

ELNÖK

**Ügyiratszám:** SK/31859-11/2015.

**Tárgy:** Piacmeghatározás, a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók azonosítása és kötelezettségek előírása (1/2007. piac)

**Ügyintéző:** Baracsi Krisztina

**Függelékek:** A fix-mobil helyettesítés empirikus vizsgálata (tanulmány)

## HATÁROZAT

A Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság Elnöke (a továbbiakban: Elnök) a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” megnevezésű kiskereskedelmi piac azonosítására, az érintett piacon fennálló verseny hatékonyságának elemzésére, az érintett piacon jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók azonosítására, illetve a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók számára jogszabályban meghatározott kötelezettségek előírására hivatalból indított eljárás során

**megállapította,**

hogy a fenti piacokon a következő három elkülönült piac azonosítható:

1. Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára Magyarország területének az elektronikus hírközlő hálózatok azonosítóinak nemzeti felosztási tervéről szóló 3/2011. (IX.26.) NMHH rendelet (a továbbiakban: ANFT) 1. sz. mellékletének 2.1.3.<sup>1</sup> pontja alapján meghatározott, 1, 22, 23, 26, 34, 35, 36, 37, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 52, 53, 54, 56, 59, 69, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 82, 83, 84, 85, 87, 92, 93, 94, 96, 99 hívószámú számozási területein (továbbiakban: **1. számú piac**).
2. Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára Magyarország területének az ANFT 1. sz. mellékletének 2.1.3. pontja alapján meghatározott, 24, 25, 27, 28, 32, 33, 57, 62, 63, 66, 68, 88, 89, 95 hívószámú számozási területein (továbbiakban: **2. számú piac**).
3. Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára Magyarország területének az ANFT 1. sz. mellékletének 2.1.3. pontja alapján meghatározott, 29 hívószámú számozási területén (továbbiakban: **3. számú piac**).

<sup>1</sup> A számozási körzethez tartozó települések listáját lásd a Hatóság [www.nmhh.hu](http://www.nmhh.hu) honlapján az „NMHH a szakmáért”, „Azonosítógazdálkodás”, „Nyilvántartások”, „Településlista körzetszám szerint” rovatban.

Továbbá

**megállapította,**

hogy az azonosított piacok ex-ante szabályozási szempontból nem érintett piacok.

Ennek megfelelően az Elnök a HF/25000-29/2012. számú határozatban a „Hozzáférs nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű piacokon

- a Magyar Telekom Távközlési Nyrt. (1013 Budapest, Krisztina krt. 55., cg: 01-10-041928, a továbbiakban: **Magyar Telekom** vagy **MT**),
- az Invitel Távközlési Szolgáltató Zrt. (2040 Budaörs, Puskás T. u. 8-10., cg: 13-10-040575, a továbbiakban: **Invitel**) és a
- UPC Magyarország Telekommunikációs Kft. (1092 Budapest, Kinizsi u. 30-36., cg: 01-09-366290, a továbbiakban: **UPC**)

(a MT, az Invitel és a UPC a továbbiakban együtt: **Kötelezett Szolgáltató**) jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítását megszünteti.

I.

A) Az Elnök a HF/25000-29/2012. számú határozata rendelkező részének I. A) pontjában a Kötelezett Szolgáltatóra kirótt „indokolatlanul magas díjak alkalmazásának tilalma” kötelezettség alkalmazását a határozat közzétételét követő nappal megszünteti.

B) Az Elnök a HF/25000-29/2012. számú határozata rendelkező részének I. C) pontjában a Kötelezett Szolgáltatóra kirótt „közvetítőválasztás” kötelezettség alkalmazását a következőkben foglaltak szerint megszünteti:

**B/1. A Kötelezett Szolgáltatót terhelő közvetítőválasztásra vonatkozó kötelezettség megszüntetése a hívásonkénti közvetítőválasztás tekintetében:**

Az Elnök a Kötelezett Szolgáltatóra a HF/25000-29/2012. számú határozat rendelkező részének I. C) pontjában kirótt „közvetítőválasztás” kötelezettséget a hívásonkénti közvetítőválasztás tekintetében akként szünteti meg, hogy a kötelezettség alkalmazását

**jelen határozat közzétételét követő naptári hónap 1. napjától számított egy éves átmeneti ideig hatályban tartja.**

A Kötelezett Szolgáltató a jelen határozat közzétételét követő naptári hónap 1. napjától számított egy éves átmeneti ideig az elektronikus hírközlésről szóló 2003. évi C. törvény 111. §-a szerint továbbra is köteles az előfizetője számára az elektronikus hírközlési szolgáltatás igénybevétele során alkalmazandó közvetítőválasztásról szóló jogszabályban meghatározott módon lehetővé tenni a hívásonkénti közvetítőválasztást, valamint a hatályban lévő referenciaajánlatának megfelelően a szolgáltatás nyújtásához szükséges hálózati szolgáltatásokat a jogosult szolgáltatóknak biztosítani.

**B/2.) A Kötelezett Szolgáltatót terhelő közvetítőválasztásra vonatkozó kötelezettség megszüntetése a közvetítő-előválasztás tekintetében:**

Az Elnök a Kötelezett Szolgáltatóra a HF/25000-29/2012. számú határozat rendelkező részének I. C) pontjában kirótt "közvetítőválasztás" kötelezettséget a közvetítő-előválasztás szolgáltatás tekintetében akként szünteti meg, hogy a kötelezettség alkalmazását

**jelen határozat közlésének napját követő harmadik naptári hónap 1. napjától számított kettő éves átmeneti ideig hatályban tartja**

oly módon, hogy:

- a) a jelen határozat közlésének napját követő harmadik naptári hónap első napját megelőzően hozzá beérkezett, az elektronikus hírközlési szolgáltatás igénybevétele során alkalmazható közvetítőválasztásról szóló 5/2015. (VII.21.) NMHH rendelet 6. § (7) bekezdése szerinti, a közvetítő szolgáltató által a Kötelezett Szolgáltató részére nyújtott – a közvetítő szolgáltató és az előfizető között közvetítő-előválasztás szolgáltatás igénybevételeire irányuló új előfizetői szerződésének létrejöttéről szóló – tájékoztatás (a továbbiakban: **tájékoztatás**) alapján beállított közvetítő-előválasztás szolgáltatást a jelen határozat közlésének napját követő harmadik naptári hónap 1. napjától számított kettő éves átmeneti ideig a Kötelezett Szolgáltató az általános szerződési feltételei és egyedi előfizetői szerződése alapján az előfizetőnek továbbra is köteles lehetővé tenni, valamint ehhez kapcsolódóan a hatályos referenciaajánlata és a hálózati szerződése alapján köteles biztosítani a jogosult szolgáltatóknak a szolgáltatás nyújtásához szükséges hálózati szolgáltatásokat.
- b) a Kötelezett Szolgáltató csak a jelen határozat közlésének napját követő harmadik naptári hónap első napját megelőzően hozzá beérkezett tájékoztatás esetében köteles lehetővé tenni a közvetítő-előválasztást előfizetője számára, valamint csak az eddig az időpontig beérkezett tájékoztatás esetében köteles a szolgáltatás nyújtásához szükséges hálózati szolgáltatásokat biztosítani a jogosult szolgáltatók számára.

## II.

Amennyiben jelen határozat jogerőre emelkedését követően bármely, a jelen határozatban átmeneti ideig hatályban tartott kötelezettséggel terhelt szolgáltató tekintetében jogutódlás következik be, akkor a kieső ügyfél helyébe a polgári jog szerinti jogutódja(i) lép(nek), és a jogelődre a jelen határozatban átmeneti ideig hatályban tartott kötelezettségek e jogutódo(ka)t terhelik.

Egyetemes (általános) jogutódlás esetén a jogelődöt jelen határozat alapján átmeneti ideig terhelő valamennyi kötelezettség annak a jelen határozatban meghatározott céljához, jellegéhez és tartalmához igazodva terheli a jogutódo(ka)t.

Amennyiben jelen határozatban valamely, az átmeneti ideig hatályban tartott kötelezettséggel terhelt szolgáltató a tevékenysége végzésének feltételeit a felek akaratelhatározása alapján harmadik személy szolgáltató(k)ra átruházza (ügyleti vagy egyedi jogutódlás), úgy e harmadik szolgáltató(k) a korábbi szolgáltató jogutódlójának minősül(nek), és terheli az(oka)t a jogelőd szolgáltatót terhelő valamennyi kötelezettség, a jelen határozatban meghatározott tartalommal.

A határozat ellen fellebbezésnek helye nincs. A határozat felülvizsgálatát annak közlésétől számított 30 napon belül – az Elnökhöz benyújtott keresettel – a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróságtól lehet kérni. A bíróság a pert tárgyaláson kívül bírálja el, a keresetlevélben tárgyalás tartása kérhető.

A kereset benyújtásának a határozat végrehajtására nincs halasztó hatálya, a határozat végrehajtásának felfüggesztése a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróságtól kérhető.

## Indokolás

Az elektronikus hírközlésről szóló 2003. évi C. törvény (a továbbiakban: Eht.) 10. § (2) bekezdése alapján, az Eht. 10. § (1) bekezdésének 5. pontjában foglalt hatáskörben eljárva ismételtelen lefolytattam az Eht. 62-65. §-a szerinti, a piacmeghatározásra, a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató azonosítására és kötelezettségek előírására, hatályban tartására, valamint módosítására irányuló eljárást (a továbbiakban: **piacelemzési eljárás**).

A piacelemzési eljárás során az Eht. 62. § (2) bekezdésében foglaltakra is figyelemmel az Eht. 24. § (2) bekezdésével figyelembe venni előírt, az elektronikus hírközlő hálózatok és elektronikus hírközlési szolgáltatások közös keretszabályozásáról szóló 2002. március 7-i 2002/21/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (a továbbiakban: **Keretirányelv**) 19. cikkének (1) bekezdése alapján kiadott bizottsági ajánlások, így különösen a 2014/710/EU számú, az elektronikus hírközlő hálózatok és elektronikus hírközlési szolgáltatások közös keretszabályozásáról szóló 2002/21/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv alapján előzetes szabályozás alá vonható érintett elektronikus hírközlési ágazatbeli termék- és szolgáltatáspiacokról szóló 2014. október 9-i bizottsági ajánlás (a továbbiakban: **2014/710/EU Ajánlás**) által a piacmeghatározás és a piacelemzés körében meghatározott jogalkalmazói elvek és szempontok, valamint az ott rögzített módszertan, eljárásjogi intézmények, eszközök, fogalmak, meghatározások alapján, a versenyjog vonatkozó szabályai szerint, a korábbi piacelemzési eljárások során kialakult jogalkalmazói gyakorlat és a magyar elektronikus hírközlési piac sajátosságainak figyelembevételével jártam el.

Az Eht. 47. § (1) bekezdése alapján, a helyhez kötött telefonszolgáltatás kiskereskedelmi piacainak meghatározása, elemzése, azokon jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók azonosítása és kötelezettségek előírása iránti eljárás lefolytatása érdekében, valamint az érintett piacok azonosítása, az érintett piacokon fennálló verseny és a verseny hatékonyságának elemzése tárgyában, a piacelemzési eljárás indokoltságának megítélése és a piacelemzési eljárás megalapozása érdekében a HF/21257-1/2013., HF/21257-2/2013. és HF/21257-3/2013., valamint a BI/17473-1/2014., BI/17473-2/2014. és BI/17473-3/2014. számú felhívásokkal, 30 napos határidő tűzésével – az Eht. 47. § (5) bekezdése szerinti figyelmeztetés mellett – hívtam fel adatszolgáltatásra a Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság (a továbbiakban: **Hatóság**) által nyilvántartott, helyhez kötött telefonszolgáltatást nyújtó szolgáltatókat (a továbbiakban: **Szolgáltatók**). Az Eht. 47. § (2) bekezdésében foglaltak szerint, az alább felsorolt ügyszámú hatósági eljárásokban határozattal köteleztem a felhívást nem-, vagy nem megfelelően teljesítő Szolgáltatókat adatszolgáltatásra:

2011-2012. évi adatok	2013. évi adatok
HF/38735/2013.	BI/23596/2014.
HF/42192/2013.	PC/25311/2014.
HF/42747/2013.	PC/29332/2014.
HF/43195/2013.	PC/30930/2014.
HF/54561/2013.	PC/32238/2014.
HF/61777/2013.	PC/651/2015.
HF/65827/2013.	PC/1521/2015.
BI/67574/2013.	PC/2931/2015.
BI/68858/2013.	PC/4578/2015.
BI/1300/2014.	PC/6265/2015.
BI/1486/2014.	PC/6272/2015.
BI/3836/2014.	PC/8968/2015.
BI/3938/2014.	PC/9070/2015.
BI/6808/2014.	BI/12324/2015.

BI/7248/2014.	BI/12604/2015.
BI/7987/2014.	PC/14779/2015.
BI/22373/2014.	PC/15149/2015.
PC/28612/2014.	PC/18984/2015.
BI/7988/2014.	PC/18985/2015.
BI/8178/2014.	PC/23196/2015
BI/12070/2014.	BI/19123/2015.
BI/12078/2014.	BI/19578/2015.
BI/14882/2014.	PC/21023/2015.
BI/15017/2014.	BI/21181/2015
BI/15029/2014.	PC/23194/2015
BI/16354/2014.	
BI/17209/2014.	
PC/2930/2015.	

A 2007/879/EK számú, előzetes szabályozás alá vonható érintett elektronikus hírközlési ágazatbeli termék- és szolgáltatás piacokról szóló 2007. december 17-i bizottsági ajánlás (továbbiakban: **2007/879/EK Ajánlás**) a mellékletében 1. számmal jelölt, „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű kiskereskedelmi piacot az ex-ante szabályozás szempontjából érintett piacként azonosította. A HF/25000-29/2012. számú határozatban megállapítottam, hogy a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” megnevezésű kiskereskedelmi piacon három elkülönült piac azonosítható, továbbá azonosítottam az ezeken az érintett piacokon jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókat. A 2007/879/EK Ajánlás felülvizsgálatát követően kiadott 2014/710/EU számú, az előzetes szabályozás alá vonható érintett elektronikus hírközlési ágazatbeli termék- és szolgáltatás piacokról szóló 2014. október 9-i ajánlás (a továbbiakban: **2014/710/EU Ajánlás**) mellékletében a Bizottság ugyanezen kiskereskedelmi piacot nem minősítette ismételten ex-ante piacsabályozási szempontból érintettnek. A 2014/710/EU Ajánlás preambuluma (22) pontja alapján a nemzeti hatóságoknak a három kritérium<sup>2</sup> vizsgálatát a 2003/311/EK Ajánlás és a 2007/879/EK ajánlás mellékleteiben felsorolt, de a 2014/710/EU ajánlás mellékletében már nem szereplő piacok esetében is el kell végezniük annak értékelése érdekében, hogy az említett nemzeti körülmények alapján ezek a piacok még mindig előzetes szabályozás alá vonható piacoknak minősülnek-e.

Mivel a 2007/879/EK Ajánlás Mellékletében található – a 2014/710/EU Ajánlás mellékletében már nem szereplő – „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű piacot a HF/25000-29/2012. számú határozatban korábban érintett piacként azonosítottam és azon jelenleg is hatályban lévő kötelezettséget írtam elő a jelentős piaci erejüként azonosított szolgáltatókra, megállapítottam, hogy ezen a piacon indokolt a piacelemzési eljárás ismételt lefolytatása, amelynek során a piac ex-ante szabályozás szempontjából való érintettségének vizsgálata is szükséges. Tekintettel arra, hogy a piac érintettségének, valamint a szolgáltatók jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként történő azonosításának fenntartásáról vagy megszüntetéséről, illetve ezzel kapcsolatban a kirótt kötelezettség fenntartásáról, módosításáról vagy megszüntetéséről (illetve esetlegesen új jelentős piaci erejű szolgáltató azonosításáról, illetve esetlegesen új kötelezettség előírásáról) az Eht. 62. § (1) és (5) bekezdései, valamint 63. § (1) és (4) bekezdései alapján csak piacazonosítási és piacelemzési eljárás keretében dönthetnek, ezért a jogalkalmazási eljárás megindítása mellett döntöttem.

<sup>2</sup> Valamely piac ex-ante szabályozási szempontból való érintettségének vizsgálata során alkalmazandó kritériumrendszer, mely a belépési korlátokat, a belépési korlátok mögött érvényesülő versenyt, illetve az ex-post versenyszabályozási eszközök elégségességét vizsgálja.

Az Eht. 47. § (5) bekezdése alapján a piacelemzési eljárásban felhasználható, hivatkozott adatszolgáltatási eljárások keretében benyújtott adatok mennyisége és minősége tekintetében megállapítottam, hogy a vonatkozó piacokon a Hatóság hivatalos tudomása alapján az összes, a vizsgált piacok szempontjából releváns, számottevő piaci részesedéssel rendelkező szolgáltató teljesítette adatszolgáltatási kötelezettségét. Az adatszolgáltatás eredményeként összesítettem és rendszereztem a Szolgáltatóktól beérkezett adatokat, és a piacelemzési eljárásban a tényállás tisztázása körében az ekként előállított adattáblákat alkalmaztam az eljárás eredményeként meghozott döntések és az ott foglalt megállapítások kellő megalapozásához (a jelen bekezdésben ismertetett és a korábbi évek adatszolgáltatásaiból származó adatok a továbbiakban: **NMHH piacelemzési adatbekérés**).

Az adatszolgáltatás körében megismert adatokon túlmenően a tárgyban kiskereskedelmi piac elemzése szempontjából releváns, nyilvánosan (pl. a Szolgáltatók honlapján, statisztikákban) hozzáférhető adatokat, a társhatóságok által nyilvánosságra hozott információkat, a szabályozói szervezetek nyilvánosan elérhető honlapjain foglaltakat, valamint a Hatóság saját nyilvántartásainak adatait vizsgáltam.

Az adatszolgáltatás eredményeként összesített adatokon túl a piacelemzési eljárásában az alábbi tanulmányokat használtam fel:

- Az Ariosz Kft. „Távközlési szolgáltatások használata a lakossági felhasználók körében 2014.” című, a Hatóság megbízásából készített tanulmánya (a továbbiakban: **NMHH üzleti piackutatás**),
- A Bellresearch Kft. a „Távközlési szolgáltatások használata az üzleti felhasználók körében 2014.” című, a Hatóság megbízásából készített tanulmánya (a továbbiakban: **NMHH lakossági piackutatás**),
- Az Ariosz Kft. „Participációs fogyasztói érzékelésvizsgálat 2013.” című, a Hatóság megbízásából készített tanulmánya (a továbbiakban: **NMHH participációs piackutatás**),
- Az Infrapont Kft. „A fix-mobil helyettesítés empirikus vizsgálata” című, a Hatóság megbízásából készített, a jelen határozat függelékéeként csatolt tanulmánya.

Felhasználtam továbbá a GfK Hungária Piackutató Kft. 2014. évi vásárlóerő tanulmányát (a továbbiakban: GfK Vásárlóerő Tanulmány). A GfK Vásárlóerő Tanulmány szerzői jogi védelem alá esik, és erre tekintettel az Eht. 40. § szerinti, az érdekeltekkel való egyeztetéshez kapcsolódóan előkészítő anyagként azt nem hoztam nyilvánosságra, illetve sem az Eht. 40. § szerint az internetes honlapon nyilvánosságra hozandó döntés-tervezet, sem a pedig az Eht. 43. § (2) bekezdés szerint közzétett, az eljárást lezáró határozat szövege nem tartalmazza a GfK 2014-es Vásárlóerő Tanulmányából származó adatokat. Az ügyféli jogok gyakorlásának lehetőségét biztosítva a jelen eljárás ügyfelei az iratbetekintési és másolatkészítési joguk gyakorlása keretében a GfK Vásárlóerő Tanulmányt – ideértve az abban szereplő, nyilvánosságra nem hozott adatokat is –, mint a jelen hatósági eljárás ügyiratának részét, a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvénynek (a továbbiakban: Ket.) az iratbetekintésre vonatkozó szabályai szerint megismerhetik, valamint a tanulmányból származó és a határozatban szereplő adatokat az ügyfelekkel közölt végső határozatban is szerepeltetem.

A jelen piacelemzési eljárásban felhasználtam a KSH folyamatosan bővülő táblarendszerét, amely 2007-től a KSH összefoglaló adatgyűjteményeinek (évkönyvek, zsebkönyvek, stADAT-táblák, tájékoztatói adatbázis) témastruktúráját egységesíti (a továbbiakban: **STADAT**), valamint a KSH „Magyarország közigazgatási helynévkönyve, 2014. január 1.” című kiadványát (a továbbiakban: **KSH helynévkönyv**).

A fentiekben hivatkozott, adatszolgáltatásra irányuló eljárásokban teljesítendő és teljesített adatszolgáltatás és a beérkezett adatok feldolgozása egy olyan, a piacelemzési hatáskörrel



kapcsolatos hatósági feladatok ellátásához szükséges adatok összegyűjtésére és megismerésére irányuló eljárás és folyamat, amelynek célja a tárgyban kiskereskedelmi piac tekintetében az adott piaccal összefüggő eljárási jogviszony tárgyának és a konkrét ügyfelek körének, azaz az egyes hatósági eljárások alanyainak meghatározása volt. A beérkezett adatok feldolgozásának eredményeként tisztáztam a jelen eljárásban ügyfélnek minősülők körét, és megállapítottam, hogy a jelen eljárásban azok a szolgáltatók minősülnek ügyfélnek, akik az adott piacon ténylegesen szolgáltatást nyújtanak.

A piacelemzési eljárás indokoltságának megítélése és a piacelemzési eljárás megalapozása érdekében, az azt megelőzően lefolytatott adatszolgáltatási eljárás keretében rendszerezett és feldolgozott adatok és információk értékelése alapján, az Eht. 65. § (1) bekezdésében foglalt, a piacelemzés ismételt lefolytatására irányuló törvényi kötelezettségnek eleget téve, hivatalból indítottam meg a tárgyban kiskereskedelmi piac vonatkozásában a piacelemzési eljárást. A Fővárosi Ítéletábrla a 2.Kf.27.284/2006/11. számú ítéletében kifejtettek szerint az érintett piacnak a nyújtott szolgáltatás a megkülönböztető jellemzője, és az érintett piac tekintetében minden olyan elektronikus hírközlési szolgáltató ügyfél lesz, aki az adott szolgáltatást nyújtja. Megállapítottam, hogy a jelen eljárásban ügyfélnek minősül valamennyi, a Hatóság által az Eht. 52. § (2) (a) bekezdésében foglaltak szerint az elektronikus hírközlési szolgáltatókról és az általuk nyújtott szolgáltatásokról vezetett nyilvántartásba bejegyzett olyan szolgáltató, amely nyilvános telefonszolgáltatást nyújt. Az eljárás megindításáról a 2015. október 20-án kelt, BI/31859-1/2015. számú végzéssel értesítettem az ügyfélnek minősülő Szolgáltatókat.

A piacelemzési eljárás egy több, egymásra épülő szakaszból álló közigazgatási eljárás. Az Eht. 62. § (1) bekezdése alapján az Elnök azonosítja az érintett piacokat; elemzi az érintett piacokon fennálló versenyt, valamint annak hatékonyságát, és amennyiben azokon a verseny nem hatékony, azonosítja az érintett piacokon a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatót, szolgáltatókat, valamint a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóra, szolgáltatókra az Eht. XI-XIV. fejezetében foglalt kötelezettségek közül a piacelemzés alapján feltárt versenyt korlátozó akadályok által indokolt, azokkal arányos, legalább egy kötelezettséget ír elő, vagy a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóra korábban, a piacelemzés első elvégzését megelőzően jogszabályban, vagy azt követően a határozatában megállapított legalább egy kötelezettséget fenntart, illetve módosítja azt.

Az eljárás első lépéseként a 2007/879/EK Ajánlás mellékletében 1. számmal jelölt, „*Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára*” elnevezésű kiskereskedelmi piacot vizsgáltam és megállapítottam, hogy a fenti szolgáltatási piacon belül három elkülönült piac határozható meg.

Az azonosított piacok meghatározását követő szakaszokban került sor – az indokolásban foglaltak szerint – az azonosított piacokon fennálló verseny, illetve a verseny hatékonyságának elemzésére, és annak megállapítására, hogy az azonosított piacok ex-ante szabályozási szempontból érintett piacoknak minősülnek-e. Mivel a vizsgálatok eredményeként megállapítottam, hogy az azonosított piacok ex-ante szabályozási szempontból nem érintett piacok, ezért a Kötelezett Szolgáltató jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítását megszüntettem, a rájuk a HF/25000-29/2012. számú határozatban kirótt kötelezettségek alkalmazását megszüntettem azzal, hogy a „közvetítőválasztás” kötelezettséget átmeneti ideig hatályában fenntartottam.

A piacelemzési eljárást lezáró jelen határozat jogi, közgazdasági és műszaki összetettsége speciális határozati struktúrát igényel, ezért a határozat indokolása is magán hordozza a piacelemzési döntés tárgyának sajátosságából fakadó jellemzőket. A jelen határozat indokolásában meghatározásra, valamint részletesen bemutatásra kerül a piacmeghatározás, a piacelemzés folyamata, amely a jelen határozat rendelkező részében foglalt, a korábban ezen a piacon jelentős piaci erejű szolgáltatóként azonosított szolgáltatókkal szemben kirótt kötelezettségek megszüntetése, illetve egyes kötelezettségek átmenetileg történő hatályban tartása részletes indokolásával zárul.



A jelen határozatba foglalt hatósági döntés indokolása azon túl, hogy magában foglalja a hatósági eljárás egészének folyamatát, együttesen, összefüggéseiben tartalmazza a ténybeli, azaz a feltárt releváns közgazdasági és műszaki tényállási elemeket, a tényállás tisztázásának rendszerét, a tények, bizonyítékok hatósági jogalkalmazáshoz szükséges értékelését, és a tényekből az egyedi ügyre levonható következtetéseket, valamint a jogi indokolást is, amelynek keretében az érdemi döntéshez, jogérvényesítéshez vezető valamennyi eljárási és anyagi jogi normát tételelesen és részletezően megjelöltem és azok egyedi ügyre vonatkozó alkalmazása, értelmezése, tartalma és jelentősége is egyértelműen szerepel a határozatban. Ezen túlmenően a határozat indokolásában részletesen és külön kitértem a jelen határozat meghozatala során alkalmazott összetett mérlegelési szempontrendszerre, a mérlegelést megalapozó tényállási elemekre, a mérlegelési jogkört biztosító jogszabályi keretekre, valamint az egyedi ügy tényállásán és a vonatkozó jogi normákon alapuló jogalkalmazói érdemi mérlegelés, értékelés bemutatására is.

A tárgybani eljárásban a döntés meghozatala érdekében elvégzett részletes elemzést az Indokolás „A” fejezete tartalmazza, az alábbiak szerint:

I. Piacmeghatározás

II. Jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítás megszüntetése, kötelezettségek visszavonása

Az Eht. 20. § (1) bekezdés a-c) pontja alapján a Hatóság és a versenyhatóság az elektronikus hírközlési piaci versenyt érintő kérdésekben a verseny védelmének következetes érvényre juttatása, illetve az egységes jogalkalmazás előmozdítása érdekében szorosan együttműködik, így különösen az elektronikus hírközlési piac érintett piacainak meghatározásával, az érintett piacon fennálló verseny elemzésével, a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók azonosításával és a rájuk vonatkozó kötelezettségek előírásával kapcsolatos eljárásokban. A Hatóság e kötelezettségének megfelelően a tárgybani eljárás során megvalósult a Gazdasági Versenyhivatallal (a továbbiakban: **GVH**) történő együttműködés, egyeztetés, ennek során a GVH szakmai álláspontját megismertem. Az együttműködés részletei a jelen határozat Indokolásának „B” fejezetében kerülnek kifejtésre.

Jelen határozat tervezetét SK/31859-11/2015. számon 2015. november 30-án, az Eht. 40. § (1) bekezdés a) pontjának megfelelően, az érdekeltekkel folytatott egyeztetés érdekében közzétettem. Az érdekeltek számára a határozattervezetnek a Hatóság internetes oldalán történő közzétételétől számítva 20 nap állt rendelkezésre az észrevételeik megtételére. Az érdekeltekkel folytatott egyeztetés során, az Eht. 40. § (2) és (4) bekezdései keretében beérkezett észrevételek feldolgozását, a figyelembe vett, illetve a figyelembe nem vett észrevételeket, valamint azok figyelmen kívül hagyásának indokait a jelen határozat Indokolásának „C” fejezete tartalmazza.

Az érdekeltekkel történő egyeztetés lefolytatását valamint a fentiekben részletezett eljárási intézkedések megtételét követően, az Eht. 71. § (1) bekezdése alapján jelen határozat tervezetét részletes indokolással együtt SK/31859-./2015. számon 2016. \*\*\* napján megküldtem az Európai Bizottságnak, az Európai Elektronikus Hírközlési Szabályozók Testületének (a továbbiakban: BEREC) és a tagállami elektronikus hírközlési szabályozó hatóságoknak, mivel a határozattervezetben foglaltak hatással lehetnek a tagállamok közötti kereskedelemre. A Keretirányelv (38) szakasza alapján a tagállamok közötti kereskedelmet érintő intézkedések olyan intézkedések, amelyek közvetlen, vagy közvetett, tényleges vagy potenciális befolyást gyakorolhatnak a tagállamok közötti kereskedelemre oly módon, amely az egységes piac akadályát képezheti. Ezek közé olyan intézkedések tartoznak, amelyek jelentős hatást gyakorolnak a más tagállamokban található üzemeltetőkre, vagy felhasználókra, így például amelyek a más tagállamok felhasználóira érvényes árakat érintik.

Jelen határozatot az Európai Bizottság, a BEREC és a tagállami elektronikus hírközlési szabályozó hatóságok által a tervezetre tett észrevételek, kifogások figyelembevételével hoztam meg. Az Eht. 24. § (2) bekezdése alapján a részletes indokolásra, illetve a megküldésre az *Európai Bizottságnak* az

---

*elektronikus hírközlő hálózatok és elektronikus hírközlési szolgáltatások közös keretszabályozásáról szóló 2002/21/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv 7. cikke szerinti bejelentésekről, határidőkről és konzultációkról szóló, 2008. október 15-én kiadott ajánlása [C(2008) 5925 végleges] megfelelően irányadó. Ezen eljárás részletei az Indokolás „D” fejezetében kerülnek kifejtésre.*

A piacelemzési eljárás során eljárási költség nem merült fel, így annak megállapítását, illetve a költségek viseléséről történő rendelkezést mellőztem.

A Hatóság az Eht. 43. § (2) bekezdésének a) pontja alapján e határozatot internetes honlapján közzéteszi.

A határozatot az Eht. 23. §-a szerint alkalmazandó, a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény 71. § (1) bekezdésével összhangban hoztam meg.

A jogorvoslati tájékoztatás az Eht. 45. § (1)-(3), illetve 46. § (2) bekezdésén, a Ket. 72. § (1) bekezdés da) pontján, valamint a polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény 338. § (1)-(2) bekezdésén alapul.

## A. fejezet

### I. PIACMEGHATÁROZÁS

- [1] A 2007/789/EK Ajánlás a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű kiskereskedelmi piacot az ex-ante szabályozás szempontjából érintett piacként azonosította. A 2007/879/EK ajánlás felülvizsgálatát követően kiadott 2014/710/EU Ajánlás mellékletében a Bizottság ugyanezen kiskereskedelmi piacot nem minősítette ex-ante piacsabályozási szempontból érintettnek.
- [2] A 2014/710/EU Ajánlás preambuluma (22) pontjában foglaltak alapján a 2007/879/EK Ajánlás mellékletében szereplő, „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű 1. piac érintettségét a nemzeti szabályozó hatóságoknak – a hármas ex-ante kritériumrendszer alapján – vizsgálniuk kell. A 2014/710/EU Ajánláshoz fűzött Explanatory Note<sup>3</sup> 5. pontja továbbá kimondja, hogy azon piacok esetében, amelyeket a Bizottság a továbbiakban nem tart az ex-ante szabályozás szempontjából érintettnek, de amelyeken valamely nemzeti szabályozó hatóság korábbi piacelemzési eljárása során jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatót azonosított, illetve rá kötelezettséget rótt ki, a nemzeti szabályozó hatóságnak a piacelemzési eljárást le kell folytatnia, és az eljárás során részletesen vizsgálnia kell a piac ex-ante szabályozás szempontjából való érintettségét a hármas ex-ante kritériumrendszer részletes vizsgálatával.
- [3] Ennek megfelelően, mivel a Hatóság a 2007/879/EK Ajánlás Mellékletében található – a 2014/710/EU Ajánlás mellékletében már nem szereplő – „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű piacot érintett piacként azonosította és azon kötelezettséget írt elő a jelentős piaci erejüként azonosított szolgáltatókra, ezen a piacon indokolt a piacelemzési eljárás ismételt lefolytatása, amelynek során a piac ex-ante szabályozás szempontjából való érintettségének vizsgálata is szükséges.

#### I.1. A piacmeghatározás menete

- [4] A piacmeghatározás első lépéseként a szolgáltatási piac azonosítása során megvizsgáltam a piac elnevezését, jogszabályi környezetét, majd a jogszabályokban meghatározott fogalmakat alapul véve meghatároztam a piacmeghatározás kiindulópontjául szolgáló szolgáltatás pontos tartalmát.
- [5] Ezt követően a keresleti és kínálati helyettesítési vizsgálatok során megvizsgáltam a piacon esetlegesen előforduló helyettesítési lehetőségeket, amelyek a vizsgált szolgáltatási piac határait hatást gyakorolhatnak.
- [6] A vizsgált szolgáltatási piac meghatározása után került sor a piac földrajzi határainak megállapítására.
- [7] A piacok meghatározását követően megvizsgáltam, hogy az azonosított piacok az ex-ante szabályozás szempontjából érintett piacnak tekinthető-e. Ennek során a 2014/710/EU Ajánlásban, illetve az Ajánláshoz fűzött Explanatory Note-ban található – valamely piac ex-ante szabályozási szempontból való érintettségének meghatározásához használt – kritériumok teljesülését vizsgáltam.

<sup>3</sup> Commission Staff Working Document, Explanatory Note, Accompanying document of the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services

## I.2. Fogalom meghatározások

- [8] A „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű kiskereskedelmi piac vizsgálatához a kiindulási alapot az Eht. 188. §-ában szabályozott fogalmak közül a 10., 23., 25., 41., 42., 86. pontokban szereplő meghatározások jelentették.

## I.3. A kiinduló szolgáltatás meghatározása és releváns jellemzőinek vizsgálata

- [9] A kiinduló szolgáltatás azonosításánál a 2007/789/EK Ajánlás mellékletében szereplő „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű kiskereskedelmi piacból indultam ki. A kiinduló szolgáltatás azonosításának első lépéseként – az Eht. értelmező rendelkezései között található meghatározások figyelembe vételével – megvizsgáltam a piac elnevezését. Ez alapján a következőket állapítottam meg:
- A piac elnevezésében szereplő „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz” szolgáltatás megfelel az Eht 188. § 86. pontban szereplő nyilvánosan elérhető telefonszolgáltatás fogalmának<sup>4</sup>. Ennek megfelelően a szolgáltatás bárki számára elérhető és belföldi vagy nemzetközi számozási tervben szereplő hívószám vagy hívószámok segítségével lehetővé teszi belföldi vagy belföldi és nemzetközi hívások kezdeményezését és fogadását.
  - A piac elnevezésében szereplő szolgáltatás megfelel az Eht 188. § 41. pontban szereplő helyhez kötött telefonszolgáltatás fogalmának.
  - A piac megnevezéséből (lakossági, illetve nem lakossági felhasználók számára nyújtott szolgáltatás) egyértelműen kiderül, hogy a kiinduló szolgáltatás kiskereskedelmi szolgáltatás. A felhasználók által igénybe vett szolgáltatás ennek megfelelően „előfizetői szolgáltatás” (Eht. 188. § 25. pont), amely az előfizető személyétől függően lakossági, illetve nem lakossági szolgáltatás lehet, ahol a lakossági előfizető megfelel az „egyéni előfizető” jogszabályi fogalmának (Eht. 188. § 10. pont), míg a nem lakossági előfizetők közé az „egyéni előfizető” törvényi meghatározásának meg nem felelő előfizetők tartoznak. (A továbbiakban ennek megfelelően a „lakossági” és az „egyéni”, valamint a „nem lakossági” és a „nem egyéni” előfizetői, illetve felhasználói kategóriákat egymás megfelelőinek tekintem.)
- [10] A piacmeghatározás alapját képező kiinduló szolgáltatás főbb jellemzői a fent leírtak alapján az alábbiakban határozhatók meg:
- helyhez kötött nyilvános telefonhálózat elérésének biztosítása lakossági és nem lakossági felhasználók számára előfizetői szolgáltatásként, amely lehetővé teszi:
    - helyhez kötött telefonszolgáltatások igénybevételét,
    - egyéb, a helyhez kötött hozzáféréseken nyújtott előfizetői szolgáltatások igénybevételét.

A kiinduló szolgáltatás igénybevétele tehát elsődlegesen arra irányul, hogy a felhasználók ezáltal helyhez kötött telefonszolgáltatásokat vehessenek igénybe, tehát a kiinduló szolgáltatás lényegét a helyhez kötött hívások belföldi vagy nemzetközi számozási tervben szereplő hívószám vagy hívószámok segítségével történő indításának és fogadásának képessége jelenti. A szolgáltatók a helyhez kötött telefonszolgáltatásokon felül rendszerint egyéb, kiegészítő jellegű, illetve a telefonszolgáltatás igénybevételéhez szükséges szolgáltatásokat is nyújtanak a felhasználók számára (pl. előfizetői hozzáférési pont létesítése és üzembe helyezése, hozzáférés fenntartása és

---

<sup>4</sup> Az Eht. egyértelmű megfeleltetést teremt a helyhez kötött telefonhálózathoz való hozzáférés és a helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés között: "Helyhez kötött telefonhálózat: helyhez kötött telefonszolgáltatás igénybevételét lehetővé tevő nyilvános telefonhálózat." (188. § 42.).

hibaelhárítás), ezek szolgáltatóként és előfizetőként is eltérhetnek egymástól és nem befolyásolják az előzőekben tett, a szolgáltatás lényegére vonatkozó megállapítást.

- [11] A kiinduló szolgáltatás nyújtása nem csak abban az esetben képzelhető el, ha a kiskereskedelmi hozzáférési szolgáltatást nyújtó elektronikus hírközlési szolgáltató saját helyhez kötött telefonhálózattal rendelkezik (szolgáltatás saját helyhez kötött telefonhálózaton). Olyan szolgáltatás nyújtása, ami minden tekintetben teljesíti a kiinduló szolgáltatás tartalmát és feltételeit, abban az esetben is elképzelhető, amikor az elektronikus hírközlési szolgáltató saját helyhez kötött telefonhálózattal nem rendelkezik, hanem nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételével nyújt kiskereskedelmi szolgáltatást (szolgáltatás más szolgáltató helyhez kötött telefonhálózatán, hálózati szerződés alapján).
- [12] A kiinduló szolgáltatás meghatározása technológia semleges, nem korlátozódik valamely hozzáférési technológiára. A gyakorlatban a kiinduló szolgáltatás nyújtása többféle hozzáférési technológiával is megvalósítható. A megelőző piacelemzési eljáráshoz kapcsolódóan kiadott HF/25000-29/2012. számú határozatban az előfizetői hozzáférési szolgáltatás nyújtásának következő formái kerültek a piachoz tartozóként azonosításra:
- a nyilvános helyhez kötött telefonhálózat elérését biztosító keskenysávú<sup>5</sup> hozzáférési szolgáltatások;
  - hozzáférés menedzselt IP alapú nyilvánosan elérhető telefonszolgáltatásokhoz;
  - hozzáférés a „Home Zone” szolgáltatáshoz.

A felsorolásban található egyes szolgáltatások tartalma – a HF/25000-29/2012. számú határozatban foglaltakkal megegyezően – a következő:

- A nyilvános helyhez kötött telefonhálózat elérését biztosító keskenysávú hozzáférési szolgáltatások közé a réz érpáron nyújtott analóg (PSTN) és ISDN hozzáférések tartoznak. Az analóg hozzáférések magukban foglalják a rádiós hurokkal (RLL) megvalósított hozzáféréseket is.
  - A menedzselt IP alapú nyilvánosan elérhető telefonszolgáltatásokhoz való hozzáférés teljesen vagy részben IP alapú hálózatokon biztosított hozzáférés<sup>6</sup>, amely lehetővé teszi IP alapú hangszolgáltatás nyújtását. A szolgáltatás menedzselt, a telefonszolgáltatást a szélessávú kiskereskedelmi hozzáférést nyújtó szolgáltató biztosítja saját hálózatán, vagy nagykereskedelmi hozzáférési szolgáltatás igénybevételével és a telefonszolgáltatást nyújtó szolgáltató vállalja meghatározott minőségi paraméterek biztosítását.
  - A mobil rádiótelefon hálózaton, mobil végberendezés használatával nyújtott Home Zone szolgáltatás lehetővé teszi, hogy az előfizető abban a mobil rádiótelefon hálózati cellában, amely az állandó tartózkodási helyén (lakásában, irodájában) a mobil rádiótelefon szolgáltatás nyújtására szolgál, helyhez kötött hívószám választásával telefonáljon a helyhez kötött hálózat előfizetői felé helyhez kötött tarifákhoz közeli díjért. A szolgáltatás használata minden esetben az előfizető által megadott címhez kötődik. Az előfizető kizárólag a zónából tud kedvezményes díjszabású hívást indítani, hívást fogadni azonban tud a zónán kívül is, mind a mobil, mind a mobilszolgáltató által biztosított vezetékes számán.
- [13] A HF/25000-29/2012. számú határozatban a piac részeként azonosított „Home Zone” szolgáltatás esetében megállapítható, hogy a szolgáltatás hazai elérhetősége megszűnt, a szolgáltatáshoz kapcsolódó díjsomagok értékesítését a Vodafone 2014. április 1-jével megszüntette, így a „Home

<sup>5</sup> A keskenysáv felső határa 144 kbit/s, az EU tagállamok általános szabályozási gyakorlatával összhangban.

<sup>6</sup> Magyarországon az xDSL, a kábelmodemes, az FTTH (Fiber to the Home: fényvezető szál a lakásig), az FTTB/FTTCab (Fiber to the Building/Cabinet: fényvezető szál az épületig/kabinetig) hálózaton megvalósított Ethernet LAN, valamint a vezeték nélküli szélessávú hozzáférési típusok használata jellemző.

Zone” szolgáltatás igénybevétele, a szolgáltatásra történő váltás, a szolgáltatással való helyettesítés új előfizetők esetében nem lehetséges. Ennek megfelelően a szolgáltatást a továbbiakban nem tekintem a kiinduló szolgáltatás részének és az elérhetőség hiánya miatt a helyettesítési vizsgálatok során sem vizsgálom.

- [14] A helyettesítési vizsgálatok során a felsorolt – a HF/25000-29/2012. számú határozatban a piac részeként azonosított – következő szolgáltatásokat tekintetem kiinduló szolgáltatásként:
- a nyilvános helyhez kötött telefonhálózat elérését biztosító keskenysávú hozzáférési szolgáltatások;
  - hozzáférés menedzselt IP alapú nyilvánosan elérhető telefonszolgáltatásokhoz.

#### **I.4. Keresleti és kínálati helyettesítés vizsgálata**

- [15] Egy adott szolgáltatási piac határainak megállapítása az adott szolgáltatást nyújtó vállalkozásnak az ármegethatározással kapcsolatos magatartását korlátozó tényezők vizsgálatát igényli. A két legfőbb korlátozó tényező a keresleti, illetve a kínálati helyettesítés lehetősége. A keresleti és kínálati helyettesítés mérésének egy lehetséges vizsgálati módszere a hipotetikus monopolista teszt, amely arra keresi a választ, hogy valamely termék vagy szolgáltatás árának egy kismértékű, de észrevehető és tartós emelkedése esetén a fogyasztók és a versenytársak hogyan reagálnának. Amennyiben a hipotetikus monopolista áremelése a keresett mennyiség csökkenése miatt nem valósítható meg profitábilisan, az a helyettesítési lehetőségek további vizsgálatát és a piac határainak esetleges módosítását teheti szükségessé. A következőkben a keresleti és kínálati oldali helyettesítési vizsgálatok során – a helyettesítés objektív körülményeinek vizsgálata mellett – a hipotetikus monopolista teszt itt részletezett gondolati keretét is felhasználom.

##### **I.4.1. Keresleti helyettesítés vizsgálata**

- [16] A keresleti helyettesítési lehetőségek kapcsán első lépésben azt vizsgálom, hogy az adott – potenciálisan helyettesítő – szolgáltatást az alapvető jellemzői alkalmassá teszik-e arra, hogy a kiinduló szolgáltatást helyettesítse, majd megvizsgálom, hogy a kiinduló szolgáltatás árának egy kismértékű, de észrevehető és tartós emelkedése esetén a fogyasztók hogyan reagálnának.
- [17] A keresleti helyettesítés vizsgálata során kiinduló szolgáltatásként az 1.3. pontban kiinduló szolgáltatásként azonosított – a HF/25000-29/2012. számú határozatban a piac részeként azonosított – szolgáltatásokat tekintetem. Megállapítottam, hogy a hazai piacon a fogyasztók számára a következő szolgáltatások jöhetnek szóba reálisan<sup>7</sup>, mint a kiinduló szolgáltatások helyettesítői:
- Hozzáférés nem menedzselt IP alapú nyilvánosan elérhető telefonszolgáltatásokhoz,
  - Hozzáférés mobil rádiótelefon szolgáltatáshoz.

##### **I.4.1.1. Hozzáférés nem menedzselt IP alapú nyilvánosan elérhető hangszolgáltatásokhoz**

- [18] Az IP alapú hangszolgáltatás (Voice over Internet Protocol – VoIP) hang és egyéb szolgáltatások továbbítását jelenti teljesen, vagy részben Internet Protokoll (IP) alapú hálózatokon keresztül. A szolgáltatásban részt vevő IP alapú hálózati szakaszok lehetnek a nyilvános internet hálózat szakaszai, vagy a nyilvános internet részét nem képező IP alapú hálózatok részei. A nem menedzselt VoIP szolgáltatások jellemzően a nyilvános interneten keresztül megvalósuló hangszolgáltatások. A

---

<sup>7</sup> Egyéb kommunikációs formák – pl. levél, e-mail küldése – esetében az eltérő szolgáltatásjellemzők (pl. átvitt információ mennyisége, kétirányú kommunikáció lehetősége, kommunikáció gyorsasága) miatt a helyettesítés akadályozott.



nem menedzselt VoIP szolgáltatások meghatározó jellemzője, hogy a szolgáltatást nyújtó szolgáltató nem rendelkezik olyan befolyással a hozzáférési hálózat felett, hogy a minőségi szint vállalása nélküli (best effort alapú) teljesítéstől eltérő minőségi paramétereket tudjon biztosítani a hangszolgáltatásra vonatkozóan.

- [19] A keresleti helyettesítés vizsgálata ebben az esetben annak a kérdésnek a megválaszolását jelenti, hogy a hozzáférés nem menedzselt VoIP szolgáltatásokhoz helyettesítheti-e a felhasználók számára a piacmeghatározás kiindulópontját jelentő helyhez kötött telefon hozzáférési szolgáltatások igénybevételét. A keresleti helyettesítés szempontjából releváns jellemzőknek a funkcionalitás, a minőség, az ár, az elérhetőség, a felhasználói magatartás és a helyettesítési akadályok tekinthetők.

#### *Funkcionalitás és minőség*

- [20] A nem menedzselt VoIP szolgáltatások jellemzően a nyilvános interneten keresztül elérhető hangszolgáltatások, amelyeknek a hozzáférések szempontjából két esete különböztethető meg:
- nem menedzselt VoIP szolgáltatásokhoz való hozzáférés számítógépre, illetve mobiltelefonra telepített alkalmazás segítségével (a továbbiakban: **számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférés**),
  - nem menedzselt VoIP szolgáltatásokhoz való hozzáférés számítógépes alkalmazás használata nélkül, az előfizetői végponton elhelyezett port-adapter alkalmazásával (a továbbiakban: **számítógépes alkalmazás nélkül megvalósuló hozzáférés**).
- [21] A számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférés a kiinduló szolgáltatással ellentétben nem biztosít állandó, felhasználói beavatkozás nélküli hozzáférést a hangszolgáltatáshoz. A hívás indításához és fogadásához szükséges a végberendezés (számítógép, mobiltelefon) bekapcsolása és az internet hálózathoz való csatlakoztatása. A hangszolgáltatás elérése, hívások indítása és fogadása jellemzően nem a kiinduló szolgáltatás esetében megszokott módon, hanem az internetes alkalmazás felületén keresztül lehetséges.
- [22] A számítógépes alkalmazás nélkül megvalósuló hozzáférés esetében az előfizetői végponton elhelyezett port-adapter teljes körűen ellátja az IP alapú beszédkapcsolat felépítését, a VoIP szolgáltatáshoz való hozzáféréshez nincs szükség számítógép használatára. A hozzáférés megvalósulhat a port-adapterhez csatlakoztatott hagyományos, analóg telefonkészülék segítségével, vagy IP telefonkészülékkel (ebben az esetben a port-adapter és a telefonkészülék egy egységet képez). A telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés az említett telefonkészülékekkel a hagyományos módon történik: a felhasználó hívásokat a telefonkészüléken található számok tárcsázásával indíthat, bejövő hívásokat telefonkagyló felemelésével fogadhat.
- [23] A számítógépes alkalmazás nélkül megvalósuló hozzáférés a kiinduló szolgáltatáshoz hasonlóan, felhasználói beavatkozás nélküli állandó hozzáférést biztosít a hangszolgáltatáshoz, amennyiben a szélessávú internetkapcsolat működik.
- [24] A számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférések esetében jellemzően nem biztosított belföldi vagy nemzetközi számozási tervben szereplő hívószámok segítségével belföldi, vagy belföldi és nemzetközi hívások indítása és fogadása, vagyis nem biztosított az 1.3. pontban meghatározott kiinduló szolgáltatás lényegi funkcionalitása. Egyes internetes VoIP szolgáltatók külön díjazás ellenében lehetővé teszik a számozási terv szerinti hívásokat, illetve hívhatóságot, azonban ennek igénybevétele a számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférések esetében marginális (ld. a Felhasználói magatartás pontban).
- [25] Funkcionális eltérést jelent, hogy a nem menedzselt VoIP szolgáltatások esetében a kiinduló szolgáltatással ellentétben lehetséges a nomadikus, illetve mobil használat.

- [26] A számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférések esetében a hangszolgáltatás a nyilvános interneten keresztül történik, ezért a kiinduló szolgáltatástól eltérően a szolgáltatás nyújtója nem tudja garantálni a kiinduló szolgáltatásra jellemző minőségi paraméterek teljesülését.
- [27] A számítógépes alkalmazás nélkül megvalósuló hozzáférések esetében a hangszolgáltatást nyújtó szolgáltató a saját hálózati szakaszán képes lehet biztosítani a kiinduló szolgáltatásra jellemző minőségi paramétereket, azonban a szélessávú internet hozzáférést nyújtó szolgáltató hálózati szakaszán a hangátvitel minősége nem biztosított, tekintettel az internet célú adatátvitel minőségi szint vállalása nélküli (best effort) jellegére. Továbbá, tekintettel arra, hogy a hangszolgáltatás alapját képező internet hozzáférést nem a hangszolgáltatást nyújtó szolgáltató biztosítja, ezért a hozzáféréshez kapcsolódó minőségi paramétereket (például éves rendelkezésre állás, hibaelhárítási idő) sem képes biztosítani.
- [28] A leírtak alapján a funkcionalitással és a minőséggel kapcsolatban a következőket állapítottam meg:
- A számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférés esetében a funkcionalitásban és minőségben meglévő alapvető különbségek arra utalnak, hogy ez a szolgáltatás nem tekinthető a kiinduló szolgáltatás helyettesítőjének.
  - A számítógépes alkalmazás nélkül megvalósuló hozzáférés esetében a funkcionalitás tekintetében nem tapasztalható jelentős különbség a kiinduló szolgáltatáshoz képest, a minőség szempontjából viszont jelentős különbség lehet, ami csökkenti a kiinduló szolgáltatás számítógépes alkalmazás nélkül megvalósuló hozzáféréssel való helyettesítésének lehetőségét.

#### *Árak*

- [29] A nem menedzselt VoIP szolgáltatásokhoz külön hozzáférési díj jellemzően nem kapcsolódik, mivel ezeknek a szolgáltatásoknak az igénybevétele döntően az internet hozzáféréseken keresztül történik. A felhasználó az internet hozzáférés díja ellenében hozzáférhet a nem menedzselt VoIP szolgáltatásokhoz. Egyes VoIP szolgáltatók esetében a hozzáféréshez igényelt, számozási terv szerinti hívószámra nincs havi díja, más szolgáltatók esetében van havi díj, de ennek mértéke mind a „hagyományos” telefon hozzáférés, mind az internet hozzáférés havi díjához képest csekély. A leírtak alapján megállapítottam, hogy az eltérő ár, illetve az árak közötti különbség önmagában nem akadályozza a helyettesítést.

#### *Elérhetőség*

- [30] A nem menedzselt VoIP szolgáltatások elérhetősége szempontjából meghatározó az internet hozzáférések száma. Lakossági piackutatási adatok<sup>8</sup> szerint 2014 végén a vezetékes telefon hozzáféréssel rendelkező háztartások 70%-a, a nem lakossági előfizetőkkel kapcsolatos piackutatás<sup>9</sup> adatai alapján a vezetékes telefon hozzáféréssel rendelkező legalább 10 fős szervezetek 97%-a rendelkezik (közvetlen) internet-előfizetéssel. Ez alapján megállapítható, hogy az internet szolgáltatás elérhetősége jelentős potenciális felhasználói kör számára lehetővé teszi a kiinduló szolgáltatás nem menedzselt VoIP szolgáltatáshoz való hozzáféréssel történő helyettesítését, az elérhetőség tehát önmagában nem akadályozza a helyettesítést.

#### *Felhasználói magatartás*

<sup>8</sup> NMHH lakossági piackutatás, 2014

<sup>9</sup> NMHH üzleti piackutatás, 2014

- [31] Lakossági piackutatási adatok<sup>10</sup> szerint 2014-ben a 14 éves és idősebb (a továbbiakban: **13 év feletti**) lakosság 19%-a vett igénybe számítógépes alkalmazáson keresztül hozzáférhető VoIP szolgáltatásokat beszélgetés, telefonálás céljából. A helyettesítés szempontjából releváns, tehát hívásindítást lehetővé tevő helyhez kötött telefon hozzáféréssel rendelkező háztartásokban élő, 13 év feletti lakosság 23%-a vett igénybe számítógépen hozzáférhető VoIP szolgáltatásokat beszélgetés, telefonálás céljából.
- [32] A 13 év feletti lakossági felhasználók mindössze 1%-a (számítógépen hozzáférhető VoIP szolgáltatásokat számítógépen, tableten használók 6%-a) vett igénybe olyan fizetős szolgáltatást, ami lehetővé teszi, hogy hagyományos, számozási terv szerinti telefonszámokat is tudjon hívni a nem menedzselte VoIP szolgáltatás igénybe vételével folytatott telefonálás során.
- [33] A felhasználói magatartásra vonatkozó adatok alapján megállapítottam, hogy a nem menedzselte VoIP szolgáltatásokat a felhasználók viszonylag széles köre használja, azonban a kiinduló szolgáltatástól eltérő felhasználási céllal. Ezt elsősorban az mutatja, hogy a 13 év feletti lakossági felhasználók 99%-a (a nem menedzselte VoIP szolgáltatásokat használó felhasználók 94%-a) a nem menedzselte VoIP szolgáltatás használatához nem igényli a számozási terv szerinti hívások indításának és fogadásának lehetőségét, vagyis a nyilvánosan elérhető telefonszolgáltatáshoz képest egy szűkebb felhasználói csoporton belüli elérhetőség biztosítására használják a szolgáltatást.
- [34] A nem lakossági felhasználókkal kapcsolatos piackutatás<sup>11</sup> adatai alapján 2014 végén a 10 fő feletti vállalkozások/szervezetek 15%-a vett igénybe számítógépes alkalmazáson keresztül hozzáférhető VoIP szolgáltatásokat. E csoporton belül a szervezetek 11%-a vett igénybe a hagyományos telefonszámok hívását is lehetővé tevő fizetős szolgáltatást. Ez a teljes sokaságnak mindössze 2%-a.
- [35] Lakossági piackutatási adatok szerint 2014-ben a helyhez kötött telefonszolgáltatás 10%-os havidíj emelésének hatására a lakossági előfizetők 19%-a mondta volna le az előfizetését és a potenciális lemondók 23%-a használt volna helyette számítógépes alkalmazáson keresztül hozzáférhető VoIP szolgáltatást. Vagyis 10%-os havi díj emelés hatására az összes helyhez kötött telefon előfizető 4%-a váltott volna interneten keresztül elérhető VoIP hozzáférésre. Ez az arány nem tekinthető olyan mértékűnek, amely a nem menedzselte VoIP szolgáltatáshoz való hozzáférés és a kiinduló szolgáltatás közötti helyettesítést alátámasztaná, figyelembe véve azt is, hogy a ténylegesen váltó előfizetők aránya valószínűleg alacsonyabb lenne, mint a váltási szándékot kinyilvánítók aránya.
- [36] Mind a lakossági, mind a nem lakossági szegmens esetében megállapítható tehát, hogy a számítógépes alkalmazáson keresztül elérhető hangszolgáltatások piaci súlya egyelőre marginális, ebben a helyettesítést érdemben befolyásoló változás a piacelemzés előrettekintő időtávja alatt sem várható. Megjegyzendő ugyanakkor, hogy a számítógépes alkalmazáson keresztül hozzáférhető „nem fizetős” VoIP szolgáltatások igénybevétele a fenti adatok alapján magasnak mondható, tendenciájában növekvő és annak ellenére, hogy a fizetős megoldások igénybevétele egyelőre alacsony, a fizetős, a számozási terv szerinti telefonszámok elérését is biztosítani képes szolgáltatás elérhetősége valamekkora nyomást képes kifejteni a hagyományos telefonszolgáltatást nyújtó szolgáltatók magatartására. Ez a nyomás azonban elsődlegesen a forgalmi szolgáltatások piacán érvényesül és mértékében ott sem akkora, ami a piac bővítését indokolná a számítógépes alkalmazáson keresztül hozzáférhető VoIP szolgáltatásokkal, a piaci verseny vizsgálata során ugyanakkor indokolt lehet a figyelembe vétele.
- [37] A fenti tényezők alapján megállapítottam, hogy a felhasználói magatartásra vonatkozó információk nem támasztják alá a kiinduló szolgáltatás és a nem menedzselte VoIP szolgáltatáshoz való hozzáférés közötti helyettesítést.

<sup>10</sup> NMHH lakossági piackutatás, 2014

<sup>11</sup> NMHH üzleti piackutatás, 2014

### *Váltási költségek és a helyettesítés akadályai*

- [38] Az internet szolgáltatás igénybevételének költségei (az internet hozzáférési szolgáltatás díjai, továbbá az internet hozzáféréshez szükséges eszközök beszerzésének költsége) olyan jelentős kiadást jelentenek, amely az internet kapcsolattal nem rendelkezők számára a kiinduló szolgáltatás nem menedzselt VoIP szolgáltatással való helyettesítésének akadályá lehet. Továbbá, a számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférések esetében a lakosság jelentős része számára az internet és a számítógépes alkalmazások használatához szükséges ismeretek hiánya is akadályozhatja a helyettesítést. Ez a helyettesítés akadályá lehet azon háztartások esetében is, amelyek rendelkeznek internet hozzáféréssel, de a háztartás egyes tagjai nem használják az internetet. Lakossági piackutatási adatok<sup>12</sup> szerint a 13 év feletti lakossági felhasználók 32%-a egyáltalán nem használ internetet. Ilyen szűk keresztmetszet a nem lakossági előfizetők esetében nem azonosítható, 2014 végén a 10 fő feletti vállalkozások/szervezetek 99%-a rendelkezett valamilyen internet hozzáféréssel.
- [39] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a kiinduló szolgáltatás nem menedzselt VoIP hozzáféréssel való helyettesítése – elsősorban a számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférések esetében – számottevő felhasználói kör esetében jelentős akadályokba ütközik, ami a nem menedzselt VoIP hozzáféréssel való helyettesítés lehetőségét csökkenti.

### *Vizsgálatok eredménye*

- [40] A számítógépes alkalmazással megvalósuló hozzáférések esetében a funkcionalitás, a minőség, a felhasználói magatartás, valamint a helyettesítési akadályok, a számítógépes alkalmazás nélkül megvalósuló hozzáférések esetében a minőség, a felhasználói magatartás és a helyettesítési akadályok vizsgálata során azonosított eltérések miatt nem állapítható meg helyettesítési kapcsolat a nem menedzselt VoIP szolgáltatáshoz való hozzáférés és a kiinduló szolgáltatás között.
- [41] A fenti tényezők alapján a nem menedzselt VoIP szolgáltatásokhoz való hozzáférést nem azonosítottam a kiinduló szolgáltatás helyettesítőjeként és megállapítottam, hogy a nem menedzselt VoIP hozzáférés nem képezi a szolgáltatási piac részét.

#### I.4.1.2. Hozzáférés mobil rádiótelefon szolgáltatáshoz

- [42] A keresleti helyettesítés vizsgálata ebben az esetben annak a kérdésnek a megválaszolását jelenti, hogy a hozzáférés mobil rádiótelefon szolgáltatáshoz a felhasználók számára helyettesítheti-e a helyhez kötött hozzáférési szolgáltatások igénybevételét. A vizsgálatok során a funkcionalitást és a minőséget, az elérhetőséget, a piaci tendenciákat és az árakat, valamint a helyettesítést esetlegesen akadályozó váltási költségeket elemeztem részletesen, továbbá – az esetleges árváltozásra adott lehetséges fogyasztói reakciók feltárása érdekében – az árrugalmasságra vonatkozó számításokat is végeztem.

### *Funkcionalitás és minőség*

- [43] A mobiltelefon szolgáltatás esetében a telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés (hívások indítása és fogadása) funkcionálisan egyenértékű a helyhez kötött telefonszolgáltatásokkal, jóllehet kisebb funkcionális különbségek azonosíthatók (pl. mobil hozzáférésről nem lehet faxhívásokat indítani, ennek jelentőségét azonban csökkenti az a tény, hogy a szélessávú internet szolgáltatás térnyerésével párhuzamosan visszaesett a fax szolgáltatás iránti igény).
- [44] A mobiltelefon a mobilitás és a személyhez kötöttség révén többletfunkciókat nyújt, azonban a helyhez kötött hozzáférés is rendelkezik néhány olyan a mobiltól eltérő termékjellemzővel, amely bizonyos

<sup>12</sup> NMHH lakossági piackutatás, 2014

fogyasztók számára kiemelten fontos lehet. Ezek közé tartozik a jobb hangminőség, az egyszerűbb használat, valamint az, hogy a helyhez kötött hozzáférés nem személyhez, hanem háztartáshoz, illetve intézményhez kapcsolódik, továbbá, hogy csak a helyhez kötött hozzáférés teszi lehetővé egyes kiegészítő szolgáltatások igénybevételét (pl. távfelügyelet, zöld szám).

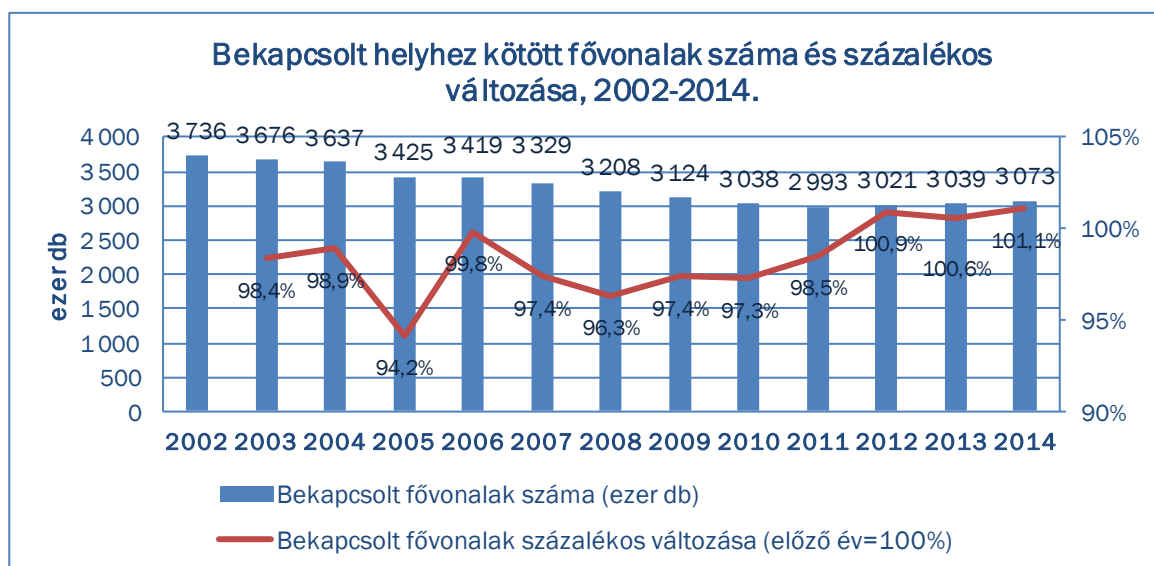
- [45] A fogyasztói igények oldaláról fontosabb minőségi paraméterek tekintetében a két szolgáltatás között nincs érdemi különbség abban a tekintetben, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz hasonlóan a szolgáltatás nyújtója a mobil rádiótelefon hálózaton keresztül nyújtott telefonszolgáltatás esetében is vállalja meghatározott minőségi paraméterek biztosítását.
- [46] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés lényegét érintő funkcionális és minőségi jellemzők tekintetében a keresleti helyettesítés nem korlátozott.

#### Elérhetőség

- [47] Magyarországon három országos kiépítettségű, saját hálózattal rendelkező szolgáltató (Telenor, Vodafone, Magyar Telekom), továbbá három virtuális mobil szolgáltató (Tesco MBL, UPC, Netfone) szolgáltatásai érhetőek el. A három magyarországi mobiltelefon hálózat mindegyike országos lakossági lefedettséget biztosít. A hívásindításra alkalmas SIM kártyák száma 2014 végén 11,73 millió volt, a 100 lakosra jutó előfizetésszám pedig 119,1. A mobil rádiótelefon hálózaton keresztül nyújtott hozzáférési szolgáltatás tehát országosan igénybe vehető, ezért az elérhetőség nem képezi a helyettesítés akadályát.

#### Piaci tendenciák

- [48] A magyarországi elektronikus hírközlési piacon 2012-ig a helyhez kötött telefonszolgáltatás előfizetős számának folyamatosan csökkenése volt megfigyelhető. Az előfizetős szám csökkenése azonban az új, infrastruktúra-alapú kihívók belépésével fokozatosan lelassult, illetve 2012 közepén az előfizetők számát tekintve már kisebb növekedés is láthatóvá vált.
- [49] A következő ábra a helyhez kötött előfizetős számok év végi alakulását és az előfizetős számok előző évhez viszonyított százalékos változását mutatja a 2002 és 2014 közötti időszakban:

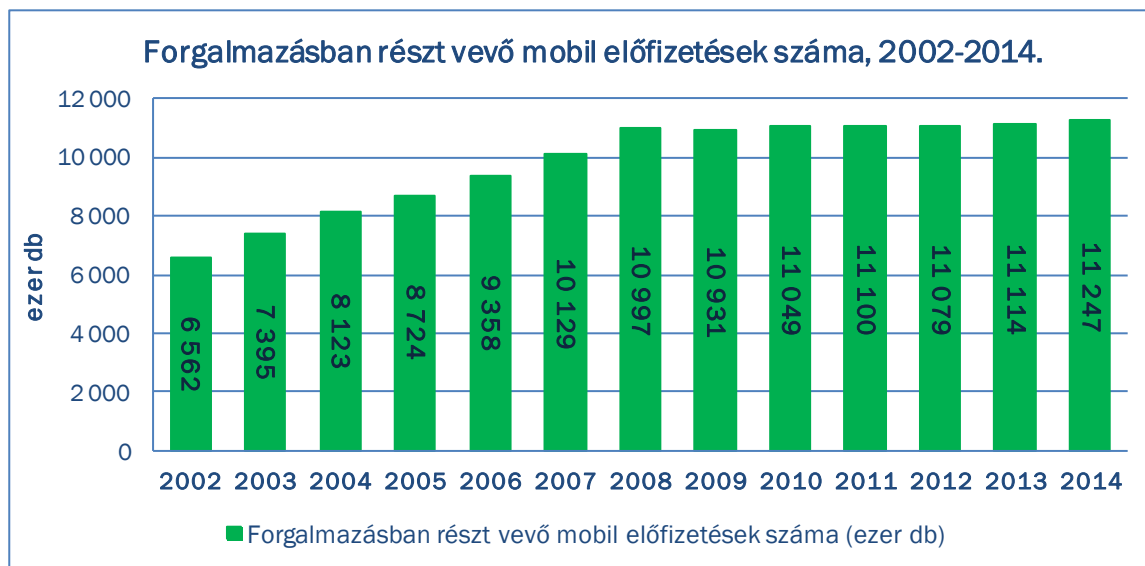


1. ábra: Bekapcsolt fővonalak száma és változása a 2002 és 2014 közötti időszakban

Forrás: NMHH Vezetékes gyorsjelentések

[50] A helyhez kötött telefon szolgáltatás előfizetőszámával ellentétben 2008 végéig évről-évre folyamatosan emelkedett a mobil előfizetések száma. A növekedés üteme 2009-ben azonban megtorpant és az előző évhez képest közel 66 ezerrel csökkent a forgalmazásban részt vevő mobil előfizetések száma. Ezt követően a mobil előfizetések száma nem változott jelentős mértékben, az utolsó néhány évben csak kismértékű növekedés tapasztalható.

[51] A 2. ábra a forgalmazásban részt vevő mobil előfizetések számának alakulását mutatja a 2002 és 2014 közötti időszakban:



**2. ábra: A forgalmazásban részt vevő mobil előfizetések száma a 2002 és 2014 közötti időszakban**

Forrás: NMHH Mobil gyorsjelentések

[52] A volumenek mozgásából csak akkor lehet a piacdefiníció szempontjából figyelembe vehető helyettesítésre következtetni, ha igazolható, hogy a volumenek változását a relatív árak változása váltotta ki, s nem egy az ártól független trendhatásról (például a technológia vagy a fogyasztói szokások változásairól) van szó, valamint ha a relatív árváltozás következtében fellépő volumenváltozás mértéke a hipotetikus monopolista szolgáltató nyereségszintje szempontjából kritikus mértékűnek tekinthető. A fenti adatokból önmagukban – figyelembe véve különösen a korábbi évekre jellemző tendenciák változását – nem lehet a helyettesítésre vonatkozó megalapozott megállapítást tenni.

### Árak

[53] A kiinduló és a potenciális helyettesítő szolgáltatás árai közötti jelentős eltérések érdemben befolyásolhatják a helyettesítés lehetőségét; amennyiben a helyettesítő szolgáltatás – akár az eltérő költségek miatt, akár egyéb piaci szempontok miatt – csak jóval magasabb áron érhető el, mint a kiinduló szolgáltatás, akkor a kiinduló termék árának kismértékű, de tartós emelése valószínűsíthetően profitábilisan megvalósítható.

[54] A helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés és a mobil rádiótelefon szolgáltatáshoz való hozzáférés díjainak összehasonlító vizsgálata a három legnagyobb piaci részesedéssel bíró helyhez kötött szolgáltató, a Magyar Telekom, az Invitel és a UPC, valamint a magyar piacon működő három, saját hálózattal rendelkező mobil szolgáltató, a Magyar Telekom, a Telenor és a Vodafone post-paid díjcsomagjainak elemzése alapján történt.



[55] A következő táblázat a három legnagyobb piaci részesedéssel bíró vezetékes szolgáltató és a három mobil szolgáltató által a lakossági előfizetők számára kialakított egyes díjcsomagjainak havi díjait hasonlítja össze:

Szolgáltatók/ hívásirányok	Lakossági díjcsomagok	Előfizetési díj (Ft/hó)	Lebeszélhetőség
<b>MT<sup>13</sup> vezetékes</b>	Hoppá	3600/3900/49 00 <sup>14</sup>	5000 belföldi vezetékes + T-Mobile
	Kábeltelefon Alap	1500/1800/28 00	-
<b>Invitel<sup>15</sup></b>	Komfort	4940	-
	Mixer M2 Net5 - Otthon	7910 (csomagár)	-
<b>UPC<sup>16</sup></b>	Telefon Bronze	2646,68	-
	Telefon Silver	4763,01	-
<b>DIGI<sup>17</sup></b>	DIGIFON	200 (Önállóan nem rendelhető)	-
	DIGIFON900	900	-
<b>MT mobil</b>	Mozaik XS	3390	a havidíj teljesen lebeszélhető (on-net: 35, off-net: 38)
	ECO	2020	a havidíj teljesen lebeszélhető (on-net: 30, off-net: 40,6)
	Mozaik S	5690	a havidíj teljesen lebeszélhető (on-net: 33, off-net: 35)
<b>Telenor<sup>18</sup></b>	Smarttarifa 2	3490	a havidíjból 3190 Ft lebeszélhető (on-net: 32, off-net: 36)
	Okostarifa 90	3390	a havidíj 90 (45+45) lebeszélhető percet tartalmaz
	Smarttarifa 3	5790	a havidíjból 5290 Ft lebeszélhető (on-net: 26, off-net: 30)
<b>Vodafone<sup>19</sup></b>	Vodafone Matrix 1 (2 év)	3150	a havidíj 90 lebeszélhető percet tartalmaz
	Vodafone Matrix 2 (2 év)	4824	a havidíj 150 lebeszélhető percet tartalmaz
	Vodafone Matrix 3 (2 év)	6102	a havidíj 200 lebeszélhető percet tartalmaz

1. táblázat: A helyhez kötött hozzáférések és a mobil hozzáférések bruttó havi díjai, 2014. december

Forrás: Szolgáltatók ÁSZF-jei

[56] A vezetékes és a mobil díjak összehasonlítását nehezíti, hogy a mobil szolgáltatók és egyre inkább a vezetékes szolgáltatók kínálatában is nő azon csomagok aránya, amelyekben az előfizetési, vagy havidíj egyre gyakrabban nemcsak a hozzáférés árát tartalmazza, hanem bizonyos forgalom mennyiségig a forgalmi szolgáltatások ellenértékét is, részben lebeszélhető előfizetési díjak, vagy a

<sup>13</sup> A Magyar Telekom kapcsolási díjat is felszámít.

<sup>14</sup> 2 év határozott idő/ 1 év határozott idő/ határozott idő nélkül.

<sup>15</sup> Az Invitel esetében kapcsolási díjat is felszámít.

<sup>16</sup> A UPC telefon előfizetők egymás között 0 Ft-os percdíjjal beszélnek, földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül.

<sup>17</sup> A Digi telefon előfizetők egymás között 0 Ft-os percdíjjal beszélnek, Magyarországon és Románián belül.

<sup>18</sup> A Telenor esetében van kapcsolási díj. A Telenor csomagjai adatot is magukba foglalnak.

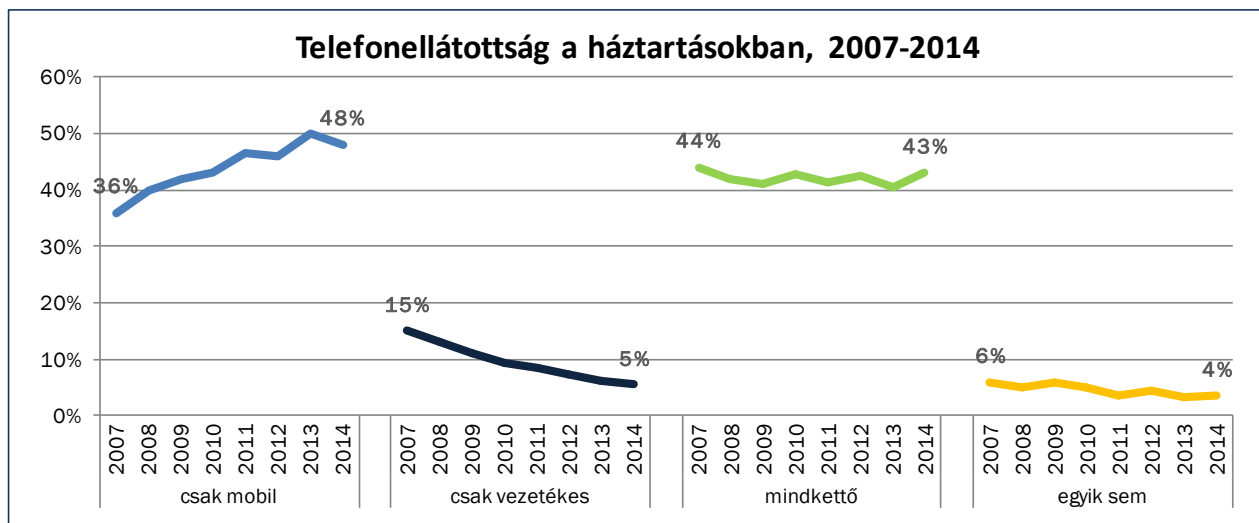
<sup>19</sup> A Vodafone csomagjai adatot is magukba foglalnak, illetve a Vodafone esetén díjmentesen választható még több lebeszélhető perc, megduplázva az eredeti mennyiséget.

havidíj ellenében bizonyos időszakokban, illetve hívásirányokban ingyenes hívásokat lehetővé tevő (flat rate) tarifakonstrukciók formájában.

- [57] A táblázatban található jellemző ajánlatok vizsgálata alapján megállapítható, hogy a mobil szolgáltatók által kínált post-paid ajánlatok között számos olyan ajánlatot találhat az előfizető, amelyek – a díjcsomagban foglalt lebeszélhetőséget is figyelembe véve – a hozzáférés díja tekintetében tényleges alternatívát nyújtanak a lakossági előfizetők számára. A pre-paid csomagok vizsgálata szintén alátámasztja az ároltali helyettesítés lehetőségét, hiszen az ilyen csomagok a megfelelő – akár minimális összegű – feltöltés esetén meghatározott ideig, illetve megfelelő forgalmazás esetén határozatlan ideig biztosítják a hozzáférést, tehát lehetővé teszik a hívások indítását és fogadását.
- [58] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés mobil rádiótelefon szolgáltatáshoz való hozzáféréssel való helyettesítése az árak oldaláról nem akadályozott.

#### Helyettesítést akadályozó váltási költségek vizsgálata

- [59] A helyhez kötött telefon hozzáférés mobil telefon hozzáféréssel való helyettesítését a váltási költségek is nehezíthetik.
- [60] A váltási költségek a helyhez kötött telefon hozzáférés mobil telefon hozzáféréssel való helyettesítése során alapvetően abban az esetben merülnek fel, ha a fogyasztó nem rendelkezik mobil telefon hozzáféréssel. Ebben az esetben a helyettesítéshez a fogyasztónak mobil hozzáférést kell létesítenie. (Amennyiben a fogyasztó már rendelkezik mobiltelefon hozzáféréssel, akkor a gyakorlatban nem merül fel addicionális váltási költség.) Ennek megfelelően az áttérés során a mobil telefontal nem rendelkező, de vezetékes telefontal rendelkező fogyasztók szembesülhetnek jelentősebb váltási költségekkel. Ha e csoport arányát a Hatóság megbízásából végzett lakossági piackutatások adatai alapján vizsgáljuk, akkor megállapítható, hogy az elmúlt években folyamatosan csökkent azon háztartások száma, amelyek csak helyhez kötött előfizetéssel rendelkeztek, arányuk 2014 végére már csupán 5% volt. (Azon háztartások száma, melyek a helyhez kötött hozzáférés mellett mobil telefontal is rendelkeztek évek óta stagnál, 2014 végén a háztartások 43%-ában volt megtalálható mindkét hozzáférés típus).



**3. ábra: Helyhez kötött és mobiltelefontal rendelkező háztartások (%), 2007-2014**

Forrás: NMHH lakossági piackutatások

- [61] A mobil telefontal nem rendelkező, de vezetékes telefontal rendelkező fogyasztók számára a helyettesítés jelentős költséggel járhat, a következők miatt. A mobil telefonszolgáltatásra való áttérés

az előfizetői végberendezés cseréjét, illetve mobil előfizetés vásárlását teszi szükségessé, ami pótlólagos terhet jelent a fogyasztók e csoportjának. Figyelembe véve azonban a mobil végberendezések árában bekövetkezett jelentős csökkenést, illetve a mobil szolgáltatók által alkalmazott kedvezményes belépési<sup>20</sup> és készülékvásárlási konstrukciókat, valamint a hozzáférési díj nélküli pre-paid konstrukciók elérhetőségét, a váltási többletköltség nem olyan mértékű, ami a csak helyhez kötött hozzáféréssel rendelkező előfizetők döntő többsége számára a helyettesítést akadályozná.

- [62] Az elvégzett vizsgálatok alapján nem tártam fel olyan jelentős váltási költséget, amely a helyhez kötött telefon hozzáférés mobiltelefon hozzáféréssel való helyettesítését az előfizetők döntő többsége számára megakadályozná.

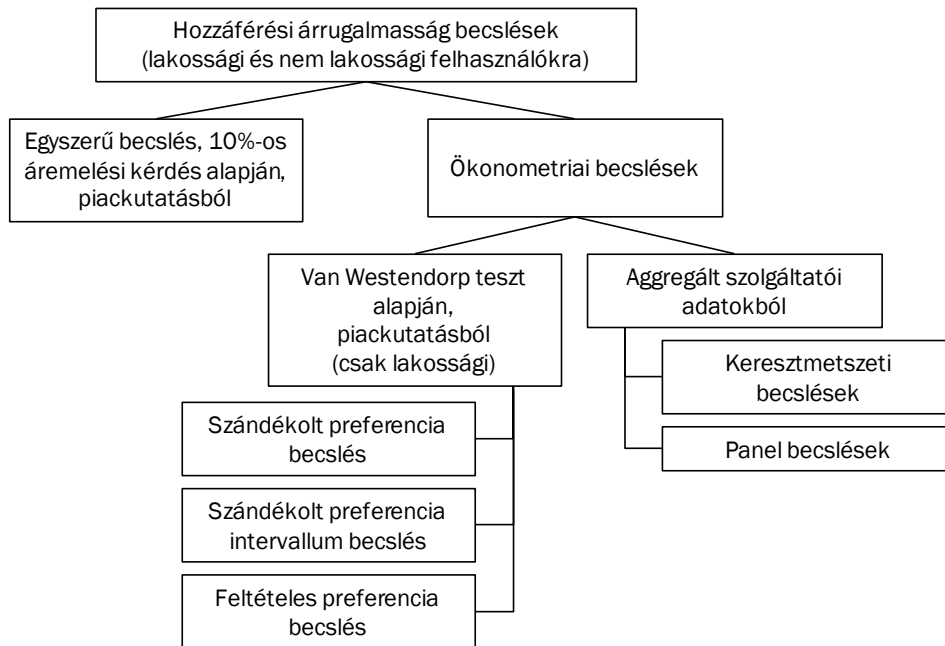
#### *Árrugalmassági vizsgálat*

- [63] A helyhez kötött és mobil hozzáférések számának időbeli alakulását vizsgálva megállapítottam, hogy – elsősorban a 2000-es évek elején - a mobil hozzáférések számának rohamos növekedése a helyhez kötött hozzáférések számának folyamatos, egyenletes csökkenésével párosult. Az elmúlt néhány évben a csökkenés üteme lelassult, megállt és 2012-től az előfizetések számának lassú növekedése tapasztalható, miközben a mobil előfizetések száma érdemben nem változott. A volumenek ellentétes irányú mozgása azonban csak akkor utal a piacdefiníció szempontjából figyelembe vehető helyettesítésre, ha igazolható, hogy a volumenek változását a relatív árak változása váltotta ki, s nem egy az ártól független trendhatásról (például a technológia vagy a fogyasztói szokások változásairól) van szó. A helyettesítés megítéléséhez tehát a volumenek és az árak párhuzamos vizsgálatára is szükség van.
- [64] Az árak és a volumenek változása közötti kapcsolat az árrugalmasság értékén keresztül ragadható meg. A megfelelő árrugalmasság érték ismerete segítséget nyújt a hipotetikus monopolista teszt alapkérdésének az eldöntésében, tehát a saját-árrugalmasság ismeretében megállapítható, hogy a helyhez kötött hozzáférés árának kismértékű (5-10%-os), de tartós emelkedése esetén fellépő helyettesítési hatás (ami a mobil helyettesítés hatását is magában foglalja) elég erős-e ahhoz, hogy veszteségesse tegye a hipotetikus monopolista számára az áremelést.
- [65] Az árrugalmasság pontos értékének meghatározása érdekében a Hatóság külső tanácsadó igénybevételével – a piackutatásokból, illetve az NMHH piacelemzési adatbekérésből származó adatok felhasználásával – 2014-ben ismételten lefolytatta a helyhez kötött telefonszolgáltatás helyettesítésére vonatkozó empirikus vizsgálatot.
- [66] A vizsgálatok a következő főbb területekre terjedtek ki:
- saját-árrugalmasság becslése a Hatóság piackutatásaiból származó adatok alapján,
  - saját-árrugalmasság becslése a Hatóság által a piacelemzés során gyűjtött forgalmi és bevételi adatokból,
  - a becslések eredményeként kapott árrugalmasság értékek és a kritikus árrugalmasság<sup>21</sup> összevetése.

<sup>20</sup> A post paid mobil szerződéskötésre vonatkozó költségek a határozatlan idejű szerződést kötő előfizetők esetén jellemzően felmerülnek (egyszeri belépési díj a SIM kártya díja, amely 5000 forint körüli költséget jelent), azonban határozott idejű elkötelezettség (aminek a minimális időszaka általában 1 év) vállalása esetén a szolgáltatók ezt jellemzően elengedik, illetve a havi díjba beépítve térítik.

<sup>21</sup> A kritikus árrugalmasság értéke egy olyan kitüntetett árrugalmasság érték, amely azt mutatja meg, hogy mekkora az a saját-árrugalmasság, aminél még érdemes a hipotetikus monopolistának árat emelnie, mert így az áremelésből adódó bevétel-növekedés és költségmegtakarítás ellensúlyozza a csökkenő keresett mennyiségből adódó veszteségeit.

[67] Az árrugalmasság értékek meghatározása a következő számítások elkészítését tette szükségessé:



4. ábra: A helyhez kötött telefon hozzáférés saját árrugalmasságának becslésére alkalmazott számítások

[68] A számítások a következő eredményeket hozták (a számítások részletes ismertetését a Határozat I. és II. számú Függelék tartalmazza):

Egyszerű becslés piackutatás alapján

[69] A lakossági piackutatási adatok szerint 2014-ben a helyhez kötött telefonszolgáltatás 10%-os havidíj emelésének hatására a lakossági előfizetők 19%-a mondta volna le az előfizetését. Az ebből számított -2,4 értékű saját-árrugalmasság meghaladja a kritikus saját-árrugalmasság értékét (-1,31). A nem lakossági piackutatásból a nem lakossági felhasználók esetében a hasonló kérdésre<sup>22</sup> adott válaszként a szándékolt lemondás aránya 8,8%, az ebből számított saját-árrugalmasság értéke -0,63-0,99 közötti érték<sup>23</sup> adódott. A lakossági felhasználók esetében a 10%-os áremelésre adott szándékolt reakció kritikus mértékű helyettesítésre utal. A nem lakossági felhasználók esetében a kritikus értéknél alacsonyabb rugalmassági érték adódott.

[70] Nagyon fontos megemlíteni a felhasználók válaszain alapuló becsléssel kapcsolatban, hogy a felhasználói szándék és a tényleges magatartás nem feltétlenül esik egybe, a gyakorlatban a lemondással, váltással kapcsolatban kifejezett szándék lényegesen meghaladhatja az áremelés esetén ténylegesen bekövetkező lemondás, váltás mértékét. Ezért a kinyilvánított szándék alapján becsült árrugalmasságok felülbecslik a tényleges árrugalmasság mértékét.

Ökonometriai vizsgálat a Van Westendorp teszt alapján (csak lakossági szegmensre)

<sup>22</sup> A nem lakossági piackutatás esetén több válaszlehetőséget is megjelölhettek a válaszadók a következők közül: a) Továbbra is előfizetnének és ugyanannyit telefonálnának; b) Kevesebbet telefonálnának, de továbbra is előfizetnének; c) Alacsonyabb díjcsomagra váltanának; d) Másik vezeték nélküli telefon-technológiára váltanának; e) Az előfizetéseket lemondanák, és nem fizetnének elő másra.

<sup>23</sup> Az árrugalmasság számítása során a többféle választ is megjelölő válaszadókat első lépésben az általuk adott válaszok közül az erőteljesebb fogyasztói reakciót jelentő kategóriánál, második lépésben az enyhébb fogyasztói reakciót jelentő kategóriánál tüntettük fel. Az első esetben az árrugalmasság értékére -0,99, a második esetben -0,63 adódott.

- [71] A lakossági piackutatás keretében a lakossági felhasználók esetében sor került a következő kérdések vizsgálatára is (Van Westendorp teszt): mennyit fizet most a háztartás a helyhez kötött szolgáltatásért, mennyit lenne biztosan hajlandó fizetni ezért a szolgáltatásért és mi az az összeg, amelyet már semmiképp nem fizetne ki a helyhez kötött telefonért. A válaszok alapján végzett ökonometriai elemzés keretében a saját-árrugalmasság becslése három különböző módszerrel történt. A szándékolt preferencia becslés alapján -0,37, a szándékolt preferencia intervallum becslés alapján -0,35, a feltételes preferencia becslés alapján pedig -1,2 értékű saját-árrugalmasság adódott. Mindhárom érték alacsonyabb, mint a kritikus saját-árrugalmasság.
- [72] Az egyszerű becslésen alapuló módszerhez képest a piackutatási adatokon végzett ökonometriai elemzések pontosabb eredményt adnak, azonban ez a vizsgálati módszer sem képes teljes mértékben kiküszöbölni a szándékolt preferenciák és a tényleges cselekvés közötti különbséget.

Ökonometriai vizsgálat a szolgáltatók bevételadatai alapján

- [73] A piackutatásból származó adatokon túlmenően a saját-árrugalmasság becslésére sor került a piacelemzési adatbekérésből származó bevételadatok ökonometriai elemzése alapján is. Az ennek keretében elvégzett vizsgálatok, mind a keresztmetszeti elemzés, mind pedig a panel vizsgálat eredménye a lakossági szegmensre vonatkozó keresztmetszeti elemzés kivételével szignifikáns, azaz a helyettesítésre vonatkozóan megalapozott következtetés levonását biztosító eredményt hozott.
- [74] A keresztmetszeti elemzés a lakossági hozzáférésre vonatkozóan tehát nem hozott statisztikailag szignifikáns eredményt (a 2011-re vonatkozó számítások tekintetében -0,14 rugalmassági érték adódott), a panelbecslés alapján pedig a lakossági szegmens esetében az árrugalmasság -0,16 és -0,17 közötti mértékű volt. A nem lakossági szegmens vizsgálatának eredményéből is hasonló következtetés vonható le. A keresztmetszeti becslés alapján a saját-árrugalmasságra -0,96 érték, panelbecslés eredményeként pedig -0,02 és -0,23 közötti rugalmasság érték adódott, így mindkét vizsgálati módszer eredménye – a korábbi vizsgálatok eredményéhez hasonlóan – ismét alatta maradt a kritikus árrugalmasságnak.
- [75] A vizsgálatok számszerű eredményét mutatja be a következő táblázat:

Vizsgálat neve		Felhasználói szegmens	Árrugalmasság értéke 10%-os feltételezett áremelés esetén
Egyszerű becslés 10%-os áremelési kérdés alapján, piackutatásból (2014)		Lakossági	-2,4
		Nem lakossági	-0,63 – -0,99
Ökonometriai becslések			
Van Westendorp teszt alapján, piackutatásból (2012)	Szándékolt preferencia becslés	Lakossági	-0,37
	Szándékolt preferencia intervallumbecslés	Lakossági	-0,35
	Feltételes preferencia becslés	Lakossági	-1,2
Szolgáltatói adatok alapján (2012)	Keresztmetszeti elemzés	Lakossági	-*
		Nem lakossági	-0,96
	Panel elemzés	Lakossági	-0,16 és -0,17 között
		Nem lakossági	-0,02 és -0,23 között
Kritikus árrugalmasság (25%-os változó költség arány mellett)			<b>-1,31</b>

\*statisztikailag nem szignifikáns eredmény

**2. táblázat: Helyhez kötött telefon hozzáférés saját-árrugalmasság számítások becsléseinek eredményei**

- [76] A becsült árrugalmasság értékeket a kritikus árrugalmassággal összevetve megállapítható, hogy a becsült árrugalmasság csak egyetlen esetben - az egyszerű statisztikai vizsgálattal becsült árrugalmasság esetében - haladta meg a kritikus árrugalmasság értékét.
- [77] Az elvégzett vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy a helyhez kötött hozzáférés árrugalmassága nem elég magas ahhoz, hogy ez a piac mobil hozzáféréssel való kibővítését megalapozottan indokolhatná. Ez azt jelenti, hogy a felhasználók reakciója, s ennek részeként a mobil helyettesítés egy hipotetikus monopolista magatartását egy 10%-os áremelés esetén nem lenne képes korlátozni. Ennek megfelelően az árrugalmasság értékek vizsgálata a helyhez kötött telefon hozzáférés piacának elkülönült kezelésének szükségességét támasztja alá.

*A mobil rádiótelefon szolgáltatáshoz való hozzáféréssel kapcsolatos keresleti helyettesítési vizsgálatok eredménye*

- [78] Az elvégzett vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés mobil hozzáféréssel való helyettesítése a szolgáltatás lényegét érintő funkcionális és minőségi jellemzők, valamint az elérhetőség tekintetében nem korlátozott. A szolgáltatások havi díjai között sincs olyan mértékű különbség, amely a helyettesítés akadályát képezné. A váltási költségek vizsgálata során sem tártam fel a helyettesítést gátló tényezőket. Az árrugalmasságra vonatkozó vizsgálatok azonban nem tárták fel a helyettesítés olyan kritikus mértékét, amelyek a helyhez kötött hozzáférés piacának a mobil hozzáféréssel való kibővítését indokolná.
- [79] A leírtak alapján mobil rádiótelefon szolgáltatáshoz való hozzáférést nem azonosítottam a helyhez kötött telefon hozzáférés helyettesítőjeként.

I.4.1.3. Keresleti helyettesítési vizsgálatok eredménye

- [80] A keresleti helyettesítésre vonatkozóan elvégzett vizsgálatok alapján a nem menedzselt IP alapú nyilvánosan elérhető helyhez kötött telefonszolgáltatásokhoz való hozzáférést és a mobil rádiótelefon szolgáltatáshoz való hozzáférést nem azonosítottam a kiskereskedelmi piachoz tartozó szolgáltatásokként.
- [81] Ennek megfelelően - mivel a keresleti helyettesítési vizsgálatok során további helyettesítő szolgáltatásokat nem azonosítottam - a keresleti helyettesítési vizsgálatokat követően az azonosított kiskereskedelmi piac részét a következő szolgáltatások képezik:
- a nyilvános helyhez kötött telefonhálózat elérését biztosító keskenysávú hozzáférési szolgáltatások;
  - hozzáférés menedzselt IP alapú nyilvánosan elérhető telefonszolgáltatásokhoz.

I.4.2. Kínálati helyettesítés vizsgálata

- [82] A kínálati helyettesítés elemzése annak a vizsgálatát jelenti, hogy egy kismértékű, de észrevehető és tartós áremelkedés hatására az adott piacon nem aktív vállalkozások belátható időn belül jelentős addicionális költségek nélkül képesek-e belépni a vizsgált szolgáltatási piacra és a helyettesítés eredményeként az áremelés nem válik profitábilissá. Amennyiben ilyen vállalkozások léteznek, az a keresleti helyettesítésre vonatkozó vizsgálatok során meghatározott piac határainak módosítását indokolhatja. A kínálati helyettesítésnek a leírtaknak megfelelően feltétele, hogy a szolgáltatás nyújtásának megkezdése rövid időn belül lehetséges legyen és a szolgáltatás nyújtásával kapcsolatban ne merüljön fel jelentős költség és kockázat a szolgáltató részéről. A kínálati helyettesítés vizsgálata tehát szükségessé teszi mind a belépési korlátok, mind a potenciális belépők várható magatartásának vizsgálatát.



- [83] Megvizsgáltam a szóba jöhető vállalkozásokat, melyeknek meglévő hálózata alapvetően alkalmas lehet a kiinduló szolgáltatás nyújtására. Megállapítottam, hogy két ilyen lehetséges vállalkozástípus létezik, melyek részben alkalmas infrastruktúrával rendelkeznek, s ezek az alábbiak:
- a nem nyilvános (magánhálózattal rendelkező) helyhez kötött telefon tevékenységet végző vállalkozások;
  - az áramszolgáltató vállalatok.
- [84] A belépési korlátoknak alapvetően két fajtája van, strukturális és jogi-adminisztratív korlátok. Strukturális korlátok abban az esetben léteznek, ha a fennálló keresleti szint és az alkalmazott technológia jellemzői, valamint a kapcsolódó költségviszonyok alapján a piacra lépés szempontjából egyenlőtlen feltételekkel szembesül a korábban piacra lépő (és ott jelentős pozíciókat szerző vállalat) és egy később piacra lépő cég. Jogi és adminisztratív korlátok akkor érvényesülnek, amikor a belépőre vagy belépni szándékozóra nézve hátrányos feltétel forrása nem gazdasági jellegű, hanem a piacon érvényesülő jogszabályi, adminisztratív vagy egyéb állami szabályozás következménye.
- [85] A vizsgált piacon nem azonosíthatók jelentős jogi-adminisztratív piacra lépési korlátok. A helyhez kötött telefonszolgáltatás esetében a szolgáltatás bejelentése után a szolgáltatás nyújtása azonnal megkezdhető<sup>24</sup>.
- [86] A strukturális korlátok vizsgálata során megállapítottam, hogy a piacra lépés a meglévő infrastruktúrán túlmenően jelentős hálózati beruházásokat igényel és a kiskereskedelmi szolgáltatás megkezdése is jelentős kezdeti befektetést igényel. Az új belépő többek között a következő azonnali költségekkel szembesül:
- magánhálózattal rendelkező vállalkozás telefonhálózata esetén az előfizetői nyilvános hálózat kiépítése, összekapcsolás a telefonhálózattal, a számlázó rendszer kiépítése;
  - áramszolgáltató hálózat esetén a vivőfrekvenciás áthidaló hálózat kiépítése, az előfizetői hozzáférés eszközei, összekapcsolás a nyilvános hálózattal;
  - értékesítési hálózat kiépítése, megfelelő szakember-gárda szervezése és kiképzése a más jellegű fenntartási és ügyfélszolgálati feladatok ellátásához.
- [87] A kiskereskedelmi szolgáltatás nyújtása a leírtak alapján komoly további befektetéseket igényel és – az elsüllyedt költségek magas szintje, valamint a méretgazdaságossági hatások miatt is – jelentős kockázattal jár. A leírtak alapján nem valószínű, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés díjában bekövetkező kismértékű (5-10%-os), észrevehető és tartós áremelkedés hatására áramszolgáltató, vagy más, magánhálózattal rendelkező vállalkozás rövid távon (1 éven belül) belépne a piacra és megkezdene a szolgáltatás nyújtását.
- [88] Az elvégzett vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy olyan elektronikus hírközlési piaci szereplők, amelyek a helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz való hozzáférés árának kismértékű (5-10%-os), de észrevehető és tartós áremelkedésének hatására rövidtávon saját helyhez kötött hozzáférési szolgáltatás nyújtását kezdenék meg a keresleti helyettesítés során leírt technológiáktól eltérő technológiával, nincsenek jelen a hazai piacon, tehát kínálati oldalról nem indokolt a keresleti helyettesítési vizsgálat során meghatározott piac bővítése.

### **I. 5. A szolgáltatási piac meghatározásának eredménye**

- [89] A piacmeghatározás során a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű piacból indultam ki. A kiinduló szolgáltatás azonosítását

---

<sup>24</sup> Eht. 77. § (1) bekezdése

követően az I.4. pontban elvégzett keresleti és kínálati helyettesítési vizsgálatok eredményeként a szolgáltatási piachoz tartozóként a következő szolgáltatásokat azonosítottam:

- a nyilvános helyhez kötött telefonhálózat elérését biztosító keskenysávú hozzáférési szolgáltatások;
- hozzáférés menedzselt IP alapú nyilvánosan elérhető telefonszolgáltatásokhoz.

[90] Az azonosított szolgáltatási piac tehát a „Home Zone” szolgáltatáshoz való hozzáférés kivételével mindazon szolgáltatásokat tartalmazza, amelyeket a HF/25000-29/2012. számú határozat a szolgáltatási piac részeként azonosított.

### **I. 6. A piac földrajzi kiterjedésének meghatározása**

[91] Az Iránymutatások 56. pontjának megfelelően a földrajzi piac egy olyan területet foglal magában, ahol a versenyfeltételek kellően homogénnek tekinthetők és amely területen tapasztalható versenyfeltételek eltérnek a szomszédos területektől. Az Iránymutatások 57. pontja alapján a földrajzi piac határainak meghatározása során a keresleti és kínálati helyettesítés szempontjainak figyelembe vétele szükséges. A keresleti helyettesítés tekintetében az Iránymutatások elsősorban a fogyasztói preferenciáknak és a fogyasztás földrajzi jellegzetességeinek, míg a kínálati helyettesítés esetén más, az adott földrajzi területen nem aktív szolgáltatók belépése lehetőségének vizsgálatát tartja szükségesnek.

[92] Az ERG földrajzi piacok meghatározásával kapcsolatos közös álláspontja<sup>25</sup> és ezzel összhangban a BERC közös álláspontja<sup>26</sup> (amely álláspont az ERG közös álláspontjában foglaltakat továbbra is általánosan érvényesnek tekinti) kibontja az Iránymutatások rendelkezéseit és a földrajzi piacok meghatározásával kapcsolatban a következő további szempontokban esetlegesen meglévő földrajzi eltérések vizsgálatát tartja szükségesnek:

- Belépési korlátok;
- Szolgáltatók száma;
- Piaci részesedések;
- Árazási gyakorlat és az árak különbségei;
- Esetleges egyéb szempontok: marketing/értékesítési stratégiában meglévő eltérések, szolgáltatástulajdonságokban meglévő eltérések, kereslet földrajzi eltérései.

[93] Az első három feltétel strukturális jellegűnek tekinthető, hiszen a piaci struktúrával van összefüggésben, míg a többi feltétel magatartási jellegű, a piaci szereplők magatartási jellemzőit írja le.

[94] A strukturális tényezők között a jelen határozatban vizsgált piac esetében a belépési korlátok vizsgálata során a kereslet földrajzi eltéréseit, illetve a településszerkezet földrajzi eltéréseit elemeztem. Ezen kívül a piaci struktúrával kapcsolatos olyan jellemzőket vizsgáltam, mint a szolgáltatók száma (piacon aktív szolgáltatók száma), illetve a piaci részesedések alakulása (piaci részesedések nagysága, kiemelt részesedések vizsgálata).

[95] A magatartási tényezők értékelése a szolgáltatáskínálat és az árazás területi jellemzőinek vizsgálatát jelentette.

<sup>25</sup> ERG Common Position on Geographic Aspects of Market Analysis (definition and remedies) – 2008. október

<sup>26</sup> BERC Common Position on geographical aspect of market analysis (definition and remedies) – 2014. június 5.

[96] A vizsgált kiskereskedelmi hozzáférési szolgáltatás esetében a szolgáltatásnyújtás képességét, a tényleges szolgáltatáskínálatot a helyhez kötött hálózati előfizetői hozzáférések megléte, illetve elhelyezkedése alapvetően befolyásolja. A földrajzi piacok elemzése során ennek megfelelően a helyhez kötött telefonszolgáltatás előfizetőire vonatkozó településszintű adatok szolgáltak kiindulási alapként.

#### I.6.1 Megfelelő földrajzi alapegység kiválasztása

[97] A megfelelő földrajzi alapegység kiválasztásával kapcsolatban figyelembe veendő szempontokat illetően a 2014/710/EU Ajánláshoz fűzött Explanatory Note 2.5. pontja, az ERG közös álláspontjának 3. fejezete, valamint a BEREK közös álláspontjának VI. fejezete fogalmaz meg elvárásokat. Az említett dokumentumokban foglaltak alapján a kiválasztott földrajzi alapegységeknek alapvetően a következő szempontoknak kell megfelelniük:

- a földrajzi egységek átfedésmentesek;
- a földrajzi egységek országos szintnél kisebb méretűek;
- a piaci kínálat teljes egésze (szolgáltatók hálózatai és a nyújtott szolgáltatások) hozzárendelhető a kialakított földrajzi egységekhez;
- a földrajzi egységek egyértelmű és stabil határokkal rendelkeznek;
- a földrajzi egységek elég kicsik ahhoz, hogy a versenykörülmények jelentősen ne térjenek el a területükön belül, de a vizsgálathoz szükséges adatok ésszerű mennyisége és elemzése szempontjából elég nagyok.

##### I.6.1.1. Országos szintnél kisebb méretű földrajzi egységek azonosításának szükségessége

[98] A megfelelő földrajzi alapegység kiválasztása során – az ERG közös álláspontjának 2. fejezetében leírt előzetes elemzés keretében – első lépésben megvizsgáltam, hogy a versenyfeltételek területi eltérései indokolják-e országos szintnél kisebb földrajzi alapegységek azonosítását. Ennek során az egyes hálózatok lefedettségét, illetve a piaci részesedések földrajzi eltéréseit vizsgáltam. A hálózatok lefedettségét az 5. ábra mutatja be.



5. ábra: Jelentősebb szolgáltatók hálózati lefedettsége, 2013

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekerés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[99] Az ábrán jól látható, hogy teljes, valamennyi településre kiterjedő, országos lefedettségű hálózattal egyetlen szolgáltató sem rendelkezik. Megállapítható továbbá, hogy a volt koncessziós szolgáltatók (Magyar Telekom, Invitel, UPC) hálózatának lefedettsége a saját volt koncessziós területeiken teljesnek tekinthető. A hálózatok lefedettsége alapján tehát indokolt az országosnál kisebb méretű földrajzi egységek meghatározása.



**6. ábra: Jelentősebb szolgáltatók piaci részesedése a teljes előfizetőszámból településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[100] A piaci részesedések földrajzi eltérései szintén az országos szintnél kisebb méretű földrajzi egységek azonosításának szükségességét támasztják alá. A településszintű adatok vizsgálata alapján jelentős eltérések tapasztalhatók mind a település földrajzi elhelyezkedésétől, mind a településtípustól függően.

[101] Az előzetes elemzés eredményeként megállapítottam, hogy a hazai piacon a versenyfeltételek nem kellően homogének egy országos kiterjedésű piac azonosításához, elkülönült földrajzi piacok azonosítása szükséges. A továbbiakban a megfelelő földrajzi egységek kiválasztása és az elkülönült földrajzi piacok azonosítása érdekében részletesen vizsgálom a versenyfeltételek földrajzi eltéréseit.

#### 1.6.1.2. Elemzési egységek kiválasztása

[102] Az ERG közös álláspontjának 3. fejezete alapján az elemzési egységek kiválasztása alapvetően két jellemző alapján történhet:

- adminisztratív-közigazgatási egységek mentén (pl. település, illetve nagyobb közigazgatási egységek, számozási körzet);
- inkumbens, illetve jelentős kihívók hálózatainak lefedettsége alapján.

[103] A hazai piacon külön elemzési egységként a különböző szintű közigazgatási egységek közül elsődlegesen a település – mint a hírközlési beruházásokkal kapcsolatos döntések alapvető egysége

– jöhet szóba. A magasabb szintű közigazgatási egységek (pl. megye, régió) esetében – sem a versenyfeltételek, sem a területre vonatkozó jogi-szabályozási előírások, sem egyéb tekintetben – nem azonosíthatóak olyan eltérések, amelyek ezen egységek elemzési egységként való kiválasztását indokolnák. Adminisztratív elemzési egységként a hazai piac történeti fejlődésének megfelelően a primer körzetek, mint a volt koncessziós szolgáltatók hálózatának tradicionális egységei (és mint a privatizáció során elkülönülten pályáztatott területek) jöhetnek szóba.

[104] A leírtaknak megfelelően a megfelelő elemzési egységek kiválasztása során a következő lehetőségeket vizsgáltam:

- Volt koncessziós szolgáltatók volt koncessziós területei;
- Volt koncessziós szolgáltatók hálózatának helyi szintű központjai – MDF-ek területe;
- Jelentős lefedettséggel rendelkező alternatív szolgáltató szolgáltatási területe;
- Primer körzetek;
- Települések, illetve ezek homogén csoportjai.

#### 1.6.1.2.1. Volt koncessziós szolgáltatók volt koncessziós területei

[105] A három volt koncessziós szolgáltató volt koncessziós területei átfedések nélkül teljes egészében lefedik Magyarország területét és a piaci kínálat teljes egésze hozzárendelhető a földrajzi egységekhez. Mindhárom területre jellemző, hogy az adott terület volt koncessziós szolgáltatója az egyetlen szolgáltató, amely teljes, az adott volt koncessziós terület valamennyi településére kiterjedő hálózati lefedettséggel rendelkezik. Ez természetesen a versenyviszonyokat is alapvetően befolyásolja, az adott volt koncessziós területre belépő új kihívók a három volt koncessziós területen eltérő piaci és marketing stratégiával, árazással, szolgáltatáskínálattal stb. működő volt koncessziós szolgáltatóval szembesülnek. A piaci részesedések megoszlása jelentősen eltér a volt koncessziós területeken, a piacvezető szolgáltató minden esetben az adott volt koncessziós szolgáltató.

[106] Megjegyzendő, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatások hazai piaca a verseny földrajzi dimenzióját tekintve európai összehasonlításban atipikusnak tekinthető, a legtöbb európai országra ugyanis az jellemző, hogy a piacvezető szolgáltató országos hálózati lefedettséggel rendelkezik. Ezzel szemben a hazai piacon a teljes lefedettség csak az adott volt koncessziós terület volt koncessziós szolgáltatója tekintetében érvényesül. A telefonszolgáltatások hazai piacán ennek megfelelően a versenyviszonyok földrajzi elemzése során a volt koncessziós területek „természetes” kiindulási egységnek tekinthetők, a piaci verseny, a volt koncessziós szolgáltatók és az alternatív szolgáltatók hálózatfejlesztései az egyes területek közötti különbségeket egyelőre nem oldották fel. Az elemzés során ennek megfelelően a versenyviszonyok földrajzi eltéréseit minden esetben volt koncessziós területenként külön vizsgálom.

#### 1.6.1.2.2. Jelentős lefedettséggel rendelkező alternatív szolgáltató szolgáltatási területe

[107] Az alternatív szolgáltatók szolgáltatási területe, mint lehetséges földrajzi egység vizsgálatához első lépésben annak a vizsgálata szükséges, hogy a hazai piacon – ahol három volt koncessziós területen három eltérő volt koncessziós szolgáltató található – mely szolgáltató tekinthető alternatív szolgáltatónak. A kérdés csak abban az esetben válaszolható meg pontosan, amennyiben az alternatív szolgáltatók hálózatának lefedettségét volt koncessziós területenként vizsgálom. Ebben az esetben az adott volt koncessziós terület tekintetében alternatív szolgáltatónak tekinthető minden, az adott terület volt koncessziós szolgáltatójától eltérő szolgáltató (tehát a másik két koncessziós terület koncessziós szolgáltatója is). Országos szintű vizsgálat esetén az alternatív szolgáltatók, illetve az alternatív szolgáltatók hálózatának azonosítása – a volt koncessziós szolgáltatók kezelésével kapcsolatos problémák miatt – nehézségekbe ütközik.



- [108] A leírtak alapján az alternatív szolgáltatók hálózati lefedettségét volt koncessziós területenként vizsgáltam. A legnagyobb alternatív hálózatok lefedettségét, illetve a hálózattal elért településeket – a volt koncessziós területek határait feltüntetve – az 5. ábra mutatja be.
- [109] Az 5. ábra csak a legnagyobb alternatív szolgáltatók hálózati lefedettségét mutatja be. Az ábrán található szolgáltatók mellett számos más kisebb szolgáltató is rendelkezik telefonszolgáltatás nyújtására alkalmas hálózattal és az ilyen hálózatok száma, illetve lefedettsége a kábelszolgáltatók hálózatfejlesztéseinek köszönhetően folyamatosan nő. Az ábrát vizsgálva megállapítható az is, hogy – bár a hálózatfejlesztések eredményeként a lefedettség folyamatosan nő – még a legnagyobb alternatív szolgáltató, a másik két volt koncessziós szolgáltató volt koncessziós területén is jelen lévő UPC is csak a települések **Üzleti titok** (Magyar Telekom terület), illetve **Üzleti titok** (Invitel terület) százalékán volt jelen (amely településeken a lakosság **Üzleti titok**, illetve **Üzleti titok**%-a él). További problémát jelent, hogy az egyes alternatív szereplők hálózati lefedettsége átfedő és a piaci szerepük, jelentőségük is eltérő földrajzi területenként.
- [110] Figyelembe véve az alternatív hálózatok számosságát és hálózataik átfedéseit, az alternatív piaci szereplők piaci szerepében, súlyában meglévő eltéréseket és ezek folyamatos változását, megállapítottam, hogy még a legnagyobb lefedettséggel rendelkező alternatív szolgáltató hálózata, illetve szolgáltatási területe sem alkalmas arra, hogy az alapján elkülönült – időben is stabil határokkal jellemezhető – földrajzi piacot azonosítsak.

#### 1.6.1.2.3. Primer körzetek

- [111] A primer körzetek a hazai PSTN hálózatok tradicionális egységei, melyek átfedések nélkül teljes egészében lefedik Magyarország területét. A primer körzet egyértelmű műszaki-hálózati egység, de nem befektetési célpont. A szolgáltatók (akár volt koncessziós, akár alternatív) beruházásaikat nem fókuszálják teljes primer körzetekre és nem tekintik azokat önálló marketing célpontnak sem. A szolgáltatók termékeiket nem szabják primer körzetekre és a díjaikat sem primer körzetenként állapítják meg.
- [112] Ha a versenyhelyzetet (piaci szereplők száma, piacvezető, piaci részesedések) megvizsgáljuk az egyes primer körzetekben, akkor jelentős eltéréseket találhatunk a primer körzetek között és az egyes primer körzeteken belül is. A primer körzetek közötti különbségeket alapvetően a volt koncessziós területhez tartozás határozza meg. Ez alapján a primer körzetekből viszonylag homogén csoportok képezhetők, amelyek megfelelnek a volt koncessziós területeknek. Ha az egyes primer körzeteket önmagukban vizsgáljuk, akkor megállapítható, hogy egy adott primer körzeten belül is – a piaci szereplők számát, piaci részesedéseket vizsgálva – eltérő intenzitású versennyel találkozhatunk, ami a primer körzetenél alacsonyabb szintű földrajzi egységek elkülönítését támasztja alá.



**7. ábra: Jelentősebb szolgáltatók előfizetőség alapján mért piaci részesedése primer körzetenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[113] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a primer körzet nem tekinthető megfelelő vizsgálati egységnek az elkülönült földrajzi piacok azonosítása során, a versenyhelyzetben felfedezhető különbségek magasabb (volt koncessziós területek között), illetve alacsonyabb (település) szinten azonosíthatók.

#### 1.6.1.2.4. Inkumbens szolgáltatók hálózatainak helyi központjai – az MDF-ek területe

[114] Hasonlóan a primer körzetek vizsgálata kapcsán leírtakhoz, ebben az esetben is igaz, hogy a helyi központok a hazai PSTN hálózatok tradicionális egységei, mely tulajdonságuknak köszönhetően átfedések nélkül teljes egészében lefedik Magyarország területét. A hurokátengedést, illetve xDSL alapú közeli bitfolyam hozzáférést igénybe vevő szolgáltatók a helymegosztást a helyi központokban, MDF-helyszíneken vehetik igénybe, így a betelepülés helyének ellátási körzetében már nincs számukra új egyszeri betelepülési költség, azaz képesek bármely, az ellátási területbe tartozó előfizető számára szolgáltatást nyújtani, így versenytársként megjelenni. Ugyanakkor Magyarországon a hurokbérlés és a közeli bitfolyam igénybevétele csekély, ezért verseny-nyomás kifejtésére e szolgáltatások nem képesek. A verseny elsődleges frontvonala a platformok között húzódik meg. Ennek tükrében kijelenthető, hogy a sűrűbben lakott területeket lefedő helyi központokra alapozott tömeges piacra lépés a jövőben sem várható. (Az inkumbens szolgáltatók hálózata alapján kialakított földrajzi vizsgálati egységeknek az alkalmazása infrastruktúra alapú verseny esetén a BEREC közös

álláspontjában foglaltak alapján sem indokolt<sup>27</sup>.) A leírtak alapján ezen földrajzi egység részletes vizsgálatát nem tartottam indokoltnak.

#### 1.6.1.2.5. Az egyes települések vagy ezek homogén csoportjai.

[115] A települések (illetve a közigazgatásilag hozzájuk tartozó területek) átfedésmentesen lefedik Magyarország területét és a piaci kínálat teljes egésze hozzárendelhető ezen földrajzi egységekhez. A hálózatfejlesztés során a települések (mind az új belépők, mind az inkumbensek számára) önálló beruházási célpontoknak tekinthetők, ennek megfelelően az elérhető hálózatok száma az egyes – akár szomszédos – települések esetében is jelentősen eltérhet, ami természetesen a versenyviszonyokra is hatással van. Ha megvizsgáljuk a legnagyobb szolgáltatók ajánlatait és árazási gyakorlatát, akkor megállapítható, hogy az általános szerződési feltételekben (a továbbiakban: **ÁSZF**) rögzített ajánlataikban egységes árazást alkalmaznak, ugyanakkor – a versenyhelyzet függvényében – találkozhatunk településenként eltérő árazással.

[116] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a település megfelelő vizsgálati egységnek tekinthető az elkülönült földrajzi piacok azonosítása során.

#### 1.6.1.2.6. Kiválasztott vizsgálati egységek

[117] Az elvégzett vizsgálatok alapján a részletes homogenitás vizsgálatot a következő elemzési egységek esetén tartottam indokoltnak elvégezni:

- Az inkumbens szolgáltatók volt koncessziós területei;
- Az egyes települések vagy ezek homogén csoportjai.

### 1.6.2 Kiválasztott földrajzi alapegységek vizsgálata

[118] A megfelelő vizsgálati egységek kialakítását követően jelen pontban a versenyviszonyok homogenitását első lépésben a volt koncessziós területekre vonatkozóan vizsgáltam. Ezt követően került sor a versenyviszonyok földrajzi eltéréseinek településszintű vizsgálatára.

#### 1.6.2.1. Volt koncessziós területek

##### 1.6.2.1.1. Strukturális tényezők vizsgálata

[119] A belépési korlátok koncessziós területek közötti eltéréseit a hálózattelepítést jelentősen befolyásoló háztartássűrűség értékek és a jövedelmi viszonyok vizsgálatával végeztem. A jövedelmi viszonyok eltéréseit a Gfk Vásárlóerő Tanulmányban szereplő, 2014-re vonatkozó átlagos egy háztartásra, illetve egy főre jutó vásárlóerő<sup>28</sup> mutatók értékein keresztül vizsgáltam. A továbbiakban, amennyiben a határozat egy háztartásra jutó jövedelmet említ, ez a mutató értendő alatta.

Volt koncessziós terület	Átlagos háztartássűrűség (háztartás/km <sup>2</sup> )	Átlagos egy háztartásra jutó vásárlóerő (EUR/háztartás)	Átlagos egy főre jutó vásárlóerő (EUR/fő)
Magyar Telekom	52		

<sup>27</sup> BEREC Common Position on geographical aspect of market analysis (definition and remedies) – 2014. június 5.: „(99) ... When the main source of competition is inter-platform competition, the incumbent's network topology is less relevant than in the previous situation. Alternative infrastructures are, in this case, deployed according to criteria which are completely different from those taken into consideration by wholesale access seekers who are dependent on the network of the incumbent operator.”

<sup>28</sup> A vásárlóerő az adólevonások utáni, egy főre jutó, elméletileg elkölthető jövedelmet jelenti (beleértve az összes állami juttatást is).

Volt koncessziós terület	Átlagos háztartássűrűség (háztartás/km <sup>2</sup> )	Átlagos egy háztartásra jutó vásárlóerő (EUR/háztartás)	Átlagos egy főre jutó vásárlóerő (EUR/fő)
Invitel	36		
UPC	66		
Országos érték	49		

**3. táblázat: Átlagos háztartássűrűség és átlagos egy háztartásra jutó jövedelem, 2014**

Forrás: KSH Helységnévkönyv és GfK Vásárlóerő Tanulmány adatai alapján saját számítás

**GfK Vásárlóerő Tanulmány adat.**

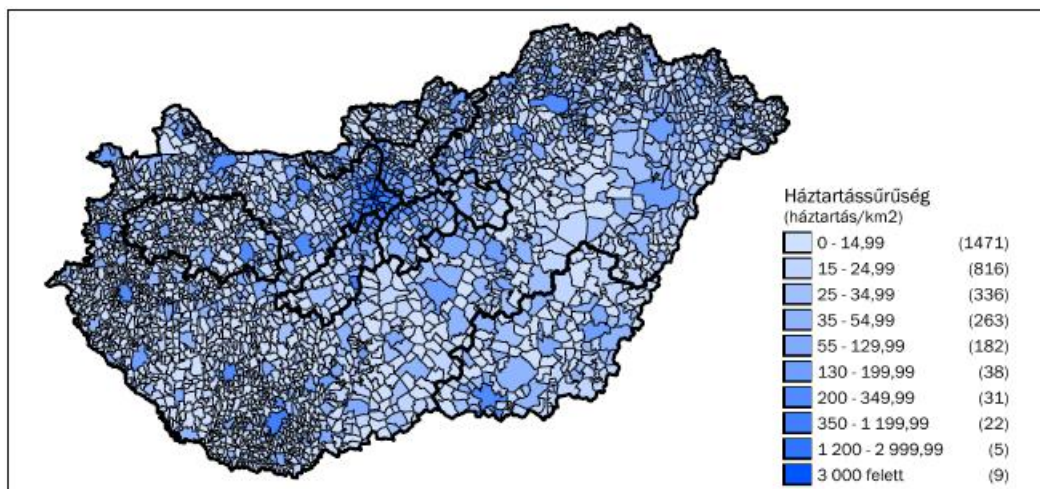
[120] Az elvégzett vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy a belépési korlátokat meghatározó vizsgált tényezők tekintetében eltérések mutathatók ki az egyes volt koncessziós területek között, ennek megfelelően a belépési korlátok is eltérnek az egyes területeken. Megállapítható ugyanakkor, hogy a vizsgált mutatók az egyes volt koncessziós területeken belül is jelentős szórást mutatnak, a mutatók közötti különbségeket alapvetően a településszintű különbségek és nem a volt koncessziós területek közötti alapvető eltérések magyarázzák.



**8. ábra: Jövedelmi viszonyok eltérései településenként, 2014**

Forrás: KSH Helységnévkönyv és GfK Vásárlóerő Tanulmány adatai alapján saját számítás

**GfK Vásárlóerő Tanulmány adat.**



**9. ábra: Háztartássűrűség eltérései településenként, 2014**

Forrás: KSH Helységnévkönyv adatai alapján saját számítás

[121] A belépési korlátok koncessziós területekre összegzett vizsgálata tehát félrevezető lehet, abból csak korlátozott következtetések vonhatók le.

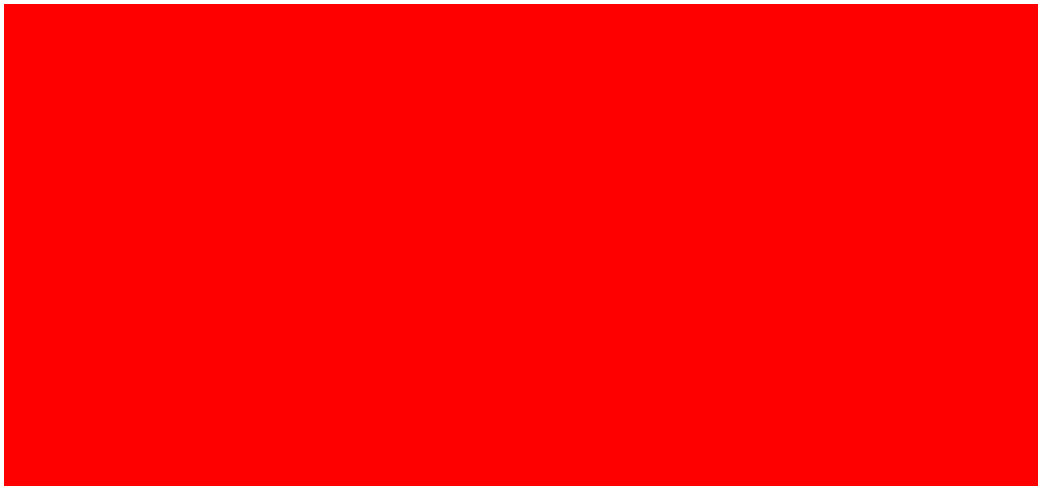
[122] A szolgáltatók számát tekintve megállapítható, hogy a vizsgált időszak egészét tekintve mindhárom volt koncessziós területen nőtt a telefonszolgáltatást nyújtó szolgáltatók száma. A 4. táblázat volt koncessziós területek és a szolgáltatásnyújtás módja szerint mutatja be a szolgáltatók számát.

	Magyar Telekom terület	Invitel terület	UPC terület
<b>2011</b>	<b>78</b>	<b>41</b>	<b>13</b>
<i>saját hálózaton</i>	70	36	9
<i>CS/CPS</i>	14	10	7
<b>2012</b>	<b>93</b>	<b>48</b>	<b>15</b>
<i>saját hálózaton</i>	83	42	9
<i>CS/CPS</i>	17	11	9
<b>2013</b>	<b>93</b>	<b>47</b>	<b>17</b>
<i>saját hálózaton</i>	85	38	13
<i>CS/CPS</i>	17	13	8

4. táblázat: Telefonszolgáltatást nyújtó szolgáltatók száma<sup>29</sup> koncessziós területenként, 2011-2013

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

[123] A saját hálózattal szolgáltatást nyújtó szolgáltatók számának növekedése több forrásból táplálkozik. A kábelhálózatok fejlesztésének eredményeként egyre több kábeltelevíziós szolgáltató kínálatában jelent meg a telefonszolgáltatás. Emellett egyre több internet szolgáltató bővítette kínálatát IP-alapú telefonszolgáltatásokkal, ami szintén hozzájárult a szolgáltatók számának a növekedéséhez. A szolgáltatók számának eloszlása azonban mindhárom koncessziós területen belül egyenlőtlen.



10. ábra: Telefonszolgáltatást nyújtó szolgáltatók száma településenként, 2013

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

<sup>29</sup> A szolgáltatók száma a piacelemzési adatszolgáltatás során tényleges szolgáltatásnyújtásról beszámoló szolgáltatók számát takarja. A bejelentkezett, de az adott időszakban szolgáltatást ténylegesen nem nyújtó szolgáltatók nem szerepelnek az összesítésben.

[124] A piaci részesedések idősoros vizsgálata alapján mindhárom volt koncessziós terület esetén megállapítható, hogy mind az előfizetőszámot, mind az indított belföldi forgalmat tekintve az adott volt koncessziós szolgáltató rendelkezik a legnagyobb részesedéssel, azonban a piacvezető szolgáltató piaci részesedése folyamatosan csökken.

	Magyar Telekom terület	Invitel terület	UPC terület
<b>2011</b>			
<b>2012</b>			
<b>2013</b>			

**5. táblázat: Volt koncessziós szolgáltatók előfizetőszám alapján mért piaci részesedése a volt koncessziós területükön, 2011-2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[125] A piacvezető szolgáltató piaci részesedése, illetve a piaci részesedésének csökkenési üteme eltér az egyes volt koncessziós területeken. A legjelentősebb piacvesztést az Invitel szenvedte el az elmúlt években, a Magyar Telekom vesztesége kisebb, de jelentős, míg a UPC részesedése a volt koncessziós területén – bár az elmúlt években jelentősebb piacvesztéssel szembesülhetett – továbbra is magas.

[126] Mindhárom volt koncessziós területre vonatkozóan megállapítható, hogy a legjelentősebb kihívást a saját hálózattal szolgáltatást nyújtó alternatív szolgáltatók jelentik a volt koncessziós szolgáltatók számára. Szintén közös a három volt koncessziós területben, hogy a volt koncessziós szolgáltatók egyszerre több, nagyobb méretű kihívóval szembesülnek, ami azt is jelenti, hogy az elvesztett piaci részesedés megoszlik ezen kihívók között, így a volt koncessziós szolgáltatóval összemérhető részesedést – eddig – egyetlen kihívó sem tudott felépíteni.

[127] A leírtak alapján megállapítottam, hogy mindhárom volt koncessziós területre az adott volt koncessziós szolgáltató magas – ugyanakkor fokozatosan csökkenő – piaci részesedése jellemző, a piaci versenyt néhány nagyobb méretű alternatív szolgáltató generálja és mindhárom piacon a nagyobb szereplők mellett kis piaci részesedésű szolgáltatók egészítik ki a piaci kínálatot.

[128] Mivel a volt koncessziós szolgáltató az egyes volt koncessziós területeken eltér, ezért a verseny jellege is alapvetően eltér az egyes volt koncessziós területeken. Megállapítható továbbá, hogy a verseny strukturális jellemzői nemcsak az egyes koncessziós területek között, hanem az egyes koncessziós területeken belül is jelentős eltéréseket mutatnak. Ennek megfelelően – a korábban leírtakkal összhangban – a volt koncessziós területek, mint eltérő strukturális jellemzőkkel rendelkező földrajzi egységek elkülönítését követően indokolt a versenyviszonyok földrajzi eltéréseinek az egyes volt koncessziós területeken belüli vizsgálata.

#### I.6.2.1.2. Magatartási tényezők vizsgálata

[129] A strukturális vizsgálat csak a magatartási vizsgálat eredményével történt összevetést követően vezethet el a földrajzi piacok megalapozott meghatározásáig. A földrajzilag összetartozó területek igazolásához további szükséges érv a területenként eltérő, de adott területen belül tartósan egységes szolgáltatáskínálat és ár alkalmazása.

[130] A helyhez kötött telefonszolgáltatás esetében a piacon kínált szolgáltatások funkcionalitásában, a főbb szolgáltatásjellemzőket tekintve nem térnek el jelentősen egymástól, a szolgáltatáskínálat tehát homogén, az egyes szolgáltatások közötti különbségek elsősorban az árakban jelentkezhetnek. A



magatartási tényezők vizsgálata a telefonszolgáltatások esetén ennek megfelelően elsősorban az árazási gyakorlat vizsgálatát jelentheti.

[131] A helyhez kötött szolgáltatások piacain az elmúlt években lezajlott változások eredményeként folyamatosan nő a csomagban értékesített szolgáltatások aránya, az előfizetők többsége a helyhez kötött telefonszolgáltatást más szolgáltatással (internet és/vagy TV szolgáltatás) összecsomagolva veszi igénybe. Ez a helyhez kötött telefonszolgáltatások árazására is hatást gyakorolt, a telefonszolgáltatás a csomagokban egyre inkább kiegészítő szolgáltatássá válik, a fő „drivereknak” az internet és a televíziós szolgáltatás tekinthetők. A helyhez kötött telefonszolgáltatás árait ennek megfelelően a szolgáltatók egyre inkább más szolgáltatások áraival összefüggésben, illetve azokra tekintettel alakítják ki.

[132] Ha az árazási gyakorlatot volt koncessziós területenként vizsgáljuk, akkor megállapítható, hogy a volt koncessziós szolgáltatók saját volt koncessziós területeiken belül önálló, más volt koncessziós szolgáltatók volt koncessziós területeire jellemző szolgáltatási csomagoktól eltérő szolgáltatási csomagokat és árakat alkalmaznak. Az így kialakított árazás a Magyar Telekom és az Invitel esetében ugyanakkor túlnyúlik a volt koncessziós területen és – amennyiben az adott volt koncessziós szolgáltató más volt koncessziós területen is rendelkezik hálózattal – az egységes árazás a teljes hálózatában megvalósul. A UPC esetében a volt koncessziós területén és az azon kívüli hálózatán nyújtott szolgáltatások esetében alkalmazott árazási gyakorlat eltér egymástól. Az alternatív szolgáltatók árazási gyakorlata nem igazodik a volt koncessziós területek határaihoz.

[133] A leírtak alapján megállapítható, hogy az árazási gyakorlat – a UPC volt koncessziós területe kivételével – egyre inkább a hálózatok kiterjedéséhez és nem a volt koncessziós területek határaihoz igazodik. Természetesen, mivel a Magyar Telekom és az Invitel esetében a volt koncessziós szolgáltatók hálózatai döntően a saját volt koncessziós területükön található, ezért a két elkülönítés (hálózatok szerinti – volt koncessziós terület szerinti) nagy átfedést mutat.

#### I.6.2.1.3. Vizsgálatok eredménye

[134] Az elvégzett vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy mind a strukturális, mind magatartási tényezők alapján jelentős eltérések fedezhetők fel a volt koncessziós területek között, ami e területek földrajzilag elkülönült vizsgálatát teszi szükségessé. Megállapítottam ugyanakkor, hogy a verseny strukturális jellemzői nemcsak az egyes koncessziós területek között, hanem az egyes koncessziós területeken belül is jelentős eltéréseket mutatnak, ami az egyes volt koncessziós területeken belüli további földrajzi vizsgálatokat tesz szükségessé.

#### I.6.2.2. Település szintű vizsgálat

[135] A település szintű vizsgálat során a volt koncessziós területekre vonatkozó vizsgálat eredményével összhangban a versenyfeltételek földrajzi eltéréseit a volt koncessziós területeken belül vizsgáltam. A vizsgálat célja – az 1.7.1. pontban leírtakkal összhangban – annak a megállapítása volt, hogy – az ésszerűségi szempontokat is szem előtt tartva<sup>30</sup> – a volt koncessziós területeken belül lehatárolhatóak-e olyan átfedésmentes, egyértelmű és stabil határokkal rendelkező, ugyanakkor a piaci kínálat teljes egészét lefedő földrajzi egységek, amelyek esetében a versenyfeltételek jelentősen eltérnek egymástól.

[136] A vizsgálat során ebben az esetben is külön vizsgáltam a verseny strukturális és a magatartási tényezőit. A strukturális tényezők vizsgálata során – a volt koncessziós területekre vonatkozó

<sup>30</sup> A lehatárolt földrajzi egységek elég kicsik legyenek ahhoz, hogy a versenykörülmények jelentősen ne térjenek el a területükön belül, de a vizsgálatához szükséges adatok ésszerű mennyisége és elemzése szempontjából legyenek elég nagyok.

vizsgálatokhoz hasonlóan – a belépési korlátokat, a településen jelen lévő szolgáltatók számát és a piaci részesedések alakulását (volt koncessziós szolgáltató részesedése, illetve HHI mutató), míg a magatartási tényezők vizsgálata során – a telefonszolgáltatás homogén jellege miatt – elsődlegesen az árazásban meglévő területi eltéréseket elemeztem részletesen.

#### I.6.2.2.1. Magyar Telekom terület

##### I.6.2.2.1.1. Strukturális tényezők vizsgálata

###### *Belépési korlátok – települési adottságok*

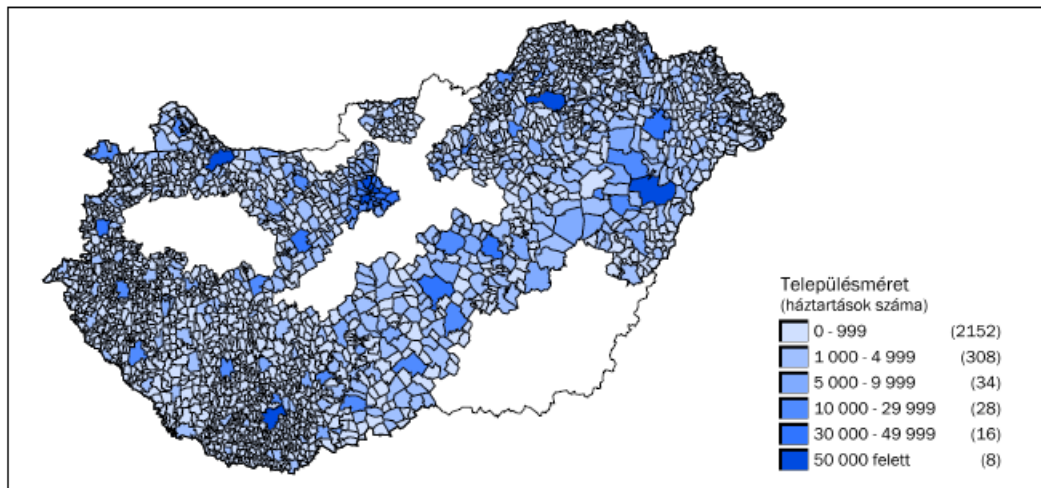
[137] A hálózatépítéssel kapcsolatos beruházási döntések során a település természetes döntési egységnek tekinthető, az elérhető háztartások száma és a településszerkezet alapvetően befolyásolja a piaci belépést. A településenként eltérő telepítési feltételek jelentősen eltérő versenyviszonyokat eredményezhetnek.

[138] A belépési korlátok területi eltéréseinek vizsgálata során a következő, a hálózattelepítést jelentősen befolyásoló tényezők települési értékeit elemeztem:

- településméret;
- háztartássűrűség;
- jövedelmi viszonyok.

Az elemzés keretében a felsorolt tényezők és a piaci verseny különböző mutatói közötti összefüggéseket is vizsgáltam.

[139] A 11. ábra a Magyar Telekom volt koncessziós területén található településeket mutatja be a településnagyság szerint.



**11. ábra: Települések településnagyság szerint a Magyar Telekom volt koncessziós területén, 2014**

Forrás: KSH Helységnévkönyv adatai alapján besorolva

[140] A 6. táblázat a térképen található településnagyság kategóriáknak megfelelően az egyes településkategóriákra vonatkozóan elkülönülten mutatja be a saját hálózattal rendelkező

szolgáltatók<sup>31</sup> átlagos számát, illetve a volt koncessziós szolgáltató átlagos részesedését és a piaci koncentrációt mutató Herfindahl-Hirschman Index (HHI) átlagos értékeit a lakossági piacon<sup>32</sup>.

	Település-méret (háztartás)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	4 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltató-szám*	MT átlagos részesedése	Átlagos HHI
1.	1000 alatt	2148	642 879	1474	670	4	-	1,42		0,84
2.	1000-5000	313	614 878	153	160	-	-	1,59		0,79
3.	5000-10000	36	260 986	4	28	4	-	2,05		0,64
4.	10000-30000	28	530 037	2	17	9	-	2,27		0,54
5.	30000-50000	15	572 461	1	5	8	1	2,63		0,47
6.	50000 felett	8	542 899	-	1	7	-	2,89		0,40

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

#### 6. táblázat: Településméret és egyes versenyindikátorok összefüggése a Magyar Telekom volt koncessziós területén, 2013

Forrás: KSH Helységnévkönyv, NMHH piacelemzési adatbekérés

**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[141] A 6. táblázat adatai alapján egyértelmű az összefüggés a településméret és a településen jelen lévő – saját infrastruktúrával és érdemi piaci részesedéssel rendelkező – szolgáltatók száma között, minél nagyobb a település, annál nagyobb a valószínűsége, hogy az adott településen két, három, vagy akár négy szolgáltató is elérhető (ez természetesen a piaci részesedésekben is tükröződik). Megállapítható, hogy már a legkisebb települések között is található 2 szolgáltatós piac, ugyanakkor felfedezhető egy választóvonal az 5-10 ezres háztartásszámnál, ami alatt az 1-2 szolgáltatós, felett a 2-3 szolgáltatós piacszerkezet a jellemző. A számokat idősorosan vizsgálva ugyanakkor valamennyi kategóriában az átlagos szolgáltatószám növekedése tapasztalható.

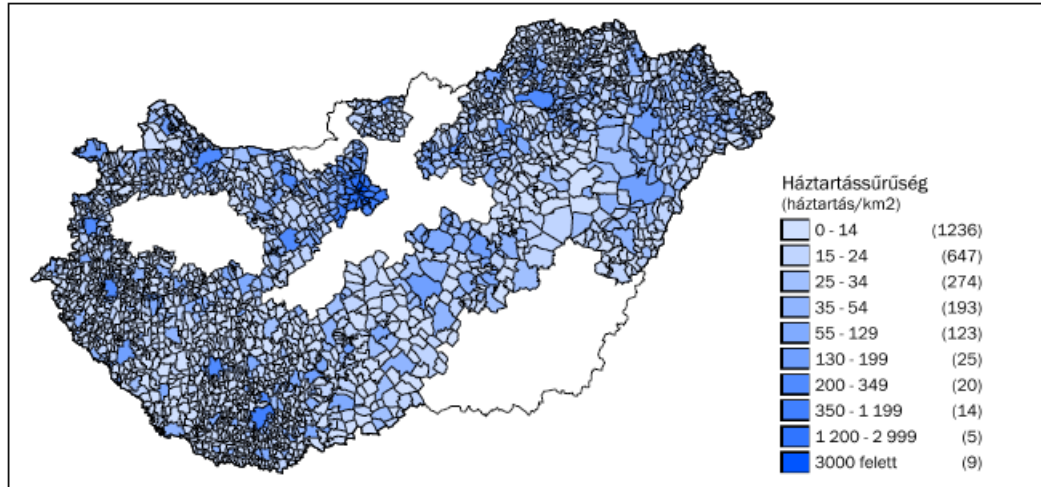
[142] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a településméret alapvetően befolyásolja a piaci belépés és ezen keresztül a kialakuló verseny feltételeit és ez alapján a különböző méretű települések helyzete eltérő. A településméret, mint belépést korlátozó tényező szerepe a kisebb településeken (5-10 ezer háztartás alatt) jelentősebb.

[143] A településméret ugyanakkor önmagában nem magyarázza az egyes településeken tapasztalható verseny eltéréseit, ezért a települések homogén csoportjainak kialakítása során további tényezők, versenyjellemzők vizsgálatára van szükség.

<sup>31</sup> A ténylegesen hasonló szerkezetű piacok azonosítása érdekében a kis piaci súlyú szolgáltatókat a szolgáltatószám meghatározása során figyelmen kívül hagytam, ennek megfelelően a számításoknál a saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók kerültek figyelembe vételre.

<sup>32</sup> A nem lakossági előfizetők figyelmen kívül hagyása azért szükséges, mert egy kisebb településen található nagyobb nem lakossági előfizető a településadatokat jelentősen „eltérítheti”, ami jelentősen nehezíti a versenyfeltételek strukturális összehasonlítását. A nem lakossági előfizetők figyelmen kívül hagyását lehetővé teszi, hogy az előfizetők számából való részesedést tekintve a szegmens a piac kisebb részét (15%) teszi ki, az adott településre – saját hálózattal és nyilvánosan elérhető ajánlattal – való belépéssel kapcsolatos döntésekre vonatkozó következtetések az előfizetők 85%-át reprezentáló lakossági szegmens vizsgálatával is levonhatók.

[144] A hálózatépítéssel, illetve a piaci belépéssel kapcsolatos döntéseket nemcsak a település abszolút mérete, hanem a településszerkezeti adottságok is befolyásolják. A 12. ábra a településeket az egy négyzetkilométerre eső háztartások száma alapján besorolva mutatja be.



12. ábra: Egy négyzetkilométerre eső háztartások átlagos száma (háztartássűrűség) az egyes településeken a Magyar Telekom volt koncessziós területén, 2014

Forrás: KSH Helységnevkönyv adatai alapján besorolva

[145] A térképen jól látható, hogy a háztartássűrűség a hazai településszerkezeti eltéréseknek megfelelően jelentős földrajzi eltéréseket mutat. A 7. táblázat a települések közötti eltéréseket összevontan, a településeket a háztartássűrűség alapján kialakított kategóriáknak megfelelően mutatja be. A táblázatban az egyes kategóriák jellemzői (háztartássűrűség sávok, kategóriához tartozó települések és háztartások száma, átlagos lakásszám, többlakásos házban lévő lakások aránya) mellett az egyes kategóriákhoz tartozó átlagos szolgáltatószámot és a piaci részesedéseket, valamint a HHI mutató értékét is feltüntettem.

Háztartás-sűrűség (ht/km <sup>2</sup> )	Települések száma	Háztartások száma	Átlagos lakásszám a lakóházakban	Többlakásos házban lévő lakások átlagos aránya	Átlagos szolgáltató-szám*	Átlagos szolgáltatószám településméret szerint							MT átlagos részesedése	Átlagos HHI
						1000 alatt								
						1000-5000								
						5000-10000								
						10000-30000								
						30000-50000								
						50000 felett								
1.	-15	1215	249 606	1,02	2%	1,31	1,33 (1200)	1,15 (21)	-	-	-	-		0,88
2.	15-25	669	357 585	1,03	4%	1,47	1,40 (593)	1,57 (72)	2 (1)	-	-	-		0,83
3.	25-35	272	263 405	1,08	9%	1,56	1,48	1,56	1,78	2	-	-		0,80

	Háztartás-sűrűség (nt/km <sup>2</sup> )	Települések száma	Háztartások száma	Átlagos lakásszám a lakóházakban	Többlakásos házakban lévő lakások átlagos aránya	Átlagos szolgáltató-szám *	Átlagos szolgáltatószám településméret szerint						MT átlagos részesedése	Átlagos HHI
							1000 alatt	1000-5000	5000-10000	10000-30000	30000-50000	50000 felett		
							(202)	(62)	(4)	(1)				
4.	35-55	193	298 836	1,23	19%	1,69	1,51 (102)	1,57 (81)	2 (8)	2 (2)	-	-		0,75
5.	55-130	126	316 847	1,53	34%	1,88	1,77 (47)	1,66 (62)	2,05 (14)	2,27 (3)	-	-		0,69
6.	130-200	25	361 485	2,31	61%	2,68	2 (3)	2 (9)	2,34 (5)	2,16 (5)	3 (3)	3 (1)		0,45
7.	200-350	20	395 807	2,86	69%	2,78	-	1,19 (4)	2,01 (4)	3 (7)	2,57 (2)	3 (2)		0,42
8.	350-1200	13	338 815	3,25	65%	2,15	1 (1)	1,45 (2)	-	1,85 (5)	2,05 (4)	3 (1)		0,60
9.	1200-3000	8	333 255	7,29	87%	2,73	-	-	-	2 (2)	3,24 (4)	2,57 (2)		0,44
10.	3000-	7	248 499	18,32	98%	2,55	-	-	-	2 (3)	2 (2)	3 (2)		0,45

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

### 7. táblázat: Háztartássűrűség és egyes versenyindikátorok összefüggése a Magyar Telekom volt koncessziós területén, 2013

Forrás: KSH Helységnévkönyv, KSH népszámlálási adatok, NMHH piacelemzési adatbekérés

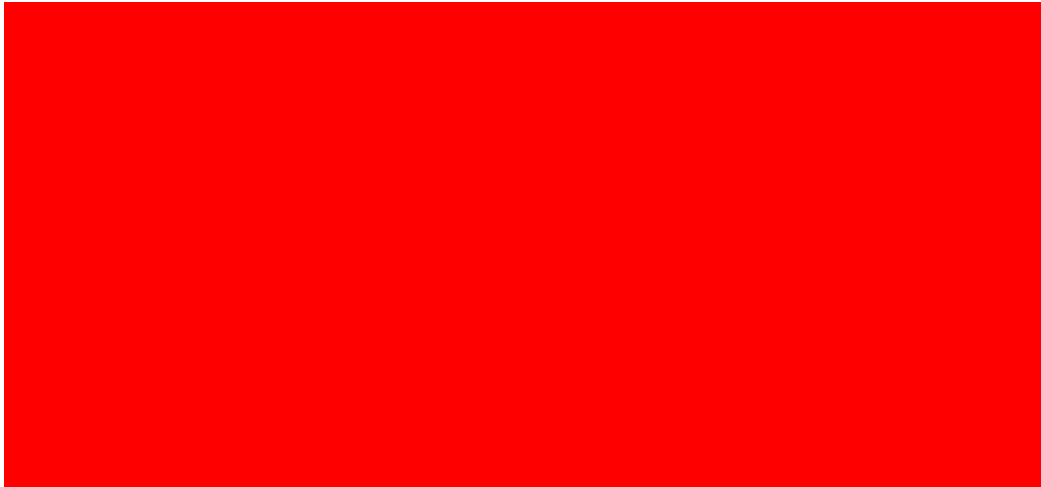
**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[146] A 7. táblázat alapján a háztartássűrűség és a szolgáltatószám között enyhe pozitív összefüggés fedezhető fel, tehát minél nagyobb az adott területre eső háztartások száma, annál valószínűbb, hogy az adott településen több szolgáltató is elérhető. Az adatokat részletesebben, településméret szerint bontásban vizsgálva megállapítható, hogy a háztartássűrűség és a szolgáltatószám között pozitív összefüggés elsősorban a kisebb települések esetében teljesül, nagyobb települések esetében az összefüggés nem egyértelmű. Ebből arra lehet következtetni, hogy a piaci belépés során a településméret, mint döntési szempont elsődleges a településszerkezeti adottságokhoz képest.

[147] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a településszerkezeti adottságok elsősorban a kisebb méretű települések esetében tekinthetők a piaci belépést és ezen keresztül a kialakuló verseny feltételeit befolyásoló tényezőnek. A települések homogén csoportjainak kialakítása során ezért a településszerkezeti adottságokat a településmérettel együtt, arra tekintettel kell vizsgálni.

[148] Az adott település jövedelmi viszonyai, a fizetőképes kereslet nagysága szintén befolyásolhatja a piacra való belépéssel kapcsolatos döntést. Indokolt tehát a jövedelmi viszonyok eltéréseinek és a piaci verseny különböző indikátorai közötti összefüggésnek a vizsgálata.

[149] A 13. ábra a településeket az egy háztartásra jutó vásárlóerő alapján besorolva mutatja be.



13. ábra: Egy háztartásra jutó átlagos jövedelem (EUR/év) az egyes településeken a Magyar Telekom volt koncessziós területén, 2014

Forrás: GfK Vásárlóerő Tanulmány

**GfK Vásárlóerő Tanulmány adat.**

[150] A térkép alapján megállapítható, hogy – bár a jövedelmi viszonyok eltérései valamelyest követik a településméreteken meglévő eltéréseket – az adott település országon belüli földrajzi elhelyezkedése erőteljesebb determináló tényező. A 8. táblázat a térképen található jövedelmi kategóriáknak megfelelően az egyes településkategóriákra vonatkozóan elkülönítetten mutatja be a saját hálózattal rendelkező szolgáltatók átlagos számát, illetve a volt koncessziós szolgáltató átlagos részesedését és a HHI átlagos értékeit.

	Egy háztartásra jutó jövedelem (EUR/év)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	4 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltatószám*	MT átlagos részesedése	Átlagos HHI
1.	7000 alatt			186	38	-	-	1,19		0,93
2.	7000-8000			237	53	-	-	1,21		0,92
3.	8000-9000			290	124	1	-	1,44		0,84
4.	9000-10000			291	143	3	-	1,77		0,73
5.	10000-11000			179	129	1	-	1,79		0,70
6.	11000-12000			153	125	9	-	2,61		0,49
7.	12000-13000			130	93	7	-	2,25		0,56
8.	13000-14000			89	60	3	1	2,53		0,49



	Egy háztartásra jutó jövedelem (EUR/év)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	4 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltatószám*	MT átlagos részesedése	Átlagos HHI
9.	14000-15000			42	46	4	-	2,28		0,56
10.	15000 felett			37	70	4	-	2,09		0,64

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

**8. táblázat: Jövedelmi helyzet és egyes versenyindikátorok összefüggése a Magyar Telekom volt koncessziós területén, 2013**

Forrás: GfK Vásárlóerő Tanulmány, NMHH piacelemzési adatbekérés

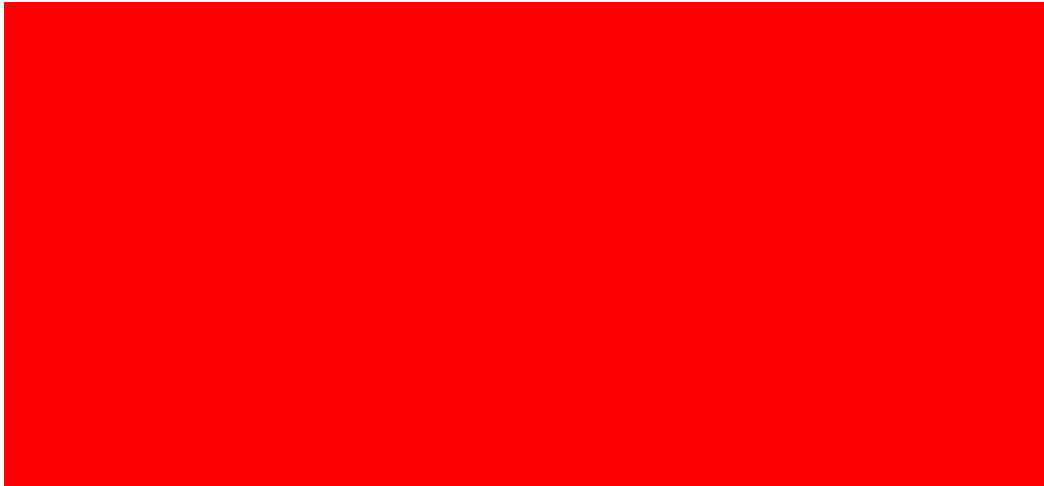
**GfK Vásárlóerő Tanulmány adat.  
A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[151] A 8. táblázat adatai alapján nem azonosítható egyértelmű összefüggés a települések jövedelmi helyzete és a településeken jelen lévő – saját infrastruktúrával és érdemi piaci részesedéssel rendelkező – szolgáltatók száma között. Bár az átlagos szolgáltatószám az alacsonyabb jövedelmi kategóriákba sorolt települések esetén jellemzően alacsonyabb, az egyes kategóriák értékei közötti abszolút eltérések nem jelentősek és jól magyarázhatók a településméret és a jövedelmi helyzet közötti összefüggéssel.

[152] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a települések jövedelmi helyzete a Magyar Telekom volt koncessziós területén kevésbé tekinthető a piaci belépést és ezen keresztül a kialakuló verseny feltételeit befolyásoló tényezőnek.

*Szolgáltatók száma*

[153] Az előző részben aggregáltan – a településeknek különböző szempontok alapján kialakított csoportjaira vonatkozóan – vizsgáltam meg a szolgáltatók számát. Jelen pontban a szolgáltatószám földrajzi eltéréseit vizsgáltam részletesen. A korábban részletezett okokból a szolgáltatószám vizsgálata során jelen esetben is csak a saját infrastruktúrával és érdemi piaci részesedéssel (5%) rendelkező szolgáltatókat vettem figyelembe. A szolgáltatószám településszintű eltéréseit a 14. ábra mutatja be.



**14. ábra: Telefonszolgáltatást nyújtó, saját infrastruktúrával és legalább 5%-os piaci részesedéssel rendelkező szolgáltatók száma a Magyar Telekom volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[154] A 14. ábra alapján jelentős földrajzi eltérések azonosíthatók a Magyar Telekom volt koncessziós területén belül. Az eltérések ugyanakkor nem egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, a szolgáltatók számában meglévő különbségek szigetszerűek. A szolgáltatószám területi eltérései jól mutatják, hogy a legnagyobb alternatív szolgáltatók zöldmezős fejlesztéseik során elsődlegesen nem teljes, egybefüggő földrajzi területek lefedésére törekednek, hanem a gazdaságossági szempontokat szem előtt tartva először a nagyobb településeken fejlesztenek. (Meglévő – kábelmodemes – hálózatok továbbfejlesztése esetén a hálózat elhelyezkedése alapvetően meghatározza a fejlesztések kiindulási alapját.) Az egy szolgáltatós települések aránya magas (64%), ugyanakkor ezeken a településeken csak a háztartások 25%-a található.

	Szolgáltatók száma*	Települések száma			Háztartások száma a településen <sup>33</sup>		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013
1.	1 szolgáltató	1 878	1 701	1 634	1 072 159	778 682	782 599
2.	2 szolgáltató	642	814	881	1 168 824	1 356 049	1 327 825
3.	3 szolgáltató	28	33	32	923 157	1 029 409	1 021 386
4.	4 szolgáltató	-	-	1	-	-	32 330

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedéssel rendelkező szolgáltatók száma

**9. táblázat: Szolgáltatószámok a Magyar Telekom volt koncessziós területén található településeken, 2011-2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

[155] Az adatokat idősorosan vizsgálva megállapítható, hogy a szolgáltatók számának növekedése folyamatos, ugyanakkor az egy szolgáltatós települések aránya továbbra is magas és a szolgáltatószám „szigetszerű” jelleget mutató területi eltérései várhatóan az előrettekintő időtávon sem oldódnak fel.

<sup>33</sup> A táblázat az egy-, két-, három- és négy szolgáltatós településeken található háztartások számát jeleníti meg, ami nem azonos az egy-, két-, három- és négy szolgáltató által elérhető háztartások számával (egy adott településen nem minden háztartás számára érhető el valamennyi, az adott településen jelen lévő szolgáltató).

[156] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a szolgáltatószám, mint versenyjellemző alapján jelentős földrajzi eltérések fedezhetőek fel a Magyar Telekom volt koncessziós területén belül, az eltérések nem nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, ezért a homogén területek kialakítása mindenképpen nem egybefüggő (szigetszerű, illetve a másik oldalról „lyukacsos”) területek azonosítását teszi szükségessé.

#### *Piaci részesedések*

[157] A piaci részesedések vizsgálata során a volt koncessziós szolgáltató piaci részesedésének alakulását, valamint a piaci koncentrációt mutató Herfindahl-Hirschman Index településszintű értékeit vizsgáltam.

[158] A Magyar Telekom előfizetőszám alapján mért piaci részesedését a 15. ábra mutatja be.



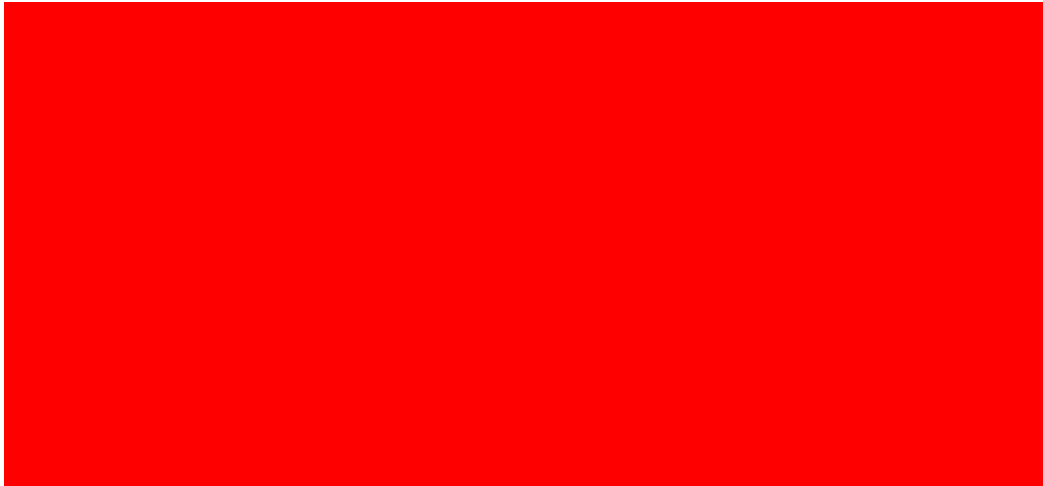
**15. ábra: Magyar Telekom piaci részesedése az előfizetők számából volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[159] A piaci részesedések a szolgáltatók számához hasonló földrajzi változatosságot mutatnak. A szolgáltatók számához hasonlóan a piaci részesedések eltérései sem nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, hanem szigetszerűen. Ez alól egy jelentősebb összefüggő terület jelenti a kivételt, ez a **Üzleti titok**. Az adatok idősoros alakulása a volt koncessziós szolgáltató részesedésének lassú csökkenését mutatja. A csökkenés egyenletes, ami azt jelenti, hogy a részesedések szigetszerű eltérései várhatóan tartósan fennmaradnak.

[160] A 16. ábra a Magyar Telekom volt koncessziós területére vonatkozóan településszinten mutatja be a HHI mutató előfizetőszám alapján számolt értékeit.



**16. ábra: HHI-mutató az előfizetők száma alapján a Magyar Telekom volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[161] A HHI mutató, mivel valamennyi versenytárs piaci részesedését figyelembe veszi, egyszerre tükrözi a szolgáltatók számának és a piaci részesedéseknek az eltéréseit. A HHI-mutató vizsgálatából ennek megfelelően a szolgáltatószámmal és a piaci részesedések vizsgálatával kapcsolatos következtetésekhez hasonlóak fogalmazhatók meg. A szigetszerű eltérések ebben az esetben is egyértelműen látszanak és az adatok idősoros vizsgálata ebben az esetben is az eltérések tartós fennmaradását valószínűsíti.

[162] A piaci részesedések és ezzel összefüggésben a HHI-mutató értékeinek településszintű vizsgálata alapján megállapítottam, hogy a szolgáltatószámhoz hasonlóan a piaci részesedések is jelentős területi eltéréseket mutatnak, és az eltérések nem nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, a homogenitás követelménye tehát ebben az esetben is csak úgy teljesíthető, ha nem egybefüggő (szigetszerű, illetve a másik oldalról „lyukacsos”) területek azonosítására kerül sor.

#### *Strukturális tényezők vizsgálatának eredménye*

[163] A strukturális tényezők vizsgálatának főbb eredményei a következőképpen foglalhatók össze:

- A belépési korlátok közül elsősorban a település mérete, illetve ezen belül a kisebb települések esetében a településszerkezeti adottságok eltérései mentén különíthetők el a települések egymáshoz hasonló jellemzőkkel bíró csoportjai;
- Mind a szolgáltatók számában, mind a piaci részesedésekben meglévő eltérések mentén egymástól jelentősen eltérő versenyjellemzőkkel bíró települések azonosíthatók;
- A belépési korlátokban, a szolgáltatók számában és a piaci részesedésekben meglévő földrajzi eltérések nem nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, hanem szigetszerűen, a homogenitás követelménye csak úgy teljesíthető, ha nem egybefüggő (szigetszerű) területek azonosítására kerül sor.

[164] A strukturális tényezők vizsgálata alapján tehát indokolt lehet a piaci verseny korábban vizsgált szempontjait együttesen figyelembe vevő mutató kidolgozása, ami lehetővé teszi az egyes települések homogén csoportokba sorolását. Az eltérő strukturális jellemzőkkel jellemző földrajzi piacok elkülönítése ugyanakkor csak abban az esetben indokolt, ha a szolgáltatók számában, piaci részesedésekben meglévő különbségek mellett a kínálat és az alkalmazott árak is jelentősen eltérnek az egyes földrajzi területeken, tehát a földrajzi piacok elkülönítéséhez használt strukturális kritériumok

mellett a magatartási kritériumok is teljesülnek. Ennek megfelelően a települések homogén csoportjainak kialakítását megelőzően megvizsgálom a magatartási kritériumok teljesülését és – amennyiben a vizsgálatok alapján indokolt – ezt követően kerülhet sor a földrajzi piacok strukturális és magatartási tényezőket együttesen figyelembe vevő elkülönítésére.

#### I.6.2.2.1.2. Magatartási tényezők vizsgálata

- [165] A korábban leírtaknak megfelelően a földrajzilag összetartozó területek igazolásához további szükséges érv a területekenként eltérő, de adott területen belül tartósan egységes szolgáltatáskínálat és ár alkalmazása.
- [166] Ahogyan korábban megállapítottam, a helyhez kötött telefonszolgáltatás esetében a piacon kínált szolgáltatások funkcionalitásában, a főbb szolgáltatásjellemzőket tekintve nem térnek el jelentősen egymástól, a szolgáltatáskínálat tehát homogén, az egyes szolgáltatások közötti különbségek elsősorban az árakban jelentkeznek. A magatartási tényezők vizsgálata a telefonszolgáltatások esetén ennek megfelelően elsősorban az árazási gyakorlat vizsgálatát jelentheti.
- [167] A Magyar Telekom volt koncessziós területén a legjelentősebb helyhez kötött telefonszolgáltatók által alkalmazott árakat pusztán a szolgáltatók általános szerződési feltételeit vizsgálva az árazás tekintetében nem azonosíthatóak területi különbségek. Az általános szerződési feltételek ugyanakkor nem tartalmazzák valamennyi, a szolgáltatók által alkalmazott árat, így önmagában az ÁSZF-ek vizsgálata alapján nem jelenthető ki, hogy az árak esetében területi eltérések nem azonosíthatók. Az ÁSZF-en kívüli területi ajánlatok vizsgálata azok egyedi és sokszor időszakos jellege miatt nehézségekbe ütközik. Az árazási gyakorlat területi eltéréseinek vizsgálata ezért csak közvetetten – a szolgáltatók nyilatkozatainak, illetve a volt koncessziós szolgáltató fajlagos bevételei területi eltéréseinek elemzésével – lehetséges.
- [168] A piacelemzéshez kapcsolódó adatszolgáltatás során feltett kérdésekre a legjelentősebb piaci szereplők által adott válaszokból az derül ki, hogy a területileg eltérő árak alkalmazása a legjelentősebb kihívók **Uzleti titok** esetében nem jellemző, a volt koncessziós szolgáltató **Uzleti titok**. A területileg eltérő árak elsődlegesen az előfizetési díjak területi eltéréseit jelentik. A szolgáltatói nyilatkozatok alapján tehát arra lehet következtetni, hogy a területileg eltérő árak a versenyhelyzettől függően kerülnek kialakításra és ez a gyakorlat **Uzleti titok** jellemző inkább. Ez azt is jelenti, hogy pusztán az árazási gyakorlat eltérései alapján egyértelmű és stabil határokkal rendelkező földrajzi területek elhatárolása nem lehetséges. Fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy bár a lokális ajánlatok egyes területeken jelentős kedvezményt tartalmazhatnak a helyhez kötött telefonszolgáltatás tekintetében, a telefonszolgáltatás árát azonban döntően nem a hozzáférési pont földrajzi elhelyezkedése, hanem az igénybe vett szolgáltatások köre és a vállalt hűségidő befolyásolja. Az így kialakított egyedi árak a versenyhelyzet változásától – elsősorban a párhuzamos hálózatok fejlesztésétől – függően folyamatosan változ(hat)nak. Megjegyzendő továbbá, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatás árazása – figyelembe véve, hogy az előfizetők egyre nagyobb része veszi igénybe a telefonszolgáltatást más szolgáltatással (TV, internet) – egyre kevésbé vizsgálható önmagában, a helyhez kötött telefonszolgáltatás árára, illetve az árazási gyakorlatra jelentős hatást gyakorol a helyhez kötött műsorterjesztés, illetve a helyhez kötött internet szolgáltatás piacain tapasztalható verseny. A helyhez kötött telefonszolgáltatás egyre kevésbé stratégiai termék, egyre inkább kiegészítő jellegűvé válik és ezzel párhuzamosan a szolgáltatók bevételeik egyre kisebb része származik e szolgáltatásból, ami ahhoz vezet, hogy a szolgáltatók a helyhez kötött telefonszolgáltatás árát a műsorterjesztés és az internet szolgáltatás áraival összefüggésben, azokra is tekintettel alakítják ki.
- [169] A fajlagos bevételek vizsgálata közvetetten információval szolgálhat az árak alakulásáról is. Amennyiben az adott terület volt koncessziós szolgáltatója esetében jelentős, tartósan fennálló földrajzi eltérések azonosíthatók a fajlagos bevételekben, az területi szempontok alapján kialakított árazásra utalhat. Fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy a fajlagos bevételekben meglévő területi

eltérésekben nemcsak a földrajzilag esetlegesen differenciált árazás hatása, hanem a volumenek területi eltérései (igénybevett szolgáltatás mennyisége, különböző díjcsomagok igénybevevői arányának területi eltérései stb.) is megjelennek, így a fajlagos bevételekben meglévő esetleges területi eltérések önmagukban még nem feltétlenül utalnak területileg eltérő árazásra, a helyes következtetések levonása érdekében az igénybevétel területi eltéréseinek vizsgálata is szükséges. A vizsgálatok során – tekintettel arra, hogy az előfizetők nagyobb része a helyhez kötött telefonszolgáltatást olyan díjcsomagban veszi igénybe, amely az előfizetési díj ellenében lebeszélhető perceket tartalmaz – az előfizetési és egyszeri díjából származó bevételeket elkülönítlen nem, hanem csak a forgalmi bevételekkel összevonva vizsgáltam.

[170] A vizsgálatok során arra a kérdésre kerestem a választ, hogy a rendelkezésre álló adatok alapján kialakíthatók-e olyan homogén településcsoportok, amelyek esetében a fajlagos bevételek és az igénybevétel egyes jellemzőinek eltérései más területektől eltérő, tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra utalnak. A vizsgálatokat három egymást követő évre vonatkozóan végeztem el.

[171] A 17. ábra a Magyar Telekom volt koncessziós területén mutatja be az egy előfizetőre jutó (egyszeri és előfizetési díj, illetve forgalmi díj) bevételeket a lakossági szegmens vonatkozásában<sup>34</sup>.



**17. ábra: Magyar Telekom helyhez kötött telefonszolgáltatásának egy előfizetőre jutó bevételei saját volt koncessziós területén településenként, 2013**

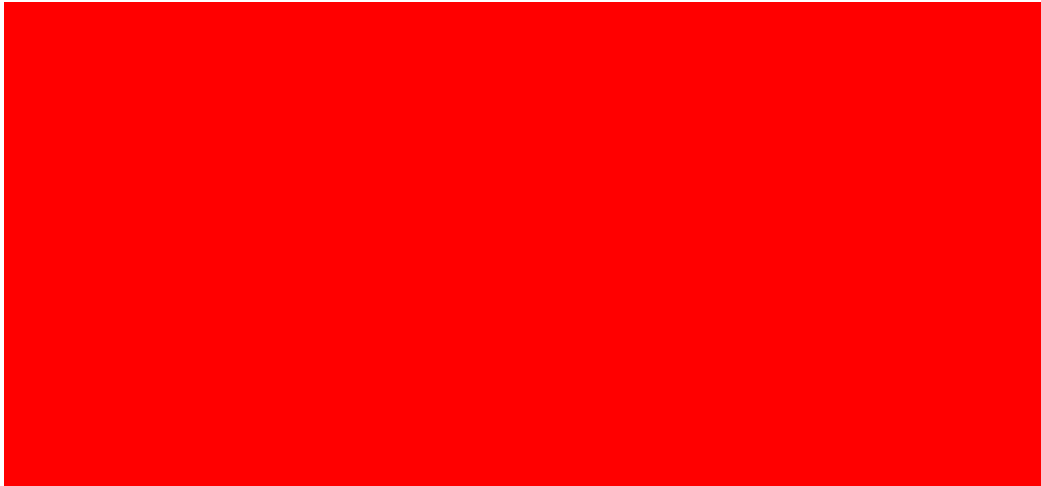
Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[172] Az egy előfizetőre jutó bevételeket vizsgálva azonosíthatók területi eltérések, ugyanakkor az átlagos bevételek eltérései viszonylag szűk sávban mozognak (szórás/átlag=29%). Az egy előfizetőre jutó bevételek és a Magyar Telekom telefonszolgáltatás piacán meglévő piaci részesedése között egyik vizsgált évben sem mutatható ki szignifikáns kapcsolat, az adatokból tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra nem lehet következtetni.

<sup>34</sup> A nem lakossági szegmens figyelmen kívül hagyása azért szükséges, mert egy kisebb településen található nagyobb nem lakossági előfizető a településadatokat jelentősen „eltérítheti”, ami jelentősen nehezíti az árazási gyakorlat vizsgálatát.





**18. ábra: Magyar Telekom helyhez kötött telefonszolgáltatásának egy percre jutó bevételei saját volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[173] A 18. ábra a Magyar Telekom által realizált bevételek fajlagos, egy percre jutó értékének területi eltéréseit mutatja be. A Magyar Telekom által az egyes településeken elért piaci részesedések és az egy percre jutó bevételek között – az egy előfizetőre jutó bevétel értékekhez hasonlóan – ebben az esetben sem azonosítható szignifikáns kapcsolat.

[174] Természetesen nem zárható ki, hogy a versenyhelyzettől függően az inkumbens szolgáltató helyi – település, vagy nagyobb területre kiterjedően eltérő – árat alkalmaz, illetve az értékesítés során a versenyhelyzettől függően eltérő díjcsomagok értékesítését támogatja az egyes településeken, ez azonban az egy előfizetőre jutó bevételekben nem jelentkezik, a rendelkezésre álló adatok alapján egyik vizsgált időszakban sem azonosítottam a fajlagos bevételekben meglévő területi eltéréseket, amelyek tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra utalnának.

[175] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a magatartási tényezők vizsgálata alapján a Magyar Telekom volt koncessziós területén belül a helyhez kötött telefonszolgáltatás, ezen belül a hozzáférési szolgáltatás esetében sem indokolt elkülönült földrajzi piacok azonosítása.

#### 1.6.2.2.1.3. Magyar Telekom volt koncessziós területére vonatkozó településszintű vizsgálatok eredménye

[176] A Magyar Telekom volt koncessziós területére vonatkozó településszintű vizsgálatok eredményeként megállapítottam, hogy a belépési korlátokban, a szolgáltatók számában és a piaci részesedésekben jelentős eltérések azonosíthatók a települések különböző csoportjai között. A szolgáltatáskínálat és az árak vizsgálata ugyanakkor nem támasztotta alá a földrajzi piacok elkülönítésének szükségességét. Ennek megfelelően a Magyar Telekom volt koncessziós területén belül nem azonosítottam elkülönült földrajzi piacokat.

[177] A volt koncessziós területen belüli földrajzi piacok azonosításával kapcsolatos döntés során a következő – a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán zajló versenyre jelentős hatást gyakorló – piaci szempontokra is tekintettel voltam:

- A helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán a piaci részesedésekben az elmúlt években kialakult jelentős területi különbségek nem elsősorban a telefonszolgáltatás, hanem más – a telefonszolgáltatással gyakran együtt értékesített internet, illetve TV szolgáltatások – piacain zajló verseny következtében alakultak ki. A piaci döntéseket – így a piaci belépéssel

kapcsolatos döntést – egyre kevésbé befolyásolják a telefonszolgáltatással kapcsolatos szempontok.

- Bár kritikus mértékű helyettesítést nem tártam fel és így egyik szolgáltatást sem azonosítottam a piac részeként, mind a mobil telefonszolgáltatás, mind az egyre szélesebb körben elérhető és igénybevett, számítógépes alkalmazással hozzáférhető nem menedzselt VoIP szolgáltatások (OTT-szolgáltatások) külső nyomást gyakorolnak a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacára és befolyásolják a „hagyományos” helyhez kötött telefonszolgáltatásokat nyújtó szolgáltatók piaci magatartását, árazási gyakorlatát. Ezek a hatások földrajzilag differenciálatlanul érvényesülnek.

#### I.6.2.2.2. Invitel terület

##### I.6.2.2.2.1. Strukturális tényezők vizsgálata

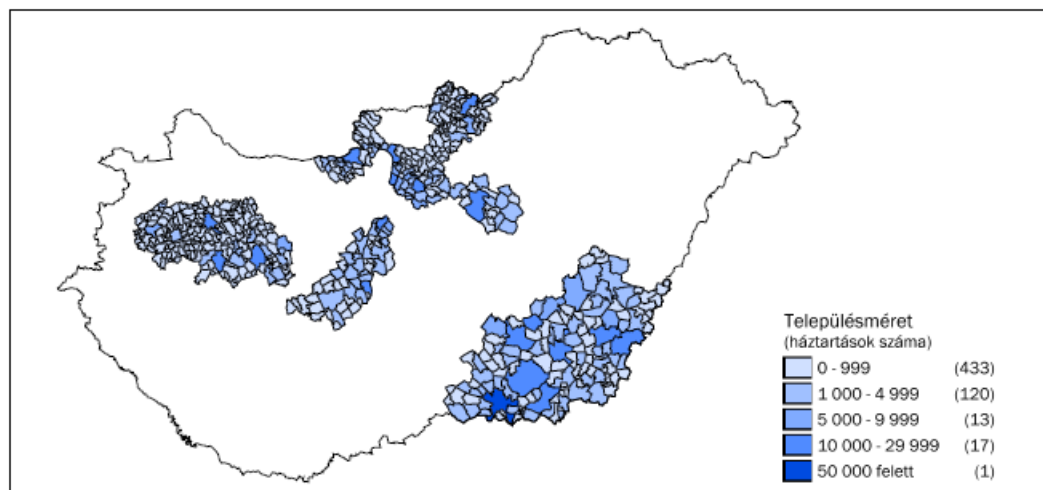
###### *Belépési korlátok – települési adottságok*

[178] A belépési korlátok területi eltéréseinek vizsgálata során a Magyar Telekom volt koncessziós területén elvégzett vizsgálatokhoz hasonlóan, ebben az esetben is a következő, a hálózattelepítést jelentősen befolyásoló tényezők települési értékeit elemeztem:

- településméret;
- háztartássűrűség;
- jövedelmi viszonyok.

Az elemzés keretében a felsorolt tényezők és a piaci verseny különböző mutatói közötti összefüggéseket is vizsgáltam.

[179] A 19. ábra az Invitel volt koncessziós területén található településeket mutatja be a településnagyság szerint.



**19. ábra: Települések településnagyság szerint az Invitel volt koncessziós területén, 2014**

Forrás: KSH Helységnévkönyv adatai alapján besorolva

[180] A 10. táblázat a térképen található településnagyság kategóriáknak megfelelően az egyes településkategóriákra vonatkozóan elkülönítetten mutatja be a saját hálózattal rendelkező

szolgáltatók<sup>35</sup> átlagos számát, illetve a volt koncessziós szolgáltató átlagos részesedését és a HHI átlagos értékeit a lakossági piacon<sup>36</sup>. A kategóriák osztása megegyezik a Magyar Telekom volt koncessziós területével kapcsolatos vizsgálatok során használt osztással.

	Település-méret (háztartás)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	4 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltató-szám*	Invitel átlagos részesedése	Átlagos HHI
1.	1000 alatt	429	161 544	262	148	19	-	1,56		0,80
2.	1000-5000	123	250 964	36	73	13	1	2,01		0,64
3.	5000-10000	14	92 021	2	7	4	1	2,43		0,51
4.	10000-30000	17	263 392	1	10	6	-	2,46		0,49
5.	30000-50000	-	-	-	-	-	-	-		-
6.	50000 felett	1	75 479	-	-	1	-	3		0,38

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

**10. táblázat: Településméret és egyes versenyindikátorok összefüggése az Invitel volt koncessziós területén, 2013**

Forrás: KSH Helységnévkönyv, NMHH piacelemzési adatbekérés

**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

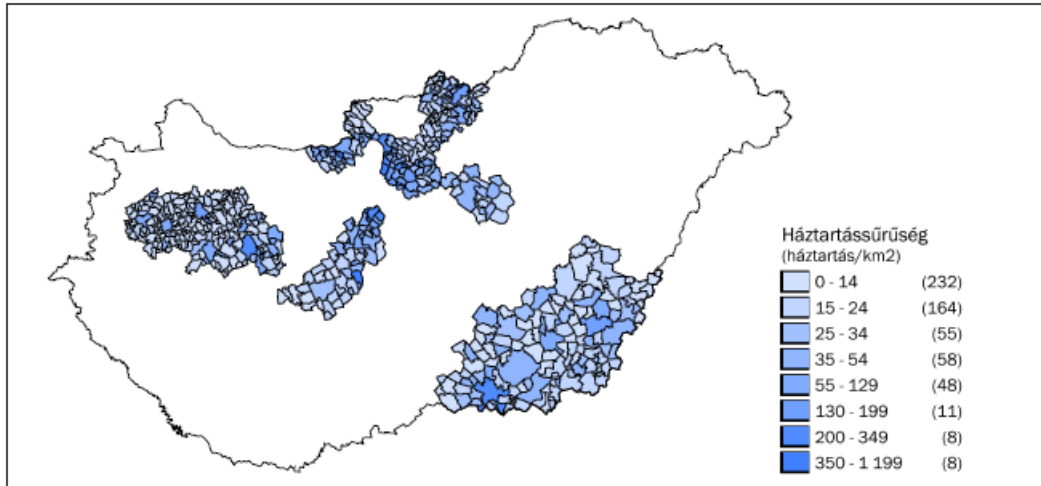
[181] A 10. táblázat adatai alapján jól látható, hogy az Invitel volt koncessziós területén – egy kivétellel – csak 30000 háztartás alatti települések találhatóak, így az adatok a Magyar Telekom volt koncessziós területével kapcsolatban elvégzett vizsgálatokhoz képest kevesebb következtetés levonására alkalmasak. Az Invitel volt koncessziós területén is egyértelmű összefüggés fedezhető fel a településméret és a településen jelen lévő – saját infrastruktúrával és érdemi piaci részesedéssel rendelkező – szolgáltatók száma között, tehát minél nagyobb a település, annál nagyobb a valószínűsége, hogy az adott településen több szolgáltató is elérhető (ez természetesen a piaci részesedésekben is tükröződik). Itt is megállapítható, hogy már a legkisebb települések között is található több szolgáltató piac és összességében – az 1000 fő alatti települések kivételével – valamennyi kategóriában a 2-3 szolgáltató piacszerkezet a jellemző. A számokat idősorosan vizsgálva valamennyi kategóriában az átlagos szolgáltatószám növekedése tapasztalható.

[182] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a településméret az Invitel volt koncessziós területén is alapvetően befolyásolja a piaci belépés és ezen keresztül a kialakuló verseny feltételeit és ez alapján a különböző méretű települések helyzete eltérő. A településméret, mint belépést korlátozó tényező szerepe a kisebb településeken jelentősebb.

<sup>35</sup> A ténylegesen hasonló szerkezetű piacok azonosítása érdekében az elhanyagolható piaci súlyú szolgáltatókat a szolgáltatószám meghatározása során figyelmen kívül hagytam, ennek megfelelően a számításoknál a saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók kerültek figyelembe vételre.

<sup>36</sup> A nem lakossági előfizetők figyelmen kívül hagyása azért szükséges, mert egy kisebb településen található nagyobb nem lakossági előfizető a településadatokat jelentősen „eltérítheti”, ami jelentősen nehezíti a versenyfeltételek strukturális összehasonlítását. A nem lakossági előfizetők figyelmen kívül hagyását lehetővé teszi, hogy az előfizetők számából való részesedést tekintve a szegmens a piac kisebb részét (15%) teszi ki, az adott településre – saját hálózattal és nyilvánosan elérhető ajánlattal – való belépéssel kapcsolatos döntésekre vonatkozó következtetések az előfizetők 85%-át reprezentáló lakossági szegmens vizsgálatával is levonhatók.

[183] A településméret mellett ebben az esetben is megvizsgáltam a településszerkezeti adottságok eltéréseit. A 20. ábra a településeket az egy négyzetkilométerre eső háztartások száma alapján besorolva mutatja be.



20. ábra: Egy négyzetkilométerre eső háztartások átlagos száma (háztartássűrűség) az egyes településeken az Invitel volt koncessziós területén, 2014

Forrás: KSH Helységnevkönyv adatai alapján besorolva

[184] A térképen jól látható, hogy a háztartássűrűség a településszerkezeti eltéréseknek megfelelően jelentős földrajzi eltéréseket mutat. A 11. táblázat a települések közötti eltéréseket összevontan, a településeket a háztartássűrűség alapján kialakított kategóriáknak megfelelően mutatja be. A táblázatban az egyes kategóriák jellemzői (háztartássűrűség sávok, kategóriához tartozó települések és háztartások száma, átlagos lakásszám, többlakásos házban lévő lakások aránya) mellett az egyes kategóriákhoz tartozó átlagos szolgáltatószámot és a piaci részesedéseket, valamint a HHI mutató értékét is feltüntettem.

	Háztartás-sűrűség (h/ km <sup>2</sup> )	Települések száma	Háztartások száma	Átlagos lakásszám a lakóházakban	Többlakásos házban lévő lakások átlagos aránya	Átlagos szolgáltató-szám*	Átlagos szolgáltatószám településméret szerint						Invitel átlagos részesedése	Átlagos HHI
							1000 alatt	1000-5000	5000-10000	10000-30000	30000-50000	50000 felett		
1.	-15	228	67 876	1,01	2%	1,40	1,35 (223)	1,85 (5)	-	-	-	-		0,85
2.	15-25	164	117 253	1,06	6%	1,63	1,59 (134)	1,63 (29)	2 (1)	-	-	-		0,75
3.	25-35	58	72 824	1,14	12%	1,83	1,72	1,83	-	2	-	-		0,65

	Háztartás-sűrűség (nt/km <sup>2</sup> )	Települések száma	Háztartások száma	Átlagos lakásszám a lakóházakban	Többlakásos házakban lévő lakások átlagos aránya	Átlagos szolgáltató-szám *	Átlagos szolgáltatószám településméret szerint						Invitel átlagos részesedése	Átlagos HHI
							1000 alatt	1000-5000	5000-10000	10000-30000	30000-50000	50000 felett		
							(34)	(23)		(1)				
4.	35-55	59	145 483	1,24	20%	1,81	1,80 (26)	1,67 (27)	1,58 (2)	2 (4)	-	-		0,65
5.	55-130	47	137 671	1,55	35%	2,38	1,92 (11)	2,21 (28)	2,69 (5)	2,42 (3)	-	-		0,54
6.	130-200	12	95 906	1,81	47%	2,89	2,00 (1)	3,20 (5)	3,03 (2)	2,81 (4)	-	-		0,41
7.	200-350	8	145 448	2,59	64%	2,65	-	1,76 (2)	2 (2)	2,33 (3)	-	3 (1)		0,46
8.	350-1200	8	60 939	3,35	59%	2,49	-	2,44 (4)	2 (2)	2,62 (2)	-	-		0,49
9.	1200-3000	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.	3000-	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

**11. táblázat: Háztartássűrűség és egyes versenyindikátorok összefüggése az Invitel volt koncessziós területén, 2013**

Forrás: KSH Helységnévkönyv, KSH népszámlálási adatok, NMHH piacelemzési adatbekérés

**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

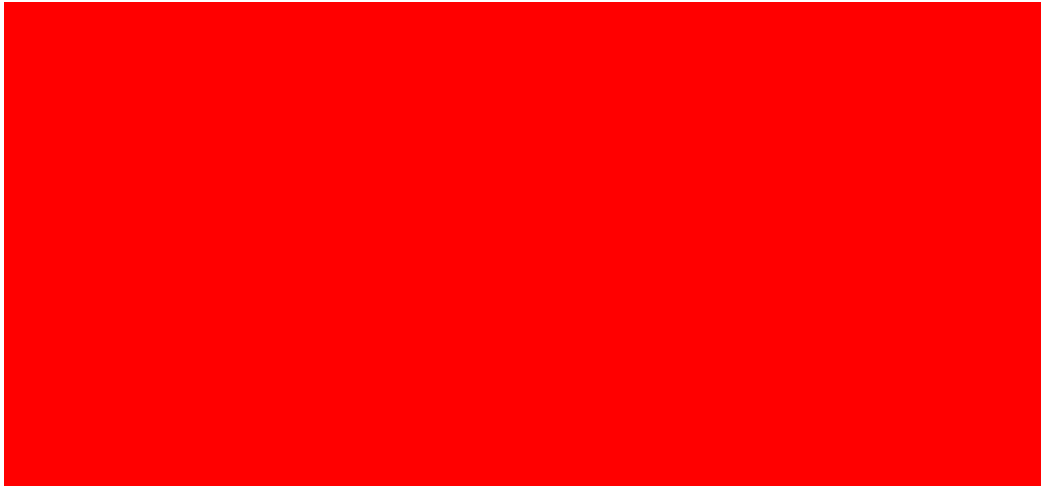
[185] A 11. táblázat alapján a háztartássűrűség és a szolgáltatószám között meghatározott háztartássűrűségig (200 ht/km<sup>2</sup>) pozitív összefüggés fedezhető fel, tehát minél nagyobb az adott területre eső háztartások száma, annál valószínűbb, hogy az adott településen több szolgáltató is elérhető. (200 ht/km<sup>2</sup> felett az összefüggés nem teljesül, megjegyzendő ugyanakkor, hogy a felsőbb kategóriákban csak kisszámú település található.) Az adatokat részletesebben, településméret szerint bontásban vizsgálva megállapítható, hogy a háztartássűrűség és a szolgáltatószám között a kisebb települések (5000 háztartásig) gyenge pozitív összefüggés fedezhető fel. Nagyobb települések (5000 háztartás felett) az egyes településméret-háztartássűrűség kombinációkban található települések száma már olyan alacsony (sok esetben 0), hogy a településméret és a településszerkezet közötti összefüggés érdemben nem vizsgálható.

[186] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a településszerkezet az Invitel volt koncessziós területén a kisméretű települések esetén befolyásolja a piaci belépés és ezen keresztül a kialakuló verseny feltételeit. A rendelkezésre álló adatok alapján az Invitel volt koncessziós területe esetében nem volt

egyértelműen megállapítható a településméret, illetve a településszerkezet, mint a belépéssel kapcsolatos döntési szempontok közötti viszony.

[187] Az adott település jövedelmi viszonyai, a fizetőképes kereslet nagysága szintén befolyásolhatja a piacra való belépéssel kapcsolatos döntést. Indokolt tehát a jövedelmi viszonyok eltéréseinek és a piaci verseny különböző indikátorai közötti összefüggésnek a vizsgálata.

[188] A 21. ábra a településeket az egy háztartásra jutó vásárlóerő alapján besorolva mutatja be.



**21. ábra: Egy háztartásra jutó átlagos jövedelem (EUR/év) az egyes településeken az Invitel volt koncessziós területén, 2014**

Forrás: GfK Vásárlóerő Tanulmány

**GfK Vásárlóerő Tanulmány adat.**

[189] A térkép alapján megállapítható, hogy – bár a jövedelmi viszonyok eltérései valamelyest követik a településméreteken meglévő eltéréseket – az adott település országon belüli földrajzi elhelyezkedése erőteljesebb determináló tényező. A 12. táblázat a térképen található jövedelmi kategóriáknak megfelelően az egyes településkategóriákra vonatkozóan elkülönítlen mutatja be a saját hálózattal rendelkező szolgáltatók átlagos számát, illetve a volt koncessziós szolgáltató átlagos részesedését és a HHI átlagos értékeit.

	Egy háztartásra jutó jövedelem (EUR/év)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	4 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltató-szám*	Invitel átlagos részesedése	Átlagos HHI
1.	7000 alatt			12	6	-	-	1,41		0,85
2.	7000-8000			27	15	-	-	1,44		0,83
3.	8000-9000			40	24	-	-	1,57		0,77
4.	9000-10000			40	40	5	-	2,03		0,66
5.	10000-11000			37	41	2	-	2,01		0,60
6.	11000-12000			50	27	6	-	2,61		0,48



	Egy háztartásra jutó jövedelem (EUR/év)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	4 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltatószám*	Invitel átlagos részesedése	Átlagos HHI
7.	12000-13000			48	26	11	-	2,26		0,60
8.	13000-14000			23	32	8	-	2,22		0,58
9.	14000-15000			16	15	6	1	2,43		0,56
10.	15000 felett			8	12	5	1	2,21		0,51

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

**12. táblázat: Jövedelmi helyzet és egyes versenyindikátorok összefüggése az Invitel volt koncessziós területén, 2013**

Forrás: GfK Vásárlóerő Tanulmány, NMHH piacelemzési adatbekérés

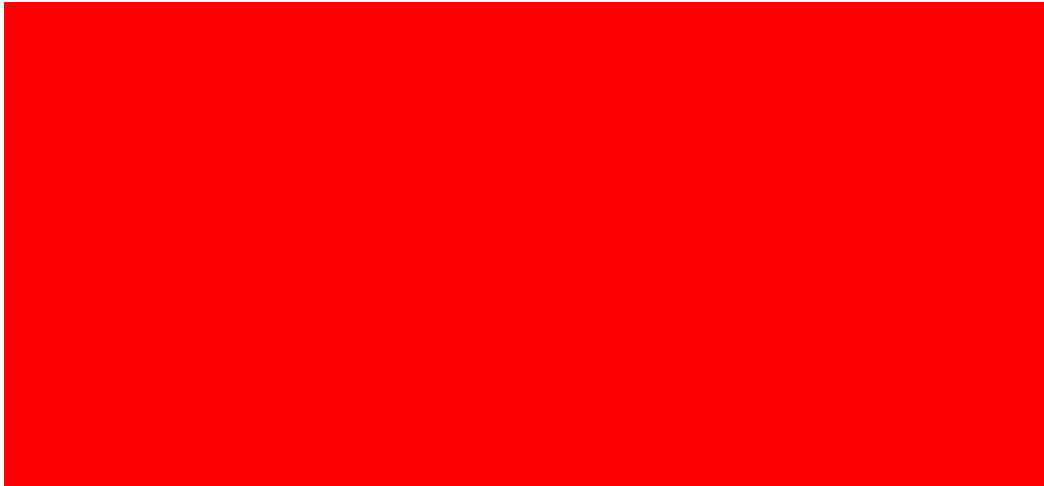
**GfK Vásárlóerő Tanulmány adat.  
A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[190] A 12. táblázat adatai alapján nem mutatható ki egyértelmű összefüggés a települések jövedelmi helyzete és a településeken jelen lévő – saját infrastruktúrával és érdemi piaci részesedéssel rendelkező – szolgáltatók száma között. Bár az átlagos szolgáltatószám az alacsonyabb jövedelmi kategóriákba sorolt települések esetén alacsonyabb, az egyes kategóriák értékei közötti abszolút eltérések nem jelentősek és jól magyarázhatók a településméret és a jövedelmi helyzet közötti összefüggéssel.

[191] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a települések jövedelmi helyzete kevésbé tekinthető a piaci belépést és ezen keresztül a kialakuló verseny feltételeit befolyásoló tényezőnek.

*Szolgáltatók száma*

[192] Az előző részben aggregáltan – a településeknek különböző szempontok alapján kialakított csoportjaira vonatkozóan – vizsgáltam meg a szolgáltatók számát. Jelen pontban a szolgáltatószám földrajzi eltéréseit vizsgálom részletesen. A korábban részletezett okokból a szolgáltatószám vizsgálata során jelen esetben is csak a saját infrastruktúrával és érdemi piaci részesedéssel (5%) rendelkező szolgáltatókat vettem figyelembe. A szolgáltatószám településszintű eltéréseit a 22. ábra mutatja be.



**22. ábra: Telefonszolgáltatást nyújtó, saját infrastruktúrával és legalább 5%-os piaci részesedéssel rendelkező szolgáltatók száma az Invitel volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[193] A 22. ábra alapján jelentős földrajzi eltérések azonosíthatók az Invitel volt koncessziós területén belül. Az eltérések ugyanakkor nem egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, a szolgáltatók számában meglévő különbségek szigetszerűek. A szolgáltatószám területi eltérései az Invitel volt koncessziós területén is azt mutatják, hogy a legnagyobb alternatív szolgáltatók zöldmezős fejlesztéseik során elsődlegesen nem teljes, egybefüggő földrajzi területek lefedésére törekednek, hanem a gazdaságossági szempontokat szem előtt tartva először a nagyobb településeken fejlesztenek. (Meglévő – kábelmodemes – hálózatok továbbfejlesztése esetén a hálózat elhelyezkedése alapvetően meghatározza a fejlesztések kiindulási alapját.) Az egy szolgáltatós települések aránya magas (52%), ugyanakkor ezeken a településeken csak a háztartások 20%-a található.

	Szolgáltatók száma*	Települések száma			Háztartások száma a településenként <sup>37</sup>		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013
1.	1 szolgáltató	345	301	301	216 794	171 197	171 366
2.	2 szolgáltató	222	257	238	404 842	421 149	396 603
3.	3 szolgáltató	17	25	43	221 764	247 754	265 011
4.	4 szolgáltató	-	1	2	-	3 300	10 420

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

**13. táblázat: Szolgáltatószámok az Invitel volt koncessziós területén található településeken, 2011-2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

[194] Az adatokat idősorosan vizsgálva megállapítható, hogy a szolgáltatók számának növekedése folyamatos, ugyanakkor az egy szolgáltatós települések aránya továbbra is magas és a szolgáltatószám „szigetszerű” jelleget mutató területi eltérései várhatóan az előretekintő időtávon sem oldódnak.

<sup>37</sup> A táblázat az egy-, két-, három- és négy szolgáltatós településeken található háztartások számát jeleníti meg, ami nem azonos az egy-, két-, három- és négy szolgáltató által elérhető háztartások számával (egy adott településen nem minden háztartás számára érhető el valamennyi, az adott településen jelen lévő szolgáltató).

[195] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a szolgáltatószám, mint versenyjellemző alapján jelentős földrajzi eltérések fedezhetőek fel az Invitel volt koncessziós területén belül, az eltérések nem nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, ezért a homogén területek kialakítása mindenképpen nem egybefüggő (szigetszerű, illetve a másik oldalról „lyukacsos”) területek azonosítását teszi szükségessé.

#### *Piaci részesedések*

[196] A piaci részesedések vizsgálata során a volt koncessziós szolgáltató piaci részesedésének alakulását, valamint a piaci koncentrációt mutató Herfindahl-Hirschman Index településszintű értékeit vizsgáltam.

[197] Az Invitel előfizetőszám alapján mért piaci részesedését a 23. ábra mutatja be.



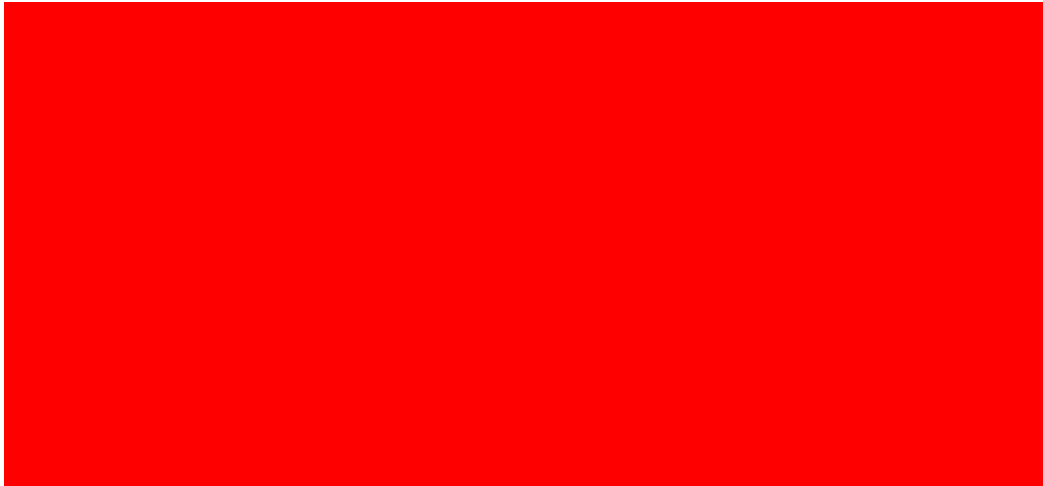
**23. ábra: Invitel piaci részesedése az előfizetők számából volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekerés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[198] A piaci részesedések a szolgáltatók számához hasonló földrajzi változatosságot mutatnak. A szolgáltatók számához hasonlóan a piaci részesedések eltérései sem nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, hanem szigetszerűen. Az adatok idősoros alakulása a volt koncessziós szolgáltató részesedésének fokozatos csökkenését mutatja. A csökkenés egyenletes, ami azt jelenti, hogy a részesedések szigetszerű eltérései várhatóan tartósan fennmaradnak.

[199] A 24. ábra az Invitel volt koncessziós területére vonatkozóan településszinten mutatja be a HHI mutató előfizetőszám alapján számolt értékeit.



**24. ábra: HHI-mutató az előfizetők száma alapján az Invitel volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[200] A HHI mutató, mivel valamennyi versenytárs piaci részesedését figyelembe veszi, egyszerre tükrözi a szolgáltatók számának és a piaci részesedéseknek az eltéréseit. A HHI-mutató vizsgálatából ennek megfelelően a szolgáltatószámmal és a piaci részesedések vizsgálatával kapcsolatos következtetésekhez hasonlóak fogalmazhatók meg. A szigetszerű eltérések ebben az esetben is egyértelműen látszanak és az adatok idősoros vizsgálata ebben az esetben is az eltérések tartós fennmaradását valószínűsíti.

[201] A piaci részesedések és ezzel összefüggésben a HHI-mutató értékeinek településszintű vizsgálata alapján megállapítottam, hogy a szolgáltatószámhoz hasonlóan a piaci részesedések is jelentős területi eltéréseket mutatnak, és az eltérések nem nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, a homogenitás követelménye tehát ebben az esetben is csak úgy teljesíthető, ha nem egybefüggő (szigetszerű, illetve a másik oldalról „lyukacsos”) területek azonosítására kerül sor.

#### *Strukturális tényezők vizsgálatának eredménye*

[202] A strukturális tényezők vizsgálatának főbb eredményei a következőképpen foglalhatók össze:

- A belépési korlátok közül elsősorban a település mérete mentén különíthetők el a települések egymáshoz hasonló jellemzőkkel bíró csoportjai;
- Mind a szolgáltatók számában, mind a piaci részesedésekben meglévő eltérések mentén egymástól jelentősen eltérő versenyjellemzőkkel bíró települések azonosíthatók;
- A belépési korlátokban, a szolgáltatók számában és a piaci részesedésekben meglévő földrajzi eltérések nem nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, hanem szigetszerűen, a homogenitás követelménye csak úgy teljesíthető, ha nem egybefüggő (szigetszerű) területek azonosítására kerül sor.

[203] A strukturális tényezők vizsgálata alapján tehát az Invitel volt koncessziós területe esetében is indokolt lehet a piaci verseny korábban vizsgált szempontjait együttesen figyelembe vevő mutató kidolgozása, ami lehetővé teszi az egyes települések homogén csoportokba sorolását. Az eltérő strukturális jellemzőkkel jellemző földrajzi piacok elkülönítése ugyanakkor csak abban az esetben indokolt, ha a szolgáltatók számában, piaci részesedésekben meglévő különbségek mellett a kínálat és az alkalmazott árak is jelentősen eltérnek az egyes földrajzi területeken, tehát a földrajzi piacok elkülönítéséhez használt strukturális kritériumok mellett a magatartási kritériumok is teljesülnek. Ennek megfelelően a települések homogén csoportjainak kialakítását megelőzően ebben az esetben

is megvizsgálom a magatartási kritériumok teljesülését és – amennyiben a vizsgálatok alapján indokolt – ezt követően kerülhet sor a földrajzi piacok strukturális és magatartási tényezőket együttesen figyelembe vevő elkülönítésére.

#### 1.6.2.2.2. Magatartási tényezők vizsgálata

- [204] A korábban leírtaknak megfelelően a földrajzilag összetartozó területek igazolásához további szükséges érv a területenként eltérő, de adott területen belül tartósan egységes szolgáltatáskínálat és ár alkalmazása.
- [205] Ahogyan korábban megállapítottam, a helyhez kötött telefonszolgáltatás esetében a piacon kínált szolgáltatások funkcionalitásában, a főbb szolgáltatásjellemzőket tekintve nem térnek el jelentősen egymástól, a szolgáltatáskínálat tehát homogén, az egyes szolgáltatások közötti különbségek elsősorban az árakban jelentkeznek. A magatartási tényezők vizsgálata a telefonszolgáltatások esetén ennek megfelelően elsősorban az árazási gyakorlat vizsgálatát jelentheti.
- [206] A legjelentősebb helyhez kötött telefonszolgáltatók általános szerződési feltételeit vizsgálva megállapítható, hogy az Invitel volt koncessziós területén nyújtott helyhez kötött telefonszolgáltatások árai területileg nem különböznek, pusztán az ÁSZF-ben szereplő ajánlatokat vizsgálva tehát nem azonosíthatók az árazás tekintetében területi különbségek. Az általános szerződési feltételek ugyanakkor nem tartalmaznak valamennyi, a szolgáltatók által a piacon ténylegesen alkalmazott árat, így önmagában az ÁSZF-ek vizsgálata alapján ebben az esetben sem zárható a területileg eltérő árazás megléte. Az ÁSZF-en kívüli területi ajánlatok vizsgálata azok egyedi és sokszor időszakos jellege miatt nehézségekbe ütközik. Az árazási gyakorlat területi eltéréseinek elemzése – az ÁSZF-en kívüli területi ajánlatok egyedisége és gyakran időszakos jellege miatti vizsgálati nehézségek miatt – csak közvetetten – a szolgáltatók nyilatkozatainak, illetve a volt koncessziós szolgáltató fajlagos bevételei területi eltéréseinek elemzésével – lehetséges.
- [207] A piacelemzéshez kapcsolódó adatszolgáltatás során feltett kérdésekre a legjelentősebb piaci szereplők által adott válaszokból az derül ki, hogy a területileg eltérő árak alkalmazása a legjelentősebb kihívók (Üzleti titok) esetében nem jellemző, a volt koncessziós szolgáltató arról számolt be, hogy Üzleti titok. A szolgáltatói nyilatkozatok alapján tehát arra lehet következtetni, hogy a területileg eltérő árak alkalmazása az Invitel volt koncessziós területén belül Üzleti titok. Az árazási gyakorlattal kapcsolatos nyilatkozatok alapján ugyanakkor egyértelmű és stabil határokkal rendelkező földrajzi területek elhatárolása nem lehetséges. Fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy bár a helyi ajánlatok egyes területeken jelentős kedvezményt tartalmazhatnak a helyhez kötött telefonszolgáltatás tekintetében, a telefonszolgáltatás árát azonban az Invitel volt koncessziós területén is döntően nem a hozzáférési pont földrajzi elhelyezkedése, hanem az igénybe vett szolgáltatások köre és a vállalt hűségidő befolyásolja. Az így kialakított egyedi árak a versenyhelyzet változásától – elsősorban a párhuzamos hálózatok fejlesztésétől – függően folyamatosan változ(hat)nak. Megjegyzendő továbbá, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatás árazása – figyelembe véve, hogy az előfizetők egyre nagyobb része veszi igénybe a telefonszolgáltatást más szolgáltatással (TV, internet) – egyre kevésbé vizsgálható önmagában, a helyhez kötött telefonszolgáltatás áaira, illetve az árazási gyakorlatra jelentős hatást gyakorol a helyhez kötött műsorterjesztés, illetve a helyhez kötött internet szolgáltatás piacain tapasztalható verseny. A helyhez kötött telefonszolgáltatás egyre kevésbé stratégiai termék, egyre inkább kiegészítő jellegűvé válik és ezzel párhuzamosan a szolgáltatók bevételeik egyre kisebb része származik e szolgáltatásból, ami ahhoz vezet, hogy a szolgáltatók a helyhez kötött telefonszolgáltatás árát a műsorterjesztés és az internet szolgáltatás áraival összefüggésben, azokra is tekintettel alakítják ki.
- [208] A fajlagos bevételek vizsgálata közvetetten információval szolgálhat az árak alakulásáról is. Amennyiben az adott terület volt koncessziós szolgáltatója esetében jelentős, tartósan fennálló földrajzi eltérések azonosíthatók a fajlagos bevételekben, az területi szempontok alapján kialakított

árazásra utalhat. Fontos ugyanakkor ismételt hangsúlyozni, hogy a fajlagos bevételekben meglévő területi eltérésekben nemcsak a földrajzilag esetlegesen differenciált árazás hatása, hanem a volumenek területi eltérései (igénybevett szolgáltatás mennyisége, különböző díjcsomagok igénybevevői arányának területi eltérései stb.) is megjelennek, így a fajlagos bevételekben meglévő esetleges területi eltérések önmagukban még nem feltétlenül utalnak területileg eltérő árazásra, a helyes következtetések levonása érdekében az igénybevétel területi eltéréseinek vizsgálata is szükséges. A vizsgálatok során – tekintettel arra, hogy az előfizetők növekvő része a helyhez kötött telefonszolgáltatást olyan díjcsomagban veszi igénybe, amely az előfizetési díj ellenében lebeszélhető perceket tartalmaz – az előfizetési és egyszeri díjkból származó bevételeket ebben az esetben sem elkülönülten, hanem csak a forgalmi bevételekkel összevonva vizsgáltam.

[209] A vizsgálatok során ebben az esetben is arra a kérdésre kerestem a választ, hogy a rendelkezésre álló adatok alapján kialakíthatók-e olyan homogén, egyértelmű és kellően stabil határokkal rendelkező településcsoportok, amelyek esetében a fajlagos bevételek és az igénybevétel egyes jellemzőinek eltérései más területektől eltérő, tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra utalnak. A vizsgálatokat három egymást követő évre vonatkozóan végeztem el.

[210] A 25. ábra az Invitel volt koncessziós területén mutatja be az egy előfizetőre jutó (egyszeri és előfizetési díj, illetve forgalmi díj) bevételeket a lakossági szegmens vonatkozásában<sup>38</sup>.



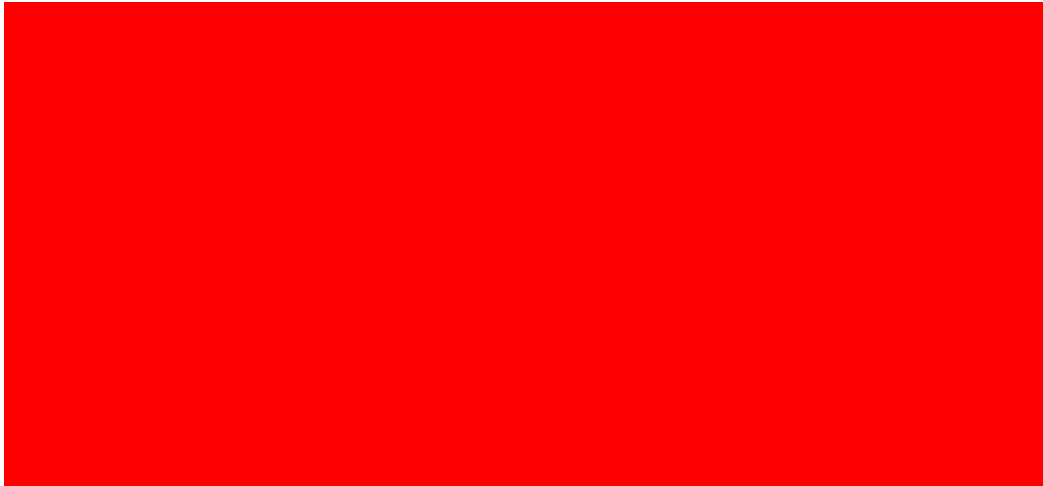
**25. ábra: Invitel helyhez kötött telefonszolgáltatásának egy előfizetőre jutó bevételei saját volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[211] Az egy előfizetőre jutó bevételeket vizsgálva azonosíthatók területi eltérések, ugyanakkor az átlagos bevételek eltérései viszonylag szűk sávban mozognak (szórás/átlag=14%). Az egy előfizetőre jutó bevételek és az Invitel telefonszolgáltatás piacán meglévő piaci részesedése között egyik vizsgált évben sem mutatható ki szignifikáns kapcsolat. Az ARPU-k eltérései tehát a piaci részesedésekben meglévő különbségekkel nem magyarázhatók és az ARPU-k eltéréseiből tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra sem lehet következtetni.

<sup>38</sup> A nem lakossági szegmens figyelmen kívül hagyása azért szükséges, mert egy kisebb településen található nagyobb nem lakossági előfizető a településadatokat jelentősen „eltérítheti”, ami jelentősen nehezíti az árazási gyakorlat vizsgálatát.



**26. ábra: Invitel helyhez kötött telefonszolgáltatásának egy percre jutó bevételei saját volt koncessziós területén településként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[212] A 26. ábra az Invitel által realizált bevételek fajlagos, egy percre jutó értékének területi eltéréseit mutatja be. Az Invitel által az egyes településeken elért piaci részesedések és az egy percre jutó bevételek között – az egy előfizetőre jutó bevétel értékekhez hasonlóan – ebben az esetben sem azonosítható szignifikáns kapcsolat.

[213] Természetesen ebben az esetben sem zárható ki, hogy a versenyhelyzettől függően az inkubens szolgáltató helyi – település, vagy nagyobb területre kiterjedően eltérő – árakat alkalmaz, illetve az értékesítés során a versenyhelyzettől függően eltérő díjcsomagok értékesítését támogatja az egyes településeken, ez azonban a fajlagos bevételekben nem jelentkezik, a rendelkezésre álló adatok alapján egyik vizsgált időszakban sem azonosítottam a fajlagos bevételekben meglévő területi eltéréseket, amelyek tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra utalnának.

[214] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a magatartási tényezők vizsgálata alapján az Invitel volt koncessziós területén belül a helyhez kötött telefonszolgáltatás, ezen belül a hozzáférési szolgáltatás esetében sem indokolt elkülönült földrajzi piacok azonosítása.

#### 1.6.2.2.3. Az Invitel volt koncessziós területére vonatkozó településszintű vizsgálatok eredménye

[215] Az Invitel volt koncessziós területére vonatkozó településszintű vizsgálatok eredményeként megállapítottam, hogy a belépési korlátokban, a szolgáltatók számában és a piaci részesedésekben jelentős eltérések azonosíthatók a települések különböző csoportjai között. A szolgáltatáskínálat és az árak vizsgálata ugyanakkor nem támasztotta alá a földrajzi piacok elkülönítésének szükségességét. Ennek megfelelően az Invitel volt koncessziós területén belül nem azonosítottam elkülönült földrajzi piacokat.

[216] A volt koncessziós területen belüli földrajzi piacok azonosításával kapcsolatos döntés során ebben az esetben is tekintettel voltam a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán zajló versenyre jelentős hatást gyakorló piaci szempontokra:

- A helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán a piaci részesedésekben az elmúlt években kialakult jelentős területi különbségek nem elsősorban a telefonszolgáltatás, hanem más – a telefonszolgáltatással gyakran együtt értékesített internet, illetve TV szolgáltatások – piacain zajló verseny következtében alakultak ki. A piaci döntéseket – így a piaci belépéssel



kapcsolatos döntést – egyre kevésbé befolyásolják a telefonszolgáltatással kapcsolatos szempontok.

- Bár kritikus mértékű helyettesítést nem tartam fel és így egyik szolgáltatást sem azonosítottam a piac részeként, mind a mobil telefonszolgáltatás, mind az egyre szélesebb körben elérhető és igénybevett, számítógépes alkalmazással hozzáférhető nem menedzselt VoIP szolgáltatások (OTT-szolgáltatások) külső nyomást gyakorolnak a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacára és befolyásolják a „hagyományos” helyhez kötött telefonszolgáltatásokat nyújtó szolgáltatók piaci magatartását, árazási gyakorlatát. Ezek a hatások földrajzilag differenciálatlanul érvényesülnek.

#### I.6.2.2.3. UPC terület (29-es számozási körzet)

##### I.6.2.2.3.1. Strukturális tényezők vizsgálata

###### *Belépési korlátok – települési adottságok*

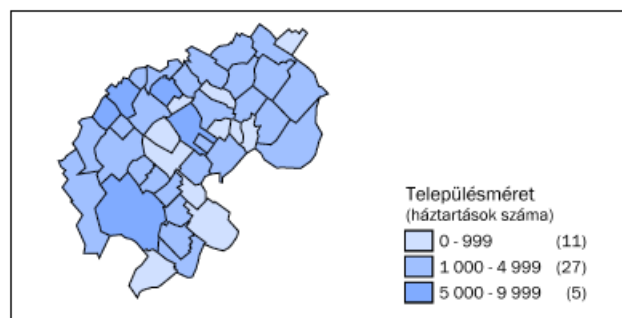
[217] A belépési korlátok területi eltéréseinek vizsgálata során a UPC volt koncessziós területe esetében is a következő, a hálózattelepítést jelentősen befolyásoló tényezők települési értékeit elemeztem:

- településméret;
- háztartássűrűség;
- jövedelmi viszonyok.

Az elemzés keretében a felsorolt tényezők és a piaci verseny különböző mutatói közötti összefüggéseket is vizsgáltam.

Mivel a UPC volt koncessziós területe a másik két volt koncessziós szolgáltatóéhoz képest jóval kisebb, mindössze egy primer körzetet foglal magában, ezért az összefüggések vizsgálatának eredményeként csak korlátozottabb következtetések levonására volt lehetőség.

[218] A 27. ábra a UPC volt koncessziós területén található településeket mutatja be a településnagyság szerint.



**27. ábra: Települések településnagyság szerint a UPC volt koncessziós területén, 2014**

Forrás: KSH Helységnévkönyv adatai alapján besorolva

[219] A 14. táblázat a térképen található településnagyság kategóriáknak megfelelően az egyes településkategóriákra vonatkozóan elkülönülten mutatja be a saját hálózattal rendelkező szolgáltatók<sup>39</sup> átlagos számát, illetve a volt koncessziós szolgáltató átlagos részesedését és a HHI

<sup>39</sup> A ténylegesen hasonló szerkezetű piacok azonosítása érdekében az elhanyagolható piaci súlyú szolgáltatókat a szolgáltatószám meghatározása során figyelmen kívül hagytam, ennek megfelelően a számításoknál a saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók kerültek figyelembe vételre.

átlagos értékeit a lakossági piacon<sup>40</sup>. A kategóriák osztása megegyezik a Magyar Telekom volt koncessziós területével kapcsolatos vizsgálatok során használt osztással.

	Település-méret (háztartás)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltató-szám*	UPC átlagos részesedése	Átlagos HHI
1.	1000 alatt	11	7170	10	1	-	1,16		0,93
2.	1000-5000	27	55869	20	4	3	1,57		0,79
3.	5000-10000	5	35043	2	-	3	2,40		0,55

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

**14. táblázat: Településméret és egyes versenyindikátorok összefüggése a UPC volt koncessziós területén, 2013**

Forrás: KSH Helységnévkönyv, NMHH piacelemzési adatbekérés

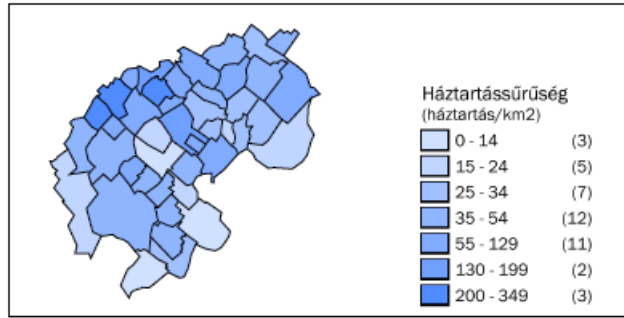
**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[220] A 14. táblázat adatai alapján jól látható, hogy a UPC volt koncessziós területén csak 10000 háztartás alatti települések találhatóak. A településméret és a településen jelen lévő – saját infrastruktúrával és érdemi piaci részesedéssel rendelkező – szolgáltatók száma között a UPC volt koncessziós területe esetén is egyértelmű összefüggés fedezhető fel, tehát minél nagyobb a település, annál nagyobb a valószínűsége, hogy az adott településen több szolgáltató is elérhető (ez természetesen a piaci részesedésekben is tükröződik). A UPC volt koncessziós területe esetében a másik két volt koncessziós területhez képest jóval magasabb az egy szolgáltató települések aránya, azonban az idősoros vizsgálatok itt is egyértelműen az átlagos szolgáltatószám növekedését mutatják.

[221] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a településméret a UPC volt koncessziós területén is alapvetően befolyásolja a piaci belépés és ezen keresztül a kialakuló verseny feltételeit és ez alapján a különböző méretű települések helyzete eltérő. A településméret, mint belépést korlátozó tényező szerepe a legkisebb településeken jelentősebb.

[222] A településméret mellett ebben az esetben is megvizsgáltam a településszerkezeti adottságok eltéréseit. A 28. ábra a településeket az egy négyzetkilométerre eső háztartások száma alapján besorolva mutatja be.

<sup>40</sup> A nem lakossági előfizetők figyelmen kívül hagyása azért szükséges, mert egy kisebb településen található nagyobb nem lakossági előfizető a településadatokat jelentősen „eltérítheti”, ami jelentősen nehezíti a versenyfeltételek strukturális összehasonlítását. A nem lakossági előfizetők figyelmen kívül hagyását lehetővé teszi, hogy az előfizetők számából való részesedést tekintve a szegmens a piac kisebb részét (15%) teszi ki, az adott településre – saját hálózattal és nyilvánosan elérhető ajánlattal – való belépéssel kapcsolatos döntésekre vonatkozó következtetések az előfizetők 85%-át reprezentáló lakossági szegmens vizsgálatával is levonhatók.



28. ábra: Egy négyzetkilométerre eső háztartások átlagos száma (háztartássűrűség) az egyes településeken az UPC volt koncessziós területén, 2014

Forrás: KSH Helységnévkönyv adatai alapján besorolva

[223] A térképen jól látható, hogy a háztartássűrűség a településszerkezeti eltéréseknek megfelelően jelentős földrajzi eltéréseket mutat. A 15. táblázat a települések közötti eltéréseket összevontan, a településeket a háztartássűrűség alapján kialakított kategóriáknak megfelelően mutatja be. A táblázatban az egyes kategóriák jellemzői (háztartássűrűség sávok, kategóriához tartozó települések és háztartások száma, átlagos lakásszám, többlakásos házban lévő lakások aránya) mellett az egyes kategóriákhoz tartozó átlagos szolgáltatószámot és a piaci részesedéseket, valamint a HHI mutató értékét is feltüntettem.

	Háztartás-sűrűség (nt/km <sup>2</sup> )	Települések száma	Háztartások száma	Átlagos lakásszám a lakóházakban	Többlakásos házban lévő lakások átlagos aránya	Átlagos szolgáltató-szám*	UPC átlagos részesedése	Átlagos HHI
1.	-15	3	1 908	1,04	5%	1,00		1
2.	15-25	5	5 577	1,04	5%	1,00		1
3.	25-35	7	7 154	1,04	5%	1,20		0,94
4.	35-55	11	22 020	1,06	8%	1,08		0,97
5.	55-130	12	28 380	1,07	9%	1,83		0,71
6.	130-200	2	10 860	1,18	22%	1,46		0,79
7.	200-350	3	22 183	1,24	30%	3,00		0,36

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

15. táblázat: Háztartássűrűség és egyes versenyindikátorok összefüggése a UPC volt koncessziós területén, 2013

Forrás: KSH Helységnévkönyv, KSH népszámlálási adatok, NMHH piacelemzési adatbekérés

**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[224] A 15. táblázat alapján a háztartássűrűség és a szolgáltatószám között gyenge pozitív összefüggés fedezhető fel, ugyanakkor a különbségek jól magyarázhatók az egyes kategóriákba sorolt települések

méretének eltéréseivel<sup>41</sup>. A települések alacsony száma miatt a településméret és a településszerkezet, mint a belépéssel kapcsolatos döntési szempontok közötti összefüggés részletesebb vizsgálatára nem volt lehetőség.

[225] A UPC volt koncessziós területe esetében tehát nem volt egyértelműen megállapítható, hogy a piaci belépés esetén a településszerkezet releváns döntési szempont-e, illetve a településméret és a településszerkezet, mint a belépéssel kapcsolatos döntési szempontok közötti viszony sem volt érdemben vizsgálható.

[226] Az adott település jövedelmi viszonyai, a fizetőképes kereslet nagysága befolyásolhatja a piacra való belépéssel kapcsolatos döntést. Indokolt tehát a jövedelmi viszonyok eltéréseinek és a piaci verseny különböző indikátorai közötti összefüggésnek a vizsgálata.

[227] A 29. ábra a településeket az egy háztartásra jutó vásárlóerő alapján besorolva mutatja be.



**29. ábra: Egy háztartásra jutó átlagos jövedelem (EUR/év) az egyes településeken a UPC volt koncessziós területén, 2014**

Forrás: Gfk Vásárlóerő Tanulmány

**Gfk Vásárlóerő Tanulmány adat.**

[228] A térkép alapján megállapítható, hogy a UPC területen található háztartások jövedelmi helyzete nem mutat jelentős eltéréseket, a települések és a háztartások többsége a 10-14 ezer eurós sávba tartozik. A másik két volt koncessziós területen jóval jelentősebb eltérések fedezhetők fel. A települések a jövedelmi helyzet szempontjából tehát jóval homogénebbek, így a jövedelmi helyzet, mint a piacra való belépéssel kapcsolatos döntési szempont vélhetően elhanyagolható szerepet játszik a belépésben. A 16. táblázat a térképen található jövedelmi kategóriáknak megfelelően az egyes településkategóriákra vonatkozóan elkülönülten mutatja be a saját hálózattal rendelkező szolgáltatók átlagos számát, illetve a volt koncessziós szolgáltató átlagos részesedését és a HHI átlagos értékeit.

	Egy háztartásra jutó jövedelem (EUR/év)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltató-szám*	UPC átlagos részesedése	Átlagos HHI
3.	8000-9000			1	-	-	1,00		1

<sup>41</sup> A kialakított háztartássűrűség kategóriákba tartozó települések átlagos háztartásszáma és az átlagos háztartássűrűség értéke között szoros lineáris összefüggés azonosítható.

	Egy háztartásra jutó jövedelem (EUR/év)	Települések száma	Háztartások száma	1 szolgáltató* települések száma	2 szolgáltató* települések száma	3 szolgáltató* települések száma	Átlagos szolgáltató-szám*	UPC átlagos részesedése	Átlagos HHI
4.	9000-10000			1	-	-	1,00		1
5.	10000-11000			8	1	-	1,15		0,96
6.	11000-12000			11	1	-	1,07		0,97
7.	12000-13000			9	2	1	1,35		0,86
8.	13000-14000			2	-	4	2,88		0,40
9.	14000-15000			-	1	1	2,27		0,49

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

**16. táblázat: Jövedelmi helyzet és egyes versenyindikátorok összefüggése a UPC volt koncessziós területén, 2013**

Forrás: GfK Vásárlóerő Tanulmány, NMHH piacelemzési adatbekérés

**GfK Vásárlóerő Tanulmány adat.  
A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[229] A 16. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a UPC területen található települések esetében a jövedelmi helyzet és a szolgáltatószám között pozitív összefüggés fedezhető fel, ugyanakkor az eltérések ebben az esetben is jól magyarázhatók az egyes kategóriákba sorolt települések méretének eltéréseivel<sup>42</sup>.

[230] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a UPC volt koncessziós területe esetén a jövedelmi helyzet kevésbé tekinthető a piaci belépést és ezen keresztül a kialakuló verseny feltételeit befolyásoló tényezőnek, így a homogén versenyfeltételekkel jellemezhető területek elkülönítése során nem tekinthető megfelelő vizsgálati szempontnak.

**Szolgáltatók száma**

[231] Az előző részben aggregáltan – a településeknek különböző szempontok alapján kialakított csoportjaira vonatkozóan – vizsgáltam meg a szolgáltatók számát. Jelen pontban a szolgáltatószám földrajzi eltéréseit vizsgálom részletesen. A korábban részletezett okokból a szolgáltatószám vizsgálata során jelen esetben is csak a saját infrastruktúrával és érdemi piaci részesedéssel (5%) rendelkező szolgáltatókat vettem figyelembe. A szolgáltatószám településszintű eltéréseit a 30. ábra mutatja be.

<sup>42</sup> A településméret növekedésével az egy háztartásra jutó jövedelem is jellemzően nő.



**30. ábra: Telefonszolgáltatást nyújtó, saját infrastruktúrával és legalább 5%-os piaci részesedéssel rendelkező szolgáltatók száma a UPC volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[232] A 30. ábra alapján a több szolgáltató északi területek és a jellemzően egy szolgáltató déli területek között jelentős földrajzi eltérések azonosíthatók a UPC volt koncessziós területén belül. Az eltérések eredményeként a UPC volt koncessziós területe két, egybefüggő földrajzi területre osztható. Az egy szolgáltató települések aránya magas (74%), ezeken a településeken a háztartások 59%-a található.

	Szolgáltatók száma*	Települések száma			Háztartások száma a településen <sup>43</sup>		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013
1.	1 szolgáltató	37	33	32	68 697	60 722	57 761
2.	2 szolgáltató	6	5	5	29 385	9 490	10 936
3.	3 szolgáltató	-	5	6	-	27 870	29 385

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedéssel rendelkező szolgáltatók száma

**17. táblázat: Szolgáltatószámok a UPC volt koncessziós területén található településeken, 2011-2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

[233] Az adatokat idősorosan vizsgálva megállapítható, hogy a szolgáltatók számának növekedése folyamatos, ugyanakkor az egy szolgáltató települések aránya továbbra is magas.

[234] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a szolgáltatószám, mint versenyjellemző alapján jelentős földrajzi eltérések fedezhetők fel a UPC volt koncessziós területén belül, az eltérések földrajzilag egybefüggő területek mentén jelentkeznek. A homogén területek kialakítását valamelyest nehezíti, hogy a több szolgáltató települések számának folyamatos növekedése miatt a területek határai időben változnak.

#### Piaci részesedések

[235] A piaci részesedések vizsgálata során a volt koncessziós szolgáltató piaci részesedésének alakulását, valamint a piaci koncentrációt mutató Herfindahl-Hirschman Index településszintű értékeit vizsgáltam.

[236] A UPC előfizetőszám alapján mért piaci részesedését a 31. ábra mutatja be.

<sup>43</sup> A táblázat az egy-, két- és három szolgáltató településeken található háztartások számát jeleníti meg, ami nem azonos az egy-, két- és három szolgáltató által elérhető háztartások számával (egy adott településen nem minden háztartás számára érhető el valamennyi, az adott településen jelen lévő szolgáltató).



**31. ábra: UPC piaci részesedése az előfizetők számából volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[237] A piaci részesedések a szolgáltatók számához hasonló földrajzi eltéréseket mutatnak. A szolgáltatók számához hasonlóan a piaci részesedések eltérései is egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek. Az adatok idősoros vizsgálata azt mutatja, hogy a volt koncessziós szolgáltató részesedése a több szolgáltatós településeken fokozatosan csökken, míg az egy szolgáltatós településeken érdemi változás nem tapasztalható, ami azt valószínűsíti, hogy a terület földrajzi megosztottsága várhatóan tartósan fennmarad.

[238] A 32. ábra a UPC volt koncessziós területére vonatkozóan településszinten mutatja be a HHI mutató előfizetős szám alapján számolt értékeit.



**32. ábra: HHI-mutató az előfizetők száma alapján a UPC volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[239] A HHI mutató, mivel valamennyi versenytárs piaci részesedését figyelembe veszi, egyszerre tükrözi a szolgáltatók számának és a piaci részesedéseknek az eltéréseit. A HHI-mutató vizsgálatából ennek megfelelően a szolgáltatószámmal és a piaci részesedések vizsgálatával kapcsolatos következtetésekhez hasonlóak fogalmazhatók meg. A volt koncessziós terület megosztottsága ebben az esetben is egyértelműen látszik és az adatok idősoros vizsgálata ebben az esetben is az eltérés tartós fennmaradását valószínűsíti.

[240] A piaci részesedések és ezzel összefüggésben a HHI-mutató értékeinek településszintű vizsgálata alapján megállapítottam, hogy a szolgáltatószámhoz hasonlóan a piaci részesedések is jelentős területi eltéréseket mutatnak, az eltérések ebben az esetben is nagyobb egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek, a homogenitás követelménye tehát ebben az esetben is teljesíthető egybefüggő területek azonosításával.

*Strukturális tényezők vizsgálatának eredménye*



[241] A strukturális tényezők vizsgálatának főbb eredményei a következőképpen foglalhatók össze:

- Bár a UPC volt koncessziós területén is szoros összefüggés van a település mérete és a településen jelen lévő szolgáltatók száma között, azonban a települések közötti eltérések jobban megragadhatók az alternatív szolgáltatók hálózatfejlesztési irányainak vizsgálatával (Üzleti titok);
- Az alternatív szolgáltatók földrajzi jelenléte mind a szolgáltatók számában, mind a piaci részesedésekben jelentős eltéréseket okoz, ennek mentén egymástól jelentősen eltérő versenyjellemzőkkel bíró települések azonosíthatók;
- A belépési korlátokban, a szolgáltatók számában és a piaci részesedésekben meglévő földrajzi eltérések egybefüggő földrajzi területek mentén jelentkeznek a homogenitás követelménye teljesíthető egybefüggő (szigetszerű) területek azonosításával.

[242] A strukturális tényezők vizsgálata alapján tehát a UPC volt koncessziós területe esetében is indokolt lehet a piaci verseny korábban vizsgált szempontjait együttesen figyelembe vevő mutató kidolgozása, ami lehetővé teszi az egyes települések homogén csoportokba sorolását. Az eltérő strukturális jellemzőkkel jellemző földrajzi piacok elkülönítése ugyanakkor csak abban az esetben indokolt, ha a szolgáltatók számában, piaci részesedésekben meglévő különbségek mellett a kínálat és az alkalmazott árak is jelentősen eltérnek az egyes földrajzi területeken, tehát a földrajzi piacok elkülönítéséhez használt strukturális kritériumok mellett a magatartási kritériumok is teljesülnek. Ennek megfelelően a települések homogén csoportjainak kialakítását megelőzően ebben az esetben is megvizsgálom a magatartási kritériumok teljesülését és – amennyiben a vizsgálatok alapján indokolt – ezt követően kerülhet sor a földrajzi piacok strukturális és magatartási tényezőket együttesen figyelembe vevő elkülönítésére.

#### I.6.2.2.3.2. Magatartási tényezők vizsgálata

[243] A korábban leírtaknak megfelelően a földrajzilag összetartozó területek igazolásához további szükséges érv a területenként eltérő, de adott területen belül tartósan egységes szolgáltatáskínálat és ár alkalmazása.

[244] Ahogyan korábban megállapítottam, a helyhez kötött telefonszolgáltatás esetében a piacon kínált szolgáltatások funkcionalitásában, a főbb szolgáltatásjellemzőket tekintve nem térnek el jelentősen egymástól, a szolgáltatáskínálat homogén, az egyes szolgáltatások közötti különbségek elsősorban az árakban jelentkeznek. A magatartási tényezők vizsgálata a telefonszolgáltatások esetén ennek megfelelően ebben az esetben is elsősorban az árazási gyakorlat vizsgálatát jelentheti.

[245] A UPC általános szerződési feltételeinek vizsgálata alapján megállapítható, hogy a UPC a volt koncessziós területén belül és azon kívül eltérő árazási gyakorlatot követ, a 29-es körzet esetében a szolgáltató a többi területtől eltérő díjcsomagokat alakított ki. Az ÁSZF vizsgálata alapján a UPC volt koncessziós területén belül nem azonosíthatók az árazásban meglévő területi eltérések. Hasonlóképpen, az ÁSZF-ek vizsgálata alapján a UPC volt koncessziós területén jelen lévő jelentősebb szolgáltatók esetében sem mutathatók ki az árazási gyakorlatban meglévő, a UPC volt koncessziós területén belüli területi különbségek. Az általános szerződési feltételek ugyanakkor nem tartalmazzák valamennyi, a szolgáltatók által alkalmazott árat, így önmagában az ÁSZF-ek vizsgálata alapján nem jelenthető ki, hogy a szolgáltatók nem alkalmaznak tartósan vagy időszakosan, területileg eltérő árakat (Mindazonáltal a területileg eltérő árak alkalmazása a UPC volt koncessziós területe esetében – a terület nagysága és jellegzetességei miatt – kevésbé valószínű.)

[246] Az árazási gyakorlat területi eltéréseinek feltárásához ebben az esetben is szükség van közvetett – a szolgáltatók nyilatkozataira, illetve a volt koncessziós szolgáltató fajlagos bevételei területi eltéréseinek elemzésére kiterjedő – vizsgálatok elvégzésére.

[247] A piacelemzéshez kapcsolódó adatszolgáltatás során a volt koncessziós szolgáltató **Üzleti titok**.

[248] A fajlagos bevételek vizsgálata közvetetten információval szolgálhat az árak alakulásáról is. Amennyiben az adott terület volt koncessziós szolgáltatója esetében jelentős, tartósan fennálló földrajzi eltérések azonosíthatók a fajlagos bevételekben, az területi szempontok alapján kialakított árazásra utalhat. Fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy a fajlagos bevételekben meglévő területi eltérésekben nemcsak a földrajzilag esetlegesen differenciált árazás hatása, hanem a volumenek területi eltérései (igénybevett szolgáltatás mennyisége, különböző díjcsomagok igénybevevői arányának területi eltérései stb.) is megjelennek, így a fajlagos bevételekben meglévő esetleges területi eltérések önmagukban még nem feltétlenül utalnak területileg eltérő árazásra, a helyes következtetések levonása érdekében az igénybevétel területi eltéréseinek vizsgálata is szükséges. A vizsgálatok során – tekintettel arra, hogy az előfizetők egyre növekvő része a helyhez kötött telefonszolgáltatást olyan díjcsomagban veszi igénybe, amely az előfizetési díj ellenében lebeszélhető percek tartalmaz – a forgalmi bevételeket elkülönülten nem, hanem csak az előfizetési és egyszeri díjakból származó bevételekkel összevonva vizsgáltam.

[249] A vizsgálatok során arra a kérdésre kerestem a választ, hogy a rendelkezésre álló adatok alapján kialakíthatók-e olyan homogén településcsoportok, amelyek esetében a fajlagos bevételek és az igénybevétel egyes jellemzőinek eltérései más területektől eltérő, tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra utalnak. A vizsgálatokat három egymást követő évre vonatkozóan végeztem el.

[250] A 33. ábra a UPC volt koncessziós területén mutatja be az egy percre, illetve az egy előfizetőre jutó (egyszeri és előfizetési díj, illetve forgalmi díj) bevételeket a lakossági szegmens vonatkozásában<sup>44</sup>.



**33. ábra: UPC helyhez kötött telefonszolgáltatásának egy előfizetőre jutó bevételei saját volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[251] Az egy előfizetőre jutó bevételeket vizsgálva azonosíthatók területi eltérések, ugyanakkor az átlagos bevételek eltérései viszonylag szűk sávban mozognak (szórás/átlag=6,6%). Az egy előfizetőre jutó bevételek és a UPC telefonszolgáltatás piacán meglévő piaci részesedése között egyik vizsgált évben sem mutatható ki szignifikáns kapcsolat, az adatokból tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra nem lehet következtetni.

<sup>44</sup> A nem lakossági szegmens figyelmen kívül hagyása azért szükséges, mert egy kisebb településen található nagyobb nem lakossági előfizető a településadatokat jelentősen „eltérítheti”, ami jelentősen nehezíti az árazási gyakorlat vizsgálatát.



**34. ábra: UPC helyhez kötött telefonszolgáltatásának egy percre jutó bevételei saját volt koncessziós területén településenként, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[252] A 34. ábra a UPC által realizált bevételek fajlagos, egy percre jutó értékének területi eltéréseit mutatja be. A UPC által az egyes településeken elért piaci részesedések és az egy percre jutó bevételek között – az egy előfizetőre jutó bevétel értékekhez hasonlóan – ebben az esetben sem azonosítható szignifikáns kapcsolat, a fajlagos bevételek eltérései ebben az esetben is az indított hívásforgalom területi eltéréseihez igazodnak.

[253] Természetesen nem zárható ki, hogy a versenyhelyzettől függően a volt koncessziós szolgáltató helyi – település, vagy nagyobb területre kiterjedően eltérő – árakat alkalmaz, illetve az értékesítés során a versenyhelyzettől függően eltérő díjcsomagok értékesítését támogatja az egyes településeken, ez azonban az egy előfizetőre jutó bevételekben nem jelentkezik, a rendelkezésre álló adatok alapján egyik vizsgált időszakban sem azonosítottam a fajlagos bevételekben meglévő területi eltéréseket, amelyek tartósan fennálló, területileg differenciált árazásra utalnának.

[254] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a magatartási tényezők vizsgálata alapján a UPC volt koncessziós területén belül a helyhez kötött telefonszolgáltatás, ezen belül a hozzáférési szolgáltatás esetében sem indokolt elkülönült földrajzi piacok azonosítása.

#### 1.6.2.2.3.3. A UPC volt koncessziós területére vonatkozó településszintű vizsgálatok eredménye

[255] A UPC volt koncessziós területére vonatkozó településszintű vizsgálatok eredményeként megállapítottam, hogy a belépési korlátokban, a szolgáltatók számában és a piaci részesedésekben jelentős eltérések azonosíthatók a volt koncessziós területen belül. A szolgáltatáskínálat és az árak vizsgálata ugyanakkor nem támasztotta alá a földrajzi piacok elkülönítésének szükségességét. Ennek megfelelően a UPC volt koncessziós területén belül nem azonosítottam elkülönült földrajzi piacokat.

[256] A volt koncessziós területen belüli földrajzi piacok azonosításával kapcsolatos döntés során ebben az esetben is tekintettel voltam a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán zajló versenyre jelentős hatást gyakorló piaci szempontokra:

- A helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán a piaci részesedésekben az elmúlt években kialakult jelentős területi különbségek nem elsősorban a telefonszolgáltatás, hanem más – a telefonszolgáltatással gyakran együtt értékesített internet, illetve TV szolgáltatások – piacain zajló verseny következtében alakultak ki. A piaci döntéseket – így a piaci belépéssel kapcsolatos döntést – egyre kevésbé befolyásolják a telefonszolgáltatással kapcsolatos szempontok.
- Bár kritikus mértékű helyettesítést nem tártam fel és így egyik szolgáltatást sem azonosítottam a piac részeként, mind a mobil telefonszolgáltatás, mind az egyre szélesebb körben elérhető és igénybevett, számítógépes alkalmazással hozzáférhető nem menedzselt VoIP

szolgáltatások (OTT-szolgáltatások) külső nyomást gyakorolnak a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacára és befolyásolják a „hagyományos” helyhez kötött telefonszolgáltatásokat nyújtó szolgáltatók piaci magatartását, árazási gyakorlatát. Ezek a hatások földrajzilag differenciálatlanul érvényesülnek.

### I.6.3. Földrajzi vizsgálat összegzése, azonosított földrajzi piacok

[257] A strukturális és magatartási vizsgálatok eredményeként az inkumbens szolgáltatók volt koncessziós területei határozhatóak meg olyan földrajzi piacként, ahol a versenyfeltételek külön-külön homogének és szignifikánsan különböznek a többi terület versenyfeltételeitől.

[258] Ez a három földrajzi piac az ország teljes területét lefedi. A földrajzi piacok mindegyikén megállapítható, hogy egyetlen szolgáltató számára a versenyfeltételek kedvezőbbek, mint minden más szolgáltató számára. Ez a kedvezőbb feltételek között levő szolgáltató mindegyik esetben megegyezik az inkumbens szolgáltatóval.

[259] A homogén versenyfeltételekkel rendelkező földrajzi területeket a 18. táblázat tartalmazza.

Földrajzi piacok	Számozási területek számai	Volt koncessziós szolgáltató
1. földrajzi piac	1, 22, 23, 26, 34, 35, 36, 37, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 52, 53, 54, 56, 59, 69, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 82, 83, 84, 85, 87, 92, 93, 94, 96, 99	Magyar Telekom
2. földrajzi piac	24, 25, 27, 28, 32, 33, 57, 62, 63, 66, 68, 88, 89, 95	Invitel
3. földrajzi piac	29	UPC

**18. táblázat: Homogén versenyfeltételekkel rendelkező földrajzi piacok**

(Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés)

[260] Az elvégzett vizsgálatok alapján a következő földrajzi piacokat azonosítottam:

**1. számú földrajzi piac:** Magyarország területének – az ANFT 1. sz. mellékletének 2.1.3. pontja alapján meghatározott – 1, 22, 23, 26, 34, 35, 36, 37, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 52, 53, 54, 56, 59, 69, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 82, 83, 84, 85, 87, 92, 93, 94, 96, 99 hívószámú számozási területei;

**2. számú földrajzi piac:** Magyarország területének – az ANFT 1. sz. mellékletének 2.1.3. pontja alapján meghatározott – 24, 25, 27, 28, 32, 33, 57, 62, 63, 66, 68, 88, 89, 95 hívószámú számozási területei;

**3. számú földrajzi piac:** Magyarország területének – az ANFT 1. sz. mellékletének 2.1.3. pontja alapján meghatározott – 29. hívószámú számozási területe.

### I. 7. A piacok érintettségének vizsgálata

[261] A 2007/879/EK Ajánlás a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű kiskereskedelmi piacot az ex-ante szabályozás szempontjából érintett piacként azonosította. A 2007/879/EK számú ajánlás felülvizsgálatát követően kiadott 2014/710/EU Ajánlás mellékletében a Bizottság ugyanezen kiskereskedelmi piacokat nem minősítette ismételten ex-ante piacsabályozási szempontból érintettnek.

[262] A 2014/710/EU Ajánlás preambuluma (22) pontja alapján a 2007/879/EK Ajánlás mellékletében szereplő 1. piac érintettségét a nemzeti szabályozó hatóságoknak – a hármas ex-ante

kritériumrendszer alapján – vizsgálniuk kell. A 2014/710/EU Ajánláshoz fűzött Explanatory Note<sup>45</sup> 5. pontja továbbá kimondja, hogy azon piacok esetében, amelyeket a Bizottság a továbbiakban nem tart az ex-ante szabályozás szempontjából érintettnek, de amelyekben valamely nemzeti szabályozó hatóság korábbi piacelemzési eljárása során jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatót azonosított, illetve rá kötelezettséget rótt ki, a nemzeti szabályozó hatóságnak a piacelemzési eljárást le kell folytatnia, és az eljárás során részletesen vizsgálnia kell a piac ex-ante szabályozás szempontjából való érintettségét a hármas ex-ante kritériumrendszer részletes vizsgálatával.

[263] A piacok ex-ante szabályozási szempontból való érintettségét a Bizottság három feltétel vizsgálatával állapítja meg. Ezek a következők:

- Magas és nem átmeneti belépési korlátok létezése a piacon
- Hatékony versenyhez való közeledés
- A versenyjog (ex post) alkalmazásának elégtelensége

[264] A három feltétel kumulatív, egymásra épül és mindhárom feltételnek teljesülnie kell ahhoz, hogy valamely piac ex-ante szabályozási szempontból érintettnek legyen tekinthető.

[265] A továbbiakban a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” azonosított kiskereskedelmi piacainak érintettségét vizsgálom a fenti kritériumok alapján. A vizsgálatok következtetései mindhárom piac esetében érvényesek, amennyiben valamely azonosított piacon eltérő következtetés fogalmazható meg, azt az adott szempontnál külön jelzem.

#### I.7.1. Magas és tartós belépési korlátok

[266] Magas és tartós belépési korlátokról egy adott piacon akkor beszélhetünk, ha a piac strukturális és/vagy jogi-szabályozási jellemzői nem teszik lehetővé a piacra való belépést. Magas és tartós belépési korlátok fennállása esetén még egy, a piacon lévő(k)nél hatékonyabb vállalkozás sem képes arra, hogy a piacra tartósan belépjen és ott megmaradjon. A magas és tartós belépési korlátok ily módon akadályozhatják a hatékony verseny kialakulását a piacon, ami – a belépési korlátok mögötti verseny elégtelen szintje, illetve az ex post versenyjogi beavatkozás elégtelensége esetén – ex-ante szabályozói beavatkozást indokolhat a vizsgált piacon.

[267] A 2014/710/EU Ajánláshoz fűzött Explanatory Note a belépési korlátok két fajtáját különíti el, a strukturális és jogi-adminisztratív korlátokat. Strukturális korlátok abban az esetben léteznek, ha a fennálló keresleti szint és az alkalmazott technológia jellemzői, valamint a kapcsolódó költségviszonyok alapján a piacra lépés szempontjából egyenlőtlen feltételekkel szembesül a korábban piacra lépő (és ott jelentős pozíciókat szerző vállalat) és egy később piacra lépő cég. Jogi és adminisztratív korlátok akkor érvényesülnek, amikor a belépőre vagy belépni szándékozóra nézve hátrányos feltétel forrása nem gazdasági jellegű, hanem a piacon érvényesülő jogszabályi, adminisztratív vagy egyéb állami szabályozás következménye.

##### I.7.1.1. Jogi-adminisztratív korlátok

[268] Jogi-adminisztratív korlátnak tekinthető minden olyan jogszabály, adminisztratív előírás vagy egyéb állami intézkedés, amely befolyásolja – akadályozza – a piacra való belépést, illetve a piaci működést. Közvetlen belépési akadálynak tekinthetőek azok az intézkedések, amelyek kizárják, vagy feltételhez

<sup>45</sup> Commission Staff Working Document, Explanatory Note, Accompanying document of the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services

kötik új piaci szereplő belépését. Ilyen korlátnak tekinthető, ha a működéshez valamilyen szűkös erőforrásra – pl. frekvenciára – van szükség és a szűkös erőforráshoz való hozzájutás nem lehetséges, vagy korlátozott. Jogi-adminisztratív korlátok azonban nemcsak közvetlenül, hanem piaci hatásaikon keresztül is akadályozhatják a belépést. Ilyen korlátot jelenthet a piacon érvényesülő és a gazdaságos belépést ellehetetlenítő árszabályozás, illetve a hálózatépítéshez kapcsolódó különböző adminisztratív terhek (pl. költséges, körülményes engedélyeztetés) is megakadályozhatják a belépést. A jogi-adminisztratív korlátok vizsgálata során fontos követelmény, hogy a korlátnak tartósan fenn kell állnia, az átmeneti, rövid távon fennálló intézkedéseket az előretekintő vizsgálatok során figyelmen kívül kell hagyni.

[269] Az elektronikus hírközlési szolgáltatások többsége<sup>46</sup> – így a helyhez kötött telefonszolgáltatás – Magyarország területén bejelentést követően szabadon nyújtható. A bejelentés az elektronikus hírközlési szolgáltató és a nyújtani kívánt szolgáltatás alapvető jellemzőinek megadását jelenti, amelyet követően az elektronikus hírközlési szolgáltató a szolgáltatás nyújtását azonnal megkezdheti. A bejelentési kötelezettség nem jelent jelentős adminisztratív terhet az új belépők számára és semmiképpen sem tekinthető a belépést akadályozó jogi korlátnak. Ezt támasztják alá a Hatóság nyilvántartásából származó adatok is, amelyek azt mutatják, hogy az elmúlt években jelentős számú (100 körüli) szolgáltató jelentkezett be helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtására.

[270] A jogi-adminisztratív korlátok a korábbiakban leírtaknak megfelelően közvetetten – tehát a belépés gazdasági feltételein keresztül – is akadályozhatják a piaci belépést. A közvetett korlátok vizsgálata során el kell különíteni azt az esetet, ha az új belépő saját hálózat kiépítésével lép a piacra, illetve ha más szolgáltató hálózatát használja. Az első esetben az új belépő számára a hálózat kiépítése során a belépési költségek között a hálózat kiépítésével kapcsolatos hatósági eljárások költségei is jelentkeznek, míg a más hálózatán történő szolgáltatásnyújtás esetén ezek a költségek közvetlenül<sup>47</sup> nem merülnek fel. Ha a hálózatépítéshez kapcsolódó hatósági eljárások költségeit vizsgáljuk, akkor megállapítható, hogy ezek a költségek a hálózat kiépítéséhez kapcsolódó ráfordításoknak csak kis részét teszik ki és nem tekinthetők a piaci belépést akadályozó korlátnak. A korábban leírtaknak megfelelően közvetett jogi-adminisztratív korlátnak tekinthető az az eset is, amikor a vizsgált piacon olyan árszabályozás érvényesül, ami megakadályozza a gazdaságos belépést még a piacon működő szolgáltatóknál hatékonyabban működő új belépő számára is. A jelen határozatban azonosított hozzáférési piacokon a hozzáférési díjak tekintetében „ársapka” szabályozás van érvényben, amely az előfizetési díjak emelésének mértékét a jelentős piaci erejű szolgáltatók esetében a mindenkori fogyasztói árindex mértékében korlátozza. Ez a szabályozás csak a jelentős piaci erejű szolgáltatókra vonatkozik, a piacra újonnan belépő szolgáltatókat nem érinti. A hozzáférési díjak tekintetében alkalmazott díjszabályozás ennek megfelelően nem tekinthető a gazdaságos piaci belépést megakadályozó jogi-adminisztratív korlátnak a helyhez kötött telefonszolgáltatások piacán.

[271] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a jelen határozatban azonosított piacok esetében nem azonosíthatók olyan jogi-adminisztratív korlátok, amelyek a piaci belépést megakadályoznák.

#### I.7.1.2. Strukturális korlátok

[272] Strukturális korlátok abban az esetben léteznek, ha a fennálló keresleti szint és az alkalmazott technológia jellemzői, valamint a kapcsolódó költségviszonyok alapján a piacra lépés szempontjából egyenlőtlen feltételekkel szembesül a korábban piacra lépő (és ott jelentős pozíciókat szerző vállalat) és egy később piacra lépő cég. Strukturális korlátok jelenlétére utalhat, ha a piacon abszolút

<sup>46</sup> „Eht. 74. § (3) Amennyiben külön jogszabály alapján a szolgáltatás nyújtásához szükséges rádiófrekvenciák használati jogának megszerzéséhez egyedi használati engedély nem szükséges, a szolgáltatás szabadon nyújtható.”

<sup>47</sup> A hálózatot biztosító szolgáltató által a hálózati szolgáltatásért felszámított díj természetesen az igénybevett hálózat kiépítésével kapcsolatos költségeket – így a hatósági eljárások költségeit – is tartalmazhatja.



költségelőnyök és/vagy jelentős méret- és választékgazdaságossági hatások érvényesülnek, de erre utalhat az is, ha a piacra való belépés jelentős elsüllyedt költségekkel jár, vagy a piacon kapacitáskorlátok érvényesülnek.<sup>48</sup>

[273] A strukturális korlátok vizsgálata során a következő szempontokat szem előtt kell tartani:

- Előretekintő megközelítés alkalmazása: a belépési korlátok azonosításhoz nem elegendő, ha azok a vizsgálat időpontjában fennállnak, a strukturális korlátoknak tartósan, az elemzés előretekintő időtávján fenn kell állniuk.
- Az ún. módosított zöldmezős megközelítés alkalmazása: a vizsgálatok során a vizsgált piacon alkalmazott ex-ante szabályozási kötelezettségeket nem kell figyelembe venni, ugyanakkor az egyéb piacokon fennálló, illetve a nem ex-ante típusú szabályozást figyelembe kell venni.

[274] Az ERG hármas kritériumrendszer alkalmazásával kapcsolatos iránymutatása<sup>49</sup> a következő tényezők vizsgálatát javasolja a strukturális korlátok elemzése során:

- Az elsüllyedt költségek szintje;
- A nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés;
- Technológiai előnyök vagy felsőbbrendűség;
- Könnyű vagy privilegizált hozzáférés a tőkepiacokhoz/pénzügyi forrásokhoz;
- Méret-, választékgazdaságosság;
- Vertikális integráció;
- Forgalmazói és értékesítési hálózat fejlesztésének korlátai;
- Termék/szolgáltatási diverzifikáció.

[275] A felsorolt szempontok mellett a múltbeli belépések vizsgálata, illetve – a piac kiskereskedelmi jellege miatt – a felhasználók váltási költségeinek vizsgálata is segíthet annak eldöntésében, hogy a vizsgált piacon érvényesülnek-e strukturális belépési korlátok. A következőkben ennek megfelelően ez utóbbi két szempontot is figyelembe veszem a strukturális korlátok vizsgálata során.

#### I.7.1.2.1. Strukturális kritériumok vizsgálata

##### Elsüllyedt költségek szintje

[276] Az elsüllyedt költségek szintje alapvetően befolyásolja a piaci belépési feltételeket. Amennyiben az elsüllyedt költségek szintje magas, a piaci belépés, a szolgáltatásnyújtás megkezdése jelentős kezdeti, fix költségekkel jár. A piacra korábban belépő szolgáltató így jelentős előnyben van, hiszen esetében az elsüllyedt költségek már nagyrészt vagy teljesen megtérültek, így a díjaknak döntően csak a változó költségek kell fedezetet nyújtaniuk. Ezzel szemben a piacra újonnan belépő szolgáltató esetében a díjaknak a fix költségeket is teljes egészében fedezniük kell. Ilyen körülmények között a gazdaságos belépés még a piacon lévő szolgáltatónál hatékonyabb új belépő esetén sem biztosított. Az elsüllyedt költségek magas szintje ily módon strukturális piaci lépési korlátként működhet.

[277] A jelen határozatban azonosított hozzáférési piacok esetében a piaci belépés alapvetően kétféle módon képzelhető el: saját hálózaton nyújtott szolgáltatással, illetve valamilyen nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételével. Ez utóbbi esetben az új belépő a szolgáltatást részben vagy teljes egészében nagykereskedelmi inputok felhasználásával állítja elő.

[278] A helyhez kötött telefonszolgáltatás esetében egy teljes hálózat zöldmezős kiépítése jelentős elsüllyedt költségekkel jár, amelynek legjelentősebb részét a hozzáférési hálózat kiépítésével

<sup>48</sup> Explanatory Note 2.2. (i) pont

<sup>49</sup> ERG report on Guidance on the application of the three criteria test (ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test



kapcsolatos ráfordítások képviselik, de ide tartoznak a szolgáltatásindítással kapcsolatos egyéb költségek is (pl. egyszeri kiskereskedelmi marketing, értékesítési költségek). Figyelembe véve a helyhez kötött telefonszolgáltatás piaci szerepének fokozatos átalakulását (kiegészítő jelleg erősödése) és a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán érvényesülő árszintet, nem életszerű feltételezés, hogy kizárólag a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása érdekében valamely új belépő saját hálózat kiépítésével lépjen be a piacra. Ennek látszólag ellentmond, hogy az elmúlt években számos földrajzi területen jelentős hálózatfejlesztések zajlottak le<sup>50</sup> és számos vállalkozás saját hálózaton nyújtott telefonszolgáltatással lépett be a piacra. Megállapítható azonban, hogy ezek a fejlesztések tipikusan nem egy teljesen új, a telefonszolgáltatás nyújtására szolgáló hálózat teljes kiépítését, hanem meglévő, elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózatok továbbfejlesztését jelentették. (Ezzel kapcsolatban lásd bővebben az elmúlt évek belépéseivel kapcsolatos vizsgálatokat ismertető részt.) Az elsüllyedt költségek piaci belépést korlátozó hatását tehát csökkentheti, amennyiben a kiépített hálózat a telefonszolgáltatás mellett más szolgáltatás nyújtására is alkalmas, ez azonban nem változtat azon a megállapításon, hogy amennyiben valamely szolgáltató kizárólag a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása érdekében kíván belépni a piacra, akkor az saját hálózat kiépítésével nem valósítható meg gazdaságosan<sup>51</sup>.

[279] Abban az esetben, ha a piacra lépő szolgáltató nem – vagy nem teljes egészében – saját hálózat kiépítésével kíván a piacra lépni, arra a jelenlegi szabályozási körülmények között a megfelelő nagykereskedelmi szolgáltatások igénybevételével (pl. hurokátengedés) van lehetősége. Ebben az esetben a piacra lépés alacsonyabb elsüllyedt költségek mellett megvalósítható. Megállapítható ugyanakkor, hogy a kiskereskedelmi díjszintet, illetve a szabályozott nagykereskedelmi díjak szintjét figyelembe véve a gazdaságos belépés ebben az esetben is valószínűsíthetően csak akkor valósítható meg, ha az új belépő a nagykereskedelmi input felhasználásával a telefonszolgáltatás mellett más (pl. internet) szolgáltatást is nyújt.

[280] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a jelen határozatban azonosított piacokra való belépés során az új belépő jelentős, a belépést akadályozó elsüllyedt költségekkel szembesül, amennyiben a belépést saját hálózat kiépítésével kívánja megvalósítani. A rendelkezésre álló, szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások ugyanakkor jelentősen csökkentik az elsüllyedt költségek szintjét, önmagában a telefonszolgáltatás nyújtása céljából történő belépés azonban még ebben az esetben sem valósítható meg gazdaságosan. Több szolgáltatás (telefon+internet, telefon+televízió, telefon+internet+televízió) együttes nyújtása a belépést mindkét esetben gazdaságossá teheti.

#### Nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés

[281] Az elsüllyedt költségek vizsgálata során megállapítottam, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatás esetében az elsüllyedt költségek legjelentősebb részét a hozzáférési hálózat kiépítésének költségei teszik ki, ami azt is jelenti, hogy ez a hálózatrész tekinthető a legnehezebben megkettőzhető infrastruktúra elemnek. A potenciális piacra lépő csak akkor vállalja az infrastruktúra megkettőzésével járó beruházási költségeket, ha kilátása van arra, hogy mind a beruházás egyszeri költségei, mind a szolgáltatásnyújtással kapcsolatosan folyamatosan felmerülő költségei megtérülnek az árbevételből. A későbbi belépés magasabb hosszú távú költségszintet és – a kezdeti időszakban mindenképpen, de később is valószínűsíthetően – kisebb előfizetői bázist jelent. Ez azt jelenti, hogy kizárólag a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása érdekében az infrastruktúra gazdaságos megkettőzése nem életszerű feltételezés. (Több szolgáltatás együttes nyújtása esetén az elsüllyedt költségekhez

<sup>50</sup> Ez az esetek jelentős részében más elektronikus hírközlési szolgáltatás (músorterjesztés) nyújtására alkalmas hálózatok hang szolgáltatás nyújtására történő képessé tételét jelentette.

<sup>51</sup> Amennyiben a hang szolgáltatás nyújtására (is) alkalmassá tett hálózaton a fejlesztést követően csak telefonszolgáltatást nyújtanak, akkor az elsüllyedt költségek miatti hátrányt a választékgazdaságossági hatások nem ellensúlyozzák, így az elsüllyedt költségek szempontjában az új belépő ebben az esetben is jelentős hátrányban van.

hasonlóan a nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés, mint belépési korlát szerepét csökkentheti, hogy a költségek több szolgáltatás között oszlanak meg.)

[282] A szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások igénybevételével történő piacra lépés ebben az esetben is csökkentheti a belépési korlát szerepét, hiszen a költségalapú nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevétele esetén az új belépő a nagykereskedelmi szolgáltatást nyújtó szolgáltató költségszintjén juthat hozzá a szolgáltatásnyújtás megfelelő nagykereskedelmi inputjaihoz.

#### Technológiai előnyök vagy felsőbbrendűség

[283] Technológiai előny, mint belépési korlát abban az esetben érvényesül, ha a piacon jelenlévő szolgáltatók olyan új, a szolgáltatás(ok) olcsóbb, hatékonyabb és/vagy magasabb szintű nyújtását lehetővé tévő technológiával rendelkeznek, amelyekkel a potenciális új belépők nem rendelkeznek.

[284] A vizsgált piacon a hagyományos keskenysávú telefon hozzáférések mellett a szélessávú hozzáféréseken nyújtott, menedzselt IP alapú telefon hozzáférések vannak jelen. Keskenysávú hozzáférésekkel döntően az inkumbens szolgáltatók, IP alapú hozzáférésekkel pedig mind az inkumbens, mind az alternatív szolgáltatók rendelkeznek. A két hozzáférési típus az előfizető számára hasonló szolgáltatási jellemzőket biztosít, ezért a különböző hozzáférés típusokat alkalmazó szolgáltatók összehasonlításában érdemi technológiai fölény vagy hátrány nem azonosítható. Mind a keskenysávú, mind az IP alapú telefon hozzáférés a piacon elérhető kiforrott technológia, amely esetében az innováció szerepe a fogyasztókért folytatott versenyben nem meghatározó. Ennek megfelelően egy potenciális új belépő esetében nem azonosítható olyan technológiai hátrány, amely a belépést akadályozná.

#### Könnyű vagy privilegizált hozzáférés a tőkepiacokhoz/pénzügyi forrásokhoz

[285] A pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés, mint belépési korlát szerepe a teljes egészében saját hálózat kiépítésével piacra lépő szolgáltatók esetében jelentősebb, míg a nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételével piacra lépő szolgáltatóknál kisebb. Ez összefüggésben van a kétféle belépés tőkeigénye közötti különbséggel.

[286] A saját telefonhálózat zöldmezős kiépítése jelentős beruházást igényel és a beruházás megtérülési ideje közép-, illetve hosszú távú, ezért a tőkepiacokhoz/pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés ebben az esetben kiemelkedő fontosságú az új belépő számára. A potenciális belépők a piacon már jelenlévő szolgáltatókhoz képest a hálózat fejlesztéséhez szükséges tőke bevonása tekintetében jelentős hátrányban vannak, esetükben – mivel a már meglévő helyi hálózatok mellett egy új, de alapvetően ugyanolyan szolgáltatások nyújtására képes hálózat kiépítése a magasabb kockázat miatt az iparági elvárt hozamszintnél valószínűleg csak rosszabb feltételekkel (vagy egyáltalán nem) finanszírozható – a fejlesztéshez szükséges tőke bevonása nehézségekbe ütközhet. Amennyiben a belépés egy meglévő, elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat továbbfejlesztésével történik, akkor a pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés, mint belépési korlát szerepe kisebb, a bevonandó források mértéke és a kapcsolódó kockázat<sup>52</sup> is alacsonyabb.

[287] A nagykereskedelmi szolgáltatások igénybevételével történő szolgáltatásnyújtás tőkeigénye alacsonyabb, ebben az esetben a szolgáltatásindítással kapcsolatos kockázat, így az elvárt hozamszint is alacsonyabb. Ebben az esetben a belépéshez és a szolgáltatásindításhoz szükséges tőke bevonása könnyebben megvalósítható. A szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások

<sup>52</sup> A más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat telefonszolgáltatás nyújtására való alkalmassá tétele az új belépő piaci lehetőségeit, mozgásterét növeli, így a fejlesztés a teljes vállalás kockázat csökkenéséhez is hozzájárulhat.

rendelkezésre állása tehát jelentősen csökkentheti a pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés, mint belépési korlát szerepét.

### Méretgazdaságosság

- [288] A méretgazdaságosság forrása a termelésnövekedés révén elérhető fajlagos költségcsökkenés. A méretgazdaságossági hatás azt takarja, hogy egy adott szolgáltatás kibocsátásának növekedésével a termelés átlagköltsége (egységnyi outputra jutó input) csökken. (Ez a fix költségekre vezethető vissza.) Minél nagyobb kezdeti beruházást igényel egy iparág, annál jelentősebb méretgazdaságossági hatások jelentkezhetnek. Amint azonban a kezdeti beruházások időben távolodnak, ez a hatás csökken.
- [289] A korábbi szempontokhoz hasonlóan a méretgazdaságosság vizsgálata során is meg kell különböztetni a piaci belépés különböző módjait. Saját telefonhálózat zöldmezős kiépítése jelentős kezdeti beruházással jár, ami – a kezdeti időszakban mindenképpen, de utána is valószínűsíthetően – alacsonyabb előfizetői bázissal párosul. Ennek megfelelően az új belépő a méretgazdaságosság tekintetében jelentős hátrányban van a piacra korábban belépő és jelentősebb előfizetői bázissal rendelkező szolgáltatóval szemben. A méretgazdaságossági hatás szerepe az „utolsó mérföldön”, tehát a hálózat egyedi előfizetői szakaszain kisebb, a magasabb hálózati szinteken jelentősebb. Amennyiben a belépés egy meglévő, elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat továbbfejlesztésével történik, akkor az új belépő méretgazdaságossági hátránya az alacsonyabb kezdeti beruházásszükséglet miatt kisebb, de az alacsonyabb előfizetői bázis miatt ebben az esetben is fennáll.
- [290] A megfelelő nagykereskedelmi szolgáltatások igénybevétele csökkentheti a méretgazdaságosság, mint belépési korlát szerepét. A szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások – a piacra már korábban belépett, saját hálózattal rendelkező szolgáltató költségeit tükröző – költségalapú díjai biztosítják, hogy a méretgazdaságossági hátrányok az új belépő számára a kiskereskedelmi szolgáltatás nyújtásához szükséges hálózati szolgáltatás tekintetében ne jelentkezzenek. Megjegyzendő, hogy a kiskereskedelmi költségek tekintetében – az alacsonyabb előfizetői bázis miatt – az új belépő ebben az esetben is kedvezőtlenebb helyzetben van, mint a piacra már korábban belépő, magasabb előfizetői bázissal rendelkező szolgáltató, a kiskereskedelmi tevékenység esetében ugyanakkor a fix költségek mind nagyságukban, mind arányukban lényegesen kisebbek, mint a hálózati tevékenységek esetében, ezért a méretgazdaságossági hátrány a kiskereskedelmi költségek tekintetében kevésbé korlátozza a belépést.

### Választékgazdaságosság

- [291] A választékgazdaságosság hatása abból ered, hogy az egységnyi kibocsátásra eső költségek csökkennek annak következtében, ha ugyanazon vállalkozás egy termékét vagy szolgáltatását egy vagy több más termékkel, szolgáltatással együtt, közös termelési folyamatban állítja elő. A költségmegtakarítás abból származik, hogy e termékek és szolgáltatások esetében azonos eljárásokat, folyamatokat alkalmaznak. Hálózati infrastruktúrát igénylő szolgáltatások esetén jelentős választékgazdaságossági előnyt biztosíthat a szolgáltató számára az, hogy több szolgáltatását is alapvetően ugyanazt az infrastruktúrát igénybe véve nyújtja.
- [292] A választékgazdaságosság vizsgálata során a korábbi szempontokhoz hasonlóan meg kell különböztetni a piaci belépés különböző módjait. Amennyiben az új belépő úgy dönt, hogy saját telefonhálózat zöldmezős kiépítésével lép be a piacra, akkor a saját üzleti döntésétől függ, hogy milyen hálózatot épít, illetve milyen szolgáltatásokat kínál az előfizetői számára. Ebben az esetben az új belépő és a piacra korábban belépő, saját hálózattal rendelkező szolgáltató között a választékgazdaságosság tekintetében nincs lényegi különbség. Hasonló a helyzet egy meglévő,

elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat továbbfejlesztésével történő belépés esetén, ebben az esetben a választékgazdaságossági hatás adott, hiszen a hálózaton már eleve nyújtanak más elektronikus hírközlési szolgáltatás(oka)t.

[293] Amennyiben az új belépő más szolgáltató hálózatán, valamilyen nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételével lép be a piacra, akkor az igénybe vett nagykereskedelmi szolgáltatás jellemzői jelentősen korlátozhatják a nyújtható szolgáltatások körét. A helyhez kötött szolgáltatások teljes választékát (telefon, internet, televízió) elméletileg a teljes helyi hurok átengedés igénybevételével nyújthatja az új belépő. A hurok átengedés lehetősége azonban gyakorlatilag a réz érpáras hálózatra szorítkozik, amelynek technológiai korlátai miatt a televízió szolgáltatás nyújtása műszaki akadályokba ütközik.

[294] A leírtak alapján megállapítható, hogy a választékgazdaságosság esetében a többi belépési korláttól eltérően a saját hálózat kiépítésével piacra lépő szolgáltató kedvezőbb helyzetben van, mint a szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételével piacra lépő szolgáltató.

### Vertikális integráció

[295] A vertikális integráció azt jelenti, hogy egy vállalkozás (esetleg több azonos érdekkörbe tartozó vállalkozás) az értéklánc különböző szintjein elhelyezkedő piacokon egyaránt jelen van. Az ilyen szolgáltató a termelési folyamat különböző szintjeinek egy vállalkozáson belüli integrálása miatt képes a jobb árak elérésére (pl. eltérő belső és külső árak meghatározásával) és ebből fakadóan a piaci előnyszerzésre.

[296] A vertikális integráció, mint belépési korlát szerepe a jelen határozatban azonosított piacok esetében akkor értelmezhető, ha az új belépő nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételével lép be a piacra. Saját hálózat kiépítésével, illetve meglévő, elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat továbbfejlesztésével történő belépés esetén ugyanis a piacra már korábban belépett szolgáltatókhoz hasonlóan az új belépő is teljesen integrált működést folytat az értéklánc mentén.

[297] Amennyiben az új belépő a kiskereskedelmi szolgáltatás nyújtásához szükséges hálózati szolgáltatást más szolgáltatótól veszi igénybe, akkor a nagykereskedelmi szolgáltatást nyújtó szolgáltató által megállapított eltérő külső és belső árak belépési korlátot jelenthetnek az új belépő számára. Ez a jelen határozatban azonosított piacokra való belépéshez szükséges nagykereskedelmi szolgáltatások esetében is érvényesül, a nagykereskedelmi szolgáltatások (pl. hurokátengedés) árai figyelembe veszik a jelentős piaci erejüként azonosított szolgáltató nagykereskedelmi költségeit. Ezeknek a költségelemeknek a mértéke azonban nem akkora, hogy önmagában belépési korlátként funkcionálna.

### Forgalmazói és értékesítési hálózat fejlesztésének korlátai

[298] A meglévő forgalmazói és értékesítési hálózat mind az ügyfélmegszerzés, mind az ügyfélmegtartás költségei tekintetében jelentős előnyt jelenthet a piacon lévő szolgáltatók számára a potenciális új belépőkkel szemben. Bár a kiskereskedelmi költségeken belül a fix költségek aránya alacsonyabb, mint a hálózati költségek esetében, azonban a saját értékesítési, számlázási, ügyfélkezelési stb. rendszerek kialakítása így is jelentős kezdeti beruházásokat tesz szükségessé, ami visszatarthatja a potenciális belépőket a piacra lépéstől.

[299] A forgalmazói és értékesítési hálózat, mint belépési korlát szerepe kisebb abban az esetben, ha az új belépő más – akár elektronikus hírközlési, akár egyéb – szolgáltatások nyújtásához kapcsolódóan már rendelkezik ügyfelekkel, értékesítési csatornákkal, ismert márkánévvel. Ebben az esetben a kezdeti költségek szintje alacsonyabb. A belépési korlát nagysága a korábbiaktól eltérően kevésbé

függ a piaci belépés módjától, ugyanakkor valószínűsíthető, hogy a meglévő, elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat továbbfejlesztésével történő belépés esetén – mivel az új belépő más, elektronikus hírközlési szolgáltatást már nyújt, saját előfizetőkkel, bejáratott értékesítési csatornákkal rendelkezik – a belépési korlát szerepe kevésbé jelentős.

### Termék/szolgáltatás diverzifikáció

[300] A szolgáltatás diverzifikáció azt a gyakorlatot takarja, amikor a szolgáltatók a piacon nyújtott szolgáltatásokat a versenytársaktól megkülönböztethető módon, pl. speciális csomagban, más szolgáltatásokkal együtt kínálják. Amennyiben a potenciális új belépő nem képes hasonló csomagokat előállítani, az visszatarthatja a belépéstől. A helyhez kötött telefon szolgáltatás esetében a szolgáltatás jellege miatt a terméktulajdonságokon alapuló megkülönböztetésnek elhanyagolható a szerepe, a csomagolás ugyanakkor egyre nagyobb szerepet kap a piaci versenyben. A komplex, több szolgáltatást tartalmazó csomagok terjedésével ugyanis egyre inkább jellemzővé válik, hogy a helyhez kötött telefon hozzáférés mellett ugyanazon a hozzáférési hálózaton a szolgáltatók más szolgáltatást (internet, televízió) is kínálnak, illetve más szolgáltatás mellé kínálják a helyhez kötött telefon hozzáférést. Az együttes igénybevétel a legtöbb esetben kedvezőbb árakat is jelent.

[301] A komplex szolgáltatáscsomagok kialakításának képessége közvetlen összefüggésben van a szükséges hálózati inputok feletti rendelkezés lehetőségével. Saját hálózat építésével, illetve a meglévő, elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat továbbfejlesztésével történő piaci belépés esetén a piacra lépő szolgáltató a komplex szolgáltatások kialakításához szükséges hálózati inputokat közvetlenül ellenőrzi, az általa kínált szolgáltatások körének meghatározása, a szolgáltatáscsomagok kialakítása a saját üzleti döntésétől függ, az új belépő és a piacra korábban belépő, saját hálózattal rendelkező szolgáltató között a diverzifikált szolgáltatások kialakításának a lehetősége tekintetében nincs lényegi különbség.

[302] Amennyiben az új belépő a kiskereskedelmi szolgáltatás nyújtásához szükséges hálózati szolgáltatást más szolgáltatótól veszi igénybe, akkor a kritikus hálózati inputok feletti ellenőrzés – az igénybevett nagykereskedelmi szolgáltatás jellegétől függően – korlátozottabb. Ez behatárolja a nyújtható szolgáltatások körét és a csomagképzés, illetve ezzel összefüggésben a szolgáltatás diverzifikáció lehetőségeit. Az új belépő lehetőségei a bitfolyam hozzáférés esetén a legkorlátozottabbak, míg a komplex szolgáltatások kialakítása, illetve a szolgáltatás diverzifikáció területén a legnagyobb szabadságot a hurokátengedés biztosítja az új belépő számára.

### Strukturális kritériumok vizsgálatának eredménye

[303] A 19. táblázat a belépési korlátokhoz kapcsolódó strukturális kritériumok vizsgálatának eredményeit összefoglalóan mutatja be. A táblázat oszlopaiban a piaci belépés egyes módjai, a sorokban az egyes kritériumok találhatóak, a metszetek az egyes kritériumok, mint belépési korlátok szerepét mutatják be.

	Saját, telefonszolgáltatás nyújtására „zöldmezősen” kiépített hálózattal történő belépés	Elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat továbbfejlesztésével történő belépés	Belépés hozzáférési szolgáltatás igénybevételével
Elsüllyedt költségek	Jelentős korlát	Kevésbé jelentős korlát	Kevésbé jelentős korlát
Nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés	Jelentős korlát	Kevésbé jelentős korlát	Kevésbé jelentős korlát
Technológia előnyök v.	Nem jelent belépési	Nem jelent belépési	Nem jelent belépési



felsőbbrendűség	korlátot	korlátot	korlátot
Könnyű v. privilegizált hozzáférés a tőkepiacokhoz/pénzügyi forrásokhoz	Jelentős korlát	Kevésbé jelentős korlát	Kevésbé jelentős korlát
Méretgazdaságosság	Jelentős korlát	Kevésbé jelentős korlát	Kevésbé jelentős korlát
Választékgazdaságosság	Nem jelent belépési korlátot	Nem jelent belépési korlátot	Közepesen jelentős korlát
Vertikális integráció	Nem jelent belépési korlátot	Nem jelent belépési korlátot	Közepesen jelentős korlát
Forgalmazói és értékesítési hálózat fejlesztésének korlátai	Belépő vállalkozás korábbi piaci, vállalkozási aktivitásától függ (belépés módjától kevéssé)		
Termék/szolgáltatás diverzifikáció	Nem jelent belépési korlátot	Nem jelent belépési korlátot	Közepesen jelentős

**19. táblázat: Strukturális kritériumok vizsgálatának eredménye**

[304] Az elvégzett vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy a kizárólag a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása érdekében történő piacra lépést jelentős belépési korlátok akadályozzák. Saját, telefonszolgáltatás nyújtására „zöldmezősen” kiépített hálózattal való belépés a fennálló strukturális korlátok miatt gyakorlatilag kizárható és a nagykereskedelmi hozzáférési szolgáltatások igénybevételel történő piacra lépés is csak abban az esetben valószínűsíthető, ha a belépést követően a nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételel az új belépő más szolgáltatást (internet, műsorterjesztés) is nyújt előfizetői számára. Az elsődlegesen más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózat továbbfejlesztésével történő belépés esetén nem azonosíthatók a belépést megakadályozó belépési korlátok, fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy a belépés mögött ebben az esetben a gyakorlatban nem, illetve elsősorban nem a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacával kapcsolatos szempontok állnak.

#### 1.7.1.2.2. Váltási hajlandóság és váltási költségek vizsgálata

[305] A jelen határozatban azonosított piacok kiskereskedelmi piacok, ezért a belépési korlátok vizsgálata során a kínálati szempontok mellett a keresleti oldal, ezen belül is elsősorban az előfizetők váltási hajlandóságának, illetve váltási költségeinek vizsgálatára is szükség van. A helyhez kötött telefonszolgáltatások piacán az előfizetős szám stagnál, illetve nagyon kis mértékben nő, így új előfizetők bevonására korlátozott lehetősége van a potenciális új belépőnek, a piaci belépés során döntően a piacon lévő szolgáltatók előfizetőit tudja megcélolni ajánlataival. Amennyiben az előfizetők váltási hajlandósága alacsony és/vagy a váltási költségeik magasak, akkor az új belépő nem lesz képes a gazdaságos működéshez szükséges előfizetős számot megszerezni, ami megghiúsíthatja a sikeres belépést.

#### Váltási hajlandóság vizsgálata

[306] Lakossági piackutatási adatok szerint, 2014 végén, azon háztartások közül, amelyek rendelkeznek helyhez kötött telefon előfizetéssel (ami az összes háztartás 48%-a), 40% mondta azt, hogy nélkülözhetetlen a vezetékes telefon, és csak 7% vélekedett úgy, hogy tulajdonképpen felesleges számára. Ezek az arányok a vezetékes telefont nem rendelkező háztartásokban rendre 0,5%, illetve 93%, mely jól jelzi, hogy azok számára, akik nem rendelkeznek vezetékes telefontal, ez a szolgáltatás nem bír többlet értékkel. Ezt támasztja alá azon adat is, hogy mindössze 1% azon háztartások aránya, akiknél nincs vezetékes telefon előfizetés, viszont tervezik, hogy az elkövetkező egy évben előfizetnek

majd vezetékes telefonvonalra<sup>53</sup>. Az üzleti előfizetések esetén a helyhez kötött telefonhasználat szinte teljes körűnek tekinthető. E körben 77% azoknak az aránya (a közvetlen előfizetők körében 79%), akik szerint a vezetékes telefon meglehetősen fontos vagy teljes mértékben elengedhetetlen. A felmérésben nem szerepelt egyetlen olyan vállalkozás, közintézmény vagy nonprofit szervezet sem, akik jelenleg nem rendelkeznek vezetékes telefon hozzáféréssel, de egy éven belül terveznek előfizetni. Egy piacra újonnan belépő szolgáltató tehát elsősorban a már vezetékes telefontal rendelkező ügyfeleket veheti célba ajánlataival, szolgáltató váltásra ösztönözve őket. Annak megítéléséhez, hogy milyen kilátásai vannak egy újonnan piacra lépőnek az ügyfélkör kiépítésére, az előfizetők váltási hajlandóságának és az ezt befolyásoló tényezőknek a vizsgálata adhat választ.

[307] A váltási hajlandóság több szempontból is megközelíthető. Egyrészt váltásra ösztönözhet, ha az előfizető nem elégedett a szolgáltatójával, illetve magával a nyújtott szolgáltatással. Nagyban növelheti a váltási hajlandóságot, ha az előfizető jól informált, aktívan tájékozódik a lehetőségeiről, tisztában van az éppen aktuális kínálattal, akciókkal. Azt is érdemes megvizsgálni, hogy mennyire rugalmas a kereslete, hogyan vélekedik, áremelés hatására váltana-e szolgáltatót. A váltási hajlandóság jó indikátora lehet, hogy a múltban hányan váltottak szolgáltatót, illetve saját bevallás alapján hányan kívánnak élni ezzel a lehetőséggel a jövőben. Fontos lehet a szolgáltató váltás elutasításával kapcsolatos attitűdök vizsgálata, tehát annak a feltárása, hogy azok a fogyasztók, akik elzárkóznak a szolgáltató váltástól, pontosan miért teszik ezt. (A váltási hajlandóságot csökkentő tényező lehet például a nagy váltási költség – ilyen például a megkötött hűség szerződés esete, vagy ha a jelenlegi csomagkedvezmény nem elérhető az új szolgáltatónál.)

### *Elégedettség*

[308] Lakossági piackutatási adatok alapján<sup>54</sup> a vezetékes telefonszolgáltatással rendelkező 13 év feletti lakossági felhasználók 64%-a teljes mértékben elégedett a szolgáltatással, további 26% pedig többnyire/inkább elégedett, ezen belül a szolgáltatás hibamentessége – egytől ötös skálán – 4,56-os átlag értékelést kapott, míg a kedvező ár szempontjából 4,14-re, a kedvezményes csomagajánlatok szempontjából pedig 4,24-re értékelték az előfizetők a vezetékes telefonszolgáltatásukat. Arra a kérdésre, hogy hogyan ítéli meg a jelenlegi szolgáltatóját, 42% válaszolt úgy, hogy a jelenlegi szolgáltató a legjobb, míg 13% szerint létezik nála jobb szolgáltató is Magyarországon. 45% nem lát lényeges különbséget a szolgáltatók között, vagy nem tudja eldönteni. Az üzleti előfizetőkre vonatkozó kutatás<sup>55</sup> adatai alapján az üzleti előfizetők a vezetékes telefonszolgáltatásukat nyújtó szolgáltatót – egytől ötös skálán – értékelve az átlagérték egy szolgáltató esetében sem volt rosszabb négyesnél, a jellemző értékek a nagyobb szolgáltatóknál 4,1-4,4 között alakulnak. A piackutatási adatok alapján megállapítható, hogy a fogyasztók alapvetően elégedettek a telefonszolgáltatással, bár az ár tekintetében az elégedettség valamivel alacsonyabb<sup>56</sup>.

### *Tájékozottság*

[309] Piackutatási adatok<sup>57</sup> alapján a lakossági előfizetők csupán 21%-a törekszik arra, hogy naprakész legyen a szolgáltatók ajánlataival kapcsolatban (ezért több szolgáltató ajánlatát is átnézi, és

<sup>53</sup> Ezzel szemben a vezetékes telefontal rendelkező háztartások 4,1%-a tervezi a szolgáltatás éven belüli lemondását. Összességében tehát a számok a piac további zsugorodását vetítik előre.

<sup>54</sup> Forrás: NMHH participációs piackutatás

<sup>55</sup> Forrás: NMHH üzleti piackutatás

<sup>56</sup> Ez utóbbi megállapítást támasztják alá az NMHH lakossági távközlési szokásokkal kapcsolatban éves rendszerességgel elvégzett piackutatási adatai is, amelyek szerint a telefonszolgáltatással kapcsolatos átlagos költség (2014-ben havi 3066 Ft) kevéssel a fogyasztók által ideálisnak tartott tartomány felett (2014-ben havi 2200-3000 Ft) található.

<sup>57</sup> Forrás: NMHH participációs piackutatás



összehasonlítja a döntést megelőzően), 41% törekszik arra, hogy mindig a legjobb árú szolgáltatást vegye igénybe, viszont az előfizetők 20%-a kicsivel többet is hajlandó azért fizetni, hogy kevesebb utánajárással jusson a szolgáltatáshoz. 31% válaszolt úgy, hogy többnyire igyekszik megfontolni az új szolgáltatók ajánlatait és 29% azok aránya is, akik figyelembe veszik az akciókat és igyekeznek azok közül választani. 35% viszont azt a választ adta, hogy a távközlési szolgáltatók ajánlatai többnyire átláthatatlanok és nehezen érhetőek számára. Az előfizetők tájékozottsága szempontjából az új piacra lépőnek tehát nincs akkora hátránya a szolgáltató váltásra való ösztönzés terén, mint a többi vizsgált paraméter tekintetében.

### *Árérzékenység*

[310] Arra a kérdésre, hogy mit tenne akkor, ha a jelenlegi használati szokások mellett 10%-kal megemelkedne a vezetékes telefonálás költsége a vezetékes telefontal rendelkező háztartások 14%-a választana valamilyen olcsóbb vezetékes telefon csomagot vagy szolgáltatót. Az üzleti előfizetők harmada szerint legalább 20-30%-kal kellene olcsóbbnak lennie az új szolgáltatónak, hogy – azonos minőségi és szolgáltatási színvonal mellett – biztosan átpártoljanak ehhez az új szolgáltatóhoz, a megkérdezettek 30%-a viszont semmiképpen nem váltana szolgáltatót. Az újonnan piacra lépőnek tehát jelentős árelőnyt kell biztosítania ahhoz, hogy váltásra ösztönözze a vezetékes telefon előfizetőket.

### *Múltbeli és a tervezett szolgáltató váltások aránya és okai*

[311] Piackutatási adatok<sup>58</sup> alapján a vezetékes telefontal rendelkező háztartásokban élő felnőttek 14%-a számolt be arról, hogy szolgáltatót váltottak a megelőző 4 éves időszakban. A jövőbeli váltási hajlandósággal kapcsolatban feltett kérdésre a 18 év feletti lakossági előfizetők csupán 3%-a válaszolta azt, hogy az elkövetkező egy évben tervezi a szolgáltató váltást. Az üzleti előfizetők esetén arra a kérdésre, hogy ha egy új szolgáltató azonos árak mellett azonos szintű és azonos minőségű szolgáltatást lenne képes nyújtani, váltanának-e, csupán 4% nyilatkozott úgy, hogy az újat venné igénybe a jelenlegi szolgáltató ajánlata helyett. A tervezett váltások fényében elmondható, hogy egy új piaci szereplő jelentős nehézségekkel szembesülne, amennyiben a hatékony működéshez szükséges előfizetői bázist gyorsan akarná kiépíteni.

### *Váltási hajlandósággal kapcsolatos vizsgálatok eredménye*

[312] A váltási hajlandósággal kapcsolatos vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy a potenciális új belépő szolgáltató a keresleti oldalon is jelentős belépési korlátokkal szembesül. Bár – a piackutatási kérdésekre adott válaszok alapján – az előfizetők tájékozottsága, piaci ajánlatokkal kapcsolatos ismerete megfelelőnek mondható, a meglévő szolgáltatójukkal való elégedettség magas és a múltbeli, valamint a tervezett szolgáltató váltások vizsgálata is kis váltási hajlandóságra utal. A szolgáltatás árával kapcsolatos kérdésekre adott válaszokból az derül ki, hogy az előfizetők valószínűsíthetően csak jelentősebb árelőny esetén hagynák el jelenlegi szolgáltatójukat. Az előfizetők váltási hajlandósága tehát alacsony szintű, az előfizetők nehezen mozdíthatóak, ami jelentősen megnöveli a piacra lépéshez kapcsolódó belépési költségeket.

### Váltási költségek

[313] Az előfizetőknek a szolgáltató váltással kapcsolatban egyszeri, tranzakciós jellegű költségei merülhetnek fel. Ide tartoznak az új szerződés megkötésével kapcsolatos esetleges díjak, egyéb költségek (pl. végberendezés cseréje stb.). Megállapítható, hogy ezen költségek nagyságrendje nem

<sup>58</sup> Forrás: NMHH participációs piackutatás

akkora, amely a váltást megakadályozná, továbbá az új szolgáltató az egyszeri költségek átvállalásával, illetve az egyszeri díjak elengedésével ösztönözheti a váltást.

- [314] Jelentős váltási költségeket okozhat ugyanakkor az előfizetőknek a korábbi szerződés felmondása, amennyiben ahhoz hűségidőszak kapcsolódik, vagy ha több szolgáltatás együttes – az önállóan igénybevett szolgáltatás díjához képes kedvezményes díjon történő – igénybevételére vonatkozik. A váltási költségek tekintetében ezért érdemes megvizsgálni, hogy az előfizetők mekkora hányadának van hűségi szerződése, vagy veszi igénybe az adott szolgáltatást kedvezőbb díjakat eredményező csomag ajánlatban. Amennyiben ugyanis az előfizetéshez hűségi szerződés, vagy a csomagban történő igénybevétel miatt kedvezőbb díj tartozik, akkor az előfizetőnek a váltás – a kapott kedvezmények elvesztése, illetve az esetlegesen fizetendő kötbér miatt – jelentős költségeket okozhat.
- [315] Lakossági piackutatási adatok alapján<sup>59</sup> a lakossági vezetékes telefon előfizetők közel 47%-ának van érvényben lévő hűségi szerződése a vezetékes telefonszolgáltatójával. Az élő hűségi szerződéssel rendelkező előfizetők 86%-a szerint a hűségi szerződést érdemes volt megkötni. Az üzleti vezetékes előfizetőknek csak kevesebb, mint egynegyede nem írt alá hűségi szerződést<sup>60</sup>.
- [316] A vezetékes telefonszolgáltatást a lakossági előfizetők 69%-a, míg az üzleti előfizetők 47%-a veszi igénybe más szolgáltatásokkal összecsomagolva feltehetően kedvezményes áron. Az összecsomagolt termékek népszerűsége versenyhátrányt jelenthet egy új szereplő gyors és hatékony piacszerzésében, amennyiben az új szolgáltató nem képes hasonló csomagajánlattal előállni.
- [317] A leírtak alapján megállapítottam, hogy az előfizetők jelentős része számára a szolgáltató váltás jelentős váltási költségekkel jár, ami nehezíti – ugyanakkor önmagában nem akadályozza meg – a piacra esetlegesen újonnan belépő szolgáltató számára a gazdaságos működéshez szükséges méretű ügyfélállomány megszerzését.

#### 1.7.1.2.3. Korábbi belépések vizsgálata

- [318] A korábbi belépések vizsgálata szintén segíthet annak értékelésében, hogy a piacon strukturális korlátok érvényesülnek-e. Amennyiben a múltban több sikeres – nem átmeneti, illetve nem csak lokális – belépés történt, az a strukturális korlátok hiányára, illetve a strukturális korlátok olyan szintjére utalhat, ami még nem akadályozza a piaci belépést.
- [319] Mindhárom azonosított piac tekintetében megállapítható, hogy az elmúlt években számos új szolgáltató jelent meg a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán, illetve a piacon már jelen lévő alternatív szolgáltatók jelentős hálózati fejlesztésekkel bővítették a helyhez kötött telefonszolgáltatással ellátott területük nagyságát.
- [320] A belépéseket a strukturális kritériumok vizsgálata során alkalmazott bontás (zöldmezős/meglévő hálózat továbbfejlesztése/nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevétele) szerint vizsgálva megállapítható, hogy csak a telefonszolgáltatás nyújtása érdekében zöldmezősen kiépített hálózaton nyújtott szolgáltatással való belépés nem történt. Az új belépők vagy valamilyen nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételével nyújtott, vagy az eredetileg más hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózatuk telefonszolgáltatás nyújtására történő alkalmassá tételét követően kialakított telefonszolgáltatással léptek be a piacra. Az elért piaci hatás szempontjából az utóbbi típusú belépéseknek van nagyobb jelentősége.
- [321] Az elmúlt évek belépéseit vizsgálva az is megállapítható, hogy helyhez kötött telefonszolgáltatás piacára történő belépés mögött nem, illetve elsősorban nem a helyhez kötött telefonszolgáltatás

<sup>59</sup> Forrás: NMHH lakossági piackutatás

<sup>60</sup> Forrás: NMHH üzleti piackutatás

piacával kapcsolatos szempontok álltak. A verseny, illetve az új belépők piaci stratégiájának fókuszja a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacánál tágabb, a helyhez kötött telefonszolgáltatások piacával kapcsolatos döntéseiket – így a belépéssel kapcsolatos döntést is – más piacokkal (internet, műsorterjesztés) összefüggésben, azokra tekintettel alakítják ki. Ezt mutatja az is, hogy az új belépők kínálatára kevésbé jellemző az önállóan kínált telefonszolgáltatás, a csak telefonszolgáltatást igénybe vevő előfizetők aránya alacsony, míg ugyanez az arány a volt koncessziós szolgáltatók esetében a jelen határozatban azonosított piacokon jóval magasabb.

[322] A korábbi belépések vizsgálata tehát megerősíti azt a – strukturális kritériumok vizsgálata alapján tett – megállapítást, mely szerint a kizárólag a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása érdekében történő piacra lépést jelentős, tartós és magas belépési korlátok akadályozzák, nem valószínűsíthető tehát, hogy csak a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása érdekében – a jelen vizsgálatban az ún. módosított zöldmezős megközelítés miatt figyelembe nem veendő közvetítőválasztásos kötelezettség hiányában – új szolgáltatók lépnének a piacra.

### 1.7.1.3. Belépési korlátok vizsgálatának eredménye

[323] Az 1.7.1. pontban elvégzett vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatás jelen határozatban azonosított piacain jelentős és tartós, a piaci belépést akadályozó belépési korlátok azonosíthatók. Kizárólag a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása érdekében történő piacra lépés ez alapján nem valószínűsíthető. Az azonosított piacok ex-ante szabályozói szempontból való érintettségének megállapításához ennek megfelelően a második kritérium (hatékony versenyhez való közeledés) vizsgálata is szükséges.

### 1.7.2. Hatékony versenyhez való közeledés

[324] A hatékony versenyhez való közeledés esete akkor áll fenn, ha az adott piacon a külső szabályozói beavatkozás megszüntetése esetén a piac az önszabályozó mechanizmusai révén a külső szabályozási beavatkozás célját a vizsgált időtávon belül eléri. Ennek megfelelően a hatékony versenyhez való közeledés vizsgálata során annak az áttekintése szükséges, hogy léteznek-e olyan piaci mechanizmusok, amelyek a verseny erősödésére utalnak, illetve csökkentik az előző pontban azonosított belépési korlátok szerepét. A hatékony versenyhez való közeledés vizsgálata során a belépési korlátok vizsgálatához hasonlóan nem statikus, hanem dinamikus szemléletben, előretekintő módon, a módosított zöldmezős megközelítés alkalmazásával kell eljárni.

[325] A leírtak alapján tehát a hatékony verseny vizsgálata a belépési korlátok „mögött” kibontakozó piaci verseny vizsgálatát jelenti. A hatékony versenyhez való közeledés nem jelenti szükségszerűen azt, hogy a hatékony verseny a vizsgált szabályozási időszakban (az adott piacelemzés előretekintő időtávján) – a rendelkezésre álló piaci információk, bizonyítékok alapján – megvalósul, a hatékony versenyhez való közeledés már akkor megállapítható, ha a piaci folyamatokból arra lehet következtetni, hogy a hatékony verseny az előrelátható jövőben az adott piacon előírt ex-ante szabályozás nélkül megvalósul.

[326] Az ERG hármas kritériumrendszer alkalmazásával kapcsolatos iránymutatása<sup>61</sup> a következő tényezők vizsgálatát javasolja a hatékony versenyhez való közeledés vizsgálata során:

- Piaci részesedések alakulása;
- Árak alakulása, árazási gyakorlat;
- A nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés;
- Termék/szolgáltatási diverzifikáció;

<sup>61</sup> ERG report on Guidance on the application of the three criteria test (ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test

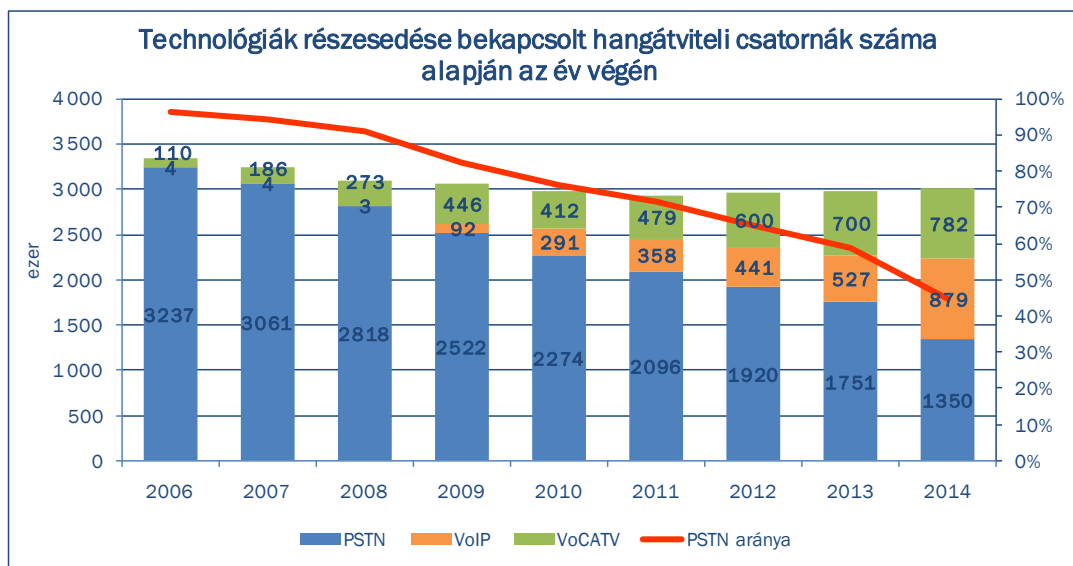
- Terjeszkedés akadályai;
- Potenciális verseny.

[327] A felsorolt szempontok vizsgálata előtt áttekintettem a helyhez kötött telefonszolgáltatás magyarországi piacán zajló versenyre hatást gyakorló jelentős folyamatokat és a verseny alapvető jellemzőit.

[328] A helyhez kötött telefonszolgáltatás hazai piacán zajló versenyre az elmúlt években a legjelentősebb hatást a párhuzamos infrastruktúrák fejlesztése, az IP-alapú hangátviteli megoldások megjelenése, valamint a komplex szolgáltatáscsomagok terjedése gyakorolta.

[329] Az elmúlt évtized második felében a hagyományos PSTN-hálózatok mellett a kábelhálózatok fejlesztése nyomán a helyhez kötött telefonszolgáltatások hazai kínálatában megjelent a kábelmodemes internet, illetve a kábelmodemes telefonszolgáltatás. Emellett a részben vagy teljes egészében fényvezető szálas hozzáférési hálózaton nyújtott – IP-alapú – telefonszolgáltatás is megjelent a piacon. A fejlesztések eredményeként az elmúlt években az alternatív szolgáltatók (beleértve a más volt koncessziós szolgáltató területén hálózatot fejlesztő volt koncessziós szolgáltatókat is) jelentős piaci részesedést szereztek mind a hozzáférések számát, mind a forgalmat tekintve.

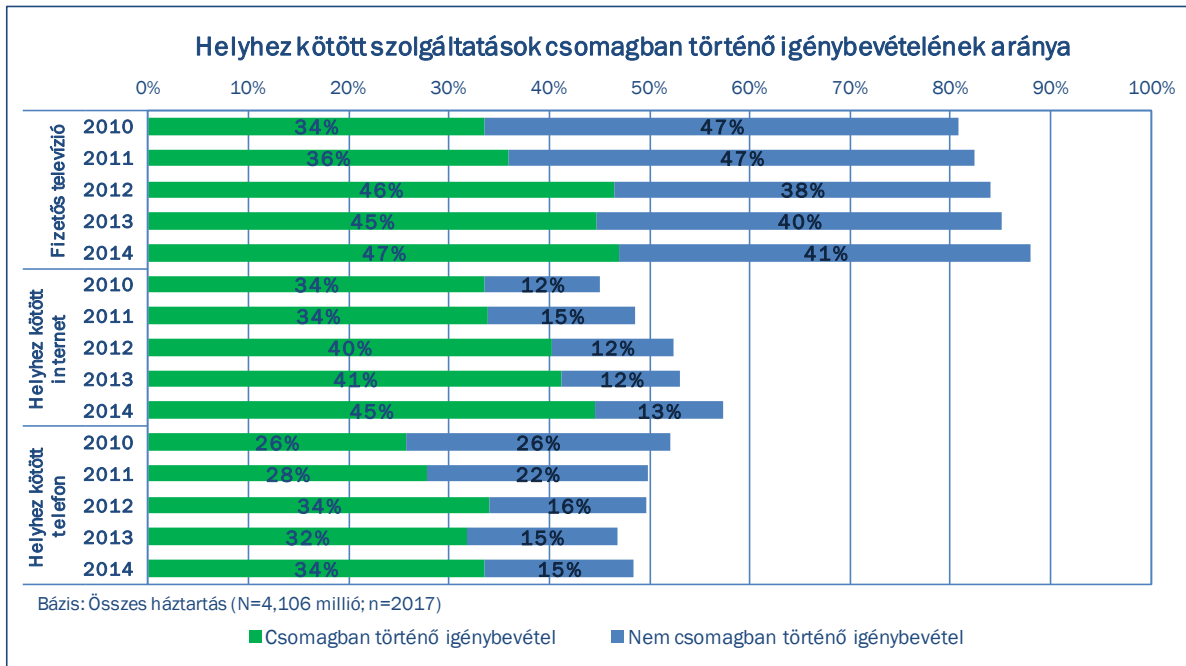
[330] A hálózatok fejlesztésével összefüggésben a hazai telefonszolgáltatások piacán az IP-alapú megoldások egyre szélesebb teret nyernek, a hagyományos, vonalkapcsolt megoldások piaci szerepe csökken.



35. ábra: Technológiák részesedése bekapcsolt hangátviteli csatornák számából, 2006-2014

Forrás: NMHH vezetékes gyorsjelentések

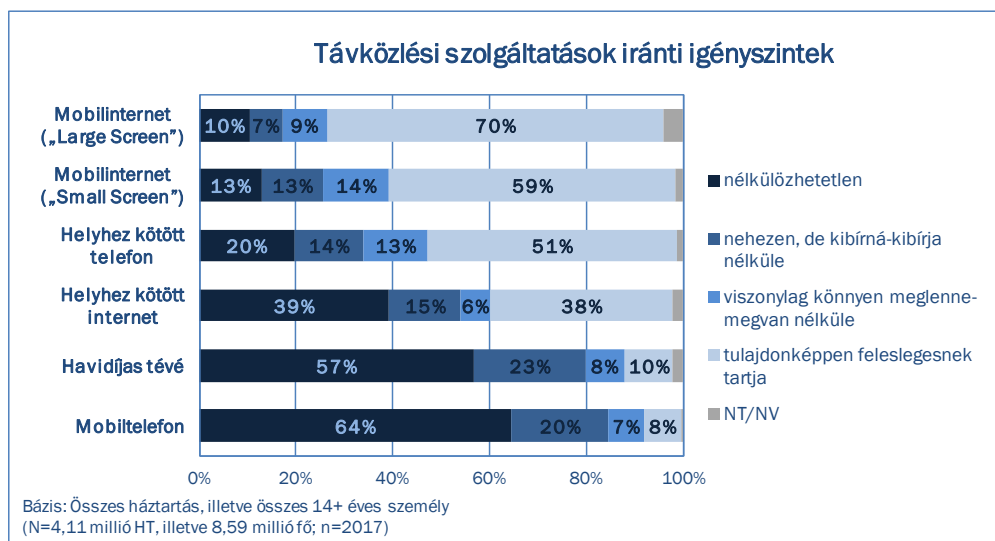
[331] A hálózatok fejlesztésének eredményeként egyre több szolgáltató vált képessé több szolgáltatás (internet, műsorterjesztés, telefon) párhuzamos nyújtására. A piaci kínálatban megjelentek és egyre nagyobb teret nyertek a több helyhez kötött szolgáltatást tartalmazó komplex szolgáltatáscsomagok. Napjainkra a helyhez kötött szolgáltatások többségét az előfizetők csomagban veszik igénybe.



**36. ábra: Helyhez kötött szolgáltatások csomagban történő igénybevételének aránya, 2010-2014**

Forrás: NMHH Lakossági piackutatások

[332] A komplex szolgáltatáscsomagok terjedésével a helyhez kötött telefonszolgáltatás szerepe fokozatosan átalakul, alapvető szolgáltatásból egyre inkább kiegészítő szolgáltatássá válik a fogyasztók nagy része számára, a helyhez kötött szolgáltatások piacain zajló verseny fő „drivereit” a műsorterjesztés és az internet szolgáltatások.



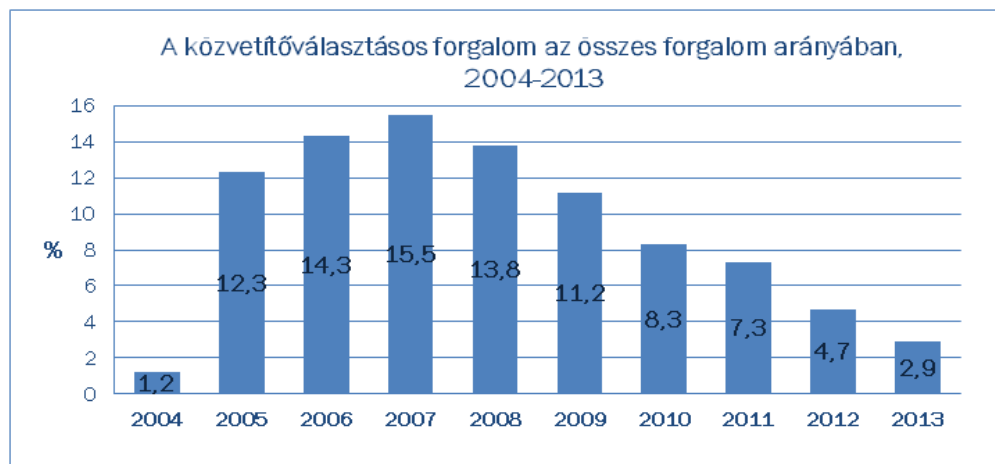
**37. ábra: A távközlési szolgáltatások iránti igényszintek, 2014**

Forrás: NMHH Lakossági piackutatás

[333] A párhuzamos infrastruktúrák fejlesztése, az IP-alapú hangátviteli megoldások megjelenése, valamint a komplex szolgáltatáscsomagok terjedése tehát jelentős hatást gyakorolt a helyhez kötött telefonszolgáltatások piacán zajló versenyre, emellett – bár a mobil telefonszolgáltatás esetében nem volt azonosítható a helyhez kötött és a mobiltelefon szolgáltatások piacainak összevonásához elegendő szintű kritikus árrugalmasság – a piaci versenyre a teljes időszakban a mobil piaci verseny külső nyomást gyakorolt. Az időszak végén megjelenő nem menedzselt, számítógépes alkalmazás

felhasználásával igénybe vehető (OTT) szolgáltatások – bár a mobil szolgáltatásokhoz hasonlóan kritikus helyettesítés e szolgáltatások esetében sem volt azonosítható – szintén egyre növekvő nyomást gyakorolnak a „hagyományos” helyhez kötött telefonszolgáltatásokat nyújtó szolgáltatók piaci (elsősorban árazási) gyakorlatára.

[334] Az infrastruktúra alapú verseny erősödésével és a komplex szolgáltatáscsomagok terjedésével párhuzamosan a közvetítőválasztásos verseny szerepe fokozatosan csökkent. A közvetítőválasztásos forgalom aránya a 2007-es csúcsevet követően folyamatosan csökkent, 2013-re a hívásoknak már csak a 3%-át tették ki a közvetítő szolgáltató igénybevételével indított hívások. 2014-re a számviteli szétválasztási beadványok adatai alapján a közvetítőválasztásos forgalom további 20%-kal csökkent.



38. ábra: Közvetítőválasztásos forgalom aránya, 2004-2013

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

[335] Ha a közvetítőválasztásos hívások földrajzi eloszlását vizsgáljuk, akkor megállapítható, hogy a hívások döntő részét olyan településekről indították, ahol az infrastruktúra alapú verseny (tehát a párhuzamos infrastruktúra) is jelen van. Az „egy szolgáltató” településekről csak a hívások 18,4%-át indították és ezeken a településeken a használat intenzitása is alacsonyabb (tehát egy előfizetőre átlagosan kevesebb közvetítőválasztásos perc jut).

Szolgáltató szám*	Település (db)	Háztartás-szám (db)	Belföldi irányú CS forgalom (perc)	Belföldi irányú CS forgalom (%)	Nemzetközi irányú CS forgalom (perc)	Nemzetközi irányú CS forgalom (%)	Összes CS forgalom (perc)	Összes CS forgalom (%)
1	1 967	1 012 791	26 779 741	18,44%	1 089 942	18,33%	27 869 683	18,43%
2	1 124	1 726 282	69 217 500	47,66%	3 087 349	51,91%	72 304 849	47,83%
3	81	1 297 767	46 957 407	32,33%	1 709 063	28,73%	48 666 470	32,19%
4	3	43 274	2 277 125	1,57%	61 390	1,03%	2 338 515	1,55%
Végösszeg	3 175	4 080 114	145 231 773	100,00%	5 947 744	100,00%	151 179 517	100,00%

\*Szolgáltatószám: saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltatók száma

20. táblázat: Közvetítőválasztásos forgalom földrajzi megoszlása, 2013

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

[336] A piaci versenyt meghatározó főbb tendenciák, piaci folyamatok ismertetését követően megvizsgáltam az ERG hármas kritériumrendszer alkalmazásával kapcsolatos iránymutatásában a hatékony versenyhez való közeledés vizsgálatához kapcsolódó, korábban felsorolt tényezőket.

### I.7.2.1. Piaci részesedések alakulása

[337] A helyhez kötött telefonszolgáltatások piacára az elmúlt években mind a volumenek, mind a bevételek tekintetében a folyamatos lemorzsolódás volt jellemző. Az előfizetős szám csökkenése azonban az új, infrastruktúra-alapú kihívók belépésével fokozatosan lelassult, illetve 2012 közepén az előfizetők számát tekintve már kisebb növekedés is láthatóvá vált.

[338] A piaci részesedéseket az azonosított földrajzi piacokra vizsgálva eltérő intenzitással, de mindhárom volt koncessziós területen hasonló folyamatok láthatók az előfizetős számok tekintetében.

	Magyar Telekom terület		Invitel terület		UPC terület	
	Magyar Telekom	Alternatív szolgáltatók	Invitel	Alternatív szolgáltatók	UPC	Alternatív szolgáltatók
2011						
2012						
2013						

**21. táblázat: Volt koncessziós szolgáltatók piaci részesedése az előfizetők száma alapján, 2011-2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[339] A táblázatból jól látható, hogy a korábbi piacvezetők (az adott területen volt koncessziós szolgáltatók) piaci részesedése folyamatosan csökken, ezzel párhuzamosan az alternatív szolgáltatók szerepe nő. Számos településen már nem a volt koncessziós szolgáltató a legnagyobb piaci szereplő.



**39. ábra: Legtöbb előfizetővel rendelkező szolgáltatók az egyes településeken, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

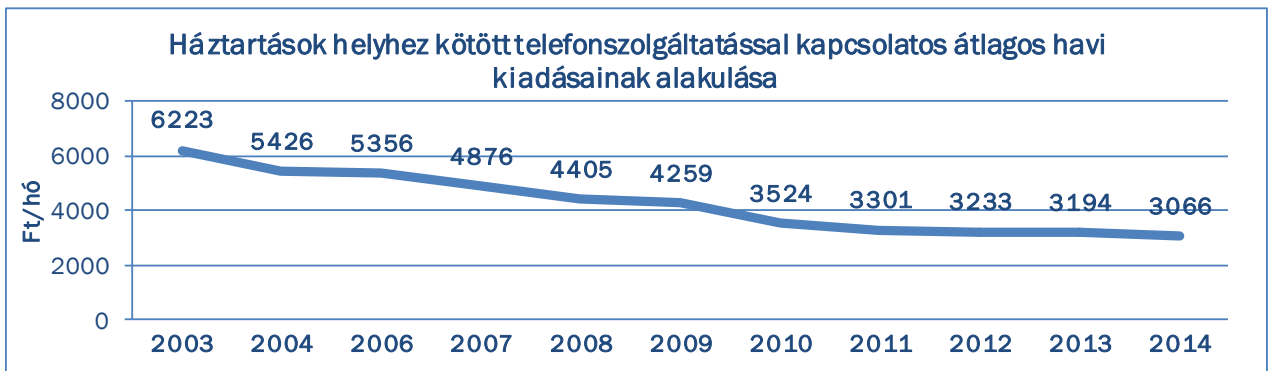
[340] A piaci részesedéseket a szolgáltatásnyújtás jellege – saját infrastruktúráján, illetve más szolgáltató infrastruktúráján nyújtott szolgáltatás – vizsgálva megállapítható, hogy a legjelentősebb kihívók saját infrastruktúrával rendelkeznek, a szolgáltatásalapú verseny szerepe a hozzáférési szolgáltatás tekintetében az egész időszakban elhanyagolható. (A forgalmi szolgáltatás tekintetében megvalósuló szolgáltatásalapú verseny szerepe – ami a hazai piacon döntően a közvetítőválasztásos forgalmat takarja – fokozatosan csökken.) A verseny fő hajtóerejét egyértelműen a párhuzamos, saját infrastruktúrákon nyújtott szolgáltatások jelentik. Ez azt jelenti, hogy a piaci részesedések esetében



tapasztalható tendenciák a jelen piacon korábban kirótt szabályozás hiányában is várhatóan tartósan érvényesülnek a piacon.

### 1.7.2.2. Árak alakulása, árazási gyakorlat

- [341] A korábban ismertetett tendenciák – komplex szolgáltatáscsomagok, IP-alapú hangszolgáltatás terjedése – a helyhez kötött telefonszolgáltatás esetében alkalmazott árazási gyakorlatra, illetve az árak szintjére is jelentős hatást gyakoroltak. Az árazási gyakorlat a múlt évtized közepétől fokozatosan átalakult, az előfizetési díj részben vagy teljes egészében történő „lebeszélését” lehetővé tevő díjcsomagok megjelenése és a helyhez kötött telefonszolgáltatás más helyhez kötött szolgáltatásokkal együtt, egy csomagban történő értékesítése az egyes szolgáltatások, szolgáltatáselemek (forgalmi, hozzáférési szolgáltatás) elkülönült árainak meghatározását jelentősen megnehezíti.
- [342] Az árak alakulásának vizsgálata a leírtak alapján tehát jelentős módszertani kihívást jelent és a piacon alkalmazott árazási gyakorlat miatt a hozzáférés árszintjének változása korlátozottan mérhető, ugyanakkor a helyhez kötött telefonszolgáltatás „általános” árszintjének változásával kapcsolatban pontosabb eredményekhez juthatunk. A következőkben első lépésben a fogyasztók piackutatási kérdésekre adott válaszait tekintem át, ezt követően a fajlagos bevételi értékek alakulásán keresztül is megvizsgálom az árak alakulását.
- [343] A lakossági piackutatási adatok a helyhez kötött telefonszolgáltatással kapcsolatos kiadások folyamatos, lassuló ütemű csökkenését mutatják. A csökkenés hosszabb időtávon vizsgálva jelentős, a háztartások helyhez kötött telefonszolgáltatással kapcsolatos átlagos havi kiadása az elmúlt 10 évben (nominálisan) a felére csökkent.



40. ábra: Háztartások helyhez kötött telefonszolgáltatással kapcsolatos átlagos havi kiadásainak alakulása, 2003-2014

Forrás: NMHH lakossági piackutatások

- [344] A kiadások mellett a használat, tehát a helyhez kötött hozzáférésekről indított forgalom is csökkent a vizsgált időszakban, a csökkenés mértéke valamelyest elmarad a kiadások csökkenésének mértékétől. A kiadások és a volumenek együttes vizsgálata alapján – figyelembe véve, hogy a telefonszolgáltatással kapcsolatos kiadások jellemzően hozzáférési és forgalmi díjrészekből állnak – az áraknak a kiadások csökkenésétől elmaradó, ugyanakkor jelentős csökkenésére lehet következtetni. A piackutatási adatokkal kapcsolatban fontos hangsúlyozni, hogy azok nem objektív adatokon, hanem a fogyasztók válaszain alapulnak, így az árszínvonal pontos mérésére kevésbé alkalmasak, az árváltozások irányát ugyanakkor viszonylag pontosan jelzik.
- [345] A fajlagos bevételi értékek vizsgálata szintén az árak csökkenésére utal, az egy előfizetőre jutó bevételek mindhárom földrajzi piac esetében folyamatosan és jelentős mértékben csökkentek az elmúlt években.

	év	Magyar Telekom terület			Invitel terület			UPC terület		
		Magyar Telekom	Alternatív szolgáltatók	Teljes piac	Invitel	Alternatív szolgáltatók	Teljes piac	UPC	Alternatív szolgáltatók	Teljes piac
Egy előfizetőre jutó bevétel (forgalmi + előfizetési díj) Ft/hó	2011			2281			2582			3028
	2012			2102			2084			2397
	2013			1933			1890			2103
Egy előfizetőre jutó előfizetési díj bevétel Ft/hó	2011			1713			1898			2107
	2012			1596			1611			1701
	2013			1534			1343			1442

22. táblázat: Egy előfizetőre jutó bevételek alakulása, 2011-2013

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[346] A vizsgálatok során ebben az esetben is tekintettel voltam arra, hogy az előfizetők egyre nagyobb része a helyhez kötött telefonszolgáltatást olyan díjcsomagban veszi igénybe, amely az előfizetési díj ellenében lebeszélhető perceket tartalmaz, ezért a fajlagos díjbevételeket kétféleképpen is kiszámítottam: csak az előfizetési díjakat figyelembe véve, illetve az előfizetési és a belföldi forgalmi díjakat együttesen figyelembe véve. Mindkét számítás alapján a fajlagos bevételek jelentős (15-30%-os) csökkenése látható. **(Üzleti titok)** A fajlagos bevételi értékek természetesen nemcsak az árak alakulásától, hanem a különböző árakat tartalmazó díjcsomagokra előfizetők megoszlásától is függ (összetétel hatás), a fajlagos bevételi értékek változását tehát az előfizetők csomagváltásai is befolyásolhatják. (Figyelembe véve a hírközlési iparágra jellemző árazási gyakorlatot, ahol a szolgáltatók az árakat gyakran új díjcsomagok bevezetésével és a korábbiak kivezetésével változtatják, a csomagösszetétel változásában jelentős mértékben tükröződnek az árak változására adott fogyasztói reakciók, illetve másképpen fogalmazva az összpiaci árváltozások a csomagösszetétel változását is tükrözik.) Függetlenül ugyanakkor attól, hogy a fajlagos bevételek csökkenése az árak csökkenése és/vagy a különböző díjcsomagokra előfizető fogyasztók megoszlásának változása miatt következik be, a fajlagos bevétel csökkenés mindenképpen arra utal, hogy az előfizetők adott mennyiségű szolgáltatáshoz alacsonyabb áron jutottak hozzá, az effektív – a piacon elért – árak tehát csökkentek és a csökkenés mértéke jelentős.

[347] Az árak alakulására jelentős hatást gyakorló főbb tendenciák – infrastruktúra alapú verseny, komplex szolgáltatáscsomagok terjedése, OTT szolgáltatások – a jelen piacon korábban kirótt szabályozás hiányában is várhatóan tartósan fennmaradnak.

### 1.7.2.3. A nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés

[348] A belépési korlátok vizsgálata során (1.7.1. pont) megállapítottam, hogy kizárólag a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása érdekében az infrastruktúra gazdaságos megkettőzése nem életszerű feltételezés. Megállapítottam ugyanakkor, hogy az elmúlt években – elsősorban eredetileg más elektronikus hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózatok továbbfejlesztésével – számos szolgáltató vált képessé helyhez kötött telefonszolgáltatás saját infrastruktúráján történő megvalósítására. Ennek eredményeként – eltérő mértékben és földrajzi megoszlásban – mindhárom

azonosított földrajzi piacon – telefonszolgáltatás nyújtására alkalmas – párhuzamos infrastruktúrával rendelkező piaci szereplők jelentek meg.

	Magyar Telekom terület				Invitel terület				UPC terület			
	Települések		Érintett lakosság (háztartások)		Települések		Érintett lakosság (háztartások)		Települések		Érintett lakosság (háztartások)	
	száma	aránya	száma	aránya	száma	aránya	száma	aránya	száma	aránya	száma	aránya
2011	694	27%	2 201 860	70%	239	41%	626 606	74%	6	14%	29 385	30%
2012	850	33%	2 383 147	75%	283	48%	672 203	80%	10	23%	37 360	38%
2013	914	36%	2 381 541	75%	283	48%	672 034	80%	11	26%	40 321	41%

**23. táblázat: Párhuzamos infrastruktúrával ellátott települések száma/aránya, 2011-2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

[349] A 23. táblázatból jól látható, hogy a párhuzamos infrastruktúrával ellátott települések<sup>62</sup> száma mindhárom azonosított piacon folyamatosan nő. Az ellátottságban jelentős területi eltérések azonosíthatók.



**41. ábra: Párhuzamos infrastruktúrával ellátott települések, 2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

**Az ábra üzleti titkot tartalmaz.**

[350] A nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés, mint abszolút versenyelőny tehát megszűnt, ennek ellenére a volt koncessziós szolgáltatók a helyhez kötött telefonszolgáltatás nyújtása tekintetében továbbra is relatív előnyben vannak a saját volt koncessziós területeiken, a hálózati lefedettségük továbbra is a legnagyobb, önmagában egyetlen új belépő hálózata sem összevethető méretű az adott terület volt koncessziós szolgáltatóéval. A relatív előny mértéke a párhuzamos hálózatok fejlesztésével a jövőben várhatóan csökken, ugyanakkor tartósan fennmarad. Mindazonáltal a párhuzamos hálózatok jelenléte és fejlesztése már jelenleg is jelentős nyomást gyakorol a piacvezetők magatartására.

<sup>62</sup> Párhuzamos infrastruktúrával ellátott településnek ebben az esetben is azt tekintjük, ahol legalább két saját infrastruktúrával rendelkező, legalább 5%-os piaci részesedésű szolgáltató található.

[351] A párhuzamos infrastruktúrák fejlesztését „mozgató” tendenciák – technológiai fejlődés (IP-alapú megoldások terjedése), komplex szolgáltatáscsomagok kialakításának piaci kényszere – várhatóan a jövőben is érvényesülnek a piacon, ami a párhuzamos infrastruktúrával ellátott területek további növekedését vetíti előre.

#### 1.7.2.4. Termék/szolgáltatási diverzifikáció

[352] A belépési korlátok vizsgálata során megállapítottam, hogy a termék/szolgáltatási diverzifikáció – a helyhez kötött telefonszolgáltatás jellege (homogén termék) miatt – a helyhez kötött telefonszolgáltatás piaca esetében elsősorban az árakban, illetve a telefonszolgáltatással együtt értékesített szolgáltatások kínálatában jelentkezik. A csomagolás képessége a telefonszolgáltatás esetében kiemelt fontosságú, a helyhez kötött telefonszolgáltatás egyre inkább kiegészítő jellegűvé, egyre több fogyasztó számára nélkülözhető szolgáltatássá válik, ilyen körülmények között pedig a csomagolás segíthet az ügyfelek megtartásában és a lemorzsolódás csökkentésében.

[353] A piaci kínálatot vizsgálva megállapítható, hogy a saját infrastruktúrával piacra lépő szolgáltatók (amely szolgáltatók hálózata eredendően nem a telefonszolgáltatás nyújtása érdekében került kiépítésre) természetesen képesek más (műsorterjesztési, internet) szolgáltatás nyújtására, így a volt koncessziós szolgáltatókhoz képest nincsenek hátrányban a csomagolás területén. Sőt, mivel a jelentősebb új belépők gyakorlatára jellemző, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatást a „kulcsszolgáltatás” (műsorterjesztés és/vagy internet) mellett kiegészítő szolgáltatásként nyújtják és a hozzáférés díját jellemzően nem a telefonszolgáltatás díjában térítik, ez a telefonszolgáltatás árazásában előnyt biztosít a számukra. Megfigyelhető ugyanakkor, hogy az utóbbi években a csomagképzés során a volt koncessziós szolgáltatók is egyre inkább igazodnak a piaci gyakorlathoz.

[354] A leírtak alapján megállapítható, hogy a termék/szolgáltatási diverzifikáció területén nem azonosíthatóak olyan különbségek a szolgáltatók között, amelyek a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán zajló versenyben egyik vagy másik szolgáltató számára jelentősebb előnyt biztosítanak a piaci versenyben.

#### 1.7.2.5. Terjeszkedés akadályai

[355] A hatékony versenyhez való közeledés vizsgálata a belépési korlátok „mögött” kibontakozó piaci verseny vizsgálatát jelenti, ami magában foglalja a piacra később belépő szolgáltatók növekedését, piaci terjeszkedését akadályozó objektív korlátok meglétének vizsgálatát. Amennyiben a terjeszkedés akadályozott, illetve objektív felső korlátja van, az a piaci versenyt is alapvetően behatárolja.

[356] Általánosságban megállapítható, hogy gyorsan növekvő piacokon a piaci növekedés az új belépő számára is könnyebb, érett, telített piacokon ez jelentős korlátokba ütközhet. A helyhez kötött telefonszolgáltatás piaca érett piac, a piaci növekedés keresleti oldalról jelentős korlátokba ütközik. Ilyen körülmények között a piaci terjeszkedés csak más szolgáltatók előfizetőinek megszerzésével lehetséges. Az elmúlt időszak adatait vizsgálva megállapítható, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacára saját hálózattal belépő új szolgáltatók – annak ellenére, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatás piaca folyamatos, lassú zsugorodást mutatott – mindhárom azonosított piacon jelentős piaci részesedésre tettek szert, ezzel párhuzamosan a volt koncessziós szolgáltatók piaci részesedése csökkent (ezzel kapcsolatban lásd korábban a 21. táblázatot).

[357] A tényadatok tehát azt mutatják, hogy a piacra saját hálózattal belépő szolgáltatók a belépési korlátok „mögött” jelentős növekedést voltak képesek elérni. A növekedés forrása az eredetileg más elektronikus hírközlési szolgáltatás nyújtására kiépített hálózatok továbbfejlesztése és telefonszolgáltatás nyújtására alkalmassá tétele. A hálózatok fejlesztése a szolgáltatók esetében piaci kényszer, a komplex szolgáltatáscsomagok kialakításának képessége a piaci versenyben való

helytállás kulcsfontosságú eleme, ennek megfelelően a jövőben az alternatív szolgáltatók részéről további fejlesztések várhatók, amelynek eredményeként a hang szolgáltatás nyújtására (is) alkalmas párhuzamos hálózatok kiterjedése várhatóan nő, ami – a piaci verseny alakulásától függően – a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán (is) teret nyit a piacra később belépő szolgáltatók további piaci térnyerésének. Megjegyzendő ugyanakkor, hogy a piaci terjeszkedésben – ahogyan a belépésben is – várhatóan a jövőben is fennmaradnak a földrajzi különbségek, egyes – telefonszolgáltatás nyújtására alkalmas, illetve alkalmassá tehető – hálózattal nem lefedett, kedvezőtlenebb keresleti és/vagy telepítési adottságokkal rendelkező településen a jövőben sem várható a saját infrastruktúráján telefonszolgáltatást nyújtó alternatív szolgáltató megjelenése.

- [358] A saját hálózaton nyújtott szolgáltatás mellett a terjeszkedés másik lehetséges módja a jelentős piaci erejüként azonosított szolgáltatók hálózatán igénybevett, (nem jelen határozatban vizsgált piacon korábban kirótt) szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások (hurokátengedés, bitfolyam hozzáférés) felhasználásával nyújtott telefonszolgáltatás. Korábban megállapítottam, hogy az ilyen módon történő belépés csak a telefonszolgáltatás nyújtása érdekében nem valószínű, ugyanakkor a más szolgáltatással (internet) együtt nyújtott telefonszolgáltatás ebben az esetben is életképes alternatíva. A hazai piacon ennek megfelelően a fenti nagykereskedelmi szolgáltatásokat igénybe vevő alternatív szolgáltatók a telefonszolgáltatást az esetek döntő többségében internet szolgáltatással együtt nyújtják a felhasználók számára. A szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások mindhárom azonosított piacon megtalálhatóak, így a terjeszkedés elméletileg nem korlátozott.
- [359] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a piacra később belépő szolgáltatók az elmúlt években jelentős piaci részesedésre tettek szert és a hálózatok fejlesztésével a részesedésük további növekedése várható. A piaci terjeszkedésnek tehát további tartalékai vannak.

#### 1.7.2.6. Potenciális verseny

- [360] Potenciális versenyről akkor beszélünk, ha egy lehetséges áremelkedés hatására hosszabb távon beléphetnek a piacra helyettesítő szolgáltatást előállító vállalkozások. Tehát a potenciális verseny a kínálati helyettesítés hosszabb távon történő megvalósulásának tekinthető. Egy ilyen hosszabb távú helyettesítésnek már a lehetősége is visszatárhathja a piacon lévő szolgáltatókat attól, hogy tevékenységüket a versenytársaktól, a vevőktől és végső soron a fogyasztóktól nagymértékben függetlenül folytassák, így például elzárkóznak a szolgáltatás nyújtásától, vagy árait jelentős mértékben megnöveljék (vagy jelentősen a kompetitív szint felett tartásák). Ha egy piac hosszabb távon az új belépők által „megtámadható” piac, az a piacon jelen lévő szolgáltatók tevékenységét, a piaci erőfölénnyel való esetleges visszaélést már az adott piaci viszonyok között is korlátozhatja.
- [361] A kínálati helyettesítés vizsgálata során megállapítottam, hogy olyan elektronikus hírközlési piaci szereplők, amelyek a helyhez kötött telefonszolgáltatáshoz való kiskereskedelmi hozzáférés árának kismértékű (5-10%-os), de tartós áremelkedésének hatására rövidtávon helyhez kötött kiskereskedelmi forgalmi szolgáltatást indítanának a keresleti helyettesítés során leírt technológiáktól eltérő technológiával, nincsenek jelen a hazai piacon. A kínálati helyettesítés vizsgálata során ezzel kapcsolatban leírtak hosszabb távon is érvényesülnek, tehát a belépéshez kapcsolódó strukturális korlátok (jelentős hálózati beruházási szükséglet) hosszabb időtávon is fennállnak, így megállapítható, hogy a piacon jelen lévő technológiáktól eltérő technológiával nyújtott szolgáltatás által támasztott potenciális verseny hosszabb távon sem merül fel a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán.
- [362] A potenciális verseny azonban nemcsak a saját infrastruktúráján nyújtott szolgáltatásokkal történő piaci belépés fenyegetését jelentheti, hanem a különböző szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások igénybevételével történő piaci belépés is korlátozhatja a piacon már jelen lévő szolgáltató(k) magatartását. Korábban, a belépési korlátok vizsgálata során megállapítottam, hogy nem valószínű,

hogy az elérhető szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások felhasználásával, csak a telefonszolgáltatás nyújtása érdekében<sup>63</sup> új szolgáltató lépjen a piacra. Ez a megállapítás a kiskereskedelmi hozzáférés árának kismértékű (5-10%-os) növekedése esetén is érvényes. Ugyanakkor a kiskereskedelmi hozzáférés árának nagyobb (5-10%-ot lényegesen meghaladó) növelésének felső korlátja van, egy adott díjszint felett a telefonszolgáltatás szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások igénybevételével, önállóan történő nyújtása is kifizetődővé válik.

[363] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a piacon már jelen lévő szolgáltatók számára a potenciális verseny korlátozott fenyegetést jelent, kizárólag a telefonszolgáltatás nyújtása érdekében a piacon még jelen nem lévő szolgáltatók piacra lépése sem saját hálózaton – a piacon még jelen nem lévő technológiával – nyújtott szolgáltatással, sem szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatás felhasználásával nem várható hosszabb távon sem, a jelentősebb díjnövekedésnek ugyanakkor a más piacon kirótt szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások rendelkezésre állása korlátot szab.

#### 1.7.2.7. Hatékony versenyhez való közeledés vizsgálatának eredményei

[364] A 24. táblázat a hatékony versenyhez való közeledés egyes kritériumai vizsgálatának eredményeit összefoglalóan mutatja be.

Piaci részesedések alakulása	Volt koncessziós szolgáltatók piaci részesedése volt koncessziós területükön folyamatosan csökken, infrastruktúra alapú versenyzők részesedése nő, nagykereskedelmi szolgáltatás igénybevételével nyújtott hozzáférések száma elhanyagolható.
Árak alakulása, árazási gyakorlat	Csökkenő árak.
A nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés	A nehezen megkettőzhető infrastruktúra feletti ellenőrzés, mint abszolút versenyelőny megszűnt, ennek ellenére a volt koncessziós szolgáltatók relatív előnyben vannak.
Termék/szolgáltatási diverzifikáció	Nem azonosítható lényeges versenyelőny a volt koncessziós szolgáltatók esetében.
Terjeszkedés akadályai	Új belépők piaci terjeszkedésének jelentős tartalékai vannak.
Potenciális verseny	Korlátozott fenyegetés a piacon lévő szolgáltatók számára.

**24. táblázat: Hatékony versenyhez való közeledés vizsgálata**

[365] A vizsgálatok során megállapítottam, hogy az egyes kritériumok esetében azonosított folyamatok mögötti tendenciák tartósan fennmaradnak, ennek megfelelően az egyes kritériumokhoz kapcsolódóan azonosított folyamatok is várhatóan tartósan érvényesülnek a piacon. A helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán zajló verseny áttekintése során megállapítottam továbbá, hogy mind a mobil telefonszolgáltatás, mind az egyre szélesebb körben elérhető és igénybevett OTT-szolgáltatások külső nyomást gyakorolnak a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacára és befolyásolják a „hagyományos” helyhez kötött telefonszolgáltatásokat nyújtó szolgáltatók piaci magatartását, árazási gyakorlatát. Szintén külső korlátozó tényezőt jelentenek a mindhárom azonosított piacon rendelkezésre álló szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások (hurokátengedés, bitfolyam hozzáférés), amelyek lehetővé teszik a saját infrastruktúra nélküli piacra lépést és egy szint felett korlátot szabnak a kiskereskedelmi árak esetleges növelésének.

[366] A leírtak alapján megállapítottam, hogy a belépési korlátok mögött kibontakozó verseny a jelen határozatban vizsgált piachoz kapcsolódó külső szabályozói beavatkozás nélkül is hatékony, fenntartható. A jelen határozatban azonosított piacok esetében tehát nem teljesül a piacok ex-ante szabályozási szempontból való érintettsége során vizsgálandó 2. kritérium. Ennek megfelelően – mivel

<sup>63</sup> A nagykereskedelmi szolgáltatásokat igénybe vevő alternatív szolgáltatók a telefonszolgáltatást az esetek döntő többségében önállóan nem, csak internet szolgáltatással együtt nyújtják a felhasználók számára

---

valamely piac ex-ante szabályozási szempontból való érintettségének megállapításához mindhárom egymásra épülő kritériumnak teljesülnie kell – jelen határozatban azonosított piacok nem tekinthetők ex-ante szabályozási szempontból érintettnek.

### I.7.3. Érintettség vizsgálatának eredménye

[367] Az elvégzett vizsgálatok alapján megállapítottam, hogy a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű, jelen határozatban azonosított mindhárom piac tekintetében az Európai Bizottság által használt ex-ante szabályozást megalapozó három kritérium közül a „Hatékony versenyhez való közeledés” kritérium nem teljesül, ezért a vizsgált kiskereskedelmi piacok ex-ante szabályozási szempontból nem tekinthetők érintettnek.



## II. Jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítás megszüntetése, kötelezettségek visszavonása

### II.1. Jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítás megszüntetése

- [368] Az I.7.2. pontban elvégzett vizsgálatok során megállapítottam, hogy a jelen határozatban azonosított piacokon a belépési korlátok mögött kibontakozó verseny a jelen határozatban vizsgált piacokhoz kapcsolódó külső szabályozói beavatkozás nélkül is hatékony, fenntartható. Ennek megfelelően a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű, jelen határozatban azonosított három piac ex-ante szabályozási szempontból nem minősül érintett piacnak.
- [369] Az Eht. 62. § (1) bekezdésében foglalt felhatalmazás alapján az Elnök ex-ante szabályozási szempontból érintett piacon jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatót azonosít, abban az esetben, ha az adott érintett piacon a verseny nem hatékony. A jelen határozatban azonosított piacokon a korábban leírtaknak megfelelően a verseny hatékony, illetve – ezzel összefüggésben – szabályozási szempontból nem érintett piacok, így azokon jelentős piaci erejű szolgáltató azonosítása nem indokolt.
- [370] Az Eht. 62. § (5) bekezdése szerint: *„Amennyiben az Elnök a piacelemzés alapján egy, a piacelemzés megkezdésének időpontjában jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatónak minősülő szolgáltatót nem határoz meg jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként, határozatában megszünteti az ilyen szolgáltató jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítását.”* Ennek megfelelően jelen határozat rendelkező részében megszüntettem a Magyar Telekom, az Invitel és a UPC – HF/25000-29/2012. számú határozatban előírt – jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítását a „Hozzáférés nyilvános helyhez kötött telefonhálózathoz lakossági és nem lakossági felhasználók számára” elnevezésű piacokon.

### II.2. Kötelezettségek visszavonása

- [371] Az Eht. 63. § (4) bekezdése szerint amennyiben az Elnök megszünteti egy szolgáltató jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítását, határozatában az ilyen szolgáltatót a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítására tekintettel terhelő valamennyi kötelezettség alkalmazását megszünteti.
- [372] A kötelezettségek megszüntetésével összefüggésben megvizsgáltam az Eht. 111. §-ban foglalt közvetítőválasztás kötelezettség piaci versenyre gyakorolt hatásait, illetve megszüntetésének piaci következményeit, valamint a HF/25000-29/2012. számú határozatban rendelkező részének I. A) pontjában előírt kötelezettség alkalmazásával kapcsolatos szabályozói tapasztalatokat.

#### II.2.1. A HF/25000-29/2012. számú határozatban rendelkező részének A) pontjában előírt kötelezettség megszüntetése

- [373] A HF/25000-29/2012. számú határozat rendelkező részének I. A) pontjában előírt „indokolatlanul magas díjak alkalmazásának tilalma” kötelezettség a HF/25000-29/2012. számú határozatban jelentős piaci erejűként azonosított Kötelezett Szolgáltatók számára megtiltotta a hozzáférési díjak fogyasztói árindex mértékét meghaladó növelését. A HF/25000-29/2012. számú határozat függeléke tartalmazta a kötelezettség teljesítésének ellenőrzése során alkalmazott módszertant. A kötelezettség alkalmazásával kapcsolatos – több piacelemzési ciklust felölelő – szabályozói tapasztalatok azt

mutatják, hogy a hozzáférési díjak emelése – egy kivételtől<sup>64</sup> eltekintve – minden esetben elmaradt a fogyasztói árindex értékétől.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Magyar Telekom							
Invitel							
UPC							
Fogyasztói árindex (ársapka)	106,1%	104,2%	104,9%	103,9%	105,7%	101,7%	99,8%

**25. táblázat: Piaci aggregált árindexek alakulása és a fogyasztói árindex (ársapka)**

Forrás: NMHH hatósági ellenőrzési eljárások eredményei

**A táblázat üzleti titkot tartalmaz.**

[374] A 25. táblázatból az is megállapítható, hogy a tényleges áremelés mértéke a legtöbb esetben lényegesen elmaradt a fogyasztói árindextől, tehát a szabályozás által lehetővé tett mértéktől, ami azt támasztja alá, hogy a hozzáférési díjak emelését a szabályozáson kívüli piaci kényszerek is akadályozzák. Figyelembe véve továbbá, hogy a hozzáférési díjak egyre több díjcsomag esetében lebeszélhető perceként is tartalmaznak, a telefonszolgáltatás egésze (tehát a hozzáférés és a forgalom) tekintetében az előfizetők fajlagos kiadásainak csökkenésére lehet következtetni.

[375] Az I.7.2. pontban, a hatékony versenyhez való közeledés vizsgálata során megállapítottam, hogy a jelen határozatban azonosított piac esetén a belépési korlátok mögött kibontakozó verseny a jelen határozatban vizsgált piachoz kapcsolódó külső szabályozói beavatkozás nélkül is hatékony, fenntartható. Ez azt is jelenti, hogy a korábban kirótt ársapka kötelezettség visszavonása hosszabb távon sem vezet a piaci verseny hatékonyságának csökkenéséhez. Az elmúlt időszak hozzáférési díjak emelésével kapcsolatos hatósági ellenőrzési eljárásainak eredményei szintén azt támasztják alá, hogy a kötelezettség további fenntartásának nem indokolt.

[376] A fentiek alapján a rendelkező részben foglaltak szerint a HF/25000-29/2012. számú határozatom rendelkező részének I. A) pontjában a Kötelezett Szolgáltatókra kirótt kötelezettség alkalmazását a határozat közlését követő nappal megszüntettem. Mivel a kötelezettség megszüntetésének közvetlen piaci hatása nincs, ezért az Eht. 63. § (5) bekezdése szerinti átmeneti idő meghatározását nem tartottam indokoltnak, a kötelezettség alkalmazását a határozat közlésével megszüntetem.

[377] Fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy a helyhez kötött telefonszolgáltatás piacán alkalmazott kiskereskedelmi árak (hozzáférési és forgalmi) díjak alakulását – beleértve a díjak földrajzi eltéréseinek vizsgálatát is – a Hatóság a határozat közlését követő időszakban is folyamatosan figyelemmel kíséri és amennyiben a versenykörülmények alapján ez indokolt, beavatkozik.

#### II.2.1. A HF/25000-29/2012. számú határozatban rendelkező részének C) pontjában előírt kötelezettség megszüntetése

[378] A közvetítőválasztásra épülő, szolgáltatásalapú verseny felfutása a 2004-2007. közötti időszakra tehető. Ebben az időszakban új, közvetítőválasztással szolgáltatást nyújtó szereplők léptek a piacra és az általuk kínált kedvező percdíjaknak köszönhetően rövid időn belül jelentős szeletet hasítottak ki a forgalmi bevételekből és hozzájárultak az árak csökkenéséhez. A 2007-es évet követően a közvetítőválasztásos forgalom aránya csökkenésnek indult. A háttérben a flat-jellegű ajánlatok megjelenése, illetve az infrastruktúra alapú verseny erősödése állt. A csomagajánlatok terjedése és az

<sup>64</sup> Az egyetlen kivételes eset egy kismértékű (0,2 százalékpontos) túllépést jelentett egy olyan időszakban, amikor a fogyasztói árindex mértéke jelentősen csökkent.

OTT szolgáltatások megjelenése szintén hozzájárult a közvetítőválasztásos forgalom folyamatos csökkenéséhez. A telefonszolgáltatással kapcsolatos költségeket jelentősen csökkentő IP-alapú megoldások terjedése szintén a közvetítőválasztásos forgalom csökkenésének irányába hat. (A közvetítőválasztásos forgalom arányának idősoros alakulását a 38. ábra mutatja be.)

[379] A közvetítőválasztásos forgalom aránya 2013-ra 3% alá csökkent (továbbá a számviteli szétválasztási kimutatások adatai alapján 2014-ben a közvetítőválasztásos forgalom további 20%-kal csökkent). A forgalom földrajzi megoszlását vizsgálva megállapítható, hogy a forgalom nagy része a párhuzamos infrastruktúrával ellátott, tehát az infrastruktúra alapú verseny által is érintett településeken bonyolódik (a forgalom földrajzi megoszlását lásd a 20. táblázatban).

[380] A közvetítőválasztásos forgalomhoz kapcsolódó fajlagos bevételeket vizsgálva megállapítható, hogy a közvetítőválasztásos ajánlatok nem hordoznak árelőnyt az előfizetők számára.

	év	Magyar Telekom terület		Invitel terület		UPC terület		Országos	
		Saját hálózaton indított hívások	CS/CPS hívások	Saját hálózaton indított hívások	CS/CPS hívások	Saját hálózaton indított hívások	CS/CPS hívások	Saját hálózaton indított hívások	CS/CPS hívások
<b>Egy percre jutó belföldi forgalmi bevétel</b> Ft/perc	2011	4,9	11,2	6,5	10,3	8,0	11,0	5,1	11,1
	2012	3,9	10,3	4,6	9,2	6,2	9,4	4,0	10,1
	2013	3,3	10,0	5,9	9,8	5,9	9,9	3,7	10,0
<b>Egy percre jutó nemzetközi forgalmi bevétel</b> Ft/perc	2011	34,4	27,4	49,3	34,1	30,4	34,3	35,5	28,0
	2012	31,2	21,1	34,9	28,5	25,0	27,7	31,4	21,7
	2013	24,9	27,1	40,8	31,2	25,7	33,0	26,2	27,5

**26. táblázat: Saját hálózaton indított forgalom és a közvetítőválasztásos forgalom fajlagos bevételeinek összehasonlítása, 2011-2013**

Forrás: NMHH piacelemzési adatbekérés

[381] A leírtak alapján megállapítható, hogy az infrastruktúra alapú verseny fokozatos erősödése, a csomagajánlatok terjedése, az OTT szolgáltatások igénybevételének növekedése mellett a közvetítőválasztás jelentősége folyamatosan csökken. A szolgáltatás árakra, piaci versenyre gyakorolt hatása mára elhanyagolható. A kötelezettség hosszabb távú fenntartását tehát a közvetítőválasztás piaci súlya, versenyre gyakorolt hatása sem indokolja.

[382] A kötelezettség alkalmazásával kapcsolatos szabályozói tapasztalatok azt mutatják, hogy a kötelezettség alkalmazásából származó – folyamatosan csökkenő mértékű – pozitív versenyhatások egyre kevésbé ellensúlyozzák a kötelezettséggel kapcsolatos – szolgáltató oldali és szabályozó oldali – szabályozási költségeket, ami szintén a kötelezettség visszavonásának szükségességét támasztja alá.

[383] Az I.7.2. pontban, a hatékony versenyhez való közeledés vizsgálata során megállapítottam, hogy a jelen határozatban azonosított piac esetén a belépési korlátok mögött kibontakozó verseny a jelen határozatban vizsgált piachoz kapcsolódó külső szabályozói beavatkozás nélkül is hatékony, fenntartható. Ez azt is jelenti, hogy a korábban kirótt közvetítőválasztás kötelezettség visszavonása hosszabb távon sem vezet a piaci verseny hatékonyságának csökkenéséhez. Mivel a kötelezettség a korábban leírtaknak megfelelően jelenleg sem gyakorol jelentős hatást a piaci versenyre, illetve az alkalmazott árakra, ezért a kötelezettség megszüntetésének piaci hatásai rövidtávon sem jelentősek.

– a szolgáltatáskínálat a közvetítőválasztásos szolgáltatás kiesésével szűkül, az árakra ugyanakkor ez várhatóan nem gyakorol érdemi hatást.

- [384] Az Eht. 63. § (4) bekezdése szerint amennyiben az Elnök megszünteti egy szolgáltató jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítását, határozatában az ilyen szolgáltatót a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatóként való azonosítására tekintettel terhelő valamennyi kötelezettség alkalmazását megszünteti, ugyanakkor az Eht. 63. § (5) bekezdése lehetővé teszi az Elnök számára, hogy a korábban kirótt kötelezettségeket átmeneti ideig hatályban tartsa.
- [385] A fentiekben kifejtettek alapján megállapítottam, hogy a HF/25000-29/2012. számú határozat rendelkező részének I. C) pontjában a Kötelezett Szolgáltatóra kirótt „közvetítőválasztás” kötelezettség alkalmazásának megszüntetése indokolt. Ugyanakkor – a közvetítőválasztás szolgáltatás csekély piaci jelentősége ellenére – a közvetítőválasztás kötelezettségének megszűnése a piac érintett szereplői számára jelentős változást jelent, ami megfelelő átmeneti idő meghatározását teszi indokolttá a szabályozó részéről annak érdekében, hogy a piaci szereplők alkalmazkodni tudjanak a megváltozott szabályozói környezethez.
- [386] Az Eht. 63. § (5) bekezdésében foglalt felhatalmazás alapján jelen határozat rendelkező részében a HF/25000-29/2012. számú határozat rendelkező részének I. C) pontjában előírt kötelezettség alkalmazását az ott meghatározott időponttal megszüntettem, ugyanakkor a kötelezettség alkalmazását átmeneti ideig továbbra is hatályban tartottam a korábban jelentős piaci erejűként azonosított Kötelezett Szolgáltató számára.
- [387] Az átmeneti időszak előírásának célja, hogy megfelelő felkészülési idő álljon rendelkezésre mind az előfizetői hozzáférést biztosító szolgáltatók, mind a közvetítő szolgáltatók, mind az előfizetők számára. Bár a fent kifejtettek szerint (hivatkozva a 38. ábra adataira is) megállapítható, hogy a közvetítőválasztásos forgalom aránya csökkenő tendenciát mutat és a közvetítőválasztás jelentősége folyamatosan csökken, az elektronikus hírközlési szolgáltatások piacán kimutatható számú, közvetítőválasztás nyújtására vonatkozó előfizetői szerződés van hatályban. Az előfizetők egy része tehát továbbra is igénybe veszi a közvetítőválasztás szolgáltatást, ezért a kötelezettség megszüntetésekor, illetve annak átmeneti ideig történő hatályban tartásáról való döntés meghozatalakor figyelemmel kell lenni az előfizetők jogaira és jogos érdekeire is. Az előfizetők a hozzáférést nyújtó szolgáltatókkal és – ha igénybe vesznek valamely közvetítőválasztásos szolgáltatást – a közvetítőválasztást nyújtó szolgáltatókkal való megállapodásukkor annak ismeretében kötöttek szerződést, hogy a közvetítőválasztás szolgáltatás igénybe vételének lehetősége a szabályozásnak köszönhetően biztosított és a jogszabályi feltételek fennállása esetén a hozzáférést nyújtó szolgáltató köteles a közvetítőválasztás lehetőségét biztosítani a számukra. Az előfizetői szerződésekre tekintettel szükséges ezért mind az előfizetők, mind a szolgáltatók számára megfelelő felkészülési időt biztosítani a szabályozás változásának következtében kialakuló új feltételekhez való alkalmazkodásra. Figyelemmel a fogyasztók érdekeinek védelmével kapcsolatban az Eht.-ban rögzített célokra és alapelvekre is, az előfizetőknek megfelelő időt kell biztosítani annak mérlegelésére, hogy a korábbi szerződéseiket módosítsák, fenntartsák vagy megszüntessék-e, illetve esetlegesen más elektronikus hírközlési szolgáltatást vegyenek igénybe. A felkészülési idő a szolgáltatók számára is megfelelő időt biztosít az általános szerződési feltételek, illetve az egyedi előfizetői szerződések módosítására, illetve a változások megfelelő kommunikációjára. Ezen kívül az átmeneti időszak lehetővé teszi az alkalmazott üzleti modellek felülvizsgálatát, az ügyfelek megtartását lehetővé tevő helyettesítő szolgáltatások felkutatását.
- [388] Az átmeneti időszak hossza eltér a közvetítőválasztásos szolgáltatás egyes típusai esetén. Az elektronikus hírközlési szolgáltatás igénybevétele során alkalmazható közvetítőválasztásról szóló 5/2015. (VII.21.) NMHH rendelet (a továbbiakban: **5/2015. NMHH rendelet**) megkülönbözteti a hívásonkénti előválasztás és a közvetítő-előválasztás esetét.

### II.2.1.1. Átmeneti időszak hívásonkénti közvetítőválasztás esetén

[389] A hívásonkénti közvetítőválasztásra vonatkozó szerződés az 5/2015. NMHH rendelet 5. § (2) bekezdése szerint ráutaló magatartással, az előfizető közvetítő szolgáltatót kijelölő közvetítő választó előtt tárcsázásával jön létre. Az előfizető és a közvetítő szolgáltató között a hívásonkénti közvetítőválasztásra létrejövő szerződéses jogviszony tehát nem tartós jogviszony, hanem a szerződés létrejötte és a szolgáltatás nyújtása lényegében egybeesik e szerződés esetében, ezért az előfizető és a közvetítő szolgáltató közötti jogviszony önmagában nem tenné szükségessé hosszabb tartamú átmeneti idő megállapítását. Ugyanakkor a közvetítő szolgáltatást nyújtó vállalkozások számára szükséges megfelelő időt biztosítani arra, hogy felkészülhessenek az általuk nyújtott szolgáltatások szempontjából lényeges változást előidéző szabályozói döntések alkalmazására. A közvetítőválasztás kötelezettség megszüntetésével a Kötelezett Szolgáltató a továbbiakban nem lesz köteles sem az előfizetőik, sem a közvetítő szolgáltatást nyújtó szolgáltatók részére a közvetítőszolgáltatás nyújtását biztosítani. Bár nem szükségszerű, de a Kötelezett Szolgáltatót terhelő kötelezettségek megszűnése kihathat a Kötelezett Szolgáltató és a közvetítő szolgáltató szerződéses jogviszonyára. A szolgáltatást nyújtó vállalkozások mellett a hívásonkénti közvetítőválasztást alkalmanként vagy rendszeresen igénybe vevő előfizetők számára is rendelkezésre kell álljon – a körülmények változására tekintettel – megfelelő felkészülési idő, mely biztosítja számukra annak lehetőségét, hogy tájékozottan és átgondoltan választhassanak az elektronikus hírközlési szolgáltatók által kínált szolgáltatások közül.

[390] Tekintettel a fent kifejtettekre, annak érdekében, hogy a hívásonkénti közvetítőválasztásban érintett valamennyi fél – így a hívásonkénti közvetítőválasztást igénybe vevő vagy a jövőben esetlegesen igénybe venni szándékozó előfizető, az előfizetői hozzáférést nyújtó szolgáltató és a közvetítő szolgáltató – felkészülhessen a szabályozás változása folytán a szerződéses jogviszonyban bekövetkező esetleges változásokra, illetve a szerződéses jogviszonyait ennek megfelelően alakíthassa, valamint hogy a szerződéses jogviszonyokban érintett vállalatok tervezési folyamataik során a szabályozásból eredő változásokat figyelembe vehessék, a rendelkező részben foglaltak szerint a hívásonkénti közvetítőválasztás tekintetében átmenetileg hatályában tartottam a Kötelezett Szolgáltatót terhelő, a HF/25000-29/2012. számú határozat rendelkező részének I. C) pontjában kirótt „közvetítőválasztás” kötelezettséget. A kötelezettségnek a hívásonkénti közvetítőválasztás tekintetében történő átmeneti ideig való hatályban tartása, figyelemmel a kötelezettségnek a közvetítő-előválasztás szolgáltatás tekintetében való átmeneti ideig való hatályban tartására, többlet terhet a közvetítőválasztás műszaki feltételeinek biztosítása tekintetében nem jelent a Kötelezett Szolgáltatónak, mivel azt a közvetítő-előválasztás szolgáltatás biztosítására való kötelezettség átmeneti hatályának tartama alatt egyébként is fenn kell tartania. Azonban, mivel a hívásonkénti közvetítőválasztás szolgáltatás nyújtása tipikusan nem tartós jogviszonyon alapul, a kötelezettség megszűnése folytán bekövetkező változásokra való felkészülésre rövidebb idő is elegendő, ezért a jelen határozat közlése napját követő naptári hónap 1. napjától számított egy év átmeneti időtartamban tartottam hatályban a kötelezettséget.

### II.2.1.1. Átmeneti időszak közvetítő-előválasztás esetén

[391] Tekintettel arra, hogy a közvetítőválasztás kötelezettség megszüntetése közvetve kihathat a már létrejött, közvetítőválasztás igénybevételére irányuló előfizetői szerződésekre, a közvetítő-előválasztás tekintetében meghatározott átmeneti időszak hosszának megállapítása során kiemelt tekintettel voltam az előfizetői szerződések hosszával kapcsolatos jogszabályi előírásokra.

[392] Az 5/2015. NMHH rendelet 6. § (4) bekezdése alapján a közvetítő szolgáltató és az előfizető az előfizetői szerződést írásban, szóban vagy ráutaló magatartással kötheti meg. Az Eht. 127. § (4a) és (4b) bekezdései alapján az előfizetői szerződés időtartama lehet határozatlan vagy határozott, de a határozott időtartamú előfizetői szerződés legfeljebb 24 hónapra köthető meg. (Közvetítő-előválasztás tárgyában létrejött szerződések jellemzően hosszabb időtartamú előfizetői elkötelezettség vállalásával)



- 1-2 év - jönnek létre.) Ugyanakkor az elektronikus hírközlési előfizetői szerződések részletes szabályairól szóló 2/2015. (III. 30.) NMHH rendelet (a továbbiakban: **Eszr.**) 4. § (2) bekezdése üzleti előfizetők esetén eltérést enged a határozott idejű szerződések időtartamának az Eht. 127. § (4b) bekezdésében foglalt 24 hónapos felső korlátjától, így a gyakorlatban, üzleti előfizetők esetén lehetséges a két évnél hosszabb időtartamra kötött, közvetítő-előválasztás szolgáltatásra vonatkozó szerződés. Az Eszr. az Eht. 127. § (4b) bekezdésétől való eltérés lehetőségének biztosítása mellett semmilyen felső időkorlátot nem határoz meg, így az üzleti előfizetőkkel kötött szerződések lényegében bármilyen hosszú időtartamot tartalmazhatnak.

[393] A hozzáférést nyújtó szolgáltatók az 5/2015. NMHH rendelet 6. § (7) bekezdésében foglaltak szerint a közvetítő szolgáltatótól kapott tájékoztatás alapján szereznek tudomást az előfizető és a közvetítő szolgáltató között a közvetítő-előválasztás szolgáltatás tárgyában létrejött szerződésről, de annak pontos tartalmát – így a szerződés időbeli hatályát – nem kell a közvetítő szolgáltatónak közölnie a Kötelezett Szolgáltatóval. A közvetítőválasztás szolgáltatás beállítása – az 5/2015. NMHH rendelet 6. § (8) bekezdésében foglalt eset kivételével – e tájékoztatást követően történik meg.

[394] A fent ismertetett jogszabályi keretekre tekintettel, figyelembe véve az indokoltság és arányosság szempontjait, az átmeneti időszak hosszát a közvetítő-előválasztás esetében a már megkötött határozott és határozatlan idejű szerződésekre egységesen a jelen határozat közzétételét követő harmadik naptári hónap első napjától számított 24 hónapban határoztam meg, melynek során a következőket vettem figyelembe:

- Az Eht. 127. § (4b) bekezdésében foglalt általános szabály alapján az előfizetői szerződés – így a közvetítő-előválasztás tárgyában kötött előfizetői szerződés is – legfeljebb 24 hónap tartamú határozott időre jöhet létre. Az Eht. 127. § (4b) bekezdésében foglalt 24 hónapos időtartam megfelelő kiindulási alapnak tekinthető az átmeneti idő meghatározása során.
- Figyelembe véve, hogy a korábban jelentős piaci erejűként azonosított szolgáltatók jelentős piaci erejű szolgáltatóként való azonosítása jelen határozat alapján megszűnik és a korábban kirótt kötelezettségek csak a körülményekkel indokolt és arányos átmeneti ideig tarthatóak fenn, az Eht. 127. § (4b) bekezdésében foglalt általános szabálynak megfelelő 24 hónapnál hosszabb időtartam meghatározása még az Eszr. 4. § (2) alapján két évnél hosszabb időtartamra kötött előfizetői szerződések tekintetével sem indokolt, különösen úgy, hogy az Eszr. 4. § (2) bekezdése semmilyen felső időkorlátot nem határoz meg a szerződések maximális időtartamára, ami a gyakorlatban azt jelentheti, hogy a jelen határozatban visszavont kötelezettség egyes előfizetői szerződések tekintetében jóval a piacelemzés előrettekintő időtávján túl is terheli a jelen határozatban már jelentős piaci erejűként azonosított szolgáltatókat.
- Mivel a Kötelezett Szolgáltató nem ismeri a közvetítő szolgáltató által kötött előfizetői szerződések pontos tartalmát, így időtartamát sem (azaz azt, hogy a közvetítő szolgáltató és az előfizető közötti szerződés határozatlan vagy határozott időre jött-e létre, illetve hogy határozott idő esetén mennyi az előfizetői szerződés tényleges időtartama) és a kötelezettség átmeneti időre történő hatályban tartásáról a jelen határozat csak a Kötelezett Szolgáltató tekintetében rendelkezhet, ezért a közvetítő-előválasztás megszüntetéséhez kapcsolódó átmeneti időszak hosszának meghatározása során nem lehetséges a határozott és határozatlan idejű szerződések közötti különbségtétel.
- A meghatározott időtartamnak elegendőnek kell lennie arra, hogy a szolgáltatók az általános szerződési feltételeiket módosítsák, illetve azt megfelelően kommunikálják, valamint a kötelezettség megszüntetésével összefüggésben szerződéses kapcsolataikat (előfizetői szerződések, hálózati szerződések) rendezni tudják.
- Tekintettel arra, hogy a közvetítő-előválasztásra vonatkozó kötelezettség – az átmeneti idő elteltével – megszüntetésre kerül, a kötelezettség átmeneti ideig való hatályban tartása pedig a kötelezettség fokozatos kivezetését szolgálja, indokolatlan lenne, ha a kötelezettség

hatályban tartásának időtartama alatt létrejött közvetítőválasztási szerződések alapján is köteles lenne a Kötelezett Szolgáltató a közvetítőválasztást biztosítani. Az új igények befogadásával kapcsolatos rendelkezések meghatározása során ugyanakkor tekintettel kell lenni az általános szerződési feltételek és az előfizetői szerződések módosításának időszükségletére.

[395] A felsorolt szempontok figyelembe vételével a közvetítő-előválasztás kötelezettség hatályban tartásának időtartamát a határozott idejű előfizetői szerződéseknek az Eht. által meghatározott legfeljebb 24 hónapos időtartamából kiindulva állapítottam meg oly módon, hogy a Kötelezett Szolgáltató a jelen határozat közlésének napját követő harmadik naptári hónap első napját megelőzően hozzá beérkezett, az 5/2015. NMHH rendelet 6. § (7) bekezdése szerinti tájékoztatás alapján beállított közvetítő-előválasztás szolgáltatást a jelen határozat közlésének napját követő harmadik naptári hónap 1. napjától számított kettő éves átmeneti ideig az általános szerződési feltételei és egyedi előfizetői szerződési alapján az előfizetőnek továbbra is köteles lehetővé tenni, valamint ehhez kapcsolódóan a hatályos referenciaajánlata és a hálózati szerződése alapján köteles biztosítani a jogosult szolgáltatóknak a szolgáltatás nyújtásához szükséges hálózati szolgáltatásokat. Ez azt jelenti, hogy a közvetítő-előválasztás kötelezettség megszűnése esetében az új beállítási igények befogadására a Kötelezett Szolgáltató a határozat közlését követő harmadik naptári hónap első napjától nem köteles, ahol az új beállítási igény benyújtási dátumának az 5/2015. NMHH rendelet 6. § (7) bekezdése szerinti tájékoztatás beérkezési dátuma – és nem az előfizetői szerződés megkötésének dátuma – tekintendő. (A két időpont – tehát az előfizetői szerződés megkötése és a tájékoztatás beérkezése – között az 5/2015. NMHH rendelet 6. § (7) bekezdése szerint maximum 5 munkanap telhet el.) A 6. § (7) bekezdése szerinti tájékoztatás beérkezési dátumának előírását azért tartottam indokoltnak, mert ez az az időpont, amely kellően közel van az előfizetői szerződés megkötésének időpontjához és mind a Kötelezett Szolgáltató, mind a közvetítő szolgáltató számára egyértelmű. (Az előfizetői szerződés megkötésének dátuma nem megfelelő időpont, mivel annak pontos ideje az 5/2015. NMHH rendelet 6. § (7) bekezdése szerinti tájékoztatásból nem derül ki egyértelműen a Kötelezett Szolgáltató számára.)

[396] A Kötelezett Szolgáltató a határozat közlésének napját követő harmadik naptári hónap 1. napját követően beérkezett tájékoztatáshoz kapcsolódó igények esetében nem köteles a közvetítő-előválasztás biztosítására. Ez azt jelenti, hogy a Kötelezett Szolgáltató a jelen határozat közlésének napját követő harmadik hónap első napjáig új igényeket is köteles befogadni. Ez a közzététel, a határozat közlésének dátumától függően 60-90 napos időtartam megfelelő időt biztosít a szolgáltatók számára az általános szerződési feltételeik módosítására. Az Eht. 132. § (2) bekezdés b) pontja alapján a szolgáltató az előfizetői szerződést az egyedi előfizetői szerződésre is kiterjedően hatósági döntés esetén jogosult egyoldalúan módosítani. Az Eht. 130. § (3) bekezdés alapján az általános szerződési feltételeket azok minden módosítása esetén a módosítás hatálybalépését 30 nappal megelőzően köteles a szolgáltató a Hatóság részére megküldeni. A 60-90 napos időtartam mind a Kötelezett Szolgáltatónak, mind a közvetítő szolgáltatóknak megfelelő időt biztosít arra, hogy a szerződésmódosítást kidolgozhassák, a jogszabályban foglalt kötelezettségeiknek a Hatóság felé határidőben eleget tehessenek, valamint a szerződésmódosításról megfelelően tájékoztathassák előfizetőiket. A közzététel időszaka előírása tehát lehetővé teszi az általános szerződési feltételekben és a jelen határozatban foglaltak közötti összhang megteremtését, így nem állhat elő olyan eset, hogy bár a szolgáltató az általános szerződési feltételei alapján megajánlja a közvetítő-előválasztást az előfizetőinek, a tényleges szolgáltatásnyújtás a közvetítő szolgáltató által benyújtott igény – jelen határozatban foglaltakra való hivatkozással történő – visszautasítása miatt nem kerül sor.

### **II.3. Jogutódlás esetén alkalmazandó szabályok**

[397] Az Eht. 26. §-a kifejezetten és a Ket.-től eltérően szabályozza a jogutódlást, azonban jelen határozat és eljárás sajátosságai okán indokoltnak láttam jelen határozat rendelkező részében részletesen és



pontosan rögzíteni a HF/25000-29/2012. számú határozatban előírt és jelen határozattal átmeneti ideig hatályban tartott kötelezettség kapcsán a jogutódlás esetén a Szolgáltató(k), illetve jogutódja(ik) által alkalmazandó szabályokat.

[398] A rendelkező rész II. pontjában foglalt szabályok előírására az alábbi ok miatt volt szükség: az Eht. 26. § (2) bekezdése szerint a jogerős határozattal kötelezett ügyfél helyébe – amennyiben a kötelezettség célja és jogalapja a jogutóddal szemben is fennmarad – a Szolgáltató jogutódja lép, de az Eht. 62-65. §-a szerinti eljárás olyan speciális, általában kötelezettségek kiszabásával is együtt járó hatósági eljárás, amelyben a kötelezettségek jogutódlásáról célszerű speciálisan is rendelkezni.

[399] A határozat rendelkező része – figyelemmel az eljárás és határozat általánostól eltérő, speciális jogi jellegére – külön szabályt tartalmaz egyetemes (általános) és az egyedi (ügyleti) jogutódlás esetére.

- Egyedi (ügyleti) jogutódlás esetén – figyelemmel az Eht. 26. § (2) bekezdésében foglalt rendelkezésre – az ügyleti jogutódo(ka)t terheli a jogelőd jelentős piaci erejű szolgáltatót terhelő valamennyi kötelezettség, az azt kirovó határozatban meghatározott tartalommal. Az ügyleti jogutódlás esetén tehát a jogutód valamennyi – jelen határozatban átmeneti ideig hatályában fenntartott, a Szolgáltatót terhelő – kötelezettséget a jelen határozatban foglaltak szerinti tartalommal köteles továbbra is jogfolytonosan teljesíteni.
- Egyetemes (általános) jogutódlás eseteit a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény (a továbbiakban: Ptk.) határozza meg. Tekintettel arra, hogy a felek magánjogi viszonyaiba történő beavatkozásra – így a Ptk. szerinti jogutódlási formák (átalakulás, egyesülés, szétválás) eseteinek külön vizsgálatára – hatáskörrel nem rendelkezem, ezért csak az Eht. 26. § (2) bekezdése által is szabályozott általános jogutódlás esetére általánosságban és csak a Határozattal érintett kötelezettségekre vonatkozóan rendeztem a jogutódlás kérdését. Az Eht.-ban szabályozott, az Elnök által kiszabható kötelezettségek egyrészt önmagukban is változatos képet mutatnak aszerint, hogy azok miképpen terhelik a Szolgáltatókat, másrészt az Eht. hatálybalépését követően már az Elnök határozza meg a jelentős piaci erejű szolgáltatókat terhelő kötelezettségek pontos tartalmát, ezért az általános jogutódlás esetére előírt rendelkezés szerint a jelentős piaci erejű szolgáltatót jelen határozat alapján terhelő kötelezettség annak jelen határozatban meghatározott céljához, jellegéhez és tartalmához igazodva fogja terhelni a jogutódo(ka)t. Ebből következően mindig a jogutódlás konkrét esetében állapítható meg az, hogy a jogutódot miképpen terhelik a korábbi kötelezettségek, figyelembe véve azt, hogy az Eht. értelmében a Szolgáltató jogutódját csak akkor nem terhelik a jogelőddel szemben jogerős határozatban megállapított kötelezettségek, ha a kötelezettség célja és jogalapja a jogutóddal szemben már nem áll fenn.

[400] A jogutódlásra vonatkozó rendelkezések egyebekben az Eht. 26. §-án és a Ket. 16. §-án alapulnak.