

***Piacnyitás, piaci verseny és piaci stratégiák
– Az inkumbens postai szolgáltatók stratégiai
válaszai az egyetemes postai szolgáltatások
liberalizációjára***

Zárótanulmány

MTA KRTK KTI

Kutatásvezető: Dr. Kiss Károly Miklós

2014.

A kutatást a GVH VKK támogatta



***Piacnyitás, piaci verseny és piaci stratégiák – Az inkumbens postai
szolgáltatók stratégiai válaszai az egyetemes postai szolgáltatások
liberalizációjára***

A Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra központja támogatásával készült
kutatás

MTA KRTK KTI

Budapest, 2014. április 15.

Résztvevők:

Kiss Károly Miklós, MTA KRTK KTI (témavezető)
Lengyel Balázs, MTA KRTK KTI
Stenger Zsolt, Pannon Egyetem,
Valentiny Pál, MTA KRTK KTI

Bevezetés

E tanulmányban a postai piacnyitás hatásait vizsgáljuk: áttekintjük és elemezzük a piaci verseny fejlődését és az inkumbens postai szolgáltatók stratégiájában bekövetkezett változásokat. A postai piacok vizsgálatának különleges időszerűségét adja, hogy 2013. január 1-el a haladékosan kapott uniós tagországok, köztük Magyarország, postai piacait is teljes mértékben meg kellett nyitni a verseny előtt, lebontva az utolsó, 50 gramm alatti súlykategóriába tartozó levélküldemények piacát védő jogszabályi belépési korlátokat. A 2008 februárjában elfogadott harmadik postai irányelv¹ (2008/6/EK) a tagállamok többsége számára 2010. december 31-ét tűzte ki a teljes piacnyitás végső dátumaként, de tizenegy (főleg újonnan csatlakozott) tagállam – köztük Magyarország – számára e céldátumot 2012. december 31-re tolták ki. Bár a piacnyitás következményeiről még kevés tapasztalat áll rendelkezésre, hiszen a tagországok egy része csak 2013-tól nyitotta meg teljesen a postai piacait és egy másik jelentős részében is csak 2011-ben történt meg a teljes piacnyitás, hasznos tanulságokkal szolgálhatnak azon tagállamok postai piacainak fejleményei, ahol a postai piacokat már e céldátumok előtt teljesen megnyitották a verseny számára: Németország, Finnország, Svédország, Egyesült Királyság, Hollandia és Észtország.

A tanulmány első felében a piaci verseny alakulását vizsgáljuk: a piaci belépéseket, piaci részesedéseket és a piacszerkezet változását, majd a továbbra is fennálló belépési korlátokat elemezzük. A harmadik fejezetben a piacnyitás után megfigyelt versenyellenes piaci magatartásokat vizsgáljuk. A negyedik fejezetben az inkumbens postai szolgáltatóknak a piacnyitásból és az elektronikus helyettesítők térnyeréséből fakadó kihívásokra adott stratégiai válaszait elemezzük, köztük a szolgáltatók árazási stratégiáit. Az ötödik fejezetben a postai árak alakulását tekintjük át. Végül a magyar postai piac fejleményeinek bemutatásával zárjuk a tanulmányt.

¹ Directive 2008/6/EC

I. Piaci fejlemények, piacszerkezet, piaci verseny

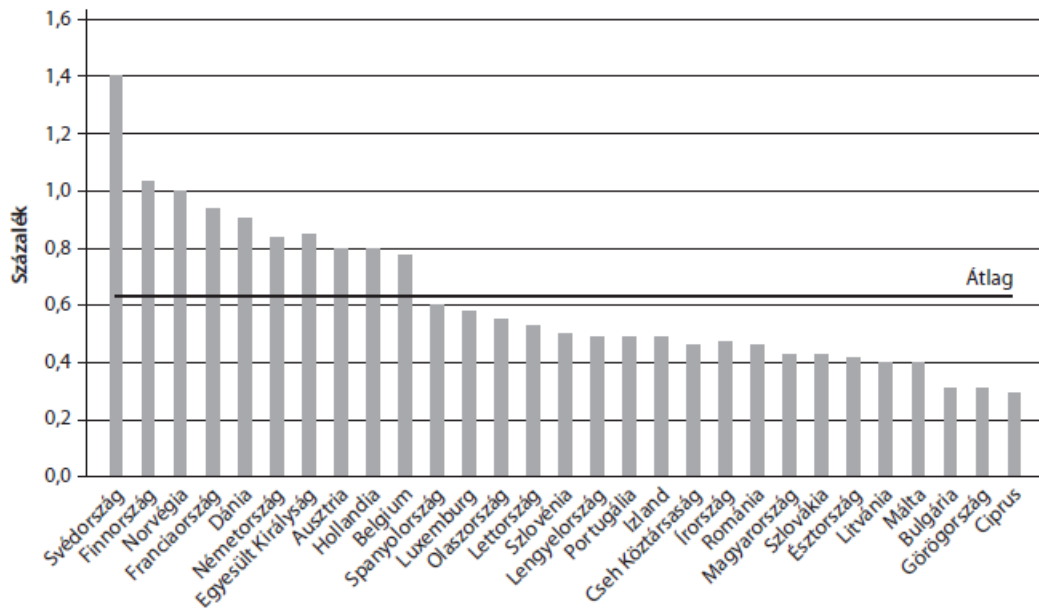
Trendek az európai postai piacokon

Az európai postai piac forgalma (mérete) az utóbbi évtizedben, de főképp a 2007-es válság óta, csökken. 2007 és 2011 között az uniós postai szektor bevétele 94 milliárd euróról 91 milliárdra csökkent, ami 2001-ben a teljes uniós GDP 0,72 %-a volt (WIK Consult (2013a) 163.o.)

Az egyes uniós tagországok postapiaci teljesítménye persze nem egyformán változott ezen időszakban, összefüggésben az egyes tagországok gazdasági fejlettségével. A nyugati tagállamokat (AT, BE, DE, DK, FR, FI, IE, LU, NL, SE, UK, IS, LI, NO, CH) jellemzi a legnagyobb legnagyobb levél- és csomagküldemény forgalom: az egy főre jutó éves levélküldemények száma 252 darab és a csomagküldeményeké pedig 20 darab. A déli tagállamok (CY, EL, ES, IT, MT, PT) esetében az egy főre jutó éves küldeményforgalom: 82 darab a levélszegmensben és 5 darab a csomagok esetében. Míg a legkisebb a küldeményforgalom a keleti tagállamok (BG, CZ, EE, HR, HU, LT, LV, PL, RO, SI, SK) estén: 50 db/fő/év a levélszegmensben és 2 db/fő/év a csomagküldemények esetén (Magyarországon ezen időszakban 100db/fő/év körül alakult a levélküldemények száma). (WIK Consult (2013a) 164-166.o.)

Az 1. ábrán láthatjuk, hogy a postai szektor részesedése a GDP-ből a régebbi tagállamok (EU15) esetében nagyobb volt, mint az újaknál (EU12). Ez a különbség a postai piacok érettségére is rámutat. Azokban a nyugat-európai országokban, ahol az egy főre jutó küldemény-forgalom jóval nagyobb és szofisztikáltabb postai szolgáltatásokat kínálnak, a postai szektor nagyobb arányban járult hozzá a GDP-hez, szemben a kisebb küldeményszámmal és inkább alapvető postai szolgáltatásokkal jellemezhető kelet-európai országokkal. Továbbá úgy tűnik, hogy nagyobb az iparág jelentősége azokban az országokban, amelyek a postai szektor reformjában előrébb járnak (például Egyesül Királyság, Finnország, Németország, Svédország).

1. ÁBRA ▪ A postai szektor hozzájárulása a GDP-hez 2009-ben

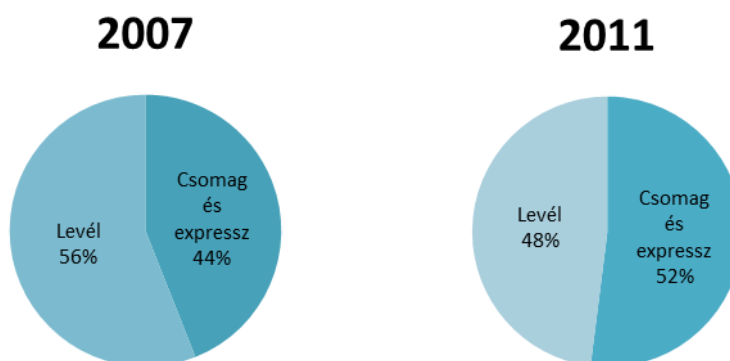


Forrás: Copenhagen Economics (2010) 23.o.

A postai szektor fejleményeinek megértéséhez fontos hangsúlyozni, hogy a postai piacok megnyitása a hagyományos levélküldemények volumencsökkenésének hosszú távú trendjébe ágyazódik. A piacnyitás a levélküldemények piaci szegmensében egy zsugorodó piacon zajlik, vagyis egyre többen próbálnak osztozkodni egyre kisebb tortán.

Míg a csomag és expressz szektor folyamatosan növekszik, addig a levélküldemények iránti kereslet jelentősen (a csomag és expressz szegmens növekedésénél nagyobb mértékben) csökken. 2007-ben a levélküldemények száma 97,1 milliárd darab, a szektor bevétele pedig 52,3 milliárd euró volt, míg 2011-ben 82,2 milliárd darab és 44 milliárd euró. 2007 és 2010 között a forgalom évi 4,3 %-kal a bevétel pedig évi 5,2 %-kal csökkent; 2010 után lassult a szektor visszaesése (3,3 % volumenben és 1,4 % bevételben). Így fokozatosan átrendeződött a postai piac szerkezet, 2011-re már a teljes postai szektor bevételeinek több mint felét a csomag és expressz szegmens adta (2. ábra). (WIK Consult (2013a) 163-164.o.)

2. ÁBRA • Az uniós postai szektor szerkezete



Forrás: WIK Consult (2013a) 163.o.

A levélforgalom visszaesésének legfőbb oka a modern információ- és kommunikációtechnológia által létrehozott helyettesíthetőség, amire röviden e-helyettesítőkként szokás hivatkozni (e-mail, e-számlák, e-ügyintézés stb.). E digitalizációs trendet (vagyis azt a folyamatot, amelynek során a kommunikáció átrendeződik a papír-alapútól az elektronikus és digitális kommunikáció felé) tartják a postai szolgáltatók az egyébként legnyereségesebb levél-üzletág jövőbeli legnagyobb fenyegetésének. A levélküldeményekre nézve ez azt jelenti, hogy többek között a számlák, értesítők, közlemények, nyilatkozatok hagyományos postai úton való kézbesítése helyett azok e-mailen is továbbíthatók, vagy gyűjthetők a vállalatok web-oldalain. A reklámküldemények és a hírlapterjesztés üzleti szegmensét ez a tendencia akként érinti, hogy a feltörő online média egy újabb, egyre fontosabbá váló csatorna, amelyen keresztül a vállalatok sokszor olcsóbban és célzottabban el tudják érni a fogyasztókat (például blogok vagy közösségi hálók segítségével), elhelyezni reklámjaikat, illetve híreket és információkat eljuttatni hozzájuk.

A forgalomcsökkenés e hosszú távú trendjének ráadásul a 2008-ban kezdődő pénzügyi és gazdasági válság további lökést adott. Bár a válság hatása a küldeményforgalomra nehezen különíthető el egyéb hatásoktól, valószínű, hogy az üzleti ügyfeleket még inkább arra ösztönözte, hogy nyissanak a hagyományos levél olcsóbb alternatívái felé (e-számlák, elektronikus kommunikációs formák a postai reklámküldemények helyett stb.), felgyorsítva az e-helyettesítés folyamatát. Ugyanakkor az infokommunikáció és az Internet térnyerésének pozitív hozadéka is van a postai ágazatra nézve: az e-kereskedelem fellendülése a csomagküldemények forgalomnövekedését eredményezte. Az e-kereskedelem terjedésének köszönhető forgalom-növekedés azonban épp az intenzíven versenyző piaci szegmensben érzékelhető (főleg expressz és futárszolgáltatás), miközben az inkumbens nemzeti postai szolgáltatók hagyományosan nyereséges levélpiacai, amelyeken a piaci fölényüket viszonylag stabilan meg tudták őrizni, folyamatosan csökkennek.

A levélpiac forgalmának csökkenése nem minden szegmensben volt egyforma. A Copenhagen Economics 2010-es felmérése (bár nem tekinthető reprezentatívnak, mert csak 11 ország szabályozó hatóságától kaptak adatokat: Bulgária, Csehország, Finnország, Görögország, Izland, Luxemburg, Magyarország, Németország, Portugália, Szlovákia és Szlovénia) illusztrálja az iparági trendeket. Összességében a levélküldemények teljes forgalomcsökkenése a vizsgált országokban átlagosan 5%-os volt(a feladott küldemények mennyiségében mérve). Ezen belül az expressz levél szegmensben volt a legkisebb visszaesés, itt kevesebb mint 2 %-kal csökkent a forgalom. A hagyományos levélforgalom 2-4%-kal esett vissza. A legnagyobb forgalom-csökkenést a hírlapterjesztés, a címzetlen küldemények és a címzett reklámküldemények piaci szegmense szenvedte el, több mint 10%-os visszaeséssel. A befelé irányuló nemzetközi levélforgalom és a csomagküldemények mennyisége is jelentősen, 5-10%-kal csökkent a vizsgált országokban. (Copenhagen Economics (2010) 24-27.o.)

Piacszerkezet és piaci verseny a piacnyitás után

A legtöbb európai országban a postai vállalatok is átalakultak adminisztratív szervezetekből és állami vállalatokból az üzleti életben elterjedt szervezeti formákká. Ez ugyan fontos lépés a magántőke bevonása felé, de a nemzeti postavállalatok esetében a privatizációra kevés példát találunk, magánbefektetők csupán 7 országban szerezhettek részesedést a nemzeti postai szolgáltatóban (Ausztria, Belgium, Görögország, Hollandia, Málta, Németország, Olaszország), de ezekből is négynél az állam maradt a többségi tulajdonos. Csupán a holland, a máltai és német nemzeti postai szolgáltató került magánkézbe.

1. TÁBLÁZAT • Szervezeti forma és tulajdonosi szerkezet a nemzeti postavállalatoknál (2010)

Ország	Jogi státusz	Állami tulajdon nagysága
Ausztria	Részvénytársaság	52,83%
Belgium	Részvénytársaság	50% + 1 részvény
Bulgária	Állami vállalat	100%
Ciprus	A szakminisztérium része (Kommunikációs és munkaügyi minisztérium)	100%
Csehország	Állami vállalat	100%
Dánia	Részvénytársaság	100%
Észtország	Részvénytársaság	100%
Egyesült Királyság	Részvénytársaság	100%
Finnország	Részvénytársaság	100%
Franciaország	Részvénytársaság	100%
Görögország	Részvénytársaság	90%
Hollandia	Részvénytársaság	0%
Írország	Részvénytársaság	100%
Lengyelország	Részvénytársaság	100%
Lettország	Részvénytársaság	100%
Litvánia	Részvénytársaság	100%
Luxemburg	Részvénytársaság	100%
Magyarország	Részvénytársaság	100%
Málta	Részvénytársaság	0%
Németország	Részvénytársaság	30,5% (KfW Bankengruppe)
Olaszország	Részvénytársaság	65%

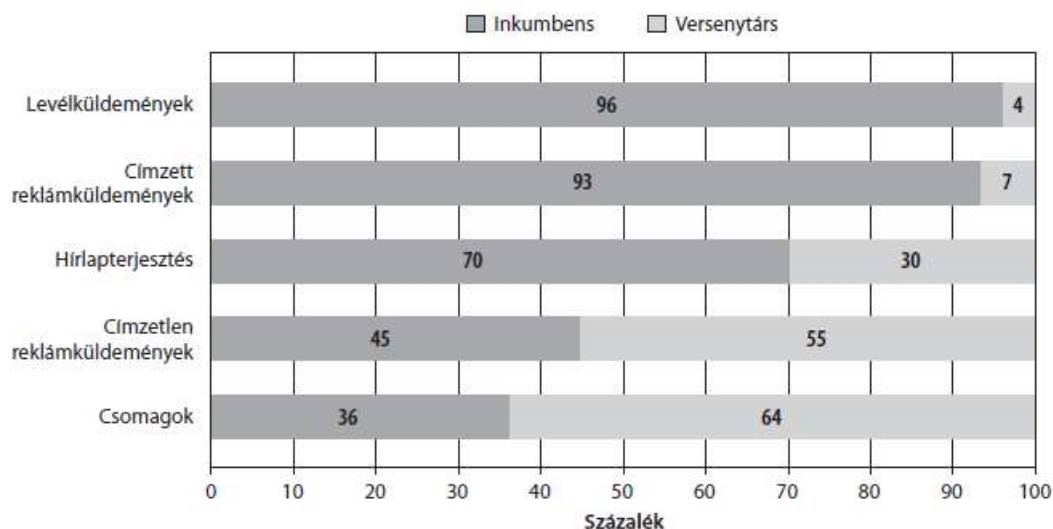
Portugália	Részvénytársaság	100%
Románia	Állami vállalat	100%
Spanyolország	Részvénytársaság	100%
Svédország	Részvénytársaság	100%
Szlovákia	Részvénytársaság	100%
Szlovénia	Részvénytársaság	100%
Ízland	Részvénytársaság	100%
Norvégia	Részvénytársaság	100%
Svájc	Állami vállalat	100%

Megjegyzés: A vállalatok jogi formáit az egyes országokban nem mindig könnyű egymásnak megfeleltetni, de a legtöbb országban a nemzeti postavállalat jogi formája leginkább a magyar jogban zártkörűen működő részvénytársaságként definiált formának feleltethető meg (a Magyar Posta is zártkörűen működő részvénytársaság).

Forrás: Copenhagen Economics (2010) 32.o.

A piaci verseny intenzitását az egyes országokban és egyes piaci szegmensekben az inkumbens nemzeti postavállalatok piaci részesedésével jellemezhetjük. A WIK-consult 2010-es felmérése szerint az uniós postai piacokon belül a levélküldemények szegmensében az inkumbens nemzeti postai szolgáltatók a piacnyitás ellenére is megtartották piacaik jelentős részét, piaci részesedésük 2010 végén átlagosan 83-90%-os volt (WIK (2011a) 1.o.). A Copenhagen Economics 2010-es tanulmánya is hasonló megállapításokra jutott: több fontos belépési korlát továbbra is fennmaradt a postai piacokon, a nemzeti postavállalatok piaci részesedése számos piaci szegmensben domináns maradt, elsősorban a hagyományos levélpiaci szegmensekben, így a postai szolgáltató választásának lehetősége az elmúlt években alig nőtt. Kisebb mértékben nőtt a verseny a nemzetközi levélküldemények esetén, valamint a reklám küldemények (címezett és címzetlen) és a hírlap-terjesztés piaci szegmenseiben. Erősebb verseny elsősorban a levélküldeményeken kívül eső területeken alakult ki, főképp az expressz küldemények piacain és a csomagküldemények szegmensében (Copenhagen Economics (2010) 80-89.o.). Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy bár a teljes piacnyitás mára minden uniós tagországban megtörtént, a jogi belépési korlátok lebontásával a verseny még nem jelenik meg a piacon. Még azon országok esetében is, ahol a teljes piacnyitás a 3. postai irányelv céldátumai előtt megvalósult (Finnország: 1991-től, Svédország: 1994 január 1-től, Egyesült Királyság: 2006 január 1-től, Németország: 2008 január 1-től, Észtország és Hollandia: 2009 április 1-től) a verseny intenzitása a levélküldemények szegmenseiben nagyon alacsony maradt.

3. ÁBRA ▪ Az inkumbens nemzeti postai szolgáltatók és versenytársaik becsült piaci részesedése, 2009



Forrás: Copenhagen Economics (2010) 85.o.

A 3. ábrán az inkumbens nemzeti postavállalatok és versenytársaik becsült piaci részesedéseit láthatjuk nyolc európai országban 2009-ben (Hollandia, Izland, Luxemburg, Magyarország, Németország, Portugália, Szlovákia és Szlovénia) a hagyományos postai küldemény-piacokon (tehát az expressz és futárposta nélkül). Bár a minta szűk, de jól illusztrálják a postapiaci trendeket. Ezek az adatok is azt tükrözik, hogy a hagyományos levélküldemények és a címzett reklámküldemények szegmenseiben a nemzeti postai szolgáltatók megtartották piaci dominanciájukat, ami nem meglepő, hiszen ezen országok többségében a levélküldemények jelentős hányada ekkor még a fenntartott szolgáltatási körbe tartozott, továbbá a címzett levélküldemények az a szolgáltatási kör, ahol a leginkább érvényesül az inkumbens méret- és választékgazdaságosságból fakadó előnye. Az is látható, hogy a hírlapterjesztés szegmensében már kialakult érzékelhető verseny, bár megmaradt az inkumbensek – kézbesítési hálózatuk földrajzi lefedettségéből fakadó – előnye. A legélénkebb verseny a címzetlen küldemények és a csomagküldemények piaci szegmensében alakult ki, ahol az inkumbensek piaci részesedése 50% alatt van. Ezek azok a piaci területek, amelyeket a legtöbb országban elsőként nyitottak meg a verseny számára.

Mint láthattuk: sok területen csekély a versenytársak piaci részesedése, azonban a piaci részesedések mellett önmagában a versenytársak számából is levonhatók következtetések a verseny kibontakozásának lehetőségére, a belépési korlátok súlyosságára vonatkozóan.

2. TÁBLÁZAT ▪ Az inkumbens nemzeti postavállalatok versenytársainak száma az egyes országokban piaci szegmensenként, 2009

	levél	címzett reklám	hírlap	kifelé irányuló nemzetközi	expressz	csomag
0	BE, CY, FR*, HU**, IE, SI	BE, FR, HU**, IE, SI	BE, HU, IE, SI			HU
1	DK, EL, IT, MT, SE	EL, IT, MT, SE	EL, IT, LU, SE	EE, EL, IT, LV		EE, PL
2	CZ, EE	CZ	CZ, EE, SK	IE, SE		SE
3+	CH, DE, LV, LT, LU, NL, PL, PT	CH, DE, EE, LV, LT, LU, NL, PL, PT	CH, LV, LT, NL, NO, PL, PT	BE, CH, CZ, DE, FR, HU, LT, LU, NL, NO, PL, PT, SK	AT, BE, BG, CY, CZ, DE, EE, FR, EL, HU, IE, IT, LV, LT, LU, MT, NL, PL, PT, SK, SI, UK	AT, BE, CH, CZ, DE, FR, EL, IE, IT, LV, LT, LU, NL, NO, PT, RO, SK, SI, UK
Nem válaszolt	AT, BG, ES, FI, IS, LI, NO, RO, SK, UK	AT, BG, CY, DK, ES, FI, IS, LI, NO, RO, SK, UK	AT, BG, CY, DE, DK, ES, FI, FR, IS, LI, MT, RO, UK	AT, BG, CY, DK, ES, FI, IS, LI, MT, RO, SI, UK	CH, DK, ES, FI, IS, LI, NO, RO, SE	BG, CY, DK, ES, FI, LI, IS, MT

*Franciaországban ugyan nincs országos versenytársa az inkumbensnek a levélpiacon, de helyi szolgáltatókkal versenyezik a levélküldemények szegmensében.

** A Magyar Postának a levélpiacon és címzett reklám küldemények szegmensében azóta már van egy versenytársa (Osztrák Posta leányvállalata).

Forrás: Copenhagen Economics (2010) 90.o.

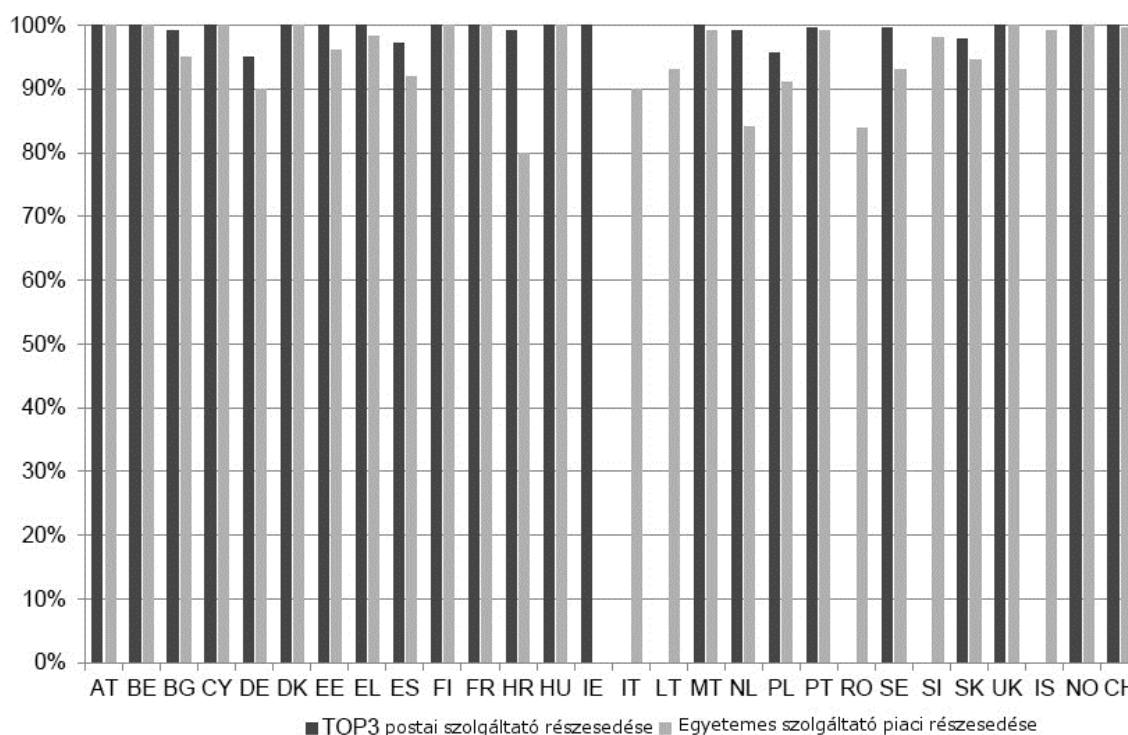
A 2. táblázatból láthatjuk, hogy az expressz és postacsomag szegmensekben van a legnagyobb lehetősége az alternatív szolgáltató választásának, míg a szolgáltató-választás legkisebb lehetősége a hagyományos levélpiacot, valamint a címzett reklámküldemények és hírlapterjesztés piaci szegmensét jellemzi. Az expressz és a postacsomag szegmensben a nemzeti postavállalatnak majdnem minden országban három vagy több versenytársa van. Csak Magyarországon, Észtországban és Lengyelországban nincs vagy csak egy versenytársa van a nemzeti postavállalatnak. Magyarországon a postacsomag is az egyetemes szolgáltatások része, amely szolgáltatási körbe való belépéshez a szabályozás olyan kötelezettségeket rendelt, amelyek lényegében megakadályozták a belépést. Németországban és Hollandiában, ahol a teljes piacnyitás már korábban megtörtént, minden piaci szegmensben legalább három versenytársa van az inkumbensnek. Viszonylag jó a szolgáltatók közti választási lehetőség a nemzetközi levélküldemények esetében. A fogyasztók tizenkét országban választhatnak legalább három szolgáltató közül, a nemzeti postavállalaton kívül. Továbbá a maradék hat országban is van legalább egy alternatív szolgáltató.

A továbbiakban a piaci verseny alakulását a levélküldemények piaci szegmensében részletesebben is bemutatjuk.

Belföldi levélküldemények piaci szegmense

A WIK Consult legfrissebb tanulmánya (WIK Consult, 2013a) szerint 2011-ig alig változtak az előző bevezetőben bemutatott piaci részesedések. A levélküldemények piaci szegmensében az inkumbensek piaci részesedése a teljes piacnyitás ellenére igen magas maradt. Mint a 4. ábrán látjuk, az egyetemes szolgáltatók piaci részesedése 98% felett van az országok közel felében (AT, BE, CY, DK, EL, FI, FR, HU, MT, PT, UK, IS, NO, CH). Kevés olyan ország van, ahol a versenytársak piaci részesedése a 10%-ot meghaladta (például Hollandia és Németország).

4. ÁBRA ■ Piaci részesedések a levélküldemények szegmensében (bevételek alapján), 2011



Forrás: WIK Consult (2013a) 183.o.

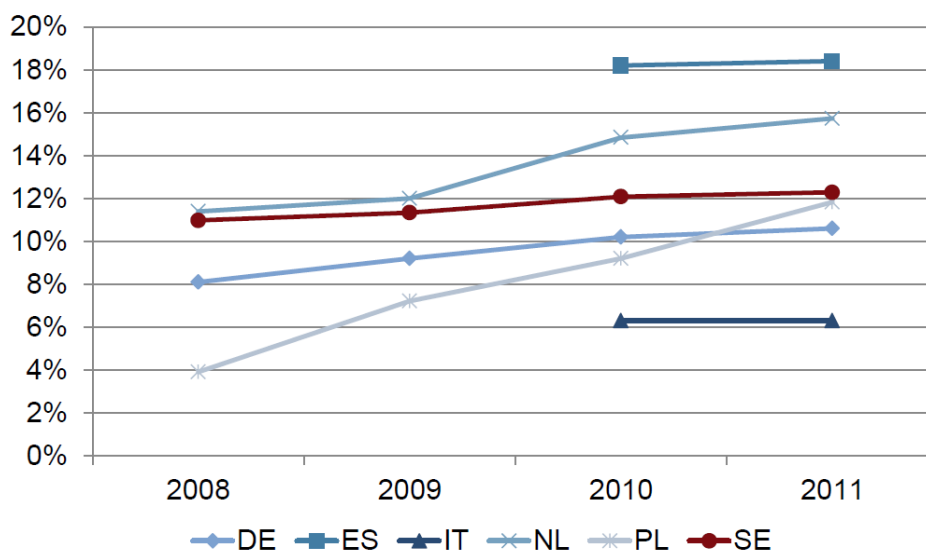
Ha összevetjük az egyetemes szolgáltató és a TOP3 szolgáltató piaci részesedését a 7. ábrában, akkor láthatjuk, hogy kevés országban érték el a versenytársak érzékelhető méretet. Jellemzően azokban az országokban van szignifikáns eltérés a TOP3 és az egyetemes szolgáltató piaci részesedése között, ahol a piacnyitás korábban megtörtént és a érzékelhető verseny alakult ki (DE, ES, NL, SE).

Ugyanakkor a levél szegmensben az jellemző, hogy azon országokban, ahol valamilyen mértékű teljes körű (end-to-end) verseny létrejött, az egyetemes szolgáltató versenytársai kicsik és jellemzően nem fedik le az ország egész területét (kivéve néhány kicsi és nagy népsűrűségű országot, mint Hollandia és Szlovákia). Az utóbbi években a piaci konszolidáció a versenytársak koncentrációja felé haladt. Például Hollandiában a Selekt Mail akvizíciója után egy fő kihívója van holland postának, a Sandd, de Svédországban is hasonlóképp egy fő

versenytárs maradt a piacon, a Citymail. Ahol a piaci konszolidáció nem a versenytársak összeolvadásában testesült meg, ott a kis piaci szereplők stratégiai együttműködése és kooperációja biztosította, hogy nyereséges maradjanak/piacon maradjanak. Például Németországban 2009-ben (ahol már korábban is jellemző volt, hogy egyes kis helyi szolgáltatók bilaterális megállapodásokat kötöttek egymással) az ország északi részén működő 28 helyi postai szolgáltató összefogásából létrejött a CITIPOST Verbund. A tagjai egyesítették a kézbesítési hálózatukat, infrastruktúrájukat és közös elosztó és szortírozó központokat alakítottak ki, hogy csökkentsék a költségeiket és javítsák a szolgáltatásminőséget. (WIK Consult (2013a) 183.o.)

Csak kevés olyan országot találunk, ahol a versenytársak szignifikáns piaci részesedést tudtak elérni és megtartani, vagy akár növelni (5. ábra). Spanyolországban például kivételesen magas piaci részesedést értek el a versenytársak, ahol e piaci részesedést döntő többségét az Unipost, a legnagyobb alternatív postai szolgáltató, birtokolja. A legnagyobb mértékben Hollandiában és Lengyelországban tudták növelni a piaci részesedésüket a versenytársak. Németországban és Svédországban csak szerényebb növekedést értek el, mindkét országban több versenyjogi eljárás mutatja, hogy a versenytársak számára az inkumbens stratégiai magtartása is nehezíti a feltételeket.

5. ÁBRA • A versenytársak piaci részesedésének alakulása néhány kiválasztott országban a hazai levélküldemények szegmensében (küldeményszám alapján)



Forrás: WIK Consult (2013a) 187.o.

A teljes körű (end-to-end) verseny tehát meglehetősen mérsékelt és lassan fejlődik ebben a piaci szegmensben. Bizonyos országokban azonban a postai értéklánc felső szintjén (upstream) is kialakult érzékelhető verseny vagy a teljes körű (end-to-end) versenyt

kiegészítve (mint például Németországban és Spanyolországban) vagy kizárólagosan (teljes körű verseny helyett, mint az Egyesült Királyságba és Franciaországban). Az upstream verseny szereplői azok a konszolidátorok, akik a különböző ügyfelektől (jellemzően nagy levelezőktől, üzleti ügyfelektől) összegyűjtik és előszortírozzák a levélküldeményeket, majd átadják az egyetemes szolgáltatónak.

Az egyetemes szolgáltatók számára az upstream verseny „beengedése” vagy ösztönzése stratégiai válasz is lehet a piacnyitásra. Ugyan elveszítik a közvetlen kapcsolatot bizonyos ügyfelekkel, de a postai értéklánc jelentős részét érő kihívásokat mérsékelheti ezzel. A Német Posta például a piacnyitás óta jelentősen növelte évről évre az előszortírozott tömeges küldeményekre adott kedvezményeit (míg 2007-ben növelte először jelentősebben 21%-ra, ami 2013-ra már 40%-ra nőtt). Ez a nagylevelezőket arra ösztönözte, hogy vagy maguk végezzék el az elő-feldolgozást, vagy konszolidátorokat vegyenek igénybe, ami a teljes körű (end-to-end) verseny kialakulását visszafogja. Az előszortírozott küldemények igen magas kedvezményei az Egyesült Királyságban is az upstream verseny kialakulását eredményezték, ahol eddig nem jelent meg olyan szereplő, aki a teljes postai tevékenységi láncban próbálna versenyezni az egyetemes szolgáltatóval (jelenleg tervezi a TNT Post UK a hálózatának ilyen irányú fejlesztését). (WIK Consult (2013a) 188.o.)

Nemzetközi (cross-border) levélküldemények piaci szegmense

A korábbi 2. táblázatban láthattuk, hogy nincs olyan tagország, ahol a nemzetközi levélküldemények piaci szegmensében csak egy postai szolgáltató működne. Azonban ezt a képet érdemes árnyalni, mivel nagyon más versenyhelyezettel szembesülnek az egyéni feladók és az üzleti ügyfelek. Az egyéni küldemény feladók számára a legtöbb esetben nincs választási lehetőség, csak az egyetemes szolgáltatónál tudják feladni külföldre küldött leveleiket. E piaci csoport túl kis forgalmat generál ahhoz, hogy vonzó piaci terület legyen alternatív szolgáltatók számára. Az üzleti ügyfelek azonban minden tagországban több szolgáltató közül választhatnak. Az jellemző e piaci szegmensben, hogy más országok nemzeti postai szolgáltatói jelennek meg egymás nemzeti piacain az üzleti ügyfelek nemzetközi küldeményeiért versenyezve. Néhány nyugat-európai ország nemzeti postai szolgáltatója jelen van szinte a teljes európai piacon, míg sok kisebb ország egyetemes szolgáltatója csak a saját országában nyújt ilyen szolgáltatást. A nemzetközi levélküldemények szegmensének legnagyobb európai piaci szereplői:

- Spring Global Mail (a angol posta (Royal Mail) és a holland posta (TNT) közös leányvállalata),
- Asendia (a francia posta (La Post) és a svájci posta (Swiss Post) közös leányvállalata),
- Deutsche Post Global Mail (német posta vállalata)
- IMX (francia érdekeltségű, az egyetlen szignifikáns piaci részesedésű magántulajdonú (nem egyetemes szolgáltatók által tulajdonolt) vállalat e szegmensben).

E négy legnagyobb piaci szereplő lefedettségét (mely európai országokban nyújtanak nemzetközi levélküldeményekkel kapcsolatos postai szolgáltatást) mutatja a 3. táblázat. A négy nagy piaci szereplőn felül még jelen vannak kisebb országok egyetemes szolgáltatói is, de csak kevés, jellemzően szomszédos országban kínálva ezen szolgáltatásukat (például az osztrák posta Németországban).

3. TÁBLÁZAT • A nemzetközi levélküldemények piaci-szegmens négy nagy piaci szereplőjének európai lefedettsége

	AT	BE	DE	DK	ES	FI	FR	IE	IT	NL	PT	SE	UK	NO	CH
Asendia															
Deutsche Post Global Mail															
IMX															
Spring Global Mail															

Forrás: WIK Consult (2013a) 189.o.

A 3. táblázatban a piaci szereplők száma azt is tükrözi, hogy az egyes országokban igen eltérő a verseny mértéke. Érdekes Spanyolország példája, ahol 2011-ben nyitották meg a verseny számára e piaci szegmenst és mára a legnagyobb piaci szereplők mind jelen vannak. Bár az is hozzátartozik a képhez, hogy e szolgáltatók tevékenysége a legtöbb országban a nagyobb városokra és sűrűn lakott régiókra koncentrálódik és nem tartanak fenn országos lefedettségű hálózatot.

Vannak olyan kisebb tagországok, ahonnan még nincsenek információk a verseny további fejlődéséről, mert csak a közelmúltban nyitották meg e piaci területeket (CY, HU, LU, LV, MT, PL, HR csak 2013-ban, a teljes postai piacnyitás dátumakor; illetve SK és PT 2012-ben). Ennek is köszönhető (hogy több országban csak a közelmúltban nyitották meg a verseny előtt e piaci szegmenst), hogy számos olyan ország van, ahol a nemzetközi levélpiac nagy piaci szereplőinek egyike sem aktív (BG, CY, CZ, EE, EL, HU, LT, LU, LV, MT, PL, RO, SI, SK, IS, LI, HR).

Mindezek alapján általánosan kijelenthető, hogy a nemzetközi levélküldemények piacán intenzívebb verseny alakult ki, mint a hazai levélküldemény piacokon. Több olyan ország van például (BE, DK, FR, UK, CH), ahol a nemzeti egyetemes szolgáltatónak legalább két kihívója van a nemzetközi levélküldemények piaci szegmensében, miközben ugyanezen országokban a hazai levélküldemények esetében nincs versenytársa az egyetemes szolgáltatónak.

Tehát a piacnyitás hatására, bár lassan, de kialakulóban van a verseny a hagyományos postai piacokon is, a levélküldemények csökkenő forgalma ellenére is. Összefoglalóan azt lehet elmondani, hogy a verseny hozadéka nem is elsősorban az árak csökkenésében mutatkozik –

bár bizonyos szegmensekben (például tömeges feladású küldemények, reklámküldemények) érzékelhetően csökkentek az árak, igaz, ennek előnyeit elsősorban az vállalati ügyfelek érzékelik, a háztartásokat érintő egyedi feladású küldemények piacain nem csökkentek, inkább nőttek az árak –, hanem a szolgáltatások színvonalának növekedésében, az egyetemes szolgáltatások megfelelő színvonalú ellátásában, a nagyobb ügyfélközpontúságban, az értéknövelt szolgáltatások bővülésében és a postai infrastruktúra hatékonyságának növekedésében érhető tetten.

A továbbiakban három olyan ország tapasztalatait foglaljuk össze, ahol a teljes piacnyitás korábban megtörtént: Németország, Hollandia és Svédország.

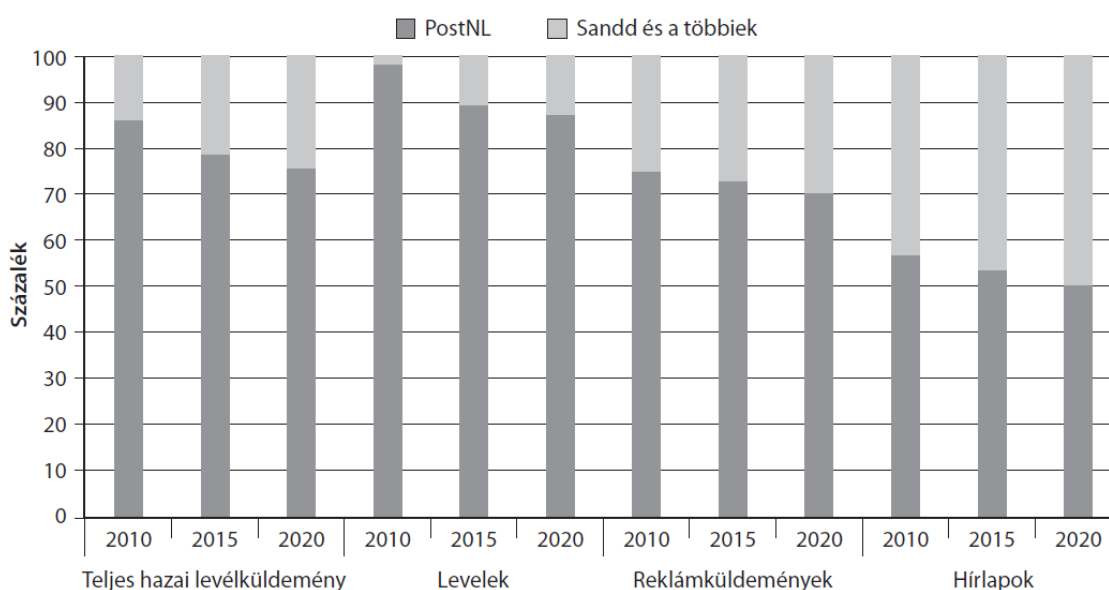
Verseny Németországban. A német postai piac 2008. január 1-től nyílt meg teljesen a verseny előtt, bár helyi verseny korábban is működött: a versenytársak helyi kézbesítő hálózataikat a piacnyitás első lépése óta, 1998-tól építették. 2009-ben több mint 1400 aktív versenytárs volt jelen a német postai piacon, a legtöbbjük az üzleti szervezetek tömeges feladású elsőbbségi küldeményeinek helyi vagy regionális kézbesítésére fókuszált. A Német Posta legnagyobb versenytársa a holland TNT Post 3-4 %-os piaci részesedéssel. 2009. végén a versenytársak piaci részesedése 10 %-os volt a küldemények mennyiségében mérve, és közel 12%-os a bevételek arányában. 2009-ben az ország északi részén működő 28 helyi postai szolgáltató összefogásából létrejött a CITIPOST Verbund: a tagjai egyesítették a kézbesítési hálózatukat, infrastruktúrájukat és közös elosztó és szortírozó központokat alakítottak ki, hogy csökkentsék a költségeiket és javítsák a szolgáltatás-minőséget.

Az árak jellemzően csökkentek: az egyedi feladású levelek árai reálértéken csökkentek, az árszabályozásnak köszönhetően, a tömeges feladású küldemények estében pedig nominálértéken is csökkentek a piacnyitás és a verseny hatására. A verseny árakat csökkentő nyomása már rögtön a teljes piacnyitás pillanatában érzékelhető volt az üzleti ügyfelek esetében: a Német Posta a piacnyitás előtt néhány héttel, 2007 decemberében 5 %-kal növelte a tömeges küldeményekre vonatkozó hozzáférési kedvezményeit, mind a nagylevelező ügyfelek, mind a konszolidátorok számára.

Németországban nincs kijelölt egyetemes szolgáltató, bár a szabályozó hatóság kiróhatna ilyen kötelezettségeket. Mivel azonban úgy látták, hogy a piac egésze együttesen, és a Német Posta önmagában is önkéntesen biztosítja az egyetemes szolgáltatásokat, nem tartották szükségesnek az egyetemes szolgáltató kijelölését. Bár a német postai szektor szabályozása tartalmazza egy egyetemes szolgáltatási alap létrehozásának lehetőségét az egyetemes szolgáltatási kötelezettségek finanszírozására, a szabályozó ezt eddig nem tartotta szükségesnek, mivel a szolgáltatók nyereségesen nyújtják az egyetemes szolgáltatásokat. A Német Posta működési hatékonyságának javítása érdekében átszervezte a postai hálózatát, felszámolva az összes postahivatalt; helyettük szerződéses partnerek látják el ezeket a feladatokat, úgy hogy közben a hálózatsűrűség és a hozzáférhetőség nem romlott (sőt a rugalmasabb és hosszabb nyitvatartási időkkel még javult is). A német Posta folyamatainak és hálózatának lényegi átszervezése már a kilencvenes évek második felében megtörtént, és azóta a szolgáltató folyamatosan nyereséges. (WIK (2011a) 2-3. és 7-18.o.)

Verseny Hollandiában. Hollandiában a teljes piacnyitás dátuma 2009. április 1. volt. De már ezt megelőzően is számos versenytárs jelen volt a címzett reklámküldemények piaci szegmensében, azt követően, hogy 2000-ben ezt a szegmenst liberalizálták. A PostNL két legnagyobb versenytársa: a holland tulajdonban lévő Sandd (piaci részesedése 10%) és a SelektMail (piaci részesedése 6 %). 2011-ben azonban a Sandd megvette a Selektmail 51 %-os tulajdoni hányadát a Deutsche Post-tól. 2010-ben a versenytársak együttes piaci részesedése az összes postai tevékenységet figyelembe véve 17 % körüli volt, de ha csak a levélküldemények piacát tekintjük, akkor ennél alacsonyabb, 13% körüli (WIK (2011b) 26.o.). A legélénkebb verseny továbbra is a címzett reklámküldemények piacát, valamint a hírlapterjesztés szegmensét jellemzi. A hagyományos levélpiacon a Holland Posta alig veszített a piaci részesedéséből, a WIK-Consult becslése szerint 2010-ben 98% körül volt és 2020-ig sem számítanak arra, hogy 85% alá csökkenne (6. ábra).

6. ÁBRA • A piaci részesedések becsült alakulása a holland postai piacon, volumenben, 2010/2015/2020



Forrás: WIK (2011b) 27.o.

2001. óta a holland postai piac küldeményforgalma 12%-kal csökkent, a PostNL (korábban TNT N.V.) küldemény-mennyisége azonban ennél nagyobb mértékben (27%-kal) esett vissza a versenynek köszönhető piaci részesedés-csökkenés miatt. Az egyedi feladású levélküldemények díjai érzékelhetően nőttek 2001. óta, azonban a címzett reklámküldemények és a hírlapkézbesítés árai a verseny nyomására csökkentek.

Az egyetemes szolgáltatás finanszírozására itt is lehetővé teszi a jogi szabályozás az egyetemes szolgáltatási alap létrehozását, azonban ennek tényleges bevezetését nem tervezik,

mivel a holland szabályozó nem látja szükségét ilyen jellegű kompenzációnak, az egyetemes szolgáltató nyereségessége miatt. A kijelölt egyetemes szolgáltató a PostNL. A TNT 2011-ben szétvált két különálló vállalattá: a PostNL a levélpiaci szegmensre fókuszál, a TNT Express pedig az expressz postai szolgáltatásokra. A TNT több mint tíz éve igen nyereségesen működött, bár a profitja a válság utáni két évben csökkent. A PostNL 1992. és 1998 között kezdte el postai hálózatának átszervezését, és mára a legtöbb postahivatalt szerződéses franchise partnerek által működtetett szolgáltatási pontok váltották fel. (WIK (2011a) 3-4. és 19-29.o.)

Verseny Svédországban. Svédországban a postai monopóliumot 1993. elején számolták fel, teljesen megnyitva a piacokat a verseny előtt. A Svéd Posta 2009-ig a svéd állam 100 %-os tulajdonában volt, de 2009 júniusában egyesült a svéd és a dán posta, létrehozva a Posten Norden AB-t, amelynek 60 %-ban a svéd állam és 40 %-ban a dán állam a tulajdonosa. A legnagyobb és legrégebbi versenytárs (Bring CityMail) már ezt megelőzően, 1991-ben megjelent a piacon, mivel a tömeges küldeményeket már korábban liberalizálták. A versenytársak együttes piaci részesedése 2010-ben 12% körüli volt (volumenben), és ez az utóbbi tíz évben meglehetősen stabilan jellemezte a svéd postai piacot. 2010-ben több mint 30 versenytárs működött a svéd postai szektorban, de a Svéd Postának igazán csak egy komoly kihívója volt, a Bring CityMail (Norvég Posta leányvállalata), amelynek piaci részesedése 11,7% volt. Az inkumbens versenytársai nem az egész országban működnek, de a fő vetélytárs, Bring CityMail a svéd háztartások több mint felét eléri, a nagyobb városokra és környékükre fókuszálva. Bár a Bring CityMail 2001 és 2010 között megduplázta a piaci részesedését és a területi lefedettségét is növelte, a működése még mindig veszteséges és a tulajdonos Norvég Posta támogatására szorul. Svédországban is erőteljesen csökkent a levélforgalom, 2001 és 2010 között összesen 14%-kal esett vissza. Az egyedi feladású levélküldemények árait a Svéd Posta az infláció mértékével növelte, de a tömeges küldemények díjai csökkentek a piacnyitás után.

A Svéd Posta a kijelölt egyetemes szolgáltató az ország egész területén. Az egyetemes szolgáltatási kötelezettség terheinek nincs jogilag kialakított finanszírozási módja, és a svéd szabályozó hatóság ezt nem is tartja szükségesnek. Ez meglepőnek tűnhet annak fényében, hogy Svédországban nagyterjedésű, távoli, olykor nehezen megközelíthető (például kis szigetek) és gyéren lakott vidékek (például Lappföld) vannak, ahol a postai szolgáltatás biztosítása veszteséges, az egyetemes szolgáltatási kötelezettség viszont előírja, hogy a küldeményeket e területekre is el kell juttatni. Ugyanakkor Svédország azon kevés tagországok egyike, ahol az egyetemes szolgáltatási kötelezettség előírása kivételeket is tartalmaz, így bizonyos vidékek esetében nem kell tartania a Svéd postának a heti öt nap kézbesítés követelményét (ez a lakosság 0,02 %-át érinti, közel ezer háztartást). Továbbá a szabályozó hatóság engedélyezte, hogy a Svéd Posta még a kilencvenes évek végén bevezessen egy kétlépcsős zónás árazási rendszert (ún. nagyvárosi és egyéb nemzeti területeket elkülönítve), ami a mai napig fennáll. Az elsőbbségi és nem elsőbbségi levélküldemények és címzett reklámküldemények díjai alacsonyabbak a nagyvárosi régiókban (ahol versenyez a Bring CityMail-lel), mint az egyéb régiókban, ahol nincs jelentős verseny. Bár a Svéd Posta levélküldeményekből származó bevételei az elmúlt tíz évben folyamatosan

csökkentek, a teljes bevétele mégis jelentősen nőtt a logisztikai és információtechnológiai szolgáltatásainak köszönhetően. Mindezek miatt a szabályozó hatóság úgy találta, hogy a Svéd posta pénzügyi eredményei biztosítják az egyetemes szolgáltatási kötelezettség fedezetét. (WIK (2011a) 4-5. és 41-51.o.)

II. Belépési korlátok

A postai piacokon a verseny fejlődését korlátozó belépési korlátok közül hármat érdemes kiemelni: a tevékenység végzéséhez szükséges engedélyezési eljárásokra vonatkozó szabályokat, a versenyt torzító adó- és támogatási feltételeket, és a méret- és választékgazdaságosságot és az abból fakadó hozzáférési kérdéseket.

Engedélyezési eljárás

A piacra való belépést alapvetően befolyásolja, hogy milyen feltételekkel és kötelezettségekkel folytathat egy új szolgáltató adott tevékenységet. Az egyes tagországokban jelentős eltérések vannak e követelményekben, de abban is, hogy a szolgáltatások mely körét sorolják az engedélyköteles csoportba (teljes egyetemes kör, csak levélforgalom, azon belül is különféle súlyhatárokkal stb.). A Postai Irányelv 9. cikke kimondja, hogy „az egyetemes szolgáltatások körébe tartozó szolgáltatások vonatkozásában a tagállamok az alapvető követelményeknek való megfelelés biztosításához és az egyetemes szolgáltatásnyújtás biztosításához szükséges mértékű engedélyezési eljárásokat vezethetnek be, beleértve az egyedi engedélyeket is” (2008/6/EK 9.cikk (2)). Az irányelv az engedélyezési eljárás két típusát nevezi meg: általános engedély² (general authorisation) és egyedi engedély³ (individual licence).

Minden olyan feltétel, amit a piacra való belépés engedélyezéshez kötnek, természetesen korlátozza a versenyt. Azonban nagyon különbözhet, hogy az ilyen jellegű feltételek milyen mértékű korlátot jelentenek. Egy olyan engedélyezési eljárás, ami csupán egy bejelentési kötelezettséget ír elő, hogy az iparági szabályozó nyilvántartásba vegye a szolgáltatót, de a működésre vonatkozóan nem tartalmaz megkötéseket, valószínűleg nem befolyásolja érdemben a versenyt. De jelentős kötelezettségek, működési, technológiai, pénzügyi feltételek előírása jelentősen megnehezítheti új belépők megjelenését. Éppen ezért az egyedi engedélyek (a hozzá kapcsolódó elvárásokkal, kötelezettségekkel, vagy éppen jogokkal) mindig erősebb belépési korlátot eredményeznek, mint az általános engedélyezési eljárás.

A WIK-Consult 2009-es tanulmányában vizsgálta, hogy az uniós tagországokban milyen engedélyezési folyamatokat alkalmaznak és milyen indoklással. Az egyes nemzeti szabályozó hatóságtól megkérdezték, hogy miért tartják szükségesnek az engedélyezési eljárást, továbbá ahol egyedi engedély szükséges, ott miért nem tartják kielégítő megoldásnak az általános

² *Általános engedély*: olyan engedély – függetlenül attól, hogy annak szabályozása csoportos engedéllyel vagy jogszabály alapján történik, és függetlenül attól, hogy az ilyen szabályozáshoz szükséges-e bejegyzési vagy bejelentési eljárás –, amely nem írja elő az érintett postai szolgáltató számára, hogy az engedélyből fakadó jogok gyakorlása előtt a nemzeti szabályozóhatóság egyértelmű határozatát beszeresse (2008/6/EK 2.cikk (14)).

³ *Egyedi engedély*: olyan engedély, amelyet valamely nemzeti szabályozóhatóság bocsát ki, és amely valamely postai szolgáltatónak konkrét jogokat ad, vagy amely – adott esetben – a vállalkozás tevékenységét az általános engedélyt kiegészítő külön kötelezettségeknek veti alá, ahol szükséges, amikor is a postai szolgáltató mindaddig nem jogosult jogainak gyakorlására, amíg a nemzeti szabályozóhatóságtól a határozatot meg nem kapta (2008/6/EK 2.cikk (14)).

engedélyt, illetve, hogy mennyire objektíven és egyenlő módon alkalmazzák minden postai szolgáltatóra. A tanulmány azt a következtetést fogalmazta meg a válaszok vizsgálata alapján, hogy az engedélyezési eljárások indoklásaként felsorolt okok nem világosak és meggyőzőek több nemzeti szabályozó gyakorlatában. Az engedélyezési eljárásokat több tagország esetében is inkább a szabályozói kontroll kiterjesztésének eszközeként értékelték a postai irányelvben megfogalmazott piacnyitás alapvető céljának támogatása helyett. (WIK, 2009. 113, 289-290.o.)

A WIK-Consult 2013-as felmérése (WIK, 2013a, 37-38.o.) megmutatta, hogy még mindig 10 olyan uniós (EU vagy EEA) tagország van, ahol az egyetemes szolgáltatások minden területén való működéshez egyedi engedély szükséges (BG, CY, EE, EL, ES, HU, IT, LU, Mt, PT), 8 olyan ország van, ahol csak az egyetemes szolgáltatások bizonyos szegmenseiben (jellemzően a levélküldemények, azon belül is több esetben csak bizonyos súlyhatárokon belül: AT, DE, BE, FI, FR, IS, SE, NO), 9 olyan tagállam van, ahol csak általános engedélyezési eljárást alkalmaznak az egyetemes szolgáltatásokra (vagy a minden egyetemes szolgáltatásra, vagy csak bizonyos szegmenseire: DK, IE, LT, LV, PL, RO, SI, SK, UK) és 2 olyan ország van, ahol az egyetemes szolgáltatási körben sem tartanak szükségesnek semmilyen engedélyezi eljárást (CZ, NL).

A postai irányelv szerint a postai szolgáltatások minőségére, elérhetőségére és a teljesítményre vonatkozó előírások csak akkor és olyan mértékben alkalmazhatók, ha, és amennyiben azok vagy az egyetemes szolgáltatási kötelezettség biztosításához szükségesek, vagy más jóléti céllal indokolhatók (pl. fogyasztóvédelmi szempontok). Ezért azon minőségi, elérhetőségi és teljesítmény feltételek, amik kimondottan az egyetemes szolgáltatások biztosítása miatt szükségesek, kizárólag a kijelölt egyetemes szolgáltatóra lehetnének kiróhatók. Minden más esetben az engedélyezéshez kapcsolódó ilyen feltételek a versenyt korlátozzák és inkább a kijelölt egyetemes szolgáltató védelmének szándéka húzódik meg mögöttük. Ekképp értékeli az egyedi engedélyezési eljáráshoz kapcsolódó követelményeket 11 uniós tagország (köztük Magyarország: AT, BE, BG, FI, HU, IT, PL, PT, RO, SE, IS) és Svájc esetében a WIK tanulmánya (WIK, 2013a, 39-41.o.). A magyar szabályozásra vonatkozóan különösen elmarasztaló a hivatkozott WIK tanulmány. Kiemeli, hogy a minőségi, elérhetőségi és teljesítmény követelmények félreértelmezett használata 3 tagország esetén (DK, HU, SK) követel meg pénzügyi garanciákat vagy minimum tőkekövetelményeket és 10 tagországban (BE, DE, EE, FR, HR, HU, LU, PT, SK) igényli megfelelő technikai kompetenciák bizonyítását.

Az is tükrözi az egyes tagországokban alkalmazott engedélyezési eljárásból fakadó belépési korlátok mértékét, hogy hány engedélyt adtak a több lépésben megvalósult piacnyitás folyamatában. A 4. táblázat mutatja, hogy az itt szereplő európai országok felében adtak ki jelentősebb mennyiségű engedélyt az elmúlt években. 14 EU/EEA tagországban (AT, BG, DE, DK, EL, ES, FR, IT, LT, PT, RO, SE, SI, UK) legalább 5 vagy több engedélyt adtak ki 2010 és 2012 között. Ugyanakkor azt is láthatjuk, hogy igen kevés ország jelentette, hogy szignifikáns számú postai szolgáltató aktív ténylegesen az engedélyköteles területeken.

4. TÁBLÁZAT ▪ A kiadott engedélyek száma, 2010-2012

	Engedélyezés típusa	Kell a nem USP-nek adatot szolgáltatnia	NRA rendszeresen gyűjt adatokat a nem USP-ktől	Eng. Száma 2010	Eng. Száma 2011	Eng. Száma 2012	Aktív szolg-k száma 2010	Aktív szolg-k száma 2011	Aktív szolg-k száma 2012
AT	EGYEDI ENG.	Nem	Nem	0	4	5	0	1	3
BE	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	0	0	0	0	0	0
BG	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	4	5	5	0	0	---
CY	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	1	1	1	1	1	1
CZ	Nincs	Igen	Igen						
DE	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	1509	1366	1328	600	600	---
DK	ÁLT. ENG.	Igen	Igen	0	4	7	0	1	1
EE	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	1	1	1	1	1	1
EL	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	---	---	6	0	0	0
ES	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	---	370	363	---	---	---
FI	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	0	0	1	0	0	0
FR	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	24	28	31	0	0	0
HR	---	Igen	Igen						
HU	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	0	0	0	0	0	0
IE	ÁLT. ENG.	Igen	---	---	---	2	---	---	---
IT	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	215	323	439	---	---	---
LT	ÁLT. ENG.	Igen	Igen	11	12	16	0	0	0
LU	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	0	0	0	0	0	0
LV	ÁLT. ENG.	Igen	Igen	---	---	---	---	---	---
MT	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	2	2	2	1	1	1
NL	Nincs	Más	Más						
PL	ÁLT. ENG.	Igen	Igen	0	0	---	3	3	---
PT	EGYEDI ENG.	Igen	Igen	12	12	13	---	---	---
RO	ÁLT. ENG.	Igen	Igen	434	322	347	---	---	---
SE	EGYEDI ENG.	Más	NA	30	30	30	1	1	1
SI	ÁLT. ENG.	Más	Igen	1	6	6	0	2	4
SK	ÁLT. ENG.	Igen	Igen	---	---	---	---	---	---
UK	ÁLT. ENG.	Igen	Igen	---	---	63	---	---	5
IS	EGYEDI ENG.	Igen	Nem	1	1	1	1	1	1
NO	EGYEDI ENG.	Nem	Nem	---	---	---	---	---	---
CH	ÁLT. ENG.	Igen	Igen	23	22	52	0	0	2

Forrás: WIK (2013a) 43.o.

Versenyellenes adó- és támogatási feltételek

Bár sok kritika érte a hozzáadottértékadó-mentesség uniós rendszerét, továbbra is csak néhány tagországban alkalmaznak egyenlő mértékű forgalmi adót az egyetemes szolgáltatóra és a többi piaci szolgáltatóra. A legtöbb országban vagy az egyetemes szolgáltató minden tevékenysége, vagy az egyetemes szolgáltatási körbe tartozó küldeményekkel kapcsolatos szolgáltatásai mentességet, vagy kedvezményt élveznek a forgalmi adó alól, ami jelentősen torzítja a vállalatok esélyegyenlőségét. Csak kevés tagország van, ahol az egyetemes postai szolgáltatások sem mentesek a hozzáadottértékadó-kötelezettség alól. Magyarországon a többi tagországhoz hasonlóan mentes a forgalmi adó alól az egyetemes postai szolgáltatás (a közérdekű jellegére tekintettel).⁴

Bár a Bizottság 2003-ban javaslatot⁵ tett a hatodik hozzáadottértékadó irányelv⁶ módosítására, azonban a 2007-től érvényes új irányelv sem szüntette meg a forgalmi adók versenyt torzító mentességét. (A Bizottság... [2008], 5.o.) Az e szolgáltatási területre belépőknek, ahhoz hogy vonzóvá tegyék saját szolgáltatásukat (például a pénzügyi vagy a közszféra számára, ahol nem tudják visszaigényelni a forgalmi adót), az egyetemes szolgáltató ára mínusz a forgalmi adó összege alá kell kínálniuk, ami jelentősen torzítja az árversenyt. Ez korlátozza a potenciális ügyfelek körét és így a versenytársak üzleti lehetőségeit.

Így a verseny fejlődésének egyik gátja lehet az egyetemes szolgáltatók forgalmi adó alóli mentessége⁷. Ezen adómentesség kétféle módon is torzíthatja a piaci versenyt, egyrészt az output piacokon, másrészt torzítja az inputpiaci döntéseket is. Az output piacokon abból fakad a probléma, hogy az egyetemes szolgáltató bizonyos szolgáltatásai mentesülnek a forgalmi adó alól, míg a versenytársak hasonló szolgáltatásai nem. Így a versenytársaknak jelentős költséghátrányuk lesz, vagyis csak az igen nagy hatékonysági előnnyel rendelkező versenytársak tudnának belépni a piacra. Ez torzítja a piaci belépési döntéseket. De torzítja a már piacon lévő postai szolgáltatók közti versenyt is azáltal, hogy azon ügyfelek, akik nem esnek a forgalmi adó hatálya alá (közszféra, pénzügyi szektor, civil szervezetek stb.) a forgalmi adó alóli mentességet élvező szolgáltatót fogják választani, mivel nem tudják visszaigényelni az adót. Minél több termékre terjed ki e mentesség, annál jelentősebb a piactorzító hatása. E piactorzító hatás mértéke eltérő az egyes országokban, mivel különbségek vannak a tekintetben, hogy milyen szélesen definiálják az egyetemes szolgáltatások körét. Ahol az egyetemes szolgáltatások több szolgáltatást foglalnak magukban, ott erősebben jelentkezik ez a probléma.

Input oldalon két probléma jelentkezik. Egyrészt, a forgalmi adó hatálya alá nem tartozó egyetemes szolgáltatók nem tudják visszaigényelni az inputok áaira rárakott forgalmi adót,

⁴ 2007. évi CXXVII. törvény az általános forgalmi adóról 85. § (1) bekezdése

⁵ A postai szolgáltatásokra kivetett hozzáadottérték-adóról szóló 77/388/EGK irányelv módosítására irányuló javaslatok: COM(2003) 234, majd COM (2004) 468.

⁶ A Tanács 1977. május 17-i 77/388/EGK hatodik irányelve (a tagállamok forgalmi adóra vonatkozó jogszabályainak összehangolásáról – közös hozzáadottértékadó-rendszer: egységes adóalapmegállapítás), aminek helyébe 2007. január 1-jétől a közös hozzáadottértékadó-rendszerről szóló 2006. november 28-i 2006/112/EK tanácsi irányelv lépett.

⁷ Éppen ezért vizsgálta mostanában e kérdéskört az ERGP (az erről szóló tanulmányuk első vázlatát 2012 végén tették közzé nyilvános vitára (ERGP 2012b)).

amit így továbbhárítanak a fogyasztóikra. Vagyis az egyetemes szolgáltatók árai mindig tartalmaznak bizonyos mértékű „rejtett” forgalmi adót. Ugyanakkor, ha a szolgáltató valamely egyetemes szolgáltatásához értéknövelt többletszolgáltatásokat is kapcsol, akkor azon termék már Áfa-körbe fog tartozni, így ezen értéknövelt szolgáltatások áraiban kétszeres forgalmi adó jelenik meg. Az inputpiaci másik negatív hatás, hogy e az Áfa-mentesség torzítja a postai szolgáltatók beszerzési döntéseit (make-or-buy típusú döntések). Az Áfa-körbe tartozó postai szolgáltatók visszaigényelhetik a forgalmi adót, így minden olyan esetben külső szereplőtől szerzik be az adott inputokat, amikor a külső partnerek hatékonyabban tudják azt nyújtani. A forgalmi adó alól mentes egyetemes szolgáltató viszont nem tudja visszaigényelni az input árára rátett adót, így magasabb inputárral szembesül. Ez arra ösztönözheti, hogy olyan esetben is vállalaton belül oldja meg az adott input biztosítását, amikor azt kevésbé hatékonyan tudja megtenni, mint egy külső szolgáltató.

E kérdésben figyelmet érdemel a TNT vs. Royal Mail ügy (C-357/07), amelyben az Európai Bíróságot a postai szolgáltatások hozzáadottértékadó-mentességével kapcsolatban előzetes döntéshozatalra kérték. A TNT keresetet terjesztett elő az angol bíróság (High Court of Justice) előtt, amelyben a Royal Mail által nyújtott postai szolgáltatások hozzáadottértékadó-mentességének jogszerűségét vitatta. A TNT Post a vertikális értéklánc felső szintjén versenyez az egyetemes szolgáltatóval (Royal Mail) az üzleti levelezés terén, de kézbesítésre már átadja az általa kezelt (összegyűjtött, feldolgozott és szortírozott) küldeményeket a Royal Mail-nek. A vertikális értéklánc ezen felső szintjén tehát ugyanazon szolgáltatásokat nyújtja az üzleti ügyfeleknek, mint az egyetemes szolgáltató. A TNT Post nehezményezte, hogy bár a társaságuk által nyújtott szolgáltatások megegyeznek a Royal Mail által nyújtottakkal, ám azok mégis forgalmi adó kötelesek, míg a Royal Mail ugyanezen szolgáltatásai adómentességet élveznek. Az angol bíróság az „állami postai szolgáltató” (teljesen liberalizált piac esetében alkalmazandó) fogalmának, valamint az ilyen szolgáltatások hozzáadottértékadó-mentessége terjedelmének értelmezését kérte az Európai Bíróságtól.

Az Európai Bíróság 2009. április 23-án hozott ítéletében megállapította, hogy az „állami postai szolgáltató” fogalma a szolgáltatást nyújtó gazdasági szereplőkre vonatkozik, és nem magukra a szolgáltatásokra, másrészt pedig azt, hogy a piac liberalizációja nem zárja ki az adómentesség alkalmazását. A Bíróság álláspontja szerint e két társaság által nyújtott szolgáltatások nem összehasonlíthatók, mivel a Royal Mail mint egyetemes szolgáltató az öt terhelő kötelezettségek alapján alapvetően eltérő jogszabályi háttérrel nyújt postai szolgáltatásokat, mint a TNT Post ezért az ilyen értelmezés nem sérti az adósemlegesség elvét. Ugyanakkor a Bíróság azt is kimondta, hogy nem minden, az állami postai szolgáltatók által nyújtott szolgáltatás adómentes, csak az egyetemes postai szolgáltatói minőségükben nyújtott szolgáltatások mentesek az adó alól. Azonban azok a szolgáltatások, amelyek nyújtásának feltételeit egyedi szerződésekben határozták meg (például egyedi kedvezmények alkalmazásakor a nagy levelezők számára), nem mentesíthetők az adó alól. Ezen ítélet egyrészt megerősítette a versenyt torzító adómentességek rendszerének jogszerűségét, másrészt viszont korlátozta is a terjedelmét.

5. TÁBLÁZAT • Az egyetemes postai szolgáltatók forgalmiadó-mentessége az egyes uniós országokban

	Elsőbbségi egyedi levél	Tömeges levél	Címzett reklám	Hírlap	Nem elsőbbségi levél	Egyedi csomag	Tömeges csomag
AT							
BE							
BG							
CY							
CZ							
DE							
DK							
EE							
EL							
ES							
FI							
FR							
HR							
HU							
IE							
IT							
LT							
LU							
LV							
MT							
NL							
PL							
PT							
RO							
SE							
SI							
SK							
UK							
IS							
NO							
CH							

Színkód: kék kitöltés = az egyetemes szolgáltatások terjedelme; piros függőleges rovátkák = ÁFA mentesség terjedelme

Forrás: WIK Consult (2013a) 61.o.

Az 5. táblázatban láthatjuk, hogy Magyarország a tagországok azon szűk csoportjához tartozik, ahol az egyetemes szolgáltató (Magyar Posta) forgalmiadó-mentessége a lehető legnagyobb terjedelmű, így az ÁFA mentesség piactorzító hatása a legerősebb. Az egyetemes postai szolgáltatók ÁFA mentességének terjedelme az európai országokban (fentről lefelé egyre kevesebb postai szolgáltatásra terjed ki, vagyis egyre kisebb a piactorzító hatása):

- minden postai szolgáltatásuk (AT, BE, EL, HU, LU, SK; a teljes uniós postai piac 9%-a)
- egyedi és tömeges levélküldemények, címzett reklámküldemények vagy tömeges feladású csomagküldemények (FR, IE, LT, LV, MT, PL, PT, UK; 44%)
- egyedi és tömeges levélküldemények (DK, ES, SI; 7%)

- csak egyedi feladású levélküldemények (BG, CZ, DE, EE, FI, IT, NL, RO; 35%)
- nem mentes semmilyen szolgáltatásuk (SE, IS, NO; 5%)

Nemcsak az adómentességek és -kedvezmények torzíthatják a versenyt, hanem egyrészt az eltérő vámszabályok (sok tagállamban más vámszabályok (például a küldemények kezelésében) vonatkoznak az egyetemes szolgáltatóra, mint a többi piaci szereplőre), másrészt az egyetemes postai szolgáltatónak nyújtott állami támogatások is. Az állami támogatások EK Szerződés 87. cikkében foglalt szabályai szerint a közös piaccal összeegyeztethetetlen a tagállamok által vagy állami forrásból bármilyen formában nyújtott olyan támogatás, amely érinti a Tagállamok közötti kereskedelmet, és bizonyos vállalkozásokat vagy bizonyos áruk termelését előnyben részesíti, és ezáltal torzíttja a versenyt. Ennek ellenére a postai ágazatban sem ritka, hogy az állam ilyen jellegű előnyhöz juttatja a támogatást élvező egyetemes szolgáltatót (jellemzően állami tulajdonú vállalatot) a piac többi szereplőjével szemben.⁸ A Magyar Postáról ugyanakkor elmondható, hogy már évek óta nem kapott állami támogatást.

Hozzáférés

A postai szolgáltatások területén a legvitatottabb kérdések közé tartozik a hozzáférés problémája. Szükséges-e egyáltalán szabályozni a hozzáférés lehetőségét, vannak-e egyáltalán szűk keresztmetszetek, nélkülözhetetlen eszközök a postai szolgáltatások körében? Ezek a viták az uniós törvénykezést is befolyásolják, a 2009-re tervezett teljes piacnyitást 2011-re halasztották és ez alól is lehet mentességet kérni. A harmadik postai irányelv kimondta, hogy a postai szolgáltatók átlátható és diszkrimináció mentes módon kell, hogy a postai hálózathoz hozzáférjenek. Az átlátható és diszkrimináció mentes hozzáférést ezután bizonyos hálózati elemekre és szolgáltatásokra külön is előírják. Ilyenek az irányítószámok, a címadatbázis, a postafiókok, a levélládák, a címváltozások, az átirányítás és a feladónak történő visszajuttatás szolgáltatása.⁹

Az irányelv, mint ahogy azt általában más uniós jogszabályok is így teszik, nem határozza meg milyen jogi háttér alapján jelölték ki a hozzáférésnél megnevezett elemeket. Sokat vitatott kérdés, hogy vajon létezik-e nélkülözhetetlen eszköz a postai szolgáltatások területén. Vannak, akik tényként állapítják meg, hogy nem létezik, mint például a 10 európai inkumbens postai szolgáltató által rendelt tanulmány készítői.¹⁰ Más, szintén postai megrendelésre dolgozó szerzők (Bijl, van Damme, Larouche) ennél alaposabban támasztják alá érvelésüket.¹¹ Szerintük csak jelentős specifikus költségek jelenlétében lehet szűk keresztmetszetről vagy nélkülözhetetlen eszközökről beszélni és csak ilyenek estében vizsgálható az ex-ante szabályozás létjogosultsága, és a postai ágazatban ilyen specifikus elsüllyedt költségek nem találhatók, sem az ágazat egészében sem egyes részein. Ennek

⁸ Az utóbbi évek ilyen ügyei például: IP/06/1605 (Poste Italiane), IP/08/1191 (DHL (Deutsche Post leányvállalata)), IP/08/1076 (DHL), IP/09/1133 (belga La Poste)

⁹ Directive [2008] Article 11., 11a.

¹⁰ Oxera [2007] 68, 70.o.

¹¹ Bijl, van Damme, Larouche [2003]

alapján – ahogy a Bronner ügy is példázza – nem mondható ki hozzáférési kötelezettség. Ezért, ha mégis hozzáférési kötelezettséget állapítanak meg, akkor a verseny- és ágazati szabályozás koherenciája sérülne. Úgy vélik, hogy a postai piacon megjelent versenytársak is bizonyítják a monopolista szűk keresztmetszetek hiányát. Azzal is érvelnek, hogy egy meglévő hálózathoz kapcsolódás korlátozza a vállalkozás belső szervezeti rendszerének optimalizálását ezért ennek a lehetőségnek a biztosításával csökkenne a vállalatok hatékonysága. Végül megemlítik, hogy a hozzáférés kötelezettsége különösen hosszú távon csökkentené a beruházási és innovációs kedvet.¹² Mindezek alapján a postai szektor „enyhe szabályozását” tartanak elfogadhatónak.¹³ Nem minden, az inkumbensek mellett kiálló szakértő véli úgy, hogy a nélkülözhetetlen eszközök fogalmát szűken kellene értelmezni. Alfred Kahn szerint a közszolgáltatások területén a verseny bevezetése azzal jár, hogy nemcsak egyes eszközök válnak nélkülözhetetlenné a versenytársak számára, hanem éppen a korábbi jogi monopólium jellegből fakadóan olyan méret- és választékgazdaságosságok alakultak ki, amelyek miatt kifejezetten szükséges lehet bizonyos eszközöknek a a versenytársakkal való megosztását előírni.¹⁴

Damien Geradin az utóbbi mű szerzőivel vitatkozva kifejti¹⁵, hogy egy hozzáférési rezsím kialakítása éppen hogy növelné a vállalkozások rugalmasságát, stratégiai választásainak lehetőségét, amelybe a kézbesítési hálózat egyes elemeinek saját kialakítása is beletartozik. amint az egyes európai piacokon már ma is látszik. A beruházási és innovációs kedv sérülése csak akkor állna fenn, ha a hozzáférés díjait rosszul állapítják meg, azaz nem biztosítják a beruházások megtérülését. A Bronner-ügyre való hivatkozást sem tartja szerencsésnek, hiszen ebben az esetben nem levél, hanem újság kézbesítési hálózatról volt szó. Az utóbbi esetben feltételezhető volt alternatív megoldások kialakítása, a postai kézbesítő hálózat esetén nehéz ilyet találni. Nem szabad a versenyszabályozás keretébe utalni a hozzáférés kérdését, mert az idővesztéssel és a versenyszabályozás számára megoldhatatlan feladatok támasztásával jár. Az átláthatóság és a diszkrimináció mentesség előírása önmagában nem elegendő, mert nem garantálja, hogy a piacra lépők hozzá is férnek az inkumbens postai hálózatahoz. A hozzáférés ex-ante szabályozása viszont a kiismerhetősége révén csökkentené az üzleti kockázatokat, a szabályozó hatóságok rendszeres adatgyűjtése megoldaná a versenyszabályozás rendszerében eldönthetetlen vitás ügyek információigényét, miközben a verseny élénkülésével maga a rezsím válna feleslegessé.

A szakmai viták egy másik vonulata nem a nélkülözhetetlen eszközök elvének általában vett alkalmazhatóságával foglalkozik, hanem a teljes postai hálózaton belül a különböző tevékenységtípusoknál a nélkülözhetetlen eszközök beazonosítását kísérli meg. A postai tevékenységeken belül megkülönböztetik a gyűjtés, a feldolgozás, a szállítás és a kézbesítés fázisait (lásd az 1. ábrát). A feldolgozás a gyűjtéshez és a kézbesítéshez is kapcsolódik. Az egyes tevékenységfajták szerepe küldeményfajtánként különböző lehet és postaszervezeteként is változhat. Az európai posta szervezetek levéltovábbítására vonatkozó adatgyűjtésből látható, hogy a kézbesítés fázisa a legköltségigényesebb, európai átlagban az

¹² i.m. 69.o.

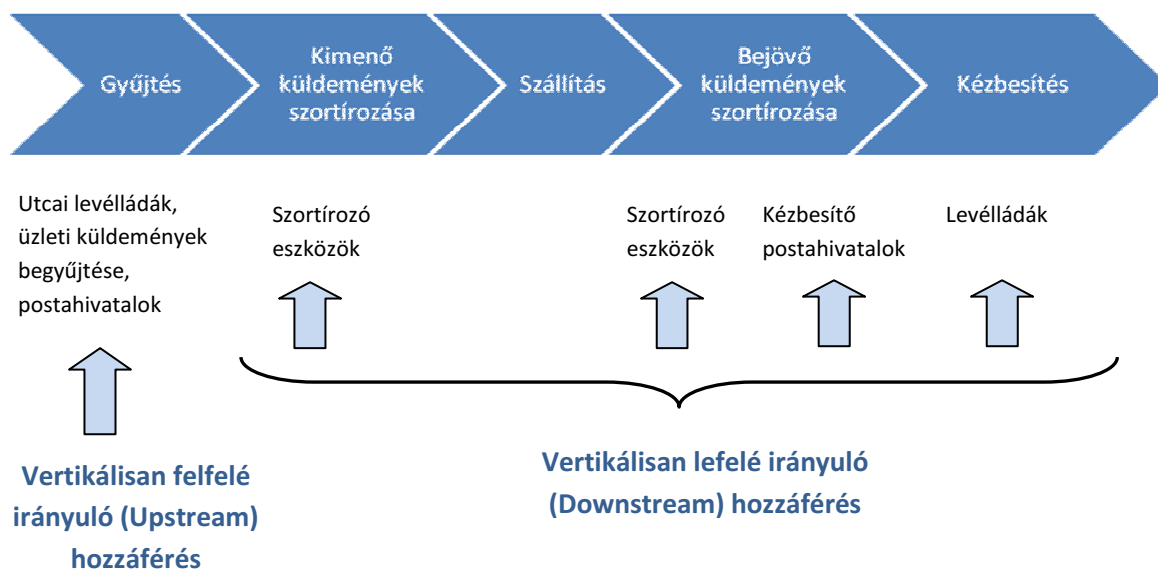
¹³ Bijl, van Damme, Larouche [2005]

¹⁴ Kahn [2001] 18.o.

¹⁵ Geradin [2006] 9-14.o.

összköltség felét teszi ki, ezt a feldolgozás követi 16 százalékkal, majd a gyűjtés 12 százalékkal és a szállítás 7 százalékkal. A rezsiköltségek aránya 15 százalék volt. A csomagküldés esetében is kézbesítés a legmagasabb költségigényű (39 százalék), de a szállítás kerül második helyre 21 százalékkal, amit a feldolgozás (17 százalék), gyűjtés (10 százalék) követ 13 százalékos rezsiköltség hányad mellett. Mivel a feldolgozás, gyűjtés és a rezsihányad maximum 2 százalékpontos különbséggel azonos a két küldeménytípusnál, megállapítható, hogy ezek aránya nagyjából állandó, csak a kézbesítés/szállítás arány változik.¹⁶

7. ÁBRA ■ A postai tevékenységek és a hozzáférés



Forrás: SEC(2006)1291 16.o.

Crew és Kleindorfer azt hangsúlyozza¹⁷, hogy a vertikális lánc felső végén az inkumbens szolgáltatók tevékenység-megosztás (worksharing) keretében gyakran jutnak megállapodásra más szolgáltatókkal hozzáférési kérdésekben. A tevékenység-megosztás során például az inkumbenstől független szervezetek végzik az előrendezést és a vonalkódokkal való ellátást és ezután kerülnek feldolgozásra a küldemények. Az inkumbensnek ez inkább kedvező üzleti lehetőséget, kapacitásainak jobb kihasználását jelentheti, ami miatt nem zárkózik el a hozzáférés megadásától. Itt tehát nem látnak nélkülözhetetlen eszközt az inkumbens kezében. A probléma inkább abból adódik, hogy a hozzáférésnél kedvezményeket alkalmaznak, azaz például a feldolgozásra kerülő küldeményeket kedvezményes áron veszi be az inkumbens. Ez a megoldás rendben is működik, ha a kedvezmény mértéke megegyezik az igénybe nem vett

¹⁶ Ezek az átlagos adatok csak tájékoztató jellegűek, országonként nagy különbségek mutatkoznak, amely legalább annyira tükrözi a tevékenységekbeli eltéréseket, mint az eltérő számbavételi megfontolásokat. NERA [2004] 72,77.o.

¹⁷ Crew, Kleindorfer [2002] 7.o.

szolgáltatás költségével és nincs egyetemes szolgáltatási kötelezettség. Ebben az utóbbi esetben már a keresztfinanszírozásban rejlő támogatások miatt a tevékenységek közötti kimazsolázásra támadna ösztönzés. Emiatt a hozzáférés kötelezettségének kimondása országosan egységes tarifák mellett az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget közgazdaságilag fenntarthatatlanná teheti.¹⁸

A postai szektorban engedélyezett keresztfinanszírozás problémáival az Európai Bíróság is foglalkozott. A *Corbeau-eset*¹⁹(1993) mind a postai szolgáltatások piacmeghatározásának, mind a fenntartott szolgáltatások körének értelmezése szempontjából fontos ügynek számított. Az Európai Bíróság ebben egyrészt kimondta, hogy verseny-korlátozást indokolhat az az eset, amikor egyes cégek a köz érdekében nyújtanak szolgáltatást. Ekkor gazdasági egyensúlyuk biztosítása érdekében, a nyereséget hozó tevékenységüket a veszteséges tevékenység ellensúlyozására felhasználhatják. Másrészt azonban azt is megfogalmazták, hogy a verseny korlátozása nem terjedhet ki azokra a szolgáltatás-típusokra amelyek a köz érdekében tett szolgáltatásoktól elkülöníthetők, speciális igényeket elégítenek, vagy a hagyományos szolgáltató által nem is kínált többletszolgáltatást nyújtanak. Az expressz szolgáltatások egyértelműen ebbe a körbe sorolhatók. A *Corbeau-eset* a keresztfinanszírozások kérdését is befolyásolta. A versenyszabályozás és az ágazati szabályozás különös figyelmet fordít arra, hogy az egyik piacon kialakult domináns pozícióra támaszkodva ne lehessen a szomszédos piacon piaci hatalommal visszaélni. Az árszabályozás, az egyes tevékenységekre elkülönített számvitel előírása általában ezt a célt szolgálja. Különösen fontos, hogy a fenntartott szolgáltatások bevételeiből a nem-fenntartott szolgáltatások általánosságban ne legyenek keresztfinanszírozhatóak.

A vertikális lánc lépcsőin lefelé haladva már többen vélik úgy, hogy nélkülözhetetlen eszközökkel találkozhatunk. Erre a legjobb jelölt a kézbesítő hálózat, amelyet De Donder a jelentős méretgazdaságosság miatt tekinti annak.²⁰ A PriceWaterhouseCoopers tanulmánya²¹ szintén úgy találja, hogy míg a vertikális értéklánc felső végén nehéz lenne nélkülözhetetlen eszközt találni, addig az alsó végén már lehet egyes tevékenységek mellett érvelni, bár az elsüllyedt költségek alacsony aránya miatt kevesebb sikerrel. A nélkülözhetetlenség kimondása nélkül is azonban számos indok szól amellett, hogy a teljes piacnyitás idejére ezeket a hozzáférési területeket szabályozzák. Ilyen az inkumbens várható versenykorlátozó magatartása, az a szándék, hogy a belépőknek lehetősége legyen a teljes földrajzi piac elérésére, valamint az, hogy a költségekhez igazított kötelező hozzáférés megakadályozhatja a felfaló magatartás kialakulását. A hozzáférés díjazásának megoldásai azonban az egyetemes szolgáltatási kötelezettség miatt rendkívül nehéz feladatot jelentenek. Ezért nagyon fontos, hogy a szabályozók tudatában legyenek azoknak az átváltási lehetőségeknek, amelyek a különböző árszabályozási megoldások között fennállnak. Armstrong javaslata szerint a hatékony tényezőárarázási szabály (ECPR) a legmegfelelőbb díjszámítási mód, ha az új belépők nem rendelkeznek az inkumbens hálózat megkerülésének lehetőségével, mert így az inkumbens a veszteséges tevékenységeit is finanszírozhatja. Ezzel a módszerrel a belépő

¹⁸ Panzar [2002] 114-115.o.

¹⁹ Corbeau [1993].

²⁰ de Donder [2006] 307-308.o.

²¹ PriceWaterhouseCoopers [2006] 129-133.o.

pontos árjelzést kap és eldöntheti, hogy belép-e a piacra. Ha belép, akkor hatékony versenyző jelenik meg a piacon. Amennyiben viszont a belépőnek van módja alternatív eszközöket igénybe venni és a hálózat egyes részeit kikerülni, akkor a költség-követő díjszabás a legjobb megoldás abban az esetben, ha a kiskereskedelmi árak is a költségeket tükrözik. Ha nem – például az egyetemes szolgáltatás miatt – akkor viszont a belépőt valamiféle forgalmi adóval kell terhelni.²² Mások – a belépési döntések megfelelő ösztönzésére és annak megakadályozására, hogy az egyetemes szolgáltatás terheinek finanszírozása a nyereséges tevékenységek versenytársak általi „kimazsolázása” miatt ellehetetlenüljön – inkább területileg eltérő hozzáférési díjakat javasolnak, amelyek a tényleges költségekhez igazodnak (Delivery-Area Access Pricing).²³

Cohen és szerzőtársai több tanulmányban²⁴ is vizsgálták az amerikai egyetemes szolgáltató, a USPS (United States Postal Services) költség-jellemzőit, és ezen vizsgálatok során azt is becsülni próbálták, hogy a kézbesítés esetében mennyiben jelent belépési korlátot a méretgazdaságosság. A következtetéseik azonban nem csak az általuk vizsgált szolgáltatóra érvényesek. Több tanulmányukban kimutatták, hogy az iparosodott országok egyetemes postai szolgáltatóinak a költségei hasonlóan viselkednek. Bár az egyes nemzeti egyetemes szolgáltatók hatékonysága, és így költségeinek nagysága eltérő lehet, ennek ellenére az átlagköltség görbe alakja, és az állandó és változó költségek aránya hasonlóan alakul.²⁵ A szerzők kilenc európai egyetemes szolgáltató költségadatait vizsgálva arra jutottak, hogy ezen szolgáltatók feldolgozási, szállítási és kézbesítési költségeinek részaránya a teljes költségeken belül – adott egy főre jutó küldeményszám mellett – pontosan ráillik a USPS (United States Postal Services) költségadatai alapján felírt modelljükben kapott költségrugalmassági görbékre – e költségrugalmassági görbék pedig megmutatják, hogy hogyan alakul a változó költségek és állandó költségek aránya az egyes tevékenységek esetén.²⁶ Ugyanezen szerzők egy korábbi, a francia La Poste elemzőivel közösösen írt tanulmányukban szintén bemutatták, hogy a kézbesítési költségek nagyon hasonlóan viselkednek a francia és az amerikai egyetemes szolgáltatók esetében.²⁷ Cohen és szerzőtársai szerint az USPS átlagköltség görbéje az alábbi hiperbolikus alakot veszi fel (8. ábra). Körülbelül 200 darab egy főre jutó küldemény-volumennél változik jelentősen az átlagköltség görbe alakja. E feletti volumen esetén lapossá válik, vagyis a küldeménymennyiség további növekedése csak minimális költségsökkenést eredményez, alatta viszont (alacsony küldeményszám esetén) drasztikusan nő az átlagköltség, mivel a fix költségek csak kevés számú küldeményen oszlanak szét.²⁸

²² Armstrong [2008] 185-186.o.

²³ például Crew és Kleindorfer [2002]

²⁴ Cohen, Chu [1997], Cohen, at al. [2002], Cohen at al. [2004]

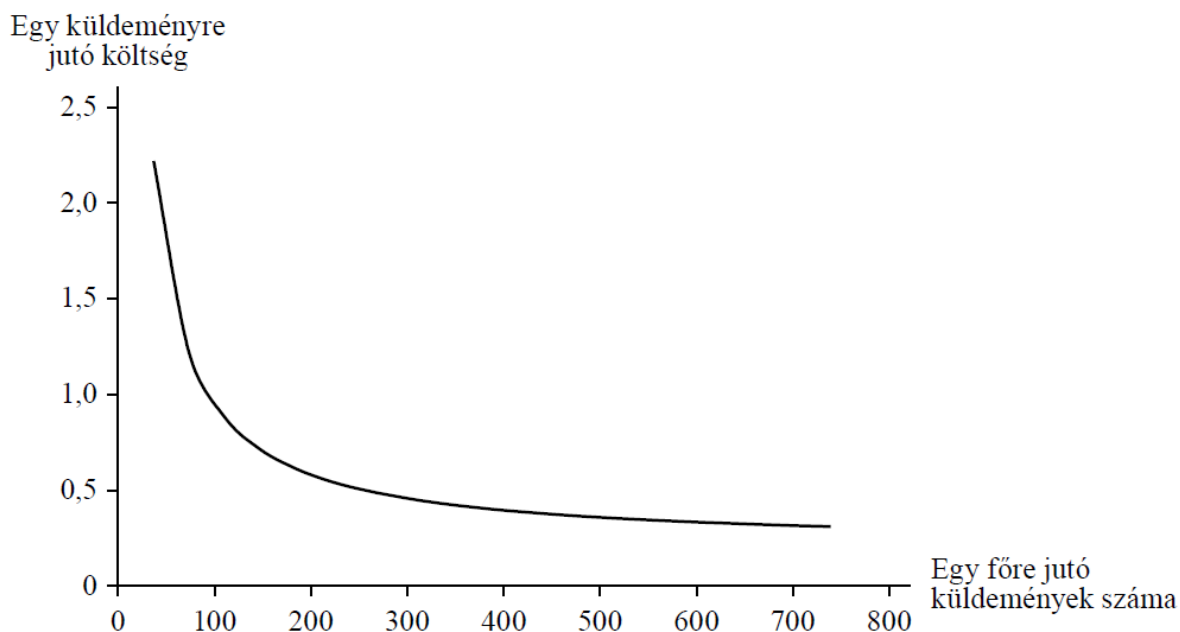
²⁵ Cohen at al. [2004] 4.o.

²⁶ Cohen at al. [2004] 4-6.o.

²⁷ Bernard, at al. [2002]

²⁸ Cohen at al. [2004] 3. és 19.o.

8. ÁBRA ▪ Átlagköltség-görbe



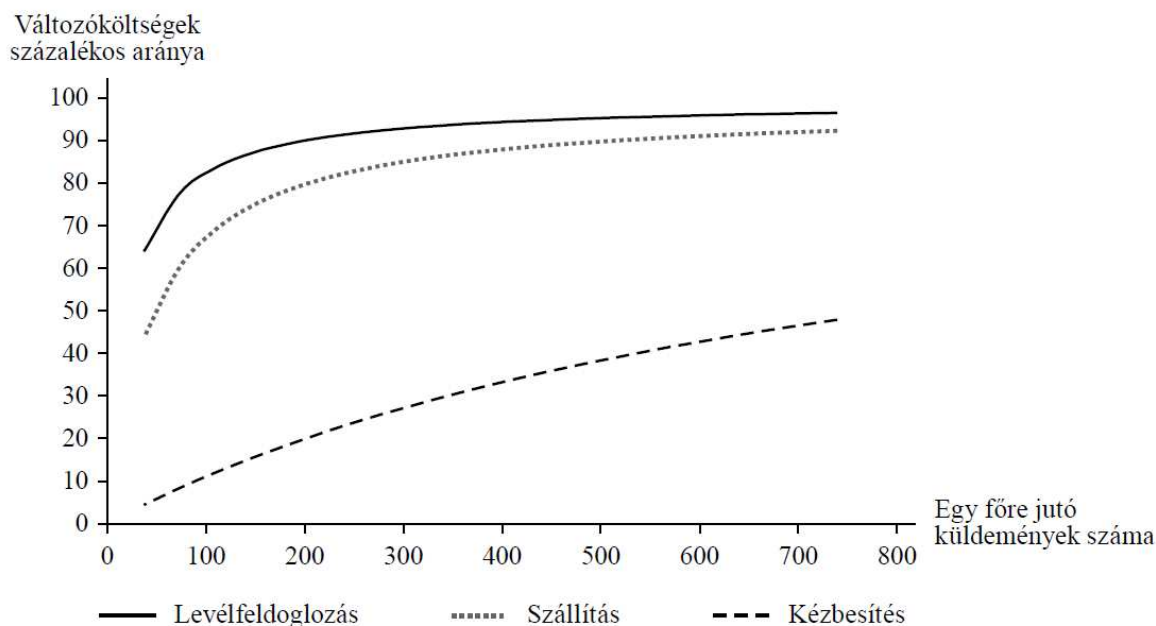
Forrás: Cohen at al. [2004] 2.o.

Az állandó költségeknek e meghatározó nagysága pedig jórészt a kézbesítés jelentős fix költségeiből származik. Az Egyesült Államokban például a kézbesítési költségek 72 százaléka fix költség volt 1993-ban,²⁹ ennek aránya azonban függ az egy főre jutó küldemények számától. A 9. ábrán láthatjuk, hogy míg a küldemények feldolgozásának és szállításának költségei 80-90 százalékban változó költségekből állnak, vagyis 10-20 százalék az állandó költségek aránya, és ez az arány alig változik az egy főre jutó küldemények számával, addig a kézbesítés költségeinek jelentős része állandó költség. Az USPS estében, amelynél az egy főre eső küldemények száma 739 darab volt 1999-ben, a kézbesítés állandó költségeinek aránya 52 százalék volt, a dél-európai és a közelmúltban csatlakozott uniós országok esetében, ahol az egy főre jutó küldemények száma 200 darab alatti, a kézbesítés állandó költségeinek aránya 80 százalék felett van.³⁰

²⁹ Cohen, Chu [1997] 13.o.

³⁰ Cohen at al. [2004] 3-4.o.

9. ÁBRA ▪ Változó költség (vagy költségrugalmassági) görbék tevékenységenként



Forrás: Cohen at al. [2004] 3.o.

Hogy a kézbesítés e jelentős állandó költségei és az ebből fakadó méretgazdaságosság milyen hatékony belépési korlátot eredményeznek, Cohen és Chu egy másik tanulmányukban vizsgálták (Cohen, Chu [1997]). Az alábbi 1. táblázat mutatja, hogy milyen erős belépési korlátot eredményez e méretgazdaságosság a kézbesítési szegmensben.

6. TÁBLÁZAT ▪ A versenytársak fedezeti piaci részesedése

A versenytárs kézbesítési gyakorisága (heti)	A versenytárs összesített hatékonysági- és bérelőnyének mértéke		
	0 %	33 %	50 %
6 nap	50	40	35
5 nap	46	36	31
4 nap	41	32	28
3 nap	37	27	24
2 nap	31	23	19
1 nap	25	18	15

Forrás: Cohen, Chu [1997] 14.o.

A táblázat adataiból azt láthatjuk, hogy ha például a belépő versenytársnak nincs semmilyen hatékonyságbeli előnye és ugyanazon minőségű szolgáltatással akar a kézbesítési szegmensben piacra lépni, mint az inkumbens szolgáltatása – vagyis heti 6 napos

kézbesítéssel –, akkor ahhoz, hogy költségei megtérüljenek (ugyanazon átlagköltséggel tudjon működni, mint az inkumbens), legalább 50 százalékos piaci részesedést kell elérnie. De még akkor is, ha 50 százalékos hatékonyságbeli előnye van az ugyanolyan kézbesítési gyakoriságot vállaló versenytársnak, a megtérüléshez legalább 35 százalékos piaci részesedésre kell szert tennie. Vagy másik esetet nézve, ha jelentősen ritkább (heti 1 nap) kézbesítési szolgáltatással akar a piacon megkapaszkodni az inkumbenssel azonos hatékonyságú belépő, a fedezeti ponthoz legalább 25 százalékos piaci részesedést kellene elérnie. Ezért Cohen és Chu azt a következtetést vonja le, hogy az Egyesült Államokban a postai piac teljes megnyitása a kézbesítési szegmensben nem szüntetné meg a monopóliumhelyzetet.

A postai szolgáltatások körül folyó szakmai viták közepette az Európai Unió Bizottsága – a teljes piacnyitás időpontjának halasztása ellenére is – meglehetősen következetesen halad a liberalizáció kitűzött céljainak megvalósítása felé. Ebben a folyamatban a távközlés liberalizációjának tapasztalatait mindig is hasznosították. A postai szolgáltatásoknál mindig összehasonlítási alapként és példaként szerepelt a távközlés. A távközlés ex-ante szabályozás alá eső nagykereskedelmi piacain lényegében minden esetben hozzáférési kötelezettséget állapítanak meg a szabályozók. Az első segédletet ehhez a távközlési piacliberalizálás kezdetekor a versenyszabályoknak a távközlési ágazat hozzáférési megállapodásaira való alkalmazásáról kiadott közlemény tartalmazta. Ennek 68. pontja – a hivatalos magyar fordításban alapvető eszközként nevezve az általunk nélkülözhetetlennek nevezett eszközöket – kimondja, hogy az alapvető eszköz kifejezést „olyan eszköz vagy infrastruktúra leírására alkalmazzák, amely alapvető fontosságú a vevők eléréséhez és/vagy a versenytársak számára üzületük folytatásának lehetővé tételéhez, és amelyet semmilyen ésszerű eszközzel nem lehet reprodukálni.”³¹ A Bizottság elemzéseinek kiindulópontja a hozzáférést igénylő piac meghatározása, ahol a következő feltételek együttes fennállását kell mérlegelni:

„a) a kérdéses eszközhöz való hozzáférés általában nélkülözhetetlen a vállalkozások számára az érintett piacon való versenyzéshez. A kulcskérdés tehát itt az, hogy mi nélkülözhetetlen. Nem elegendő, hogy a hozzáférésért folyamodó vállalkozás helyzete előnyösebb volna, ha megkapná a hozzáférést, hanem a hozzáférés megtagadásának a tervezett tevékenységek lehetetlenné vagy súlyosan és elkerülhetetlenül gazdaságtalanná tételéhez kell vezetnie...;

b) elegendő kapacitás áll rendelkezésre a hozzáférés biztosításához;

c) az eszköz tulajdonosa elmulasztja kielégíteni a valamely meglévő szolgáltatási vagy termékpiacon fennálló keresletet, gátolja valamely lehetséges új szolgáltatás vagy termék megjelenését, illetve akadályozza a versenyt valamely meglévő vagy lehetséges szolgáltatási vagy termékpiacon;

d) a hozzáférésért folyamodó vállalkozás kész megfizetni az ésszerű és hátrányos megkülönböztetéstől mentes árat, és máskülönben minden tekintetben elfogadja a diszkriminációmentes hozzáférési feltételeket és kikötéseket;

³¹ Közlemény [1998] 68. pont

e) a hozzáférés biztosítása megtagadásának nincs tárgyilagos indokoltsága.”

A Közlemény azt is kimondta, hogy „különösen fontos a távközlési ágazatban, hogy a korábbi monopolista állami vállalkozások tevékenységei a verseny kialakulásának és fejlődésének megakadályozásával ne ássák alá a végfelhasználók versenykörnyezetből eredő hasznát.”³²

A távközlési analógia természetesen csak bizonyos korlátok között alkalmazható. A postai hálózat nem képvisel olyan fizikai jellegű hálózatot, mint a távközlési hálózatok. A postai hálózat fizikai elemeket összekötő, nagyrészt szervezeti rendszert jelent, amelyben a logisztikai struktúráknak döntő szerep jut. A hálózat fontos részét képezik olyan intangibilis eszközök is, mint a címjegyzékek, irányítószámok rendszere stb, amelyekkel kapcsolatban a nélkülözhetetlen eszközök szellemi tulajdonnal összefüggő esetei szolgálhatnak esetleg útmutatással.

Mindezek alapján a harmadik postai irányelv előkészítésénél részletes hatásvizsgálatot készítettek, hogy felmérjék a teljes piacnyitás esetén milyen szabályozási eszközöktől várható a verseny leghatékonyabb támogatása, miközben a szolgáltatás egyetemes jellegét is meg kívánják őrizni. A kompromisszum-keresés során eljutottak a nélkülözhetetlen eszközök mellett egy korábban nem használt fogalom a nélkülözhetetlen kellék kialakításához (essential means). Ezek közgazdasági értelemben nem számítanak nélkülözhetetlen eszköznek vagy szűk keresztmetszetnek, de ha ezek nem érhetőek el minden piaci szereplő számára, akkor ez hatásosan korlátozná a verseny kialakulását. A hatásvizsgálat során ilyen kelléknek minősült a postafiók, a levélláda, az irányítószám rendszer és a címváltozások jegyzéke.³³

A *postafiókhoz való hozzáférés* nélkül a versenytárs postai szolgáltatók gyakorlatilag nem lennének képesek az olyan küldeményeket kézbesíteni, amelyeket postafiókokba címeztek. Egyrészt azért, mert nem vagy csak jelentős többletköltséggel tudnák azonosítani a címzett tényleges, fizikai címét, ahová a postafiókhoz való hozzáférés hiányában kézbesíthetik a küldeményt. Másrészt pedig ebben az esetben különösen releváns Frischmann és Waller ajánlása a keresleti oldal figyelembe vételére (Frischmann, Waller [2008]). Mivel ezen eszközök megkettőzése nem a kínálatoldali helyettesíthetőség hiánya (vagy annak gazdaságtalansága) miatt nem lehetséges, hanem a kereslet, a fogyasztói használat jellemzői miatt: a postafiók-szolgáltatás igénybevevői éppen azért használják e szolgáltatást, mert minden küldemény egy helyre, a postafiókba való érkezését szeretnék. Vagyis a postafiók helyett a címükre (vagy alternatív szolgáltató másik postafiókjába) való kézbesítés nemcsak többletköltségeket okoz a versenytárs szolgáltatónak, de hátrányos a küldemény fogadójának is. Mindezen indokok önmagukban még nem igazolnák a szabályozás szükségességét, mivel annak vizsgálata még hiányzik, hogy a postafiókhoz való hozzáférést az inkumbens meg is tagadná. Bár lehetséges, hogy az inkumbens domináns pozíciója miatt a hozzáférést igénylők kénytelenek kedvezőtlen feltételekkel megkötni a szerződést – például kevésbé preferált időpontokban férhetnek csak hozzá a postafiókokhoz –, de ennek igazolására kevés példát lehet találni. Dániában és Írországban például a postafiókhoz való hozzáférési kötelezettség nélkül is megfelelően kialakultak a szolgáltatók együttműködései. Ezzel szemben

³² i.m. 91.pont

³³ SEC(2006)1291 18.o.

Svédországban a Posten AB és versenytársai nem tudtak megállapodni a hozzáférés feltételeiről, így 1998-ban a postatörvény kiegészítésre került, aminek alapján a Posten AB-t kötelezték az összes engedéllyel rendelkező postafiókokhoz való hozzáférésének biztosítására. Németországban szintén kudarcba fulladtak a tárgyalások, ezért 1997-ben a postatörvényben tették kötelezővé a postafiókokhoz való hozzáférést.³⁴

A *fizikai címeknek és címváltozásoknak az adatbázisa* kevésbé kézzelfogható információs eleme az egyetemes szolgáltató postai hálózatának, de igen fontos szerepet játszik a szolgáltatásnyújtás hatékonyságában. Minden postai szolgáltató számára alapvető problémát jelentenek a helytelen vagy elégtelen címzések. Sajátos helyzetéből fakadóan mindenhol az egyetemes szolgáltató rendelkezik a legkiterjedtebb és legnaprakészebb adatbázissal. A versenyben jelentős hátrányt okozhat, ha az egyetemes szolgáltató képes fenntartani ezen adatbázisok kizárólagos használatát. Ugyanakkor a nélkülözhetetlen eszközök elvének alkalmazhatósága ebben az esetben sem bizonyított. Azonban társadalmi szempontból mindenképp pazarlást jelentenek a helytelen címekre fölöslegesen kiszállított küldemények ráfordításai. Emiatt öt tagország szabályozása lehetővé teszi, hogy az ágazati szabályozó ezen adatbázisokhoz való hozzáférést kikényszerítse (Dánia, Egyesült Királyság, Franciaország, Málta, Németország). Svédországban viszont a kötelező megosztás nélkül is működőképes megoldás született, 1999-ben a Posten AB és legnagyobb riválisa, a CityMail, hogy a költségeket megosszák, létrehoztak egy közös tulajdonban lévő vállalatot, mely az adatbázisok kezelésével foglalkozik.³⁵

Egy további sajátos terület a *feladóhoz való visszaküldés az inkumbens hálózatán keresztül*. Amint az egyetemes postai szolgáltató esetében, a többi versenytárs működése során is előfordul, hogy a feladó rosszul címzi meg a küldeményt, vagy a szolgáltató rossz címre kézbesíti a levelet. Akihez tévesen érkezik a küldemény, számos esetben az egyetemes szolgáltatónak adja visszaküldésre a levelet. Az inkumbensnek azonban nem áll érdekében ezt megtenni a versenytársak számára, főleg ha nem jár érte kompenzáció. Ezért hét országban a hatóság szabályozhatja a folyamat egységes kereteit: Németország, Franciaország, Egyesült Királyság, Portugália, Ciprus, Írország, Litvánia. Ezzel szemben Hollandiában, Magyarországon és Svédországban az egyetemes szolgáltató és a versenytársak önkéntesen állapodtak meg a visszaküldés folyamatáról, feltételeiről.³⁶

A Bizottság hatásvizsgálatában ezen túl biztosítani javasolták a vertikális lánc alsó végén is a hozzáférést ezt azonban uniós szinten kötelező jelleggel nem írták elő, mert - mint fogalmaztak - a nélkülözhetetlen eszköz a postai hálózatban kevésbé lelhető fel. A kötelező hozzáférés elrendelését a tagországoknak – ahogy eddig is – továbbra is lehetővé tennék.³⁷ Ezzel a lehetőséggel a tagországok jelentős része élt, amint azt az alábbi táblázat mutatja.

³⁴ WIK [2006] 65-66.o.

³⁵ i.m. 66.o.

³⁶ i.m. 66.o.

³⁷ i.m. 42.o.

7. TÁBLÁZAT ▪ Hozzáférési kötelezettségi előírások

Ország	Utcai levélgyűjtő*	Kimenő osztályozó központ	Bemenő osztályozó központ	Kézbesítő részleg	Postafiók
Bulgária	-	igen	igen	Igen	igen
Dánia	-	igen	igen	Igen	-
Egyesült királyság	igen	igen	igen	Igen	igen
Franciaország	-	igen	igen	Igen	igen
Hollandia	-	-	-	-	igen
Írország	igen	igen	-	-	-
Izland	igen	-	igen	Igen	nem egyértelmű
Magyarország	-	igen	Igen	Igen	igen
Málta	igen	igen	Igen	Igen	igen
Németország	-	igen	Igen	-	igen
Portugália	-	igen	Igen	Igen	igen
Spanyolország	-	igen	Igen	Igen	igen
Svédország	-	-	-	-	igen
Szlovénia	-	igen	Igen	Igen	igen

* A versenytársak saját utcai levélgyűjtőt állíthatnak fel

Forrás: Main developments [2008] 62.o.

A WIK-Consult 2013-ban szintén felmérte, hogy az egyes tagországokban mely területeken írják elő a hozzáférést, melynek eredményeit a következő táblázat foglalja össze. A táblázat utolsó két sora a postai tevékenységi lánc alsó részén elhelyezkedő szolgáltatásokhoz való (downstream) hozzáférés biztosítására vonatkozik. Az egyenlő downstream hozzáférés arra vonatkozik, hogy a szabályozó hatóság előírja, vagy biztosítja-e, hogy az egyetemes szolgáltató mindenkinek megadja azt a kedvezményt ezen szolgáltatásaihoz való hozzáférésnél, amely kedvezményt bármely ügyfelének megadott.

8. TÁBLÁZAT ▪ A postai infrastruktúrához való hozzáférés, 2013

Hozzáférés típusa	tagállamok	Nem válaszolt	számuk	A vizsgált piac %-ában
Hozzáférés az irányítószám-rendszerhez	AT, BE*, BG, CY, CZ, DE*, DK, EE, FI, FR, HU, LT, LU, MT, PL, SE, SI, UK	IS	19	78%
Hozzáférés a postafiókokhoz	CY, CZ, DE, DK, EE, FR, IT, LT, LU, LV, MT, NL, PL, SE, SI	AT, IE, IS, HR	15	59%
Hozzáférés a levélszekrényekhez	AT, BE*, BG, CY, DE*, DK, ES, FR, HU, IE, IT, LT, LU, PL, PT, SK, IS*	HR	17	65%
Hozzáférés a címjegyzékekhez	CY, CZ, DE, DK, EL*, FR, LT, LU*, SI, UK	AT, IE, HR	10	64%
Hozzáférés a címváltozások jegyzékéhez	AT*, CY, CZ, DE, DK, EL*, FR, LT*, LU*, SI	IE, HR	10	47%
feladóhoz való visszaküldés lehetősége az inkumbens hálózaton keresztül	CZ, DE, DK, EE, EL*, FR, LT, LU, MT, SI	IE, LI, HR	10	43%
Egyenlő downstream hozzáférés előírása	CZ, DE, EE, ES, HU, IT, LU, PL*, PT, SI, UK		11	58%
Kötelező downstream hozzáférés	AT*, CZ, DE, EE, IT, LT, LU, MT, PL*, PT, SI, UK		12	55%

Forrás: WIK Consult (2013a) 45.o.

A hozzáférési előírásoknak a speciális díjakra is ki kell terjednie. A speciális díjak olyan árkedvezményeket tartalmaznak, amiket bizonyos feldolgozottságú (például előszortírozott) tömeges küldemények esetén ad az inkumbens szolgáltató. Ezen tarifákat is átlátható és megkülönböztetés mentes módon kell minden vállalkozás, nagylevelező és konszolidátor számára elérhetővé tenni. A postai direktíva explicit előírja, hogy:

„amennyiben az egyetemes szolgáltató speciális díjakat alkalmaz például a vállalkozások, tömeges küldeményeket feladók vagy a különböző felhasználóktól származó postai küldemények összegyűjtői esetében, akkor az átláthatóság és a megkülönböztetésmentesség elvét kell alkalmaznia a díjakra és a kapcsolódó feltételekre egyaránt. A díjak és a kapcsolódó feltételek egyenlően alkalmazandók mind a különböző harmadik felek, mind a harmadik felek és az egyenértékű szolgáltatásokat nyújtó egyetemes szolgáltatók viszonylatában. Minden ilyen díjat elérhetővé kell tenni az olyan felhasználók – különösen az egyéni felhasználók, valamint a kis- és középvállalkozások – számára, akik hasonló feltételek mellett adnak fel küldeményeket.” (2008/6/EK 12.cikk)

Ha az egyetemes szolgáltatónak domináns piaci pozíciója van a downstream kézbesítési tevékenységben, akkor megakadályozhatja, vagy torzíthatja a versenyt upstream szinten, amennyiben előnyben vagy hátrányban részesít bizonyos ügyfeleket, konszolidátorokat vagy más szolgáltatókat a downstream hozzáférésnél, beleértve a speciális árendmények elérhetőségét is.

Az alábbi táblázat összefoglalja, hogy milyen jogszabályi előírások és szabályozói gyakorlat érvényesül a speciális díjak és kedvezmények vonatkozásában az egyes tagországokban.

9. TÁBLÁZAT • A speciális díjakhoz való hozzáférés és a speciális díjak szabályozói kontrollja

Speciális díjak szabályozói kontrollja					
	Minden speciális díjat függetlenül attól, hogy az egyetemes szolgáltatások része-e vagy sem	Csak az egyetemes szolgáltatásoknál alkalmazott speciális díjakat	Egyéb	Nem ellenőriz	Nem válaszolt
Mely speciális díjakat ellenőrzi a nemzeti szabályozó hatóság?	CY, DE, EE, LT	AT, BE, BG, EL, ES, FR, HU, IT, LU, MT, PL, PT, RO, SE, SK, IS, NO	NL, SI	DK, FI, CH	IE, UK, HR
A szabályozó hatóság rendelkezik ezen díjakkal kapcsolatos minden információval?	CY, DE, LT	AT, BE, BG, EL, FR, IT, MT, PL, PT, RO, SE, IS	NL, SI		IE, UK
Hozzáférés a speciális díjakhoz					

	Tömeges levélküldemények	Címzett reklámküldemények	Tömeges csomagküldemények
Kínál speciális díjakat az egyetemes szolgáltató?	AT, BE, BG, CY, DE, DK, EE, EL, FI, FR, HU, IE, IT, LT, LU, MT, NL, PL, PT, RO, SE, SI, SK, UK, IS, NO, CH NA: ES, LI, HR	AT, BE, CY, DE, DK, EL, FR, HU, LU, NL, PL, RO, SE, SK, UK, IS, NO NA: BG, CZ, EE, ES, FI, IE, IT, LT, PT, SI, LI	AT, BE, BG, CY, DE, DK, EE, EL, HU, LU, NL, PL, PT, RO, SE, SK, UK NA: CZ, ES, FI, FR, IE, IT, LT, LI, CH, HR
Jogszállító előírja és/vagy szabályozó ellenőrzi a speciális díjak átláthatóságát és megkülönböztetésmentességét?	AT, BE, BG, CY, DE, DK, EE, EL, FI, FR, HU, IE, IT, LT, LU, MT, NL, PL, PT, RO, SE, SI, SK, UK, IS, NO	AT, BE, CY, DE, DK, EL, FR, HU, LU, NL, RO, SE, SK, UK, IS, NO	AT, BE, DE, DK, EE, EL, HU, LU, PL, PT, RO, SK NA: BG, SE, UK
Jogszállító előírja és/vagy szabályozó ellenőrzi a speciális díjak elérhetőségét konszolidátorok számára?	AT, BE, BG, DE, DK, EE, EL, FI, FR, HU, IE, IT, LT, LU, MT, PT, RO, SE, SI, SK, IS, NO NA: UK	AT, BE, DE, DK, EL, FR, HU, LU, NL, RO, SE, SK, UK, IS, NO	AT, BE, BG, CY, DE, DK, EE, EL, HU, LU, NL, PL, PT, RO, SK NA: BG, SE, UK
Jogszállító előírja és/vagy szabályozó ellenőrzi a speciális díjak elérhetőségét más postai szolgáltatók számára?	AT, BE, BG, DE, DK, EE, EL, FI, FR, HU, IE, IT, LT, LU, MT, NL, PT, RO, SE, SI, SK, UK, IS, NO NA: UK	AT, BE, DE, DK, EL, FR, HU, LU, NL, SE, SK, UK, IS, NO	AT, BE, BG, DE, DK, EE, EL, HU, LU, NL, PL, PT, SK, UK NA: SE, UK

Forrás: WIK Consult (2013a) 49.o.

III. Jogi szabályozás, versenyellenes magatartás, egyenlőtlen feltételek az EU teljes piacnyitását követően

Ebben a fejezetben az inkumbens szolgáltatók piaci magatartása, üzleti stratégiája következtében felmerülő lehetséges versenykorlátozásokat és az állami támogatások esetleges versenytorzító hatását vesszük számba. Az első alfejezetben áttekintjük a harmadik postai irányelv szabályozási keretei között kialakult problémákat, a szabályozás által még nyitva hagyott kérdéseket, a postai szabályozás és egyéb szabályozási területek között feloldandó ellentmondásokat. A második alfejezet a postai szolgáltatásoknál legtöbbször előforduló versenykorlátozásokat veszi számba. Ezt követően az állami támogatások és a fúziók kérdését érintjük a postai szektorban, majd kitérünk a hazai versenyjogi esetek jellemzőire.

Az inkumbensek helyzete a harmadik postai irányelv szabályozási keretei között

A harmadik postai irányelv (2008/6/EK)³⁸ az 1997-ben megkezdett postai szabályozási folyamat betetőzéseként 2010 (egyres országok esetében 2012) végére a postai piacok teljes megnyitását tűzte ki célul.³⁹ Az egyes szolgáltatások piacát védő intézkedések megszűntek, ugyanakkor az irányelv gondoskodott az egyetemes szolgáltatók esetleges többletterheinek ellensúlyozásáról. Az árképzés szabadsága megnőtt, az egységes árak alkalmazásának kötelezettsége leszűkült, pontosabban definiálták az egyetemes szolgáltatások lehetséges körét. Az ágazat közvetlen szabályozása mellett, amely elsősorban az egyetemes szolgáltatás körére korlátozódott, nagyobb szerepet kapott a versenyszabályozás.

Árazási kérdések

Az irányelv 38. pontja meghatározza az árképzéssel összefüggésben teljesítendő főbb célokat: „Egy igazi versenykörnyezetben mind az egyetemes szolgáltatás pénzügyi egyensúlya, mind a piaci torzulások korlátozása szempontjából fontos, hogy az árak a szokásos kereskedelmi feltételeket és költségeket tükrözzék, és ettől az elvtől csak akkor szabad eltérni, ha az a közérdeket szolgálja. E cél érdekében a tagállamok továbbra is fenntarthatják az egységes díjakat a darabonkénti díjszabású küldeményekre, amely a fogyasztók – többek között a kis- és középvállalkozások – által leggyakrabban igénybe vett szolgáltatás.” Ehhez kapcsolódóan a korábbi 12. cikk módosításakor az irányelv kimondja, hogy „az áraknak megfizethetőnek kell lenniük, és olyanoknak, hogy - a földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül, valamint a sajátos

³⁸ Az első irányelvet 1997-ben (97/67/EK), a másodikat 2002-ben (2002/39/EK) adták ki.

³⁹ A piacnyitás elemzését lásd Kiss Károly Miklós (2013).

nemzeti feltételekre figyelemmel - valamennyi felhasználó hozzáférjen a nyújtott szolgáltatásokhoz.” Az irányelv sem a megfizethetőséget nem határozza meg, sem mérésének elveit nem fogalmazza meg. A költségszámítások alapvető követelményeit azonban megtaláljuk az irányelvben. Ezeket az elveket és a megfizethetőség kritériumát teljesítve a szolgáltatók árképzése szabadnak tekinthető.

Hozzáférés a vertikális lánc alsó végén

Az irányelv nem írja elő, hogy a vertikális lánc alsó végén elhelyezkedő piaci szereplők számára a postai infrastruktúra egyes elemeihez kötelezően hozzáférést kell biztosítani, ennek csak a lehetőségét teremti meg. Arról rendelkezik (12. cikk 5. francia bekezdés), hogy, ha ilyen létesült, akkor „a díjak és a kapcsolódó feltételek egyenlően alkalmazandók mind a különböző harmadik felek, mind a harmadik felek és az egyenértékű szolgáltatásokat nyújtó egyetemes szolgáltatók viszonylatában.” Az irányelv szerint a díjak megállapításánál nagyobb rugalmasság biztosítható, és ahogy a 39. paragrafus fogalmaz „...figyelembe kell venni az egyedi postai küldemények gyűjtése, feldolgozása, szállítása és szétszortása tekintetében minden lehetséges szolgáltatást magában foglaló standard szolgáltatáshoz képest elmaradó költségeket.” Azokban az országokban, ahol a vertikális lánc alsó végéhez való hozzáférést törvényileg is lehetővé tették, majdnem mindenütt az elkerült (elmaradó) költségek szerinti árazást vezették be.⁴⁰ A vertikális lánc alsó végén lévő hozzáférési díjak megállapításával összefüggésben a vertikális struktúrából adódóan a leggyakoribb versenykorlátozás az árprés alkalmazása lehet, az árképzés vizsgálatára 8 országban előzetesen, 6 országban utólag, 4 országban pedig mindkét esetben van lehetőség.⁴¹ Az árképzésben jelentkező rugalmasság biztosításával az irányelv inkább a versenyjog érvényesülésének adott helyet, különös tekintettel arra, hogy az árprés tesztek elsősorban a versenyjog - többek között a postai szolgáltatásokra történő alkalmazása - során alakultak ki.

Az egyetemes szolgáltatások köre és méltánytalan pénzügyi terhei

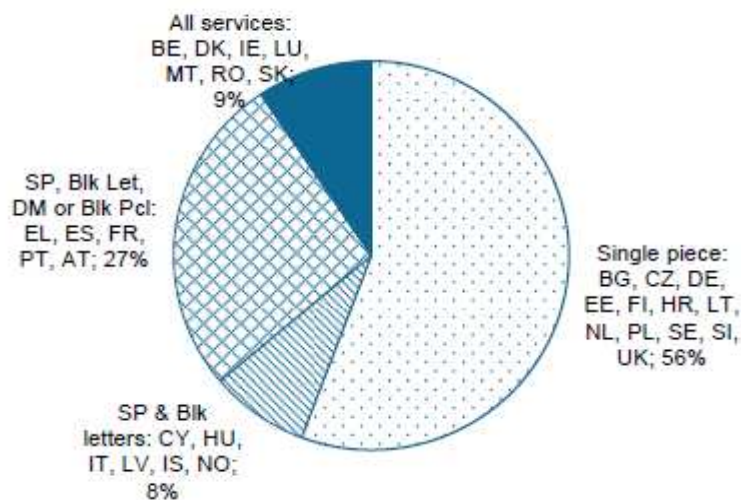
A szabályozás szempontjából az egyik legfontosabb kérdés az egyetemes szolgáltatások körének meghatározása. Ennek ismeretében lehet a megfizethetőség és a költség alapúság követelményét az egyetemes szolgáltatást nyújtók felé érvényesíteni, ezt tudva lehet a hasonló szolgáltatást nyújtók részére szolgáltatásminőségi és teljesítmény mutatókat előírni és ennek birtokában lehet az egyetemes szolgáltatás többlet terheit megállapítani. Kezdetben az országok nagyobb részére volt jellemző az egyetemes szolgáltatás széles körű meghatározása, ami a szabályozó hatóságoknak viszonylag erős szabályozási lehetőséget adott.⁴² A piacnyitás előre haladtával azonban az egyetemes szolgáltatások körét szűkíteni kezdték, a legfrissebb jelentés arról számolt be, hogy az EU levélpiacon forgalmának mindössze 9 százalékát adó 8 országban sorolják a szolgáltatások expressz szolgáltatásokon túli teljes körét az egyetemes szolgáltatás alá, a piac 56 százalékát adó 11 országban viszont csak az egyedi küldemények kerültek az egyetemes szolgáltatás körébe.

⁴⁰ Ecorys (2008) 69.o.

⁴¹ ERGP (2012a) 44.o.

⁴² Copenhagen Economics (2010), 126.o.

10. ÁBRA ■ Egyetemes szolgáltatások köre



WIK (2013) 130.o.

Az egyetemes szolgáltatás minimális körét az első postai irányelv (1997/67/EK) határozta meg (3. cikk) egyben körvonalazták azoknak az alapvető követelményeknek a körét, amelyek mellett a szolgáltatást teljesíteni kell (5. cikk). A harmadik irányelv pedig kinyilvánította, hogy a „kötelezettségeket és követelményeket kizárólag a kijelölt egyetemes szolgáltatók tekintetében lehet megszabni.” (9. cikk). Amennyiben több egyetemes szolgáltató is kijelölésre kerül, akkor ezek szolgáltatásai és szolgáltatási területei sem fedhetik át egymást. A harmadik irányelv lehetővé tette, hogy azokra a nem kijelölt egyetemes szolgáltatókra, akik az egyetemes szolgáltatási tevékenységek körén belüli szolgáltatást nyújtanak, az adott szolgáltatások minőségére, rendelkezésre állására és teljesítésére vonatkozóan követelmények szabhatók. Az ezzel összefüggésben kiadott engedélyek tartalma, a szolgáltatási feltételek terjedelme és az egyetemes szolgáltatás fenntartásához való esetleges pénzügyi hozzájárulás kérdése mind szabályozói beavatkozásokat igényel.

Az egyetemes szolgáltatási tevékenységek körén belüli szolgáltatást nyújtó, nem kijelölt egyetemes szolgáltatók arra kötelezhetők, hogy járuljanak hozzá az egyetemes szolgáltatás fenntartásának nettó költségeihez. A szolgáltatás minőségére és teljesítésére vonatkozó követelmények megszabása esetén ugyanakkor a szolgáltató pénzügyi hozzájárulásra nem kötelezhető (2008/6/EK 33. pont). Az egyetemes szolgáltatási kötelezettség miatt keletkező méltánytalan terhek kompenzálására a harmadik irányelv különböző lehetőségeket vázolt fel. Ennek formája lehet „állami kompenzáció, továbbá a szolgáltatók és/vagy a felhasználók között átlátható módon, kompenzációs alapba befizetett hozzájárulások révén megvalósított költségmegosztás”, de arra is lehetőség van, hogy az egyetemes szolgáltatásokon kívüli tevékenységeiből származó hasznot részben vagy egészben az egyetemes szolgáltatás nettó költségeinek fedezésére fordítsák (2008/6/EK 26. pont).

A nettó költségek kiszámítása érdekében az egyetemes szolgáltatóknak saját belső számviteli rendszerükben külön elszámolást kell vezetniük az egyetemes szolgáltatás részét képező és azon kívüli szolgáltatások és termékek megkülönböztetése érdekében. Megfelelő számviteli elkülönítést a tagállamok azoktól a postai szolgáltatóktól is megkövetelhetik, amelyek

kötelesek hozzájárulást fizetni a kompenzációs alapba. A nettó költségek számításának elveit a harmadik irányelv által módosított 14. cikk tartalmazza, a postai szolgáltatásokkal foglalkozó szabályozó hatóságok európai csoportja (European Regulators Group for Postal Services - ERGP) pedig a költségszámítások lebonyolításában és a költségkategóriák értelmezésében nyújt rendszeres segítséget (ERGP 2012b, 2013).

Ágazati és versenyszabályozás viszonya a postai szolgáltatásoknál

Az első irányelv rendelkezett a jogilag és működési szempontból a postai szolgáltatóktól független nemzeti szabályozó hatóságok kijelöléséről. A nemzeti szabályozóhatóságokat azzal is meg lehet bízni, hogy biztosítsák a postai ágazatban a versenyszabályok betartását. Bár több szabályozó hatóság küldetésében is szerepel a verseny erősítésének feladata, a hatóságok többsége úgy véli, hogy a versenyszabályok elsődleges érvényesítője az adott ország versenyhatósága. A WIK 2009-es felmérése szerint az EU/EEA piacának 77 százalékát képviselő 22 ország szabályozó hatósága nyilatkozott úgy, hogy a versenyfeltételek felügyeletében a versenyhatóság az elsődlegesen eljáró szervezet.⁴³ 10 tagországban vélték úgy a szabályozó hatóságok másodlagos felügyeletet látnak el a versenyszabályok érvényesülése felett.

A hálózatos szolgáltatások teljes piacnyitásának tapasztalatai alapján a teljes piacnyitás után a versenyszabályozás szerepe megnő. A piacra lépők a versenykorlátozások tiltását kihasználva igyekeznek az inkumbens szolgáltatók piacvédő lépéseit elhárítani. Az ágazati szabályozó hatóság versenyszabályozási szerepének kizárólagossá tétele megnövelné a hatóság - az irodalomból is jól ismert - foglyul ejtésének valószínűségét. A postai szolgáltatások területén az állami támogatások szabályainak alkalmazása nagyon gyakori eset. A kompenzációkkal összefüggő kérdések nagy részében a Bizottság állásfoglalása szükséges. Bár az Altmark ügy⁴⁴ óta az általános gazdasági érdekű szolgáltatásoknál alkalmazott állami támogatások egyértelműbben megítélhetők, a tényleges alkalmazás bonyolult költségszámításokat igényel. A költségszámítások nagyrészt a nemzeti szabályozó hatóságok ellenőrzése alatt folynak, amennyiben nem teljesül az Altmark ügyben kialakított négy feltétel, akkor a kompenzáció a Bizottság által vizsgálendő állami támogatásnak minősülhet. Ha a kompenzáció túlzott, a támogatás illegálisnak bizonyulhat. Emiatt is fontos lehet a szabályozó- és versenyhatóság közötti együttműködés, hiszen a szabályozás folyamatában egyszerre kell biztosítani az egyetemes szolgáltatásra kötelezettek pénzügyi egyensúlyát és a verseny növekedésétől várt haszon elérését. A harmadik postai irányelv ezért az ágazati szabályozók beavatkozási lehetőségét elsősorban az egyetemes szolgáltatás biztosításához szükségesekre korlátozta, ugyanakkor nagyobb döntési jogkört biztosított ezen a területen.⁴⁵

A postai szabályozó hatóságok egyik legfontosabb szabályozási eszköze az árak meghatározása, vagy jóváhagyása. Ez a hozzáférés kérdésénél különösen fontossá válik, mint például az inkumbens által működtetett postafiókokhoz való hozzáférés díjai. Egyes országok

⁴³ WIK (2009) 242.o.

⁴⁴ C-280/00 Altmark Trans and Regierungspräsident Magdeburg

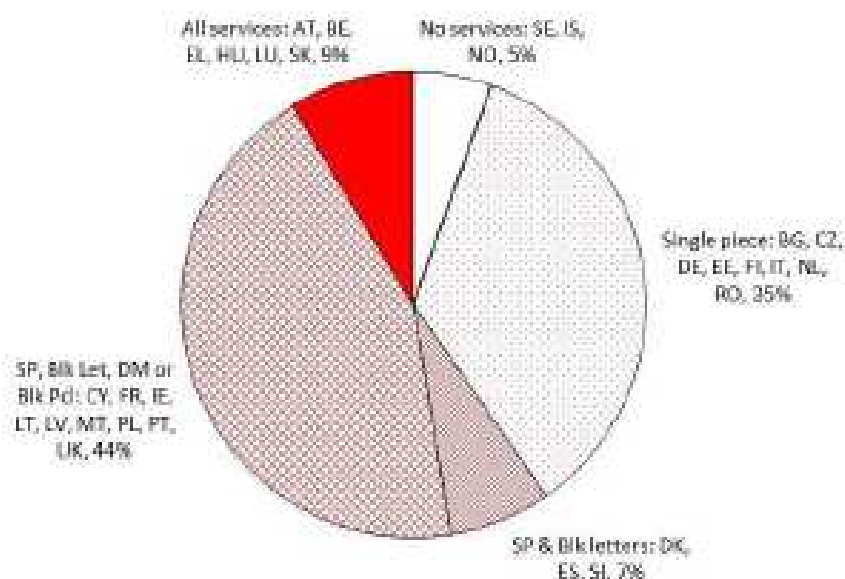
⁴⁵ Eccles (2010) 49-52.o.

új törvénykezése alapján a hatóság - mint például a holland hatóság⁴⁶ – bevezette az elektronikus hírközlés mintájára a jelentős piaci erővel bíró vállalkozások vizsgálatát. Ennek előzménye a holland postai piacon lezajlott gyors változás volt, amelynek során a 2010 és 2013 között az országos szolgáltatást végzők száma négyről kettőre csökkent. A szándék a potenciálisan felmerülő versenykorlátozások előzetes kiszűrése volt. Jelenleg folyik a vizsgálat, hogy az európai szabályozási előírásoknak mennyiben felel meg a változtatás, azt is figyelembe véve, hogy a holland verseny és ágazati szabályozó szervezet 2014-től azonos szervezetben működik.

A forgalmi adók és vámok okozta torzítások

A tagországok hagyományosan mentesítik az állami szolgáltatókat a postai szolgáltatások egy részét, vagy egészét illetően a forgalmi adók hatálya alól, miközben ugyanolyan típusú szolgáltatásokért magántulajdonú szolgáltatók forgalmi adót kell, hogy felszámoljanak. A piactorzító hatásokat az ERGP is vizsgálta⁴⁷ és a tagországok közötti torzulásokat is elemezte. A WIK összeállítása szerint három tagország egyáltalán nem nyújt mentességet a postai szolgáltatások számára, ugyanakkor hat tagország mindegyik szolgáltatás-típusra alkalmazza. Összességében 10 tagországban az egyetemes szolgáltatásoknál szélesebb körben alkalmaznak kedvezményes forgalmi adókat.

11. ÁBRA ▪ **Forgalmi adózás helyzete a postai szolgáltatásoknál**



WIK (2013) 62.o.

A Copenhagen Economics elemzése a postai szolgáltatás beszállítói oldalát is vizsgálta és kimutatta, hogy a forgalmi adó mentességet nem élvező országban a tevékenységek nagy részét érdemes kiszervezni, míg a kedvezményrel szolgáltató országban a szolgáltató minél nagyobb hányadban érdekelt a tevékenységeket a cégen belül tartani.⁴⁸ A vizsgálat a

⁴⁶ Eccles (2014) 183.o.

⁴⁷ ERGP (2012c).

⁴⁸ Copenhagen Economics (2013) 174.o.

közszolgáltatások széles körére (hulladékszállítás, szennyvíz tisztítás, oktatás, kulturális szolgáltatások, kórházak, műsorszórás és postai szolgáltatások) kiterjedve elemezte a forgalmi adó kedvezmények nemzetgazdasági hatásait. Modellszámításai alapján megállapították, hogy az Európai Unióban a GDP 0,34 százalékának megfelelő hasznot hozna, ha ezeknél a közszolgáltatásoknál a forgalmi adó kedvezményeket megszüntetnék.⁴⁹ A forgalmi adó kedvezmények kérdése régóta vitatott az Unió döntéshozói körében, a postai szolgáltatásoknál az Európai Bíróság 2009-es döntése a kialakult status quo-n nem változtatott.⁵⁰

A postai szolgáltatásokra vonatkozó vámtételeket elsősorban az Universal Postal Union (UPU) megállapodásai szabályozzák. Ezek kivételes jogokkal ruházzák fel az egyetemes szolgáltatókat a beérkező küldemények vámkezelésénél. A WIK felmérése alapján az is látható, hogy a kedvezményes lehetőségek nem csak az egyetemes szolgáltatás körébe tartozó szolgáltatásokra vonatkoznak. Ennek következtében minden tagország mentesítette az egyetemes szolgáltatóját a vámszabályok adta kötelezettségek alól, ugyanakkor ezt a kedvezményt a többi piaci szereplőnek, a versenyző szolgáltatóknak nem adta meg.⁵¹

A nemzetközi postaforgalom szabályozása

A nemzetközi postaforgalmat az EU irányelveken kívül az ENSZ nemzetközi szervezeteként működő UPU is szabályozza. A szabályozások érintik az egyetemes szolgáltatási kört, a szolgáltatásminőség követelményeit és többek között azokat a végdíjakat, amelyeket a inkumbens, többnyire állami postai szolgáltatók egymást terhelhetik. Azok az elvek, amelyek alapján az UPU szabályozás alapul sokban különböznek az EU-ban vallott elvektől. Az EU tagországok postai szabályozó hatóságainak több mint a fele úgy vélte, hogy a postai irányelvet nem tudja alkalmazni, illetve bizonytalan, hogyan is alkalmazza, ha az ellentmond az UPU valamelyik szabályának. Csak 10 kisebb tagország nyilatkozott úgy, hogy az összes nemzetközi postaforgalomra az irányelvet tekinti érvényes szabályozásnak.⁵²

Az árak vonatkozásában az irányelv költségorientáltságot, átláthatóságot és diszkrimináció mentességet követel meg. A nemzeti szabályozó hatóságok nem biztosítják, hogy az egyetemes szolgáltatásoknál alkalmazott végdíjak ezeket az elveket tükrözzék. Az UPU által kialakított végdíjak sem a tényleges költségekhez, sem a hazai postai díjszabásokhoz nem illeszkednek. Az Unió jogrendszerében a végdíjak ílymódon történő megállapítása közel jár az árörögzítés versenykorlátozó magatartásához és az ezeket alkalmazó inkumbensek erőfölénnyel való visszaéléssel is vádolhatók.⁵³

Ebben a helyzetben úgy tűnik az egyes tagországok illetve hatóságok nem elegendőek egyedül az Unió irányelvek érvényre juttatásához, az EU intézményeinek aktívabb szerepvállalására van szükség. Az 1998-ban készült bizottsági közlemény⁵⁴ óta két újabb postai irányelv született és a Bizottság és a Bíróság is több nemzetközi postaforgalmat érintő

⁴⁹ Copenhagen Economics (2013) 12.o.

⁵⁰ C-357/07, TNT Post UK Ltd.

⁵¹ WIK (2013) 65.o.

⁵² WIK (2013) 92.o.

⁵³ Az esetek elemzését lásd WIK (2013) 114-126.o.

⁵⁴ Közlemény (1998b).

kérdésben is állást foglalt. Ezek beépítése és az UPU rendelkezéseivel való összhang megteremtése az EU intézményrendszerétől kíván új kezdeményezéseket és a közlemény megújítását. A WIK tanulmány készítői további lépéseket is szükségesnek tartanak: a végdíjak ügyében Uniós egyeztetést és a helyzet felmérését javasolják, a következő UPU kongresszusra (2016) és a nemzetközi kereskedelmi egyezmények tárgyalásának újabb fordulóira egységes Uniós fellépést sürgetnek.⁵⁵

Versenykorlátozások a postai szolgáltatásoknál

A postai szolgáltatásoknál tapasztalható versenykorlátozó magatartások körében a legtöbb eset az erőfölénnyel való visszaélés körében merült fel. Az ezekben az ügyekben hozott döntéseket 2009-től a Bizottság által kiadott Iránymutatás⁵⁶ is segítette. Ilyen típusú magatartással találkozhatunk a kizorító árazásnál, a szállítás megtagadásánál, árresprésnél, az árkedvezményeknél vagy az árukapcsolásnál és csomagban történő eladásnál.

Kizorító árazás

A kizorító árazás megítélése és elbírálásának gyakorlata sokat változott az elmúlt időszakban. A közgazdasági elmélet és a bírói gyakorlat közeledését jelezte, hogy a hetvenes évek közepétől a bíróságok egyre több esetben használtak egyszerűbb közgazdasági próbákat az eljárásokban. Az egyik első és legelterjedtebben használt vizsgálat az Areeda–Turner-teszt volt. Eszerint a rövid távú határkölség alatti árazás gazdaságilag nem hatékony árat jelent, ezért az kizorító árazásnak tekinthető. Van azonban olyan tartomány, amikor az ár ugyan a határkölség alatt van, de magasabb az átlagos összköltségnél, ami szintén lehet gazdaságilag nem hatékony árazás, de a hasonló hatékonysággal dolgozó versenytársat már nem zárja ki a piacról, ezért nem tekinthető kizorítósnak. Mivel a határkölségekre vonatkozó adatokhoz általában nem lehet hozzáférni, ezért helyettük az átlagos változó költség adatokat javasolták felhasználni. Végző formában a szabály úgy szölt, hogy ha az ár az átlagos változó költségek szintjén vagy afelett van, akkor nincs szó kizorító árazásról, ha az alatt, akkor igen.

Az Areeda–Turner-szabály nagy vitákat kavart⁵⁷. Egyrészt a korábbiál egzaktabb álláspont kialakítása miatt örömmel alkalmazták a bírósági gyakorlatban, aminek részbeli eredményeként a kizorító árazás tényállásának megállapítása radikálisan csökkent. Másrészt vitatni kezdték közgazdasági érvényességét. Sokan úgy vélték, hogy az átlagos összköltségek alatti, de az átlagos változó költségek feletti árazással az a vállalkozás, amely stabilabb pénzügyi háttérrel rendelkezik, a hatékony versenytársat is ki tudja szorítani a piacról. Az eredeti szabályt ezért úgy egészítették ki, hogy ugyan nem minden átlagos költség alatti ár lehet kizorító árazásra utaló, de ha ilyen árazási gyakorlatot tapasztalnak, akkor ez gyanúra ad okot, és meg kell vizsgálni, hogy vannak-e más kizorító árazási szándéokra utaló bizonyítékok. Ilyennek tekinthetők az átlagos változó költségek alatti árazás jelei, az árscökkentésre vonatkozó üzleti tervek vagy olyan kapacitások gyors kiépítése, amelyek nyereségesen nem használhatók ki.

⁵⁵ WIK (2013) 342.o.

⁵⁶ Iránymutatás (2009), várható hatásait elemzi Geradin – Henry (2010)..

⁵⁷ Bolton – Brodley – Riordan (2000) 2250– 2255. o.

A közgazdasági elemzések körének bővítését javasoló írások a hangsúlyt a kizorító árazás mint stratégiai magatartás vizsgálatára igyekeztek helyezni és két fázisra választották szét a kizorító árazásban indult vizsgálatot. Az első fázisban a piaci szerkezet vizsgálata alapján kellett eldönteni, hogy egyáltalán lehet-e szó a kizorító árazás sikeres végig viteléről. Például nagyon alacsony belépési korlátok mellett az ügyet már ebben a fázisban ejteni lehetett. Ha ezen az első fázison túljutott az eljárás, akkor a második szakaszban került sor a költségalapú vizsgálatokra és az árak alakulásának tanulmányozására. Végül konszenzus alakult ki abban, hogy az átlagos változó költségek alatti árak nagy valószínűséggel törvénybe ütköznek, míg az átlagos összköltség feletti árak nem. A kettő közötti árak vélhetően jogszerűek, de ezt a vélelmet a piaci szerkezet és a vállalati szándék elemzésének is meg kellett erősítenie.

A kizorító árazásra vonatkozó ügyek száma jóval kevesebb volt az Európai Unió törvényhozási gyakorlatában, mint az Egyesült Államokban⁵⁸. Az alapeset az AKZO Chemie-per volt, amelyben az alperest kizorító árazás alkalmazása miatt elítélték. Az ebben az ügyben hozott döntést a Tetra Pak II eset indoklása is megerősítette⁵⁹. Az AKZO-ügyben az Európai Bíróság kimondta, hogy az átlagos változó költségek alatti ár alkalmazását, aminek segítségével a versenytárs piacról való kizorítása a cél, versenyellenes magatartásnak kell tekinteni. Az átlagos összköltség alatti, de az átlagos változó költség feletti árat akkor lehet versenykorlátozónak tartani, ha emögött a versenytárs megsemmisítésére irányuló terv húzódik meg. Ilyen árak azokat a versenyzőket érinthetik kedvezőtlenül, amelyek az inkumbens céggel ugyan egyenlő hatékonyságúak, de finanszírozási feltételeik kedvezőtlenebbek. Az átlagos összköltségek feletti ár esetében általában az a vélelem tükröződött, hogy nem lehet versenykorlátozó, bár nem vizsgálták részleteiben, így azt az esetet sem, amikor az a határköltség alatti. Az átlagos változó költségek és az átlagos összköltségek közötti sávban kiegészítő bizonyítékokra van szükség, mint például az elrettentés, fenyegetés tényei, hosszú távon mesterségesen alacsonyan tartott árak, vásárlói hűséget jutalmazó engedmények stb. Az AKZO-ügyben a bíróság erősen támaszkodott az AKZO stratégiáját igazoló szubjektív bizonyítékokra, és megállapította, hogy a versenykorlátozó szándék világosan látható volt a kizorító árazás eseményeit vizsgálva.

A Bíróság a visszanyerés problémáját ugyan érintette az AKZO-ügyben, de különösebben nem vizsgálta. Az 1994-es Tetra Pak II esetben mód nyílt a korábbi álláspont kiegészítésére, hiszen a védelem azzal érvelt, hogy a cégnek nem lett volna lehetősége a veszteségekért későbbi áremeléssel kárpótolnia magát. A Bíróság azonban nem fogadta el az érvelést, és kimondta, hogy az AKZO-típusú veszteséges árak a tények erejénél fogva a 82. cikk (TFEU 102.) megsértését jelentik, anélkül hogy részletesen vizsgálnák, vajon az érintett vállalatnak volt-e reális esélye a veszteségek visszanyerésére.

Az európai bírói, szabályozási gyakorlat fokozatos változását tükrözte az 1998-ban készült bizottsági közlemény⁶⁰. A közlemény a versenyszabályozásnak a távközlés hozzáférési kérdéseire történő alkalmazásáról szólt ugyan, de a hálózatos szolgáltatások széles körére értelmezhetőnek tartották. A közlemény részletesen foglalkozott a költségszámítások

⁵⁸ Grout (2001) 10. o., Cayseele–Bergh (2000) 491. o.

⁵⁹ AKZO (1991), Tetra Pak II (1994).

⁶⁰ Közlemény (1998a).

módszertani kérdéseivel és a Bizottság állást foglalt amellett, hogy a különbözeti költségek szerinti költségszámítás lehet a kizorító árazás alsó küszöbértékének számítási alapja. Az is megfogalmazódott azonban, hogy a különbözeti költségek közvetlen bevezetése nagyon alacsony árpadlóhoz vezetett a hálózatos szolgáltatásokban, amelyek más iparágakhoz képest sokkal magasabb közös és együttesköltség-aránnyal működnek. A megoldás az AKZO-ügyben látható rövid távú megközelítés finomítása lett, ugyanakkor a nagyon hosszú táv alkalmazását sem tartotta szerencsésnek a Bizottság.⁶¹

Ezeket az elveket a Bizottság a többtermékes cégek vizsgálata, így a postai szolgáltatások, esetében tovább árnyalta. A Deutsche Post ügyben hozott 2001-es döntésében⁶² a fenntartott szolgáltatások és a versenyző szolgáltatások közötti keresztfinanszírozás esetében állapított meg kizorító árazást. Ahhoz, hogy a cég a kizorító árazás vádját elkerülje a vizsgált versenyző szolgáltatása esetében akkora bevételt kellene kimutatnia, amely a szolgáltatás nyújtásának különbözeti költségeit fedezi, ezzel szemben 1990-1995 között a vizsgált szolgáltatásnál ez alatt volt, azaz a szolgáltatás folyamatosan veszteséges volt, a bevétel arra sem volt elegendő, hogy a szolgáltatáshoz szükséges kapacitások működtetésének költségeit fedezze.⁶³ A fenntartott szolgáltatásoktól induló keresztfinanszírozás lehetősége ugyan a teljes piacnyitás után megszűnt, de a kizorító árazás lehetősége továbbra is fennáll. Emiatt a Bizottság iránymutatása célszerűnek tartja különválasztani az áron aluli értékesítést és a versenyellenes piaclezárást.

A Bizottság áron aluli értékesítésnek tekinti, ha az erőfölényben lévő vállalkozás elkerülhető veszteséget szenved el. Ennek számbavételéhez a Bizottság itt bevezeti az átlagos elkerülhető költség (average avoidable cost, AAC) fogalmát: „Ha egy erőfölényben lévő vállalkozás a termelésének egészére vagy annak egy részére az átlagos elkerülhető költségnél alacsonyabb árat számít fel, nem nyeri vissza azon költségeket, amelyeket az adott termelés nélkül elkerülhetett volna: olyan veszteséget szenved el, amelyek elkerülhetők lettek volna. Az átlagos elkerülhető költség szintjénél alacsonyabb ár megállapítását ezért a Bizottság a legtöbb esetben az áron aluli értékesítés egyértelmű jelének tekinti.”⁶⁴ A Bizottság azt is megállapította, hogy az átlagos elkerülhető költség és az átlagos változó költség gyakran megegyezik. Ha azonban eltérnek, az átlagos elkerülhető költség a megfelelőbb választás, mert ez például az esetleges kapacitásfejlesztési költségeket is tartalmazza.

Az Iránymutatás az áron aluli értékesítésnél egyértelműen a stratégiai magatartás elemeit is figyelembe kívánta venni. Ezzel a kizorító árazás körüli viták korszerű közgazdasági elveit, a piaci szereplők magatartás-vizsgálatának fontosságát, gyakran játékelméleti megközelítését valló csoportokhoz közeledett: „A felfaló stratégia kimutatása érdekében a Bizottság azt is vizsgálhatja, hogy az állítólagos felfaló magatartás vezetett-e rövid távon annál alacsonyabb nettó árbevételhez, mint ami egy másik ésszerű magatartás mellett várható lett volna, azaz hogy az erőfölényben lévő vállalkozás elkerülhető veszteséget szenvedett-e el. Kizárólag gazdaságilag ésszerű és megvalósítható alternatívákat vizsgál, amelyek, figyelembe véve az

⁶¹ Közlemény (1998a) 113-115. pont.

⁶² Deutsche Post (2001).

⁶³ Deutsche Post (2001) 10. és 36. pont.

⁶⁴ Iránymutatás (2009) 64. pont.

erőfölényben lévő vállalkozást érintő piaci körülményeket és üzleti valóságot, reálisan várhatóan nyereségesebbek lehettek volna.”⁶⁵ Ennek kimutatására szolgáló bizonyítékokat többek között a vállalkozások dokumentumaiban is fel lehet lelteni.

A versenyellenes piaclezárás esetében nem szükséges, hogy a piacról a versenytársak kilépjenek. Az iránymutatás az erős verseny gyengítését, vagy az erőfölényben lévő vállalkozás árainak követését is piaclezáró hatásúnak tekinti. A fogyasztók valószínűleg akkor károsulnak, ha az erőfölényben lévő vállalkozás a kizorító magatartás megszüntetése után arra számíthat, hogy piaci ereje nőni fog, mint a kizorító magatartás nélkül. Ekkor nem feltétlenül áremelés következhet be, hanem az is elegendő, ha egy várhatóan bekövetkező árcsökkenést sikerült az erőfölényes vállalatnak megakadályozni, vagy elodázní. „A fogyasztóknak okozott kár meghatározása nem a nyereség és a veszteség mechanikus számításán alapul, és nincs szükség a teljes nyereség bizonyítására. A fogyasztóknak okozott valószínű kár kimutatható a magatartás valószínűsíthető piaclezáró hatásának vizsgálatával, összekapcsolva egyéb tényezők, például a piacra lépési akadályok figyelembevételével.”⁶⁶

A kizorító árazási ügyekben az Európai Unió Bíróságának Nagytanácsa által 2012-ben a Post Danmark ügyben hozott ítéletét sokan nagyjelentőségűnek minősítették.⁶⁷ A dán inkumbens szolgáltató 2004-ben az addigi fogyasztóinál alkalmazottnál képest alacsonyabb áron elhalászott három nagyfogyasztót a címezetlen levelek elosztásában működő fő versenytársától (Forbruger-Kontack). Az egyik fogyasztónak, a Coop-nak kínált ár fedezte ugyan az átlagos különbözeti költséget, de az átlagos összköltség alatt volt. A versenytárs a versenyhatóságnál tett panaszt, majd az ügy a dán Legfelsőbb Bíróság elé került, amely iránymutatást kért az Európai Bíróságtól.

Az Európai Bíróság a versenykorlátozó árazási lehetőségek közül a kizorító árazását és a költség feletti szelektív árazását is vizsgálta. A kizorító árazás tekintetében a Bíróság az AKZO tesztből indult ki: az átlagos változó költsége feletti, de átlagos összköltség alatti árazás akkor visszaélés-szerű, ha kimutatható, hogy a versenytárs kiiktatásának terve húzódik meg mögötte. A költségszámításnál az átlagos változó költség helyett a Deutsche Post ügyben is alkalmazott átlagos különbözeti költséget használták. Ezt a szempontot a Bizottság is támogatta, mert a hálózatos szolgáltatásokra jellemző magas állandó költségek és elenyésző változó költségek miatt az átlagos változó költség használata félrevezető lenne.

A költségszámítást a dán versenyhatóság végezte el és a Deutsche Post ügygel szemben, amikor az átlagos változó költségek számításánál csak a szolgáltatásnak betudható állandó és változó költségek szerepeltek, a közös változó költségeket, a logisztikai kapacitás közös költségeit és a szolgáltatáshoz nem köthető közös költségek egy részét is szerepeltette. Ennek következtében az árak nagyobb része került az átlagos különbözeti költsége szintje alá, mint ami a Deutsche Post módszertan esetében kalkulálható lett volna.

⁶⁵ Iránymutatás (2009) 65. pont.

⁶⁶ Iránymutatás (2009) 71. pont.

⁶⁷ Az ügyet Geradin – Malamataris (2014), Szentlélek (2013) alapján ismertetjük.

A Bíróság a költségszámítás részleteivel nem foglalkozott, pusztán rögzítette, hogy a módszertan az adott szolgáltatáshoz tartozó költségek zömét (great bulk of the costs) kívánja megállapítani.⁶⁸ A dán Legfelsőbb Bíróság számára megfogalmazott előzetes vélemény szerint, ha a költségek zömét tartalmazza az alkalmazott ár, akkor az erőfölényben lévő vállalkozáshoz hasonlóan hatékony piaci szereplők versenyhelyezete nem romlik. Az átlagos összköltség alatti, de az átlagos különbözeti költségek feletti ár esetén csak a vállalkozások magatartásának részletes vizsgálata alapján lehet a kizorítást megállapítani.⁶⁹ Az esettel összefüggésben a Bíróság megjegyezte, hogy a Post Danmark versenytársa az eseményeket követően is megtartotta elosztó hálózatát, majd előbb a Coop, később a Spar csoportot is visszahódította a Post Danmarktól, ami a kizorítás megállapítása ellen szólt.⁷⁰

A Bíróság foglalkozott a költségek feletti szelektív árazás kérdésével is, mivel a három közül két ügyfélnek a Post Danmark az átlagos összköltség feletti árat ajánlott. Ugyan két korábbi ügyben⁷¹ már született olyan döntés, amely a rendszeresen és szelektíven alkalmazott, de az átlagos összköltségek feletti árcsökkentéseket a versenytársak elrettentésére és kizorítására irányulónak minősítette, ebben az ügyben ezt nem állapították meg, az ügyben indítványt készítő főtanácsnok pedig a két ügy egyedi körülményeit hangsúlyozta.⁷²

A szállítás megtagadása

A Bizottság 2009-es iránymutatása abból indul ki, hogy minden vállalkozásnak, erőfölénytől függetlenül joga van arra, hogy kereskedelmi partnereit megválassza. Ugyanakkor a vertikális láncban működő szolgáltató szervezetek, amelyek gyakran olyan infrastrukturális elemekkel rendelkeznek, amelyek más vállalkozások számára is nélkülözhetetlenek, könnyen visszaélhetnek erőfölényes helyzetükkel: „A versennyel kapcsolatban problémák tipikusan akkor merülnek fel, ha az erőfölényben lévő vállalkozás a termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb lévő piacon azzal a vevővel versenyez, akitől megtagadja a szállítást. A termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb lévő piac kifejezés arra a piacra vonatkozik, amelyre vonatkozóan a visszautasított alapanyagra szükség van egy termék gyártásához vagy szolgáltatás nyújtásához.”⁷³

⁶⁸ Case C-209/10 Post Danmark A/S v. Konkurrencerådet, 34.pont.

⁶⁹ „A versenyellenes hatásoknak az említett ügyszóhoz hasonló körülmények közötti fennállásának értékelése során meg kell vizsgálni, hogy ezen árpoltika objektív igazolás nélkül e versenytárs tényleges vagy valószínű kizorítását eredményezi-e, a versenynek és ennél fogva a fogyasztók érdekeinek a kárára.” Case C-209/10 Post Danmark A/S v. Konkurrencerådet, Rendelkező rész.

⁷⁰ Case C-209/10 Post Danmark A/S v. Konkurrencerådet, 39.pont.

⁷¹ Case C-395-396 Compagnie maritime belge, Case C-497/99 Irish Sugar.

⁷² „Úgy tűnik számomra, hogy a Bíróság ítélkezési gyakorlatát oly módon kell értelmezni, hogy amikor a fent hivatkozott Compagnie maritime belge de transports és társai kontra Bizottság egyesített ügyekben 2000. március 16-án hozott ítéletnek, valamint az Irish Sugar kontra Bizottság ügyben 2001. július 10-én hozott ítéletnek alapjául szolgáló ügyekre jellemző viszonylag kivételes feltételek nem teljesülnek, különösen amikor az erőfölényben lévő vállalkozásnak a versenytárs kizorítására irányuló szándékára a szelektív árajánlatokon kívül más körülményekből nem lehet következtetni, a szelektív árendményt az erőfölényben lévő vállalkozás költségei alapján kell vizsgálni, a fent hivatkozott AKZO kontra Bizottság ügyben hozott ítélet 114. és 115. pontjában alkalmazott szempont mintájára.” Paolo Mengozzi Főtanácsnok indítványa, C-209/10. sz. ügy, 95. pont.

⁷³ Iránymutatás (2009) 76. pont.

A nélkülözhetetlen eszközök⁷⁴ fogalmának alkalmazása a versenytársaknak biztosít jogot olyan eszközökhöz való hozzáférésre, amelynek használatát egyébként részükre nem engednék át. Nélkülözhetetlen eszközök egy valamilyen értelemben vertikális tevékenységi sorban helyezkednek el, használatukkal a tevékenységi sor következő eleme válik lehetővé. A fogalom alkalmazásával együtt jár, hogy sérül a szerződéskötés és a tulajdon feletti rendelkezés szabadságának a joga. Természetesen bizonyos feltételek fennállása esetén ezek a jogok más ügyekben is korlátozhatóak, kérdés, hogy a nélkülözhetetlen eszközök esetében fennállnak-e ilyen feltételek. Sokan úgy vélik, hogy ezen eszközök használatának akadályozása egyszerűen a szerződéskötéstől való indokolatlan elzárkózás (refusal to deal) jogesetét meríti ki és nem igényel önálló jogi formulát.

A különböző jogeseteket látva megállapítható, hogy némileg elkülönül a nélkülözhetetlen eszközök elvének használhatósága a verseny- és az ágazati szabályozásban. Az Európai Unió esetében tapasztalható pragmatikus megközelítés jegyében a kilencvenes évek elejétől az egyre erősödő ágazati szabályozási rezsim a fogalom használatát beépítették szabályozási gyakorlatukba. A liberalizációban előrébb járó és az ex ante piacelemzési tapasztalatokkal már rendelkező ágazatokban a nélkülözhetetlen eszközök „lelőhelyeit” a szabályozás felgyűlt tapasztalatai már jobban kijelölték.

A verseny- és az ágazati szabályozás közötti munkamegosztás keresése a nélkülözhetetlen eszközök fogalmának használatában is megnyilvánult. A német versenyszabályozásban például az 1998-ban törvénybe iktatott formula érvényesítése, amely a hálózatokhoz, vagy más alapvető infrastruktúrához elfogadható áron való hozzáférést kívánta biztosítani, rendkívüli nehézségeket okozott. A német versenyhatóság minden ez ügyben hozott határozatát megtámadták és első fokon mindegyiket el is vesztette, elsősorban azért, mert rá hárult az elfogadható ár meghatározása és ez minden esetben támadható maradt.⁷⁵ Egyes álláspontok szerint a hozzáférés szabályozása általában nem illeszkedik a versenypolitika eszközrendszerébe, mert nincs megfelelő eszközrendszer a hozzáférés díjának és egyéb feltételeinek meghatározásában.

A postai szolgáltatások a legújabban liberalizálódó piacok közé tartoznak, az inkumbens szolgáltatók többsége állami monopólium, amelyek a részleges piacnyitás után is megőrizték hagyományos piacaik nagy részét, a legtöbb helyen piaci részesedéseik csak nagyon kis mértékben csökkentek. A postai szolgáltatások területén a legvitatottabb kérdések közé tartozik a hozzáférés problémája. A harmadik postai irányelv kimondta, hogy a postai szolgáltatók átlátható és diszkrimináció-mentes módon kell, hogy a postai hálózathoz hozzáférjenek. Az átlátható és diszkrimináció-mentes hozzáférést ezután bizonyos hálózati elemekre és szolgáltatásokra külön is előírják. Ilyenek postai irányítószám-rendszerhez, címadatbázishoz, postafiókokhoz, kézbesítő levélszekrényekhez, címváltozásról szóló tájékoztatáshoz, utánu küldés szolgáltatáshoz és a feladóhoz való visszaküldésre vonatkozó szolgáltatáshoz való hozzáférés (2008/6/EK 11. és 11a cikk).

⁷⁴ Valentiny – Kiss (2009).

⁷⁵ Hellwig (2008) 9.o.

Az irányelv, mint ahogy azt általában más uniós jogszabályok is így teszik, nem határozza meg milyen jogi háttér alapján jelölték ki a hozzáférésnél megnevezett elemeket. Így továbbra is vitatott kérdés maradhat, hogy vajon létezik-e nélkülözhetetlen eszköz a postai szolgáltatások területén. A szakmai viták egy másik vonulata nem a nélkülözhetetlen eszközök elvének általában vett alkalmazhatóságával foglalkozik, hanem a teljes postai hálózaton belül a különböző tevékenységtípusoknál a nélkülözhetetlen eszközök beazonosítását kísérli meg. Crew és Kleindorfer azt hangsúlyozta,⁷⁶ hogy a vertikális lánc felső végén az inkumbens szolgáltatók tevékenység-megosztás (worksharing) keretében gyakran jutnak megállapodásra más szolgáltatókkal hozzáférési kérdésekben. Az inkumbensnek ez inkább kedvező üzleti lehetőséget, kapacitásainak jobb kihasználását jelentheti, ami miatt nem zárkózik el a hozzáférés megadásától. Itt tehát nem látnak nélkülözhetetlen eszközt az inkumbens kezében. A probléma inkább abból adódik, hogy a hozzáférésnél kedvezményeket alkalmaznak, azaz például a feldolgozásra kerülő küldeményeket kedvezményes áron veszi be az inkumbens. Ez a megoldás rendben is működik, ha a kedvezmény mértéke megegyezik az igénybe nem vett szolgáltatás költségével és nincs egyetemes szolgáltatási kötelezettség. Ebben az esetben már a keresztfinanszírozásban rejlő támogatások miatt a tevékenységek közötti kimazsolázásra támad ösztönzés. Emiatt a hozzáférés kötelezettségének kimondása országosan egységes tarifák mellett az egyetemes szolgáltatási kötelezettséget közgazdaságilag fenntarthatatlanná teszi.⁷⁷

A postai szektorban engedélyezett keresztfinanszírozás problémáit próbálta kezelni az Európai Bíróság is. A *Corbeau-eset*⁷⁸ mind a postai szolgáltatások piac meghatározásának, mind a fenntartott szolgáltatások körének értelmezése szempontjából fontos ügynek számított. Az Európai Bíróság ebben egyrészt kimondta, hogy versenykorlátozást indokolhat az az eset, amikor egyes cégek a köz érdekében nyújtanak szolgáltatást. Ekkor gazdasági egyensúlyuk biztosítása érdekében, a nyereséget hozó tevékenységüket a veszteséges tevékenység ellensúlyozására felhasználhatják. Másrészt azonban azt is megfogalmazták, hogy a verseny korlátozása nem terjedhet ki azokra a szolgáltatás típusokra amelyek a köz érdekében tett szolgáltatásoktól elkülöníthetők, speciális igényeket elégítenek, vagy a hagyományos szolgáltató által nem is kínált többletszolgáltatást nyújtanak. Az expressz szolgáltatások egyértelműen ebbe a körbe sorolhatók. A *Corbeau-eset* a keresztfinanszírozások kérdését is befolyásolta.

A vertikális lánc lépcsőin lefelé haladva már többen vélik úgy, hogy nélkülözhetetlen eszközökkel találkozhatunk. Erre a jelentős méretgazdaságosság miatt a legjobb jelölt a kézbesítő hálózat. A nélkülözhetetlenség kimondása nélkül is azonban számos indok szól amellett, hogy a teljes piacnyitás idejére ezeket a hozzáférési területeket szabályozzák. Ilyen az inkumbens várható versenykorlátozó magatartása, az a szándék, hogy a belépőknek lehetősége legyen a teljes földrajzi piac elérésére, valamint az, hogy a költségekhez igazított hozzáférés megakadályozhatja a kiszorító magatartás kialakulását.

⁷⁶ Crew, Kleindorfer (2002) 7.o.

⁷⁷ Panzar (2002) 114-115.o.

⁷⁸ Urbán (2008) 34.o., Case C-320/91, Paul Corbeau.

A postai szolgáltatásoknál mindig összehasonlítási alapként és példaként szerepelt a távközlés. A távközlés ex-ante szabályozás alá eső nagykereskedelmi piacain lényegében minden esetben hozzáférési kötelezettséget állapítanak meg a szabályozók. Az első segédletet ehhez a távközlési piaci liberalizálás kezdetekor a versenyszabályoknak a távközlési ágazat hozzáférési megállapodásaira való alkalmazásáról kiadott közlemény tartalmazta. Ennek 68. pontja – a hivatalos magyar fordításban alapvető eszközként nevezve az általunk nélkülözhetetlennek nevezett eszközöket – kimondja, hogy az alapvető eszköz kifejezést „olyan eszköz vagy infrastruktúra leírására alkalmazzák, amely alapvető fontosságú a vevők eléréséhez és/vagy a versenytársak számára üzletük folytatásának lehetővé tételéhez, és amelyet semmilyen ésszerű eszközzel nem lehet reprodukálni.”⁷⁹ A Közlemény a hozzáférést igénylő piac meghatározásához milyen feltételek együttes fennállását kell mérlegelni.

A távközlési analógia természetesen csak bizonyos korlátok között alkalmazható. A postai hálózat nem képvisel olyan fizikai jellegű hálózatot, mint a távközlési hálózatok. A postai hálózat fizikai elemeket összekötő, nagyrészt szervezeti rendszert jelent, amelyben a logisztikai struktúráknak döntő szerep jut. A hálózat fontos részét képezik olyan intangibilis eszközök is, mint a címjegyzékek, irányítószámok rendszere stb, amelyekkel kapcsolatban a nélkülözhetetlen eszközök szellemi tulajdonnal összefüggő esetei szolgálhatnak esetleg útmutatással.

Mindezek alapján a harmadik postai irányelv előkészítésénél részletes hatásvizsgálatot készítettek, hogy felmérjék a teljes piacnyitás esetén milyen szabályozási eszközöktől várható a verseny leghatékonyabb támogatása, miközben a szolgáltatás egyetemes jellegét is meg kívánják őrizni. A kompromisszum-keresés során eljutottak a nélkülözhetetlen eszközök mellett egy korábban nem használt fogalom a nélkülözhetetlen kellék kialakításához (essential means). Ezek közgazdasági értelemben nem számítanak nélkülözhetetlen eszköznek vagy szűk keresztmetszetnek, de ha ezek nem érhetőek el minden piaci szereplő számára, akkor ez hatásosan korlátozná a verseny kialakulását. A hatásvizsgálat során ilyen kelléknek minősült a postafiók, a levélláda, az irányítószám rendszer és a címváltozások jegyzéke.⁸⁰

A Bizottság az Iránymutatásból is láthatóan a nélkülözhetetlen eszközökhöz való hozzáférés kérdését a szállítás megtagadása egyik esetének tekinti. „A szállítás megtagadásának fogalma gyakorlatok széles skáláját foglalja magában, mint például a termékek meglévő vagy új vevők számára történő szállításának megtagadása, szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatos használati jogok bejegyeztetésének megtagadása, ideértve azt is, ha interfésszel kapcsolatos információk nyújtására van szükség, vagy az alapvető létesítményekhez vagy hálózatokhoz való hozzáférés megtagadása.”⁸¹ A Bizottság ennek indoklásában hivatkozik az első jelentős határozatára, amelyben a nélkülözhetetlen eszközök fogalmát használva jutottak döntésre. A *H. Sea Containers v. Stena Link* ügyben egy kikötő tulajdonos és üzemeltető saját kompjártokat is indított a kikötőből, de amikor egy másik cég jelentkezett, hogy ugyanazon az útvonalon gyorsabb járatokat indítana, hosszan halasztotta a tárgyalásokat. A Bizottsághoz benyújtott panasz hatására végül megegyezett az új szolgáltatóval. A Bizottság ennek ellenére

⁷⁹ Közlemény (1998a) 68. pont.

⁸⁰ SEC(2006)1291 18.o.

⁸¹ Iránymutatás (2009) 78. pont.

szükségesnek tartotta megállapítani, hogy a kikötők nélkülözhetetlen eszközöknek számítanak és az ilyenek tulajdonosai, ha maguk is használják az eszközt és megfelelő indok nélkül visszautasítják, vagy csak a saját szolgáltatásuknál kedvezőtlenebb feltételekkel teszik lehetővé a hozzáférést mások számára, visszaélnék erőfölényes helyzetükkel.

Az Iránymutatás azt is elszögezte, hogy a szolgáltatás megtagadásához nincs szükség arra, hogy a kereskedelmi kapcsolat már valamilyen formában létezzen. Elegendő, ha potenciális vevők és így potenciális kereslet áll fenn egy szolgáltatás tervezett nyújtásához. Emiatt a tényleges megtagadás sem szükséges, hanem elegendő, ha „konstruktív” megtagadás történik: „Konstruktív megtagadás jelentkezhet például a termék szállításának indokolatlan késleltetése, vagy a termék szállításának más módon történő csökkentése, illetve ésszerűtlen ellentételezési feltételek bevezetése formájában.”⁸² Itt a hivatkozási alap az *IMS Health Inc. v. Commission* ügy volt esetben.⁸³ Az IMS Health piackutató társaság a nagykereskedők adatai alapján építette ki a gyógyszerári termékek részletes helyi forgalmára vonatkozó, sajátos cellastruktúrát alkalmazó, információs rendszerét. A versenytársak megjelenésekor kifogásolta, hogy azok azonos cellastruktúrát alkalmaznak. Az Európai Bíróság megállapította, hogy a szellemi tulajdon jog önmagában nem jelenheti a 82. cikk (TFEU 102.) megsértését, de gyakorlásának egyes kivételes esetei igen. A kivételes eset akkor következik be, ha három feltétel egyidejűleg áll fenn: (1) a szellemi tulajdon átadásának visszautasítása potenciális fogyasztói kereslettel rendelkező új termékek megjelenését megakadályozza, (2) a visszautasítás megalapozatlan, (3) a visszautasítással a kapcsolódó piacon kiiktatják a versenyt. A megalapozottságot a nemzeti bíróságokon esetről-esetre külön kell vizsgálni.

A Bíróság kiemelte, hogy a nélkülözhetetlen eszközök elvének alkalmazásához elegendő, ha a vertikális tevékenységek felső végén meglévő szellemi tulajdon a vertikális alsóbb fokán válik nélkülözhetelenné. A Bíróság ugyanakkor hangsúlyozta, hogy a szellemi tulajdon még erőfölényes helyzetben is védelmet nyújthat a versenytársakkal szemben, de nem akadályozhatja meg új termékek piacra lépését és ezáltal a verseny kiküszöbölését. Természetesen a döntés azonnal további kérdéseket vetett fel, sokan a potenciális kereslet meghatározását hiányolták.

A konstruktív megtagadás miatt marasztalta el a Bizottság a Deutsche Post-ot egy szintén 2001-es ügyében. A Deutsche Post az Egyesült Királyságból érkező azon leveleket, amelyeken válaszcímként német címzés szerepelt belső forgalmú levélnek tekintette, eltérítette és csak többletdíj mellett, késlekedve volt hajlandó továbbítani. A Bizottság jogtalan diszkrimináció, túlzó árazás, piacsűkítés és konstruktív megtagadás ügyében is elmarasztalta a Deutsche Post-ot.⁸⁴

A versenykorlátozás gyanúját felvető lépésekkel szemben - az Iránymutatás 81. pontja szerint – a hatóságok mindenképp fel kell lépjenek, ha olyan szolgáltatás megtagadásáról értesülnek, amely objektíven szükséges, a megtagadás pedig a verseny megszűnéséhez és a fogyasztók megkárosításához vezet. Az Iránymutatás a postai (és hálózatos) szolgáltatásokra

⁸² Iránymutatás (2009) 79. pont.

⁸³ Frischmann - Waller (2008) 62-63.o.

⁸⁴ Commission Decision on Deutsche Post, IP/01/1068.

vonatkozóan igen fontos megállapítást tesz, amikor rögzíti, hogy vannak olyan esetek, amikor a szállítási kötelezettség esetleges előírása nem lehet negatív hatással a kötelezettség által érintett beruházásaira, innovációjára. Kötelezettség előírásakor feltételezhető, hogy a beruházást, innovációt ösztönző kereteket a hatóságok a kötelezettség bevezetésével már meghatározták: „Ilyen eset lehet még, ha az erőfőlényben lévő vállalkozás helyzete a termelési vagy forgalmazási láncban feljebb lévő piacon különleges vagy kizárólagos jogoknak köszönhetően fejlődött, vagy azt állami forrásból finanszírozták. Az ilyen meghatározott esetekben nincs ok arra, hogy a Bizottság eltérjen az általános jogérvényesítési előírásoktól, és a versenyellenes piaclezárás valószínűségét anélkül is kimutathatja, hogy megvizsgálja a 81. pontban említett három feltétel együttes fennállásának tényét”⁸⁵.

Árprés

Amíg a kizorító árazás elvben az ágazatok széles körében megvalósítható, addig az árprés kérdését inkább a szabályozott ágazatokban vizsgálják, hiszen ezek nagy részében vertikálisan integrált vállalatok működnek. Ezek a vállalatok egyszerre vannak jelen a nagykereskedelmi (az alapvető inputot szolgáltató) és a kiskereskedelmi piacokon. A vertikálisan integrált vállalat képes két piacon is (nagykereskedelmi és kiskereskedelmi) olyan ármozgásokat végrehajtani, amelyek versenykorlátozó jellegűek lehetnek. Például emelik az árát az alapvető inputoknak, és csökkentik a kiskereskedelmi, fogyasztói árat. Ezek az árváltozások azt célozzák, hogy a versenytársaik költségei és eladási árai közötti rést összepréseljék (árrésprésként is nevezik), ezáltal a hatékony versenytársat is a piac elhagyására késztessek. Amennyiben ez megtörtént, a vertikálisan integrált vállalat megemeli a fogyasztói árakat, és ezzel visszanyeri korábbi veszteségeit, valamint további nyereséget könyvelhet el. Látható, hogy az árprés esete a felfaló árazás egyik változatának tekinthető. Az árprést ugyanakkor a szállítás megtagadása helyett választott üzleti stratégiaként is fel lehet fogni.⁸⁶ A postai szolgáltatások piacnyitásakor ez a stratégia különösen előtérbe kerülhet, hiszen a vertikálisan integrált inkumbens vállalatok, ha a hozzáférést meg nem is tagadhatják, de ezzel a magatartással – legalább időlegesen - a lánc alsó végén lévő versenytársaikat korlátozni tudják.

Az európai uniós joggyakorlatban ritka volt az árprés fogalmának használata. A France Télécom leányvállalata a Wanadoo ellen 2001 decemberében, a Deutsche Telekom ellen 2002 májusában indult vizsgálat.⁸⁷ A Deutsche Telekom esetében a Bizottság árprés alkalmazását vélelmezte. Itt a piacra belépők sérelmezték, hogy az előfizetői hurok használatáért fizetendő nagykereskedelmi jellegű díjtételek együttese meghaladja az előfizetők által a bennlévő szolgáltatónak fizetett díjakét. A Bizottság ezt a kérdést olyan súlyosnak és precedens értékűnek találta, hogy ebben az esetben az ágazati szabályozószervezetben folyó eljárás befejeződését sem várta meg. Indoklásában hangsúlyozta, hogy mindenképpen szükségesnek

⁸⁵ Iránymutatás (2009) 82. pont.

⁸⁶ Az árprés lehetséges besorolásának kettősségét és azt, hogy a szakirodalom ingadozik abban a kérdésben, hogy a verseny- vagy az ágazati szabályozás területére tartozik, Heimler (2010) és Geradin – O'Donoghue (2005) cikkei részletesen elemzik.

⁸⁷ Lásd részletesen Bara (2007).

tartja az olyan árképzést, amelyben a piacra lépők számára gazdaságilag előnyös mértékű árrés alakul ki a nagykereskedelmi jellegű árak és a fogyasztói árak között.

A Bizottság álláspontja szerint a Deutsche Telekom-nak 1998 óta lett volna módja az árrés tágítására, akár a nagykereskedelmi jellegű hozzáférési díjak csökkentése, akár a fogyasztói tarifák emelése vagy mindkettő révén. A Deutsche Telekom ugyan tett lépéseket a megfelelő irányba, de ezek távolról sem voltak elegendők a probléma megszüntetéséhez. A bizottsági álláspont szerint a vertikálisan integrált szolgáltatóknak a nagykereskedelmi ár felett olyan árszinten kell nyújtaniuk fogyasztói szolgáltatásaikat, hogy ezzel versenytársak megjelenése is lehetővé váljon.⁸⁸ A Bizottság döntésekor figyelembe vette az erőfölénnyel való visszaélés tartós voltát, és 12,6 millió euró büntetést szabott ki.⁸⁹

Hasonló helyzettel találkozhattunk a France Télécom leányvállalata esetében, amelyet az ADSL alapú internet szolgáltatásaihoz alkalmazott árazás miatt vizsgált a Bizottság. A Wanadoo árai hosszabb időszakra a változó költségek alá kerültek, és azt követően is csak ezt a szintet érték el, miközben az árak számottevően elmaradtak az összköltségektől, így jelentős veszteségeket halmozott fel. Ezen idő alatt az anyavállalat által kínált ADSL-szolgáltatáshoz nyújtott nagykereskedelmi szolgáltatási elemek jelentős profitkilátással kecsegtettek. Az ennek hatására kialakuló belépési korlátok, a szolgáltatás információs társadalom szempontjából vett fontosságának elismerése és a viszonylag hosszan tartó visszaélés megállapítása után a Bizottság ebben az esetben 10,4 millió euró büntetést tartott indokoltnak.⁹⁰

A vizsgálatokhoz újabb iránymutatásként szolgált a nyílt hálózati hozzáféréssel foglalkozó Bizottság (Open Network Provision Committee) által készített dokumentum.⁹¹ Három tényező vizsgálatát tanácsolták: hozzáférési díjak (Pa), az inkumbens kiskereskedelmi ára (Pr) – amennyiben a nagykereskedelmi és kiskereskedelmi szolgáltatások összevethetők –, az inkumbens kiskereskedelmi tevékenységéből származó költségek (Cr), amit ahhoz a költséghez kell hozzászámítani, amelyeket a hozzáféréssel kapcsolatban már figyelembe vettek. Ebből adódik, hogy árprés akkor állhat fenn, ha a hozzáférési díjak és a kiskereskedelmi költségek együttesen nagyobbak, mint a kiskereskedelmi árak ($Pa + Cr > Pr$).

Nehezíti a számítások elvégzését, hogy míg az árak (hozzáférési, kiskereskedelmi) viszonylag könnyen megállapíthatók, a bennlévő szolgáltató kiskereskedelmi költségét már sokkal nehezebb becsülni. Különösen, ha a szolgáltató arra is hivatkozhat, hogy számviteli rendszerében nehéz ezeket nyomon követni, aminek eredményeként lehetséges, hogy ezt az alulról felfelé irányuló (bottom-up) megközelítést nehéz lesz megvalósítani, de még ha sikerül is, figyelembe kell venni a számviteli költségek minőségét az eredmény értékelésekor. Vannak persze könnyebb esetek ($Pa > Pr$), amikor az ár adatok már önmagukért beszélnek.

A Bizottság 2009-es iránymutatása is az ügyek hatás alapú megközelítésének fontosságát hangsúlyozta. Az erőfölényben lévő vállalkozás azt az utat választhatja, hogy az általa szabott

⁸⁸ Commission suspects (2002).

⁸⁹ Deutsche Telekom (2003).

⁹⁰ High-speed (2003).

⁹¹ Pricing (2001).

árakkal nem teszi lehetővé még egy hasonlóan hatékony versenytárs számára sem, hogy hosszú távon nyereségesen kereskedjék, azaz árresprést alkalmaz. „Árresprés alkalmazása esetén a Bizottság a hasonlóan hatékony versenytárs költségeinek meghatározása tekintetében általában használt összehasonlításnál az erőfölényben lévő integrált vállalkozás termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb lévő ágazatának hosszú távú átlagos határköltségét veszi alapul.”⁹²

A nemzeti hatóságok közül a német versenyhatóság indított 2012. novemberében vizsgálatot a Deutsche Post ellen. A független, levélszolgáltatást nyújtó versenytársak panaszai alapján merült fel a kizorító árazás és az árresprés alkalmazásának gyanúja.

Árengedmények

Az árengedmény az üzleti gyakorlat egyik rendkívül elterjedt formája, az eladott mennyiség növelésével hatékonyságjavulás érhető el, méretgazdaságossági előnyök származnak, az állandó költségek gyorsabban megtérülnek, de a piac lezárására is alkalmas lehet. Ilyen esetnek minősítette a Bizottság a Deutsche Post eljárását.⁹³ Ebben az ügyben a Deutsche Post által követett árengedmények rendszerét a Bizottság egészében versenyellenesnek minősítette. 1974-2000 között a Deutsche Post levél szolgáltatásainál alkalmazott árengedmény akkor lépett életbe, ha a megrendelő a nem-tömeges csomag küldemények nagyobb részét is vele szállította és kézbesítette. Ez a hűséghez kötött árengedmény rendszer megakadályozta, hogy a versenytársak elérjék a működésükhöz szükséges minimális méretet. A közgazdasági elemzés mellőzésével a Bizottság megállapította, hogy az ilyenfajta kedvezmény nem mennyiséghez kötött, hanem hűséghez kötött engedmény, és mint ilyen versenykorlátozó hatású.⁹⁴

A hűséghez kötött árengedmény mérlegelés nélküli elutasítása mind jogi, mind közgazdasági körökben ellenérzést keltett. Ezek hatására a 2009-es iránymutatás már a közgazdasági elemzés eszköztárát javasolta az ilyen ügyek eldöntésénél is. A Bizottság ekkor már minden áralapú versenykorlátozó magatartásnál az átlagos elkerülhető költséget (average avoidable cost, AAC) és a hosszú távú átlagos határköltséget (long-run average incremental cost, LRAIC) javasolta összehasonlítani. Ha az alkalmazott ár az átlagos elkerülhető költség alatt van, az azt jelenti, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás rövid távon feláldozza nyereségét, és a hasonlóan hatékony versenytárs veszteség nélkül nem tud a piacon működni. A hosszú távú átlagos határköltség általában magasabb, mint az átlagos elkerülhető költség, ezért ha „a hosszú távú átlagos határköltségekre nincs fedezet, az azt jelenti, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás nem fedezi a szóban forgó termék vagy szolgáltatás előállításához szükséges valamennyi állandó (kapcsolódó) költséget, és hogy egy hasonlóan hatékony versenytárs kizárható a piacról.”⁹⁵

⁹² Iránymutatás (2009) 80. pont.

⁹³ Az esetet részletesebben elemzi Geradin – Henry (2010) 63.o.

⁹⁴ Deutsche Post (2001) 33. pont.

⁹⁵ Iránymutatás (2009) 26. pont.

A versenykorlátozó hatású árengedményeket a bizottsági Iránymutatás a kizárólagos megállapodások keretében tárgyalja. A versenykorlátozása gyanúja elsősorban a feltételes árengedmények esetében merül fel, amikor az engedményt bizonyos vásárlási magatartás ellenszolgáltatásaként nyújtják,⁹⁶ és az eladó (szolgáltató) erőfölényben van. Előfordulhat, hogy a versenytársak nem képesek az egyes vevők teljes keresletéért azonos feltételek mellett versenyezni, ezért az Iránymutatás a vevők keresletét megtámadható és meg-nem-támadható részre bontja, az utóbbi az, amit a vevő mindenképpen az erőfölényben lévő szolgáltatótól vesz meg. A visszamenőleges hatályú árengedményekkel általában elérhető a piaclezárás, mivel a keresletük kisebb részét a vevők nem terelnék át máshova, ha ezzel az árengedmény elvesztését veszélyeztetnék. A teljes ár minél nagyobb részét teszi ki az árengedmény, és minél magasabb az elérendő küszöbérték, annál nagyobb a tényleges vagy potenciális versenytársakat sújtó valószínű piaclezárás. A Bizottság ezért az árengedmény rendszer egészét vizsgálja, és megnézi, hogy a versenytársak rendelkeznek-e reális és hatékony ellenstratégiával, és ha igen, milyen mértékben. Az Iránymutatást is figyelembe véve a nemzeti hatóságok 2009-2013 között 9 árengedményes ügyben vizsgáldtak, ezek között 3 esetben a feltételes árengedmények kérdését is elemezték.⁹⁷

Árukapcsolás és csomagban történő eladás

A csomagban történő értékesítés (bundling) és az árukapcsolás (tying) magyarázataként kidolgozott közgazdasági elméletek a két fogalmat azonos módon, azonos elemzési eszközökkel közelítik meg. A szóhasználat gyakran keveredik, a szakirodalomban gyakran ugyanarra a jelenségre hol az árukapcsolás, hol a csomagban történő értékesítés fogalmát használják. Mindkét fogalom olyan értékesítési stratégiára vonatkozik, amelynél egy cég az elkülönült termékeket valamilyen kombinációban árusítja. Amennyiben két terméket (A és B) csak együttesen lehet megvásárolni, akkor a csomagban történő értékesítés tiszta esetéről (pure bundling - PB) beszélhetünk. Amennyiben a két termék külön-külön is megvásárolható és emellett csomagban is kapható, akkor a csomagban történő értékesítés vegyes esetéről (mixed bundling – MB) van szó. Árukapcsolás (tying – T) akkor történik, ha A terméket csak B termékkel együtt lehet megvásárolni, viszont a B termék önállóan is kapható. Ebben a helyzetben az A terméket a kapcsoló (tying) terméknek, a B terméket a kapcsolt (tied) terméknek nevezik. Ezt az esetet szokták a vegyes összecsomagolás (MB) aleseteként is értelmezni. Az árukapcsolás statikus változatában az összekapcsolt két termék állandó arányban kerül eladásra, míg a dinamikus változatában a B terméket fogyasztónként változó arányban értékesítik. Az utóbbi változatról gyakran mint kizárólagossági árukapcsolásról (requirements tying) beszélnek. Az alábbiakban táblázatba foglaljuk a különböző lehetőségeket (10. táblázat).

10. TÁBLÁZAT ▪ A vásárlók választási lehetősége árukapcsolás és összecsomagolás esetén

⁹⁶ „A feltételes árengedmény általában úgy működik, hogy a vevő árengedményt kap, ha vásárlásai egy meghatározott referencia-időszakban meghaladnak egy bizonyos küszöbértéket, és az árengedményt ilyenkor vagy minden vásárlásra (visszamenőleges hatályú árengedmény), vagy a küszöbérték eléréséhez előírt vásárlásokat meghaladó vásárlásokra (többszörös árengedmény) érvényesítheti.” Iránymutatás (2009) 37. pont.

⁹⁷ WIK (2013) 68-70.o.

	A vásárlók választási lehetőségei	
Árukapcsolás (T)	Statikus	Dinamikus
	A+B	A+2B, A+3B etc.
	B	B
Tiszta összecsomagolás (PB)	A+B, 2A+2B, etc.	
Vegyes összecsomagolás (MB)	A+B	
	A	
	B	

Forrás: Bishop - Walker (2010) 276.o., Berg – Cameasca (2006) 264-265.o. és Tirole (2005) 8.o. alapján

A tiszta összecsomagolásnál az összetevőket rögzített arányban tartalmazza a csomag. A fenti tipológiát sokan kiegészítik azzal, hogy a vegyes összecsomagolás esetén a csomag ára az összetevők együttes ára alatt kell, hogy maradjon ($P_{A+B} < P_A + P_B$), továbbá megkülönböztetnek árbeli összecsomagolást és termék összecsomagolást. Az előbbinél a csomagot kedvezménnyel árusítják és a termékek nincsenek integrálva, az utóbbinál olyan integrált termék szerepel a csomagban, amely a fogyasztó számára többletértéket jelent.

Az Unió jogrendszerében a 101. és a 102. cikk alapján járhatnak el az árukapcsolással, csomagban történő értékesítéssel összefüggő ügyekben.⁹⁸ A legtöbb ügy a 102. cikk alapján indult. Russo *et al.* [2010] 12 ügyről tesz említést, ezek között három volt jelentősebb.

A *Hilti-ügyben* (1987) a Bizottság megállapította, hogy a cég monopolizálni kívánta a piacot, ahol már addig is domináns szereplő volt. Erre üzleti stratégiájának számos vonása utalt, többek között a szögbelövőkhöz használt tartópatronoknál alkalmazott árukapcsolás. A cég ugyanis előírta, hogy a szabadalmaztatott patronokhoz a szöget is tőle kell beszerezni. A magatartást a piaci erőfölénnyel való visszaélésnek minősítették, hangsúlyozva, hogy a cél a független szögtermelők kizárása volt. A Bizottság a piaclezárás elítélése mellett azt is kiemelte, hogy ezzel a magatartással a cég elérte, hogy a fogyasztóknak ne legyen választási alternatívájuk, ezáltal kizsákmányolta őket. A cég a fellebbezésében azzal az érveléssel próbálkozott, hogy a szögbelövők és az azokhoz tartozó fogyóeszközök egyetlen piacot alkotnak. Az Elsőfokú Bíróság (1991) majd az Európai Bíróság (1994) is fenntartotta a Bizottság döntését.

A *Tetra Pak II.-ügyben* (1991) a Bizottság a cég üzleti stratégiáját elemezve azt állapította meg, hogy az erőfölényével többféle módon (a kizsákmányoló árazást már említettük) visszaélve a

⁹⁸ Lásd Elhauge – Geradin [2007] pp. 498-635, Russo *et al.* [2010] pp. 148-158, Vickers [2009] és Whish [2010] pp. 677-686.

versenytársak kizárása volt a célja. Ennek a stratégiának a középpontja az árukapcsolás köré kiépített rendszer volt (a folyadékcsomagoló gépeihez maga szállította a kartonokat és kikötötte, hogy csak ő nyújthat javítási és karbantartási szolgáltatást), amely lehetővé tette, hogy széleskörű keresztfinanszírozást alkalmazva korlátozza a márkán belüli és márkák közötti versenyt és ezt a tevékenységét az európai piac szegmentálása révén is kiterjesztette. Tevékenysége során kizorító árazást alkalmazott és a fogyasztói érdekek nagymértékben sérültek. A Bizottság a Tetra Pak védekezése során előadott érveket (technológiai követelmények, termék megbízhatósága, közegészségügy védelme, kutatás-fejlesztés révén elérhető szinergiák, a márka elismertségének védelme stb.) nem fogadta el, részben azok tarthatatlansága miatt, részben pedig amiatt, mert úgy ítélték meg, hogy a célok kevésbé versenykorlátozó módon is elérhetőek lettek volna. A Bizottság a pénzbüntetésen kívül egy sor kötelezettséget írt elő a cégnek a visszaélések további megakadályozása érdekében. A fellebbezéseket az Elsőfokú Bíróság (1994) és az Európai Bíróság (1996) is elutasította.

A harmadik ügy a *Microsoft* európai pere volt. Az ügy kezdete 1998-ra nyúlik vissza, amikor a Sun Microsystems panaszt nyújtott be technikai információk visszatartása miatt a Windows NT szerver interfészekkel kapcsolatban. 2001-ben a vizsgálatot a Bizottság kiterjesztette a média lejátszókra is, ez utóbbi esetében az árukapcsolás versenykorlátozó jellegét vizsgálta. A 2004-ben hozott döntés alapján a Microsoftnak el kellett készítenie a Windows operációs rendszer Media Player nélküli változatát.

Az árukapcsolás ebben az esetben technikai árukapcsolás volt, a szerződés nem kötelezte a fogyasztókat a Média Player megvásárlására, az része volt a vásárolt terméknek, akár akarták a fogyasztók, akár nem. A Microsoft érvelése szerint hatékonysági megfontolások alapján illesztették be a lejátszót, és az nem tekinthető külön terméknek. A Bizottság vizsgálata nagyrészt a termék elkülönült voltára vonatkozott. A Bizottság úgy találta, hogy az operációs rendszer és a médialejátszó két külön termék, mert külön kereslet van a médialejátszókra, amelyeket számos cég fejleszt, maga a Microsoft is fejleszti más operációs rendszerekhez. Megállapították, hogy a Microsoft más cégek lejátszóival közvetlen versenyben reklámozza a Média Player-t. A Bizottság kifogásolta, hogy a személyi számítógép gyártóknak az operációs rendszer telepítésekor a Média Player-t tartalmazó Windows-t kell licenzelniük, másikat csak a Média Player mellett telepíthetnek, ezzel a Bizottság szerint kényszerítés történik és a Microsoft magatartása a verseny kizárására irányul.

A Microsoft fellebbezése miatt az Elsőfokú Bíróság is tárgyalta az ügyet és 2007-ben hozott határozatában kimondta, hogy a két termék önálló volt. Azt is hangsúlyozták, hogy az infokommunikációs ipar gyors fejlődése miatt a különböző termékek egy termékkel olvadhatnak. A bíróság elsősorban azt vizsgálta, hogy a panasz idején a két termék különálló volt-e. Ez egyértelműen bizonyítható volt, a Microsoft honapjáról külön is le lehetett tölteni, külön licenzmegállapodása volt a médialejátszóra és a bíróság a Bizottság többi érvét is elfogadta. A kényszerítés körülményét a Bíróság abban is megállapította, hogy a Média Player-t nem lehetett eltávolítani a rendszerből. A médialejátszó beépítése a piac lezárásához vezetett, megváltoztatta a versenyhelyzetet a Microsoft javára és a versenytársak kárára. Az Elsőfokú Bíróság abban is egyetértett a Bizottsággal, hogy a hálózati hatások, a Windows széleskörű elterjedtsége a versenytársakat hátrányosan érintve befolyásolja a

szoftverfejlesztőket és a tartalomszolgáltatókat. Az ügghöz tartozó további fejlemény volt, hogy 2009 januárjában a Bizottság bejelentette: vizsgálatot indít az Internet Explorer árukapcsolása miatt. 2009 decemberében a Bizottság elfogadta a Microsoft ajánlatát, hogy a Windows egy külön ablakban választási lehetőséget nyit a böngésző telepítésekor. Ennek a kötelezettségnek időleges nem teljesítése miatt a Bizottság 2013. márciusában jelentős pénzbüntetést szabott ki. Ez volt az első eset, hogy kötelezettség-vállalás nem teljesítése miatt a Bizottság büntetést állapított meg.⁹⁹

A Bizottság 2009-ben kiadott Iránymutatása a jogérvényesítési prioritásainak megfogalmazása során úgy fogalmazott, hogy a Bizottság akkor intézkedik, ha (1) erőfölényt, (2) különálló terméket és (3) valószínűleg versenyellenes piaclezárást lehet megállapítani az árukapcsolás esetén.¹⁰⁰ A versenyellenes piaclezárást a kapcsolt és/vagy a kapcsoló termékek piacán az alábbi szempontok figyelembe vételével ajánlják megvizsgálni: A cég tartós árukapcsolási stratégiája - például a technikai árukapcsolás, amelynek a visszafordítása költséges - nagyobb kockázatot jelent. Figyelembe kell venni, hogy a csomagban történő értékesítés esetén több termék piacán is erőfölényben lehet a vállalkozás. Az áremelés lehetőségnek különböző eseteit alaposan vizsgálni kell, például azt az esetet, amikor a kapcsolt és kapcsoló terméket változó arányban használják, vagy az árak a kapcsoló termék piacán szabályozottak. A több termékes árendedményeknél viszont olyan helyzet állhat elő, hogy az árendedmény olyan mértékű, hogy akik csak a csomag egyes elemeit kínálják, nem tudnak versenyezni a csomaggal. Ha a versenytársak azonos csomagokat értékesítenek, akkor viszont annak vizsgálata szükséges, hogy a csomag ára összességében kizorító hatású-e.

A Bizottság az árukapcsolás, illetve a csomagban történő eladás esetén az olyan megtakarításokat is megvizsgálja, amelyek a vevők javát szolgálhatják: például csökkenti-e az ügylet a vevőket terhelő költségeket, akiknek egyébként külön kellene beszerezniük a termékeket; illetve hogy elérhető-e számottevő megtakarítás a szállítókat terhelő csomagolási és forgalmazási költségek tekintetében. A Bizottság vizsgálhatja, hogy az árukapcsolás ösztönözheti-e a termék(ek) sikeres piaci bevezetését, és ezzel előnyhöz jutnak-e a fogyasztók. Az is megfontolandó, hogy lehetővé válik-e a nagy mennyiségű termeléséből vagy beszerzéséből eredő hatékonyságjavulás fogyasztók részére történő továbbadása.

A postai szolgáltatások területén erre az első példa a De Post-La Poste ügy volt, amikor a Bizottság megállapította, hogy az inkumbens visszaélt piaci erejével azáltal, hogy a levélszolgáltatásainál alkalmazott árendedményt csak egy új, a vállalkozói körnek szóló B2B (business-to-business) szolgáltatással együtt lehetett igénybe venni. A Bizottság ezt nagyon komoly jogsértésnek minősítette.¹⁰¹ Ugyanakkor árukapcsolási ügyek ritkán fordulnak elő a postai szolgáltatásban, 2007-2013 között egyetlen nemzeti hatóság (holland) foglalkozott ezzel a kérdéssel.

⁹⁹ IP/13/196.

¹⁰⁰ Iránymutatás (2009) 50. pont

¹⁰¹ „A policy of tying applied by an undertaking in a monopoly position in order to exclude an active competitor in a neighbouring market not covered by the monopoly must be regarded as a very serious infringement.” De Post-La Poste (2002) 86. pont.

Állami támogatások

A postai szolgáltatások területén döntő fontosságú, hogy a piaci szereplők, különösen az inkumbens szolgáltatók ne jussanak jogtalan előnyhöz, de ne szenvedjenek igazságtalan hátrányt sem a versenytársaikhoz képest. Ennek alakításában döntő szerepet játszik az állam támogatási politikája. A Bizottság 2010-2013 között 19 esettel foglalkozott, ezek közül 14-ben az állami támogatást megfelelőnek találták, 2 esetben visszatérítését határozták meg, további 2 esetben azt állapították meg, hogy a kifizetett kompenzáció nem számít állami támogatásnak, egy esetben pedig az állami intézkedés visszavonásra került.¹⁰² Az Európai Unió szabályozása alapján a Bizottság először megvizsgálja, hogy az általános gazdasági érdekű szolgáltatásnak (Services of general economic interest – SGEI) nyújtott kompenzáció állami támogatásnak minősül-e, és ha igen, akkor második lépésben eldöntik, hogy megfelel-e az Unió belső piaci szabályozásának.

Az első kérdés eldöntéséhez a már említett Altmark ügyben alkalmazott négy feltételt kell megvizsgálni: (1) a támogatás címzettjének világosan meghatározott közszolgáltatási kötelezettséggel kell rendelkeznie, (2) a támogatás számítási módját előzetesen előre, átlátható módon ismertetni kell, (3) a támogatás a szükséges mértéket nem haladhatja meg, (4) a támogatás mértékét részletes költségelemzéssel, a szektorban hatékonyan működő tipikus vállalkozás figyelembe vételével kell meghatározni.¹⁰³

A De Post-La Poste (ma már bpost), a La Poste és a Post Office Ltd esetekben¹⁰⁴ a belga, a francia és a brit piacokon vizsgálta a Bizottság a posták kiskereskedelmi hálózatait. Ezekben az ügyekben a tagországok modell-számítások nyújtottak be, amelyekben a működő kézbesítő hálózatuk költségeit egy hipotetikus, közszolgáltatási kötelezettség nélküli hálózat költségeivel hasonlították össze. A kettő közötti különbség adta azt a nettó költséget, amely a kötelezettség miatt keletkezik. A De Post – La Poste ügyben a belga állam úgy érvelt, hogy a tényleges kézbesítői hálózatra a belga törvényeknek való megfelelés (kirendeltség sűrűség) miatt van szükség, ezért a kompenzáció jogos. A Bizottság azonban nem fogadta el ezt az érvelést, mert a meglévő hálózat fenntartása nem szerepelt a kötelezettség önálló feltételeként, hanem ahhoz kapcsolódott, hogy az egyetemes szolgáltatást megfelelő minőségi követelmények mellett biztosítsák, emiatt további állami támogatásra nem tarthattak igényt.

A francia La Poste esetében viszont a Bizottság elfogadta, hogy a törvény megkülönböztette az egyetemes szolgáltatás keretében biztosítandó hozzáférési pontokat és a további kötelezettségek között felsorolt, földrajzilag meghatározott jelenlétre szolgáló hálózatot, így ez utóbbi további kötelezettségként volt elszámolható. Hasonlóképp a brit törvényekben gondoskodtak arról, hogy megkülönböztessék az egyetemes szolgáltatás követelménye miatt szükséges hálózatot attól a kiskereskedelmi hálózattól, amely az általános gazdasági érdekű szolgáltatások kötelezettségi körébe tartozott, ezáltal a támogatása lehetővé vált. A Bizottság ezekben a vizsgálataiban az Altmark ügy első pontjának elemzése alapján járt el.

¹⁰² WIK (2013) 79-80.o.

¹⁰³ JUDGMENT OF THE COURT 24 July 2003 In Case C-280/00, Altmark Trans GmbH, Regierungspräsidium Magdeburg and Nahverkehrsgesellschaft Altmark GmbH, I-7847, 7848.

¹⁰⁴ Ahárom esetet lásd Geradin – Malamataris (2014) 122-124.o.

Az állam szerepvállalását tisztázó ügynek számított a Franciaország és a Bizottság közötti eset (Case T-154/10), amelyben az utolsó döntés 2014. április 3-án született.¹⁰⁵ Az Európai Bíróság ítélete elutasította a francia fellebezést. A francia közigazgatás rendszerében a La Poste ipari és kereskedelmi jellegű közintézménynek (Etablissement Public a Caractere Industriel et Commercial – EPIC) számít, pénzügyileg önálló, egyben egy adott közszolgáltatás biztosításáért felelős jogi személy. A Bizottság úgy vélte, hogy a fizetéseképtelenségi és csődtörvények nem vonatkoznak az EPIC-ekre, különösképpen mert a posta és a távközlés szétválasztásáról szóló 1990-es törvényben az állam feltétlen kezességet vállalt a La Poste-ra átruházott kötvényekre stb., ami támogatásként fogható fel. Ez a feltétlen garancia a La Poste számára sokkal kedvezőbb hitelfelvételi lehetőségeket teremtett, amihez a tényleges hatásokat a Bizottságnak nem is kellett bizonyítania,¹⁰⁶ a korlátlan garanciát meg kell szüntetni.

Az olasz posta (Poste Italiane) esetében az egyetemes szolgáltatás nyújtásával egyidejűleg az állam egyes fogyasztói kör (kiadók, non-profit intézmények, képviselőjelöltek) tarifáinak csökkentését is támogatta.¹⁰⁷ A támogatást az olasz állam eredetileg (2009-2012 között) nem jelentette a Bizottságnak. A kedvezményes tarifák célja a pluralizmus fenntartása volt, a kedvezményes és a normál tarifák közötti különbséget nem a Pénzügyminisztérium, hanem egy tőle független hatóság utalta a posta részére. Az olasz fél úgy vélte, hogy az Altmark esetet figyelembe véve a kompenzáció nem számít állami támogatásnak. A Bizottság viszont megállapította, hogy a kompenzáció alapjául szolgáló paramétereket csak jóval a folyósítás megkezdése után állapították meg, emiatt az Altmark teszt második feltétele nem teljesült. Az olasz posta azt sem tudta megfelelő alapossággal bizonyítani, hogy minden vizsgált költségkategóriában a költségei a piaci tendenciáknak, azaz a szektorban hatékonyan működő tipikus vállalkozásnak megfelelőek-e. Emiatt az Altmark teszt negyedik feltétele sem teljesült, a kompenzációt állami támogatásnak kellett tekinteni.

Ebben az esetben a közszolgáltatások ellentételezése formájában nyújtott állami támogatásokról szóló keretszabályt¹⁰⁸ kellett alkalmazni. Ennek keretében vizsgálták a közszolgáltatási megbízás időtartamát, a kereskedelmi és a közszolgáltatási tevékenység számviteli elkülönítését, a költségek és a kompenzáció viszonyát. Mindezek alapján a Bizottság azt állapította meg, hogy az olasz posta egyetemes szolgáltatási feladatai és a kedvezményes tarifái vonatkozásában nem állapítható meg túlzott támogatás, így megfelel az állami támogatás követelményeinek.

Az állami támogatások körébe tartozik a nyugdíjalapok kérdése is. Sok tagországban a korábbi monopolpozíciójukhoz kötődően, jelentős összegű nyugdíjalapokat képeztek az inkumbens szolgáltatók. Ezt több tagországban a magánszektorral összevetve strukturális

¹⁰⁵ A BÍRÓSÁG ÍTÉLETE (első tanács) 2014. április 3. a C-559/12. P. sz. ügyben, Francia Köztársaság vs. Európai Bizottság.

¹⁰⁶ „...fennáll azon egyszerű vélelem, mely szerint az olyan vállalkozás javára nyújtott hallgatólagos és korlátlan állami kezességvállalás következtében, amely nem tartozik a fizetéseképtelenségi és csődeljárások általános szabályainak hatálya alá, javul a kedvezményezett pénzügyi helyzete azon terhek könnyítése révén, amelyek rendes körülmények között a költségvetésére hárulnak.” i.m. 98. pont.

¹⁰⁷ Eccles (2014) 180-181.o.

¹⁰⁸ Közlemény (2012).

hátránynak tekintették és ennek ellensúlyozására nyugdij-alap támogatási intézkedéseket hoztak. Ilyen jellegű ügyeket tárgyalt a Bizottság a De Post-La Poste, a Deutsche Post és a Royal Mail Group esetében.¹⁰⁹ A Bizottság úgy vélte, hogy a munkaügyi törvények, vagy a szakszervezetekkel kialakított kollektív szerződések miatti költségek az üzletmenet normál költségeit jelentik, amelyet a cégeknek maguknak kell viselniük. Ugyanakkor a nyugdij-alap támogatások finanszírozása állami forrásokból történik, szelektívek és a verseny torzítására alkalmasak, azaz állami támogatásnak tekintendők.

Az állami támogatás jogosultságához bizonyítani kell, hogy az intézkedés (1) valóban közérdeket szolgál, (2) a cél eléréséhez nélkülözhetetlen, (3) arányos. Az első tétellel összefüggésben a Bizottság úgy látta, hogy a piacnyitás a közérdeket szolgálja, amellyel egyenlő feltételeket kívántak biztosítani minden piaci szereplőnek, ezért az a helyes, ha az inkumbenseket mentesítik a nyugdij-alapokkal összefüggő múltban keletkezett teher alól és minden szereplő azonos módon csak a társadalombiztosítást fizeti. A második feltételnél megállapították, hogy a nyugdij-alap hosszú távú fenntartásához az állam korábban nem biztosított megfelelő forrásokat, ezért az ezzel összefüggő pénzügyi intézkedések nélkülözhetetlenek az alapok fenntartásához. A harmadik feltételnél a postai szolgáltatási szektorban kialakult társadalombiztosítási kötelezettségeket hasonlították össze, figyelembe véve az inkumbensek közalkalmazotti státuszát.

A gyakorlatban a három feltételt rugalmasan alkalmazták. A német posta esetében a Bizottság a nyugdij-alapokkal összefüggő támogatások egy részét nem tartotta elfogadhatónak, mert a posta a bélyegár emelkedések egy részét az alap javára használhatta fel, ezt a részt nem tartották elismerhető állami támogatásnak. A De Post-La Poste esetében az inkumbensnél dolgozó közalkalmazottak és szerződéses munkatársak helyzetét hasonlították össze, a támogatás összegét megfelelőnek találva. Nagy Britanniában, ahol a nagyvállalatok körében jellemző a nyugdij-alapok működtetése, az összehasonlítás alapjául ezek a cégek szolgáltak és a támogatás nagyságát a Bizottság jogosnak találta.

Fúziók

A postai szolgáltatások versenykörülményeit alapvetően befolyásolhatják a fúziók, ezért a versenyhelyzet várható változásának mérlegelése a fúziók elbírálásánál alapvető követelmény. A UPS és a TNT összeolvadása ügyében a Bizottság által hozott elutasító döntés a harmadik fúziós tiltás volt az elmúlt évtizedben.¹¹⁰ A két cég egyesülésével a verseny jelentős csökkenése következett volna be a kisméretű csomagok nemzetközi expressz szolgáltatási piacán az Európai Gazdasági Térségben. Hasonló integrátori szerepkörben csak a DHL és a FedEx működik a piacokon, de a FedEx piaci részesedése alacsony és több országban nem is volt jelen a piacon. A nemzeti postai szolgáltatók nem rendelkeznek azzal a nagyméretű légi és földi integrált hálózattal, amellyel ezek a tevékenységek elláthatók. A Bizottság megállapította, hogy a fúzióval az integrátorok száma 15 tagországban háromról kettőre csökkenne, miközben a piacra lépési korlátok magasak.

¹⁰⁹ Geradin – Malamataris (2014) 125-126.o.

¹¹⁰ Case T-194/13, United Parcel Service v. Commission, a fúziók részletes ismertetését lásd Eccles (2014).

A fuzionálni szándékozó felek hatékonysági előnyöket felsorakoztató érvelésére a Bizottság kifejtette, hogy az ebből származó előnyöket a verseny lanyhulása következtében bekövetkező áremelések ki fogják oltani. A Bizottság a felek által javasolt kötelezettség-vállalásokat sem fogadta el. Felajánlották, hogy a 15 tagországban a TNT eladja leányvállalatait, de ezt a Bizottság annak alapján utasította el, hogy nagyon kevés nem integrált vállalat mutatott érdeklődést ezek iránt és csak olyan érdeklődése lenne elfogadható, amely az Európai Gazdasági Térségben fenntartható és terjeszkedni képes üzleti stratégiát valósítana meg. Mivel ilyen nem akadt a Bizottság a fúziót megtiltotta.

A La Poste és Swiss Post összefonódási ügyben¹¹¹ közös vállalat létrehozását határozta el a két cég. Az eredeti tervekkel kapcsolatban a Bizottságnak aggályai voltak, mert a francia piacon a verseny gyengülését a La Poste domináns pozíciójának megerősödését feltételezték. A vegyesvállalat célja a két cég nemzetközi levélpiacon tevékenységének összefogása volt. Az egyébként összehúzódó piacon az összefonódással egy dinamikus szereplő szűnt volna meg a francia piacon és új piacra lépő vállalkozásra sem lehetett számítani. A Bizottság aggályainak eloszlatására a svájci posta felajánlotta, hogy harmadik félnek értékesíti francia leányvállalatát. A felek azt is elfogadták, hogy a svájci posta átadja a fogyasztói kapcsolatrendszerével összefüggő információkat is, és korlátozott időtartamra a meglévő többoldalú nemzetközi egyezményeihez is hozzáférést enged, továbbá a bevezetett márkáinak használatát is egy időre engedélyezi. Ezekkel a feltétellel a Bizottság végül jóváhagyta a közös vállalat létrehozását.

Versenyjogi döntések a hazai postai szolgáltatásoknál

Az eddigi hazai gyakorlatban az összefonódások, a gazdasági erőfölényes ügyek és a versenykorlátozások körében is született versenyhivatali állásfoglalás, egyes esetekben bírósági döntés is. Az általunk áttekintett kilenc ügyből négy az összefonódásokat vizsgálta. Az összefonódások ügyeiben a GVH minden esetben engedélyezte az ügyletet, illetve egy esetben (Vj-45/2002/17) a benyújtott kérelmet nem minősítette elbírálendő összefonódásnak. A kilenc ügyből két esetben született a gazdasági erőfölénnyel való visszaélést (Vj-167/2001/52) illetve a versenykorlátozást (Vj-140/2006/69) megállapító határozat.

A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tényállását árendedmény nyújtásával kapcsolatban állapították meg. A Versenytanács megállapította, hogy a Magyar Posta azzal, hogy a Magyar Posta Elektronikus Központ szolgáltatásainak igénybevételére tekintettel adott az általánosnál nagyobb kedvezményt a küldemények kézbesítési díjából, visszaélt gazdasági erőfölényes helyzetével. A Magyar Posta 1999-2001 közötti szerződéseiben a szokásosnál nagyobb kedvezményeket adott azon megrendelőinek, akik a kézbesítendő küldeményeket (tipikusan számlákat) vele készítették el.

A versenykorlátozást a Magyar Posta Zrt. és a Magyar Lapterjesztő Zrt. ügyében állapították meg. A Versenytanács határozata szerint a két fél versenykorlátozó megállapodást kötötték

¹¹¹ Case No. COMP/M.6503 – La Poste/Swiss Post/JV.

egymással, ami szerint a Magyar Posta 2001. decemberétől 2007. december 31-ig nem foglalkozik nagykereskedelmi hírlapárúsítással, a Magyar Lapterjesztő Zrt. pedig 2003 januárjától 2007. december 31-ig nem foglalkozik a Magyar Posta Zrt. érdekkörébe tartozó lapok előfizetéses lapterjesztésével. A jelentős összegű bírságot a másodfokú bíróság csökkentette, de a felülvizsgálati kérelemben a legfelsőbb bíróság jóváhagyta.¹¹²

A postai szolgáltatással összefüggésben hozott hazai versenyjogi határozatok egyik jellemzője, hogy viszonylag sok ügyben szerepelt a hírlapterjesztés kérdése (versenykorlátozás, összefonódás), másfelől többször felmerült az állami tulajdonban lévő szervezetek jogállásának problémája. A Magyar Postának a Postabank feletti irányításszerzése ügyében az összefonódás vizsgálatakor a Versenytanács megállapította, hogy amikor a kormány határozataival a Postabank feletti irányítást a Postához rendelte, akkor két állami vállalat irányítási szerkezetének átalakítása történt meg. Az irányítási szerkezet megváltoztatása két olyan, egyaránt az állam által irányított vállalkozás között történt meg, amelyek egymástól nem függetlenek. Következésképpen, a Magyar Posta Postabank feletti irányításszerzése nem független vállalkozások között történt versenyjogi értelemben nem jön létre összefonódás (Vj-45/2002/17), emiatt az összefonódás elbírálására sem kerül sor.

A Vj/017-036/2012 számú ügyben az eljáró versenytanács engedélyezte, hogy a Magyar Posta Zrt., a Magyar Villamos Művek Zrt. és az MFB Invest Befektetési és Vagyonkezelő Zrt. – közös irányításuk mellett – létrehozzák az MPVI Mobil Zrt-t. Elsőként azt vizsgálta, hogy az MFB Invest és a Magyar Posta és/vagy MVM külön-külön irányítási centrumhoz tartoznak-e, annak ellenére, hogy végső soron mindhárom társaság a Miniszter irányítása alá tartozik (MFB Invest az MFB-n keresztül, Magyar Posta és MVM pedig az MNV-n keresztül). Minthogy az MFB Invest az MFB irányítása alatt áll, ezért gyakorlatilag azt kell vizsgálni, hogy az MFB önálló irányítási centrumot képez-e. „Az MFB Zrt. esetében a Miniszter irányítási joga korlátozott: az üzleti tervek jóváhagyása (mint az önálló döntési jog legfőbb tartalma) az MFB Zrt. hatáskörébe tartozik és ezen hatáskört a Miniszter nem vonhatja el. Minderre tekintettel az eljáró versenytanács álláspontja szerint az MFB Zrt. elkülönült irányítási centrumot képez, mire tekintettel mindenképpen független a Magyar Postától és az MVM-től is.”¹¹³ A függetlenség megállapítása ebben az esetben az összefonódás engedélyezéséhez szükséges feltételt jelentette, hiszen a versenytörvény szerint elégséges, ha legalább két egymástól független vállalkozás van az alapítók között, az eljáró versenytanács „szükségtelennek tartotta annak vizsgálatát, hogy az MNV független-e a Minisztertől, figyelemmel annak utasítási jogára is; illetve a Magyar Posta és az MVM rendelkezik-e önálló döntési joggal.”¹¹⁴

Záró megjegyzések

Áttekintettük a harmadik postai irányelv szabályozási keretei között kialakult problémákat, a postai szabályozás és egyéb szabályozási területek között feloldandó ellentmondásokat.

¹¹² Versenytörvény (2010) 9.o.

¹¹³ Vj/017-036/2012, 31. pont.

¹¹⁴ Vj/017-036/2012, 33. pont.

Számba vettük a postai szolgáltatásoknál legtöbbször előforduló versenykorlátozásokat, az állami támogatások és a fúziók kérdéseit, majd kitértünk a hazai versenyjogi esetek jellemzőire is.

A szabályozási környezet alakulásában láthatóvá vált, hogy az árképzésben jelentkező rugalmasság biztosításával az irányelv inkább a versenyjog érvényesülésének adott helyet, különös tekintettel arra, hogy az egyes kérdések eldöntésénél kialakult tesztek (pl. árprés teszt) elsősorban a versenyjog - többek között a postai szolgáltatásokra történő alkalmazása - során alakultak ki. Ugyanakkor a harmadik irányelv lehetővé tette, hogy azokra a nem kijelölt egyetemes szolgáltatókra, akik az egyetemes szolgáltatási tevékenységek körén belüli szolgáltatást nyújtanak, az adott szolgáltatások minőségére, rendelkezésre állására és teljesítésére vonatkozóan követelmények legyenek szabhatók. Az ezzel összefüggésben kiadott engedélyek tartalma, a szolgáltatási feltételek terjedelme és az egyetemes szolgáltatás fenntartásához való esetleges pénzügyi hozzájárulás kérdése mind szabályozói beavatkozásokat igényel. Egyes kérdésekben - például az egyetemes szolgáltatással összefüggésben (nettó költségek számításának elvei) - az is körvonalazódik, hogy a postai szolgáltatásokkal foglalkozó szabályozó hatóságok európai csoportja egyre több segítséget tud nyújtani a nemzeti szabályozó szervezeteknek.

A hálózatos szolgáltatások teljes piacnyitásának tapasztalatai alapján a teljes piacnyitás után a versenyszabályozás szerepe megnő. A piacra lépők a versenykorlátozások tiltását kihasználva igyekeznek az inkumbens szolgáltatók piacvédő lépéseit elhárítani. Az ágazati szabályozó hatóság versenyszabályozási szerepének kizárólagossá tétele ugyanakkor megnövelné a hatóság - az irodalomból is jól ismert - foglyul ejtésének valószínűségét. A postai szolgáltatások területén a versenyszabályozás és az ágazati szabályozás együttélésének az állami támogatások szabályozása az egyik példa. A költségszámítások nagyrészt a nemzeti szabályozó hatóságok ellenőrzése alatt folynak, amennyiben nem teljesül az Altmark ügyben kialakított négy feltétel, akkor a kompenzáció a Bizottság által vizsgálendő állami támogatásnak minősülhet. Ha a kompenzáció túlzott, a támogatás illegálisnak bizonyulhat. A szabályozó- és versenyhatóság közötti együttműködés fontosságát az is igazolja, hogy a szabályozás folyamatában egyszerre kell biztosítani az egyetemes szolgáltatásra kötelezettek pénzügyi egyensúlyát és a verseny növekedésétől várt haszon elérését. A harmadik postai irányelv ezért az ágazati szabályozók beavatkozási lehetőségét elsősorban az egyetemes szolgáltatás biztosításához szükségességre korlátozta, ugyanakkor nagyobb döntési jogkört biztosított ezen a területen.

Az árak vonatkozásában az irányelv költségorientáltságot, átláthatóságot és diszkrimináció mentességet követel meg. A nemzeti szabályozó hatóságok eddig nem biztosították, hogy az egyetemes szolgáltatásoknál alkalmazott végdíjak ezeket az elveket tükrözzék. Az UPU által kialakított végdíjak sem a tényleges költségekhez, sem a hazai postai díjszabásokhoz nem illeszkednek. Az Unió jogrendszerében a végdíjak ílymódon történő megállapítása közel jár az áröngzés versenykorlátozó magatartásához és az ezeket alkalmazó inkumbensek erőfölénnyel való visszaéléssel is vádolhatók. Ebben a helyzetben úgy tűnik az egyes tagországok illetve hatóságok nem elegendőek egyedül az Uniós irányelvek érvényre juttatásához, az EU intézményeinek aktívabb szerepvállalására van szükség. Ugyanígy a

nemzetközi kereskedelmi egyezmények tárgyalásának újabb fordulóra egységes Unió fellépésre lenne szükség.

A postai szolgáltatásoknál tapasztalható versenykorlátozó magatartások körében a legtöbb eset az erőfölénnyel való visszaélés körében merült fel. Az ezekben az ügyekben hozott döntéseket 2009-től a Bizottság által kiadott Iránymutatás is segítette. Ilyen típusú magatartással találkozhatunk a kizorító árazásnál, a szállítás megtagadásánál, árresprésnél, az árkedvezményeknél vagy az árukapcsolásnál és csomagban történő eladásnál. Ezeknek az ügyeknek a gyakorisága a piacnyitással növekedni fog.

Az eddigi hazai gyakorlatban az összefonódások, a gazdasági erőfölényes ügyek és a versenykorlátozások körében is született versenyhivatali állásfoglalás, egyes esetekben bírósági döntés is. Az általunk áttekintett kilenc ügyből négy az összefonódásokat vizsgálta. A postai szolgáltatással összefüggésben hozott hazai versenyjogi határozatok egyik jellemzője, hogy viszonylag sok ügyben szerepelt a hírlapterjesztés kérdése (versenykorlátozás, összefonódás), másfelől többször felmerült az állami tulajdonban lévő szervezetek jogállásának problémája. Egyes uniós jogesetekben az állami garanciavállalás kérdését is vizsgálták.

IV. Stratégiai válaszok a piaci kihívásokra

A nemzeti postai szolgáltatók stratégiai válaszait a digitalizáció, az e-helyettesítés és a kibontakozó verseny kihívásaira három nagyobb csoportba lehet sorolni:

- nemzetközi terjeszkedés
- diverzifikáció (új piacok, új termékek és tevékenységek)
- hatékonyság növelése és költségcsökkentés.

Ha megnézzük, hogy a hagyományos postai piacok (tehát nem az egyébként hatékonyan versenyző expressz és futárpostai piacok) már megnyitott piaci szegmenseiben milyen versenytársak jelentek meg, akkor azt láthatjuk, hogy jellemzően az egyes nemzeti postai szolgáltatók léptek be (leányvállalatokon keresztül) más országok nemzeti piacaira. Ezt mutatták a korábban bemutatott példák (a német, holland, svéd postai piacokon), de a Magyar Posta egyetlen kihívója is e területeken (az egyetemes szolgáltatási körbe tartozó hagyományos postai piaci szegmensekben) az osztrák posta leányvállalata, a Feibra Kft.

A korábban bemutatott kihívások arra ösztönzik a postai szolgáltatókat, hogy olyan új szolgáltatásokat, termékeket fejlesszenek ki, amelyek segítenek megőrizni a hagyományos piacukat, egyrészt hozzáadott értékű szolgáltatásokkal (küldemények nyomon követhetősége, expressz szolgáltatások, meghatározott időpontban való kézbesítés, a kézbesítés helyének rugalmas megválasztása és változtatási lehetősége a kézbesítési folyamat közben is stb.), másrészt a digitalizáció folyamatába való belépéssel, ötvözve a virtuális és fizikai termékeket és hálózatokat (például hibrid küldemények¹¹⁵, fordított hibrid küldemények¹¹⁶, virtuális kézbesítési hálózatok bevezetése). Illusztrációként két példa:

„Minden ötödik osztrák állampolgár előnyben részesíti az elektronikus küldeményeket a hagyományossal szemben. Az Osztrák Posta ezeket az ügyfeleit célozta meg új elektronikus szolgáltatásával. Az Österreichische Post leányvállalatával, az „Online Post Austria”-val közösen dolgozta ki a biztonságos szolgáltatási és kommunikációs platformot a „Post Manager”-t. Az ügyfeleknek, akik a szolgáltatásra regisztrálnak, nem kell többé egyenként letölteniük egy külön honlapról a telefonszámlát, egy másikról a gázszámlát, egy harmadikról az internetszámlát, stb. Ezt a gondot mind leveszi a Posta az ügyfelei válláról. A „Post Manager” online el is rendezi a dokumentumokat, és archívumában maximális biztonság mellett tárolja. A „Post Manager”-en keresztül pdf formátumban, csatolmányként leveleket és üzeneteket is lehet

¹¹⁵ Olyan küldemény, amit elektronikusan adnak föl, de papíron, kinyomtatva kézbesítenek (és kapcsolódhat hozzá értéknövelt többlétszolgáltatás is, például annak vállalása, hogy a küldemény előre meghatározott időpontra (vagy dátumra) érkezik meg).

¹¹⁶ Olyan küldemény, amit papíron adnak fel és a postai szolgáltató digitalizálja és elektronikusan kézbesíti.

küldeni. Ebben az esetben a „Post Manager” kinyomtatja, borítékolja és bérmentesíti a küldeményt.” (Nemzetközi postai hírek (2012) 43.o.)

„A PostNL új online csomagkezelési szolgáltatást vezetett be MijnPakket (Az én csomagom) néven, amellyel az internetes vásárlás folyamatát egyszerűsítette le. A MijnPakket segítségével a vásárlók teljes képet kaphatnak folyamatban lévő és korábbi rendeléseikről, nyomon követhetik küldeményeiket, valamint tájékozódhatnak a kézbesítés várható idejéről. Az internetes profiloldalt egyetlenegyszer szükséges kitölteni és többféle kézbesítési helyszínt is meg lehet jelölni. ... Amennyiben a vásárlók ezen a felületen keresztül választják ki a kereskedők webshopját, személyes kézbesítési preferenciáik és adataik automatikusan átkerülnek a vásárlási felületre (a kereskedők honlapjára). Így a vásárlóknak a rendelés során semmi más teendőjük nincs, mint a kézbesítés pontos helyét és idejét megnevezni.” (Nemzetközi postai hírek (2012) 46.o.)

Az elektronikus kommunikációs formák terjedése arra ösztönzi a postai szolgáltatókat, hogy nyissanak az e-kommunikáció nyújtotta új üzleti lehetőségek felé. Számos egyetemes postai szolgáltató indított az elmúlt években elektronikus postafiók szolgáltatásokat. Az alábbi táblázat azt mutatja, hogy e megoldások többsége elsősorban az üzleti ügyfelekre fókuszál (üzleti vállalkozások egymásközi számlaforgalmának bonyolítása (például Belgiumban), számlák és egyéb küldemények, értesítők elektronikus kézbesítése vállalatoktól, közintézményektől magánszemélyek és vállalkozások számára (skandináv szolgáltatók elektronikus postafiókjai)). Ezek az elektronikus megoldások viszonylag újak a postai szolgáltatások között, és nem állnak rendelkezésre információk a tényleges használatuk mértékéről (a skandináv szolgáltatókon kívül, ahol ezen szolgáltatások eléggé elterjedté váltak), sem a jövedelmezőségükről.

11. TÁBLÁZAT • Elektronikus postafiók megoldások

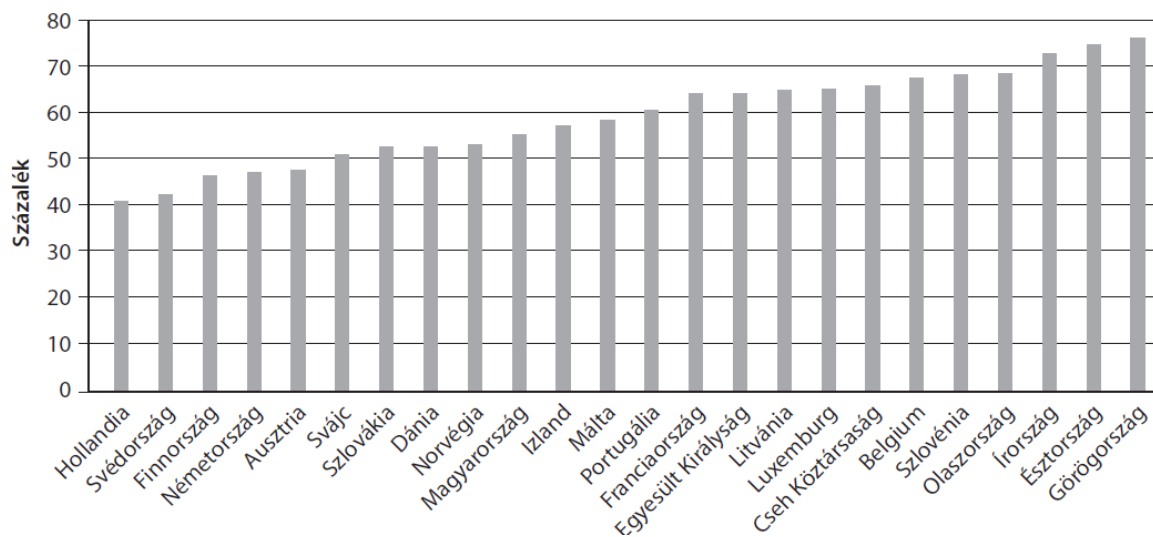
Ország	Szolgáltatás	Egyetemes szolgáltató	Célcsoport	Használat mértéke (felhasználók/küldemények száma)
AT	Meinbrief.at	Österreichische Post	Any2Any	nem elérhető
BE	certipost	bpost370	B2B	nem elérhető
CH	Inca Mail	Schweizerische Post	B2B	nem elérhető
DE	E-Postbrief	Deutsche Post	Any2Any	2010 végén: 1 millió regisztrált felhasználó, küldemények száma nem elérhető
DK	e-boks	Post Danmark, Nets	B2X, Gov2X	2012-ben: 3,8 millió címzett és 20.000 feladó; 205 millió levélküldemény
EE	eArvekeskus	Eesti Post	B2X, Gov2X	2012-ben: kb. 1.200 vállalati ügyfél és helyi önkormányzat
ES	Direccion Electronica Habilitada	Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas	Gov2B	nem elérhető
FI	Net Posti	Itella	B2X, Gov2X	2013-ban: 10.000 feladó és 450.000 címzett; közel 13 millió elküldött üzenet (2012)
FR	Digiposte	La Poste	B2X, Gov2X	nem elérhető
IT	Postemailbox	Poste Italiane	Any2Any	nem elérhető
NL	de digitale brievenbus	PostNL	B2C, Gov2C	Nem elérhető
NO	e-boks	Post Danmark, Nets	B2X	Nem elérhető
NO	Digipost	Norway Post	Any2Any	Bevezetés 2011-ben; 2012-ben: 240.000 regisztrált felhasználó és 1 millió elküldött üzenet

PT	ViaCTT	Correios	Any2Any	Nem elérhető
SE	ePostboxen	Posten	B2X, Gov2X	Nem elérhető

Forrás: WIK Consult (2013a) 219.o.

Az e-helyettesítés és a verseny kibontakozása erőteljes ösztönzést adott a működés hatékonyságának növelésére, a költségek csökkentésére. Ennek részeként számos szolgáltató modernizálta és automatizálta a feldolgozó, szortírozó infrastruktúráját, optimalizálta a kézbesítő hálózatát, rugalmasabban szervezve bizonyos küldemények kézbesítését. Továbbá, részben a versenytársak rugalmasabb működési modelljeire adott válaszul, az inkumbens nemzeti postavállalatoknál is rugalmasabb üzleti modellek alakultak ki, a hagyományos postai tevékenységek jelentős fixköltségeinek egy részét rugalmasabb változó költségekké konvertálva. Például számos nemzeti szolgáltató átszervezte a postahivatali hálózatát, szerződéses posta-partnerekkel váltva fel a saját üzemeltetésű postahivatalokat. E szerződéses franchise-partnerek a működés állandó költségeit meg tudják osztani más üzleti, kereskedelmi tevékenységekkel (pl. élelmiszer-kiskereskedelmi üzletek, benzinkutak), így kisebb településeken is gazdaságosabban tudnak működni, és gyakran a nyitvatartási idő is hosszabb és rugalmasabb. Ezért például a német postai piacon annak ellenére javult a fogyasztók postai szolgáltatásokhoz való hozzáférése, hogy a Német Posta már egyetlen postahivatalt sem működtet. Bár a kiszervezés a postai szektorban még nem olyan elterjedt, a verseny kibontakozásával bizonyos nemzeti postavállalatok a munkafolyamatok némely elemeit kiszervezték kisebb és rugalmasabb bérszerkezettel működő vállalatokba, felvásárolva ilyen versenytársakat, vagy létrehozva új leányvállalatokat – például Hollandiában a Netwerk VSP (PostNL leányvállalata), vagy Németországban a First Mail (Német Posta tulajdona) – továbbá növelték a rugalmasabb részmunkaidős foglalkoztatást a teljes munkaidős foglalkoztatási formák rovására. Mindezeknek köszönhetően a versenyben előrébb tartó országok nemzeti postai szolgáltatói esetében kisebb a költségeken belül az állandó költségek, így többek között kisebb a munkaköltség aránya, amint azt az alábbi ábrán is láthatjuk.

12. ÁBRA ▪ A munkaköltség arány a teljes költségeken belül az egyes nemzeti postai szolgáltatóknál, 2009

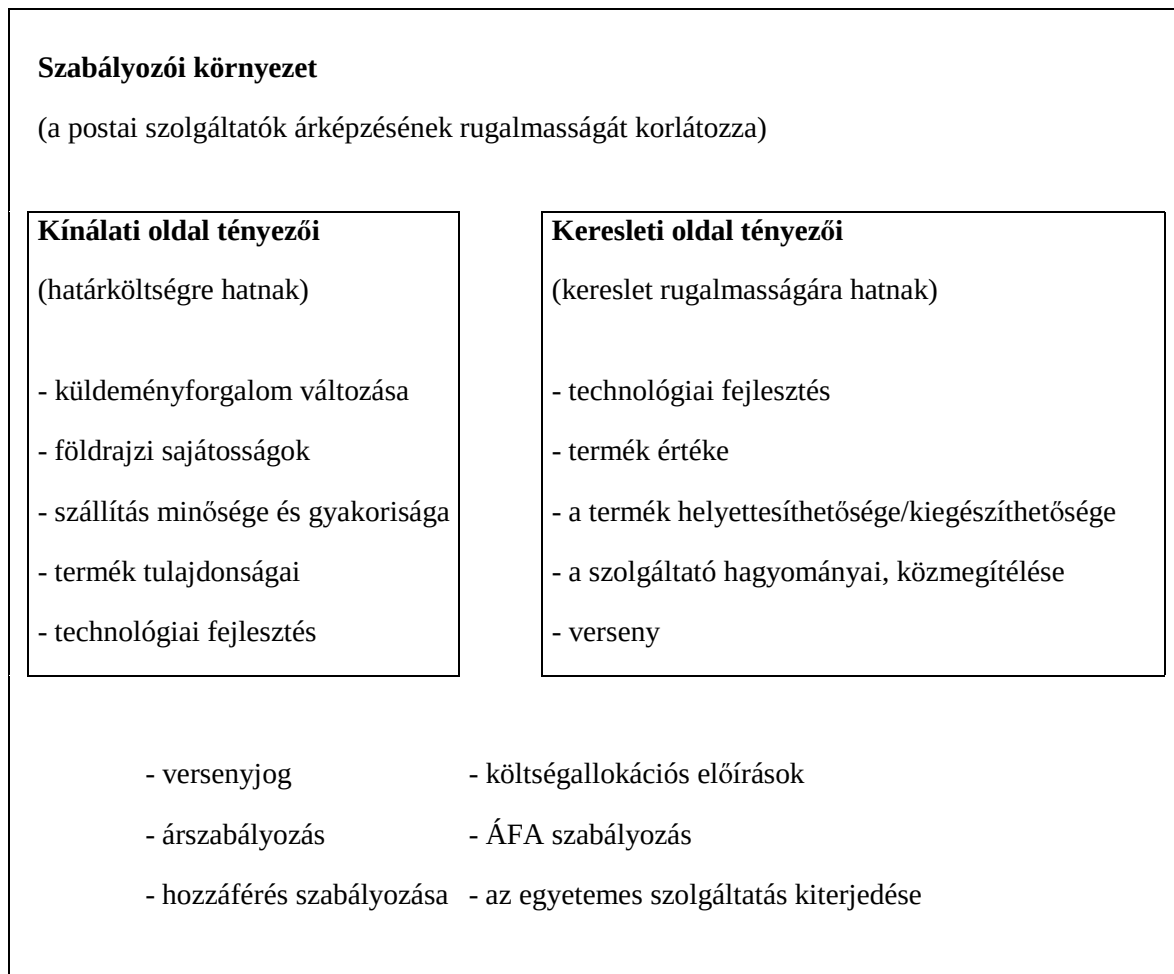


Forrás: Copenhagen Economics (2010) 153.o.

A postai szolgáltatók árképzési stratégiái

A postai szolgáltatók árképzését egyrészt a költségek alakulása, másrészt a fogyasztók viselkedése és átváltozásra adott válaszaik határozzák meg. E két szempont alapján elkülöníthetjük a kínálati oldalról és a keresleti oldalon jelentkező hatásokat. A kínálati oldali hatások olyan külső vagy belső tényezők, amelyek a határkölség szintjére hatnak, míg a keresleti oldalon jelentkező hatások azok a tényezők, melyek a felhasználók árérzékenységre (a kereslet rugalmasságára) hatnak. Ezeket egészíti ki számos területen a korábban tárgyalt szabályozói környezet is.

13. ÁBRA ▪ A postai szolgáltatók általános árképzési modellje



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 117.o.

Kínálati oldal tényezői

Jelentős mértékben alkalmaznak a postai szolgáltatók mennyiségi kedvezményeket és egyéb más árösztönzőket a magas keresleti rugalmasságú nagyfeladók számára, hogy kihasználhassák a méretgazdaságosságból és skáláhozadékból származó előnyöket. Ezek a stratégiák jellemzően nem (vagy csak kisebb mértékben) a költségeken alapulnak, azaz megállapíthatjuk, hogy a postai szolgáltatók árképzésében a keresleti tényezők nagyobb szerepet játszanak a költségtényezőknél. A különböző termékek áralakulását a külön fejezetben ismertetjük, de az ott megfigyelt trendek is a keresleti tényezők fontosságát támasztják alá. Az árérzékeny nagyfeladók számára nyújtott szolgáltatások (tömeges levélfeladás, címzett és címzetlen reklámküldemények) árai reálértelemben nem változtak (számos országban inkább csökkentek), míg az egyedi feladású termékek árai gyakran az inflációt meghaladó mértékben emelkedtek. Szintén ezt támasztja alá az is, hogy az egyes szolgáltatások közötti árviszonyok/árárányok (például elsőbbségi versus nem elsőbbségi) nem változtak a közben bekövetkezett költségszerkezeti átalakulások ellenére sem. Valamilyen

mértékben a költségviszonyok is visszatükröződnek az árakban, például a formátum alapú árazás vagy a munkamegosztáson alapuló kedvezményeknél. Utóbbi esetben például a feladó dönthet úgy, hogy előszortírozza a leveleket, amennyiben ezt hatékonyabban (alacsonyabb költséggel) tudja megtenni, mint a szolgáltató. Ha ez a hatékonyság-előny tükröződik az árakban, akkor a fogyasztás és a szolgáltatás-nyújtás is hatékony lesz. Amennyiben az árak nem a költségeken alapulnak, és ezért a feladó előszortírozza a leveleket, annak ellenére, hogy a szolgáltató azt alacsonyabb költséggel tudná megtenni (de az árak nem ezt tükrözik), akkor az nem hatékony kimenet. (Copenhagen Economics, 2012, 113-4.o.)

A teljes postai szolgáltatáspaletta határköltségen alapuló árazása nem megoldható, mivel az nem fedezné a teljes költséget, hiszen számos állandó és közös költség merül fel szolgáltatásnyújtás közben. Többtermékes piacokon a határköltség feletti ármegállapítás történhet Ramsey-árazás segítségével, ahol az árak fordítottan arányosak a fogyasztók keresletrugalmasságával. Ez azt jelenti, hogy a postai szolgáltató viszonylag magas árat állapít meg az alacsony árérzékenységgű szolgáltatásokra és viszonylag alacsony árat a magas árérzékenységgű termékekre. Így a nem költségeken alapuló árazás a kereslet által vezérelt, ami a hatékonyság és a teljes jólét növelését jelentheti. Lehetővé válik a szolgáltatónak, hogy a költség-alapú árazáshoz képest több terméket értékesítsen; egyúttal növekszik az ösztönzés a hatékonyság növelésére és beruházásokra. Továbbá az alacsony fizetési hajlandóságú fogyasztók számára megfizethetőek lesznek olyan szolgáltatások, amelyek költség-alapú árazás esetén nem szükségszerűen elérhetőek. (Copenhagen Economics, 2012, 114.o.)

Természetesen a postai szolgáltatók is profitmaximalizáló árat kívánnak választani, azaz addig emelnék az áraikat, amíg az profitábilis (amíg a magasabb árak indukálta árbevétel-növekedést nem haladja meg a mennyiségcsökkenés okozta bevétel-kiesés) és nem ütközik szabályozói akadályokba. Mivel az egyes vásárlók keresletének ár rugalmassága különböző, a profitmaximalizáló szolgáltatók az inverz rugalmassági szabályt kell alkalmazni az árak meghatározásakor. Ez azt jelenti, hogy alacsony ár-költség különbözetet alkalmaznak ott, ahol a kereslet rugalmas és nagyobb, ott, ahol rugalmatlan. Formalizálva a Lerner-index írja ezt

le: $\frac{(p-c)}{p} = \frac{1}{\epsilon}$, aminek következtében elméletileg az árazási döntések csak két tényezőtől (határköltség és kereslet-rugalmasság) függenek:

- Keresleti tényezők: alacsony ár rugalmasság $\rightarrow$ nagy profitrés $\rightarrow$ magas ár
- Költségtényezők: magas határköltség $\rightarrow$ magas ár

A fenti két tényezőtől kívül a postai szolgáltatók árazását befolyásolják még a szabályozói előírások és a hosszú távú stratégiák is. Hosszú távon a szolgáltató képes befolyásolni a határköltséget vagy a kereslet rugalmasságát. Ilyenkor rövidtávon szub-optimális, például költség alatti árazást végez. Gyakori példa az új termék bevezetésekor, hogy vonzóvá és népszerűvé tegye a terméket, ezáltal méret- és skálahozadék előnyökre tegyen szert. Másik példa a költségek alatti árakra a kiszorító árazás, amiről a későbbi versenytorzító magatartásokról szóló részben írunk. (Copenhagen Economics, 2012, 115-6.o.)

Más hálózatos iparágakhoz hasonlóan a postai iparágban is alkalmazzák a zónaárazást, például Csehországban, Olaszországban, Portugáliában, Spanyolországban, Svájcban és Svédországban. Ezekben az országokban vagy a terület nagy vagy az egyes régiók közötti földrajzi adottságok vagy népsűrűségek különbsége jelentős. Portugália és Spanyolország például az afrikai területek és az Atlanti-sziget felé alkalmazza a zónaárazást. Megfigyelhető, hogy csak azokban a piaci szegmensekben alkalmazzák, ahol verseny van. Ez a módszer ott vonzó a szolgáltatóknak, ahol például a fogyasztói kereslet nagy része az ország egy adott részén keletkezik, vagy a konkurens vállalat csak egy bizonyos területen szolgáltat. Az újonnan piacra lépő szolgáltatók például kezdetben valóban csak egy szűk területen (nagyvárosban vagy nagy népsűrűségű területen) működnek. (Copenhagen Economics, 2012, 123-4.o.)

Korábban a termékek tulajdonságai közül leggyakrabban a súly volt a költség- és ármegállapítás alapja, újabban azonban egyéb formai követelményeket (leginkább a terjedelem) is figyelembe veszik. Például egy könnyű, de terjedelmes termék zsugorfóliázása nehézségeket és többletköltségeket okozhat, mivel az automatikus szortírozás sem lehetséges.

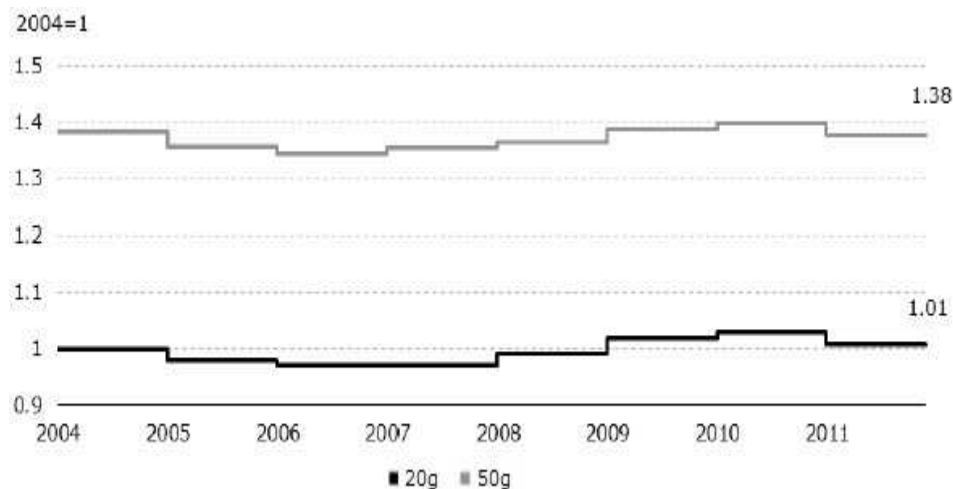
12. TÁBLÁZAT • Egyetemes szolgáltató árazási paramétere, egyedi feladású termék

Árazás alapja	Országok
Csak a súly	BG, CY, EE, ES, FR, HU, IS, IT, LI, MT, PT, RO, SK
Súly és forma	AT, BE, CH, CZ, DE, DK, FI, IE, LT, LU, LV, NL, NO, PL, SE, UK
Nem válaszolt	EL, SI

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 125.o.

A súllyal összefüggő árárányok viszonylag állandóak maradtak az elmúlt időszakban (például a tömeges feladású 50 grammos levél megközelítőleg 37%-kal drágább, mint egy 20 grammos levél. Az egyes országok között nagy eltéréseket találunk. Míg az Egyesült Királyságban, Írországban és Máltán a feladás díja megegyezik, addig sokkal nagyobb felárat kell fizetni az 50 grammos levélért Belgiumban (+100%), Portugáliában (+72%) és Olaszországban (+70%). Feltételezhetően nem a költségkülönbségek indokolnak a plusz 30 grammért ekkora felárat, ebben az esetben valószínűleg a formai követelmények képezik az árak alapját. Adat hiányában nem tudjuk megítélni a formai követelmények árakra gyakorolt közvetlen hatását, de a nagyobb, terjedelmesebb küldemények manuális szortírozást igényelhetnek, ami jelentősen drágább az automatizálthoz viszonyítva. (Copenhagen Economics, 2012, 125.o.)

14. ÁBRA ■ Súlyal összefüggő árváltozás, belföldi, tömeges feladású előszortírozott levél (100.000 db) 2004-2011 között



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 126.o.

A legnagyobb kihívást a postai szolgáltatók számára a levélküldemények számának folyamatos csökkenése jelenti, amely megnöveli ezen szolgáltatások egységköltségét. A csökkenő profitabilitásra adott egyik válasz az árak növelése lehet, amit azonban a kereslet árrugalmassága korlátozhat. Ha a kereslet nagyon árrugalmas, akkor az árak növelése nem kifizetődő, ekkor költségtakarékosan újra kell szervezni az üzleti folyamatokat (a hatékonyság javítását, a termelési kapacitások alkalmazkodóképességét növelő átalakításokkal). Költségmegtakarítást eredményezhetnek még a kereslet-vezérelt árazási stratégiák is (amikről később írunk), amelyek célja a méret- és választékgazdaságosság növelése. A profitráta Dániában, az Egyesült Királyságban, Hollandiában, Németországban, Olaszországban és Svédországban is csökkenő trendet követ 2007 és 2011 között, kivéve Svédországot, ahol 2009 és 2010 között enyhén emelkedett. Minden ország alacsonyabb profitrátaival rendelkezik, mint a 2009-es válság előtt, ami azt jelenti, hogy a költségcsökkentés, hatékonyságnövelés és az alkalmazkodó árazási stratégiák ellenére sem tudták teljes mértékben elkerülni a negatív következményeket. A postai szektorban az egyik legnagyobb költségtényező a munkaköltség. A munkával kapcsolatos költségek átlagosan 60%-át tették ki az összes költségnek (a legalacsonyabb a holland 40%, míg a legmagasabb a görög 75% volt) (Copenhagen Economics, 2012, 127-9.o.). A munkaköltségek csökkentése ezért az egyik célterülete lehet e stratégiának. Hatásos lépések lehetnek a munkaidő-beosztással kapcsolatos átszervezések, a részmunkaidő nagyobb mértékű alkalmazása és a túlóra csökkentése. A munkaköltségek csökkenését eredményezi a postai folyamatok (például küldeményfeldolgozás) automatizálásának növelése. Így a hatékonyságot növelheti a szortírozó berendezések vagy a szállítóeszközpark fejlesztése. Ezek a technológiai fejlesztések csökkenthetik a szállítási költséget is.

A méret- és választékgazdaságosság növelése csökkenti az egységköltségeket, amely nem csak a postai szolgáltatóknak, hanem a fogyasztónak is kedvező lehet, amennyiben alacsonyabb vagy kevésbé megemelt árakban megjelenik. A méret- és választékgazdaságosság növelését segítheti egyrészt a meglévő küldemény-volumen aggregálása (például a feldolgozás nagy feldolgozó központokba összevonva, vagy a kézbesítésnél adott napra összevonva a küldeményeket). Ezen módszerek persze összhangban kell hogy legyenek a szabályozói előírásokkal (például egyetemes szolgáltatási kötelezettség előírásaival). Például egy bizonyos szállítási napra történő aggregálással növelhető a darab/látogatás mutató és csökkenthető a drága egyéni (egy termékes) kézbesítési látogatások száma. Egy másik megoldás ugyanerre az árösztönzők bevezetése: a feladókat is ösztönözhetik megfelelő árkedvezményekkel, hogy a küldeményeiket adott napokra vonják össze. Ezeknek az intézkedéseknek a célja a rendszerben lévő nem sürgős kézbesítésű küldemények arányának növelése, ezáltal a szállítási idők rugalmasságának növelése. Ilyen módszer lehet például egy új, nem idő-kritikus termék bevezetése vagy az idő-kritikus és a nem idő-kritikus termékek árkülönbségének növelése. Hollandiában a PostNL bevezette az Alaplevél szolgáltatást, amely egy nem idő-kritikus, tömeges levélfeladási szolgáltatás. A közönséges tömeges feladású levélküldemények esetén a szállítási határidő 24 óra. Az Alaplevél szolgáltatással 48 órás kézbesítés esetén 13%-ot, míg 72 óra esetén 20%-ot lehet spórolni a feladási díjon. A holland szolgáltató így bizonyos napokra nagyobb mennyiséget összegyűjtve szállíthat, ami csökkenti aállítás határköltségét. A francia La Poste bevezetett egy környezetbarát, úgynevezett zöld levelet, melynek garantált szállítási határideje 48 óra és 5 %-kal olcsóbban lehet feladni, mint a közönséges elsőbbségi levelet. A szállítási struktúra átszervezésére látunk példát Dániában, ahol 2008-ban bevezettek egy új modellt. Az idő-kritikus (másnapra, D+1) termékeket minden nap házhoz viszik, azonban a nem idő-kritikus (D+3) termékeknek csak 50%-át. D+3 napos szállítási határidejű feladás esetén a fogyasztók akár 25%-ot is spórolhatnak. (Copenhagen Economics, 2012, 130.o.)

A méret- és választékgazdaságosság növelésének másik lehetősége, hogy a szolgáltatók segítheti további küldemény-mennyiségeket gyűjtenek a meglévők mellé (például mennyiségi kedvezményekkel).

Keresleti oldal tényezői

A kereslet árrugalmasságának vizsgálatakor meg kell különböztetnünk a piaci és a vállalati (reziduális) keresletrugalmasságot. Az előbbi azt vizsgálja, hogy a postai szolgáltatók áremelése esetén a felhasználók mekkora része fog kevesebb levelet küldeni, míg az utóbbinál azt mérjük, hogy egy postai szolgáltató áremelése esetén a felhasználóinak összesen mekkora hányada fog másik szolgáltatóra váltani és/vagy kevesebbet feladni. Verseny hiányában a két mérőszám szükségszerűen megegyezik. Korábbi tanulmányok kimutatták, hogy a kereslet rugalmas a B2B és a B2C címzett reklámküldemények esetén, ezzel szemben elég rugalmatlannak mutatkozott a C2C viszonylatban. Ez is szerepet játszik abban, hogy a tömeges feladású küldemények (jellemzően B2X) árai az elmúlt években csak kismértékben

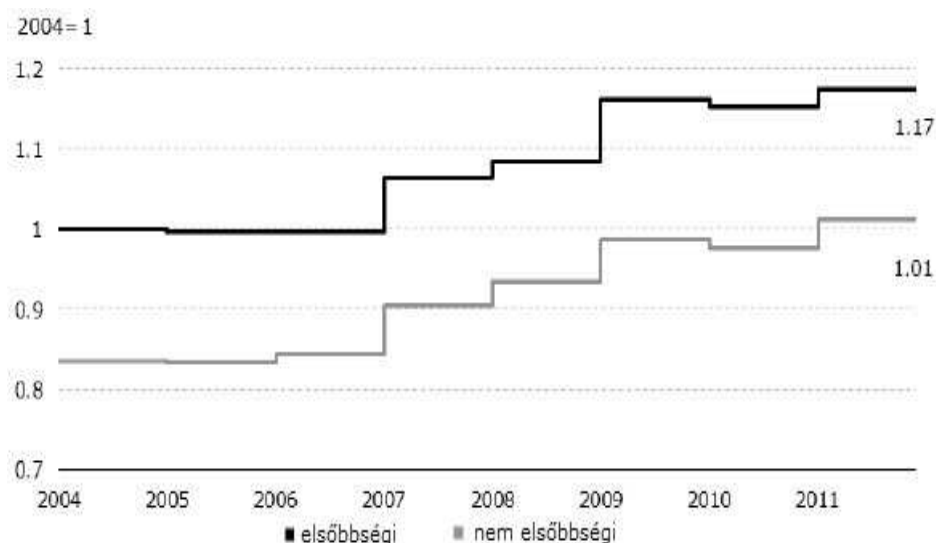
nőttek, néhol csökkentek, míg az egyedi feladású küldemények esetében (jellemzően C2X) jelentősen nőttek. (Copenhagen Economics, 2012, 133.o.)

A termékek fontossága és a helyettesíthetőség mértéke különböző árérzékenységet eredményez az egyes postai küldeménytípusok esetén. Például a közüzemi szolgáltatók nem kevésbé hajlamosak beszüntetni a számlalevelek kiküldését azért, mert emelkedtek a feladási díjak. Ezzel szemben a reklámküldemények számának érzékelhető csökkenését tapasztaljuk áremelkedés esetén. Sok esetben a marketing tartalmak (például kábeltelevíziós előfizetés esetén az új előfizethető termékek szóróanyaga) együtt érkeznek a számlával, ezáltal csökkentve a költségeket. A dán posta (Post Danmark) elkövette azt a hibát, hogy bejelentette az ilyen tranzakciós levelek árának emelkedését, amire a nagyfeladók azonnal más lehetőségeket (például elektronikus számlázás) kezdtek keresni. (Copenhagen Economics, 2012, 136.o.)

Ehhez szorosan kapcsolódik a technológiai fejlődés (e-helyettesítés), hiszen az elektronikus számlázás az elektronikus levelezés egyik esete. Az e-helyettesítők megjelenése és terjedése mint már többször említettük, csökkenti a hagyományos levélforgalmat, azonban ez nem egy statikus összefüggés. Az e-helyettesítők használata a hagyományos postai termékek ár rugalmasságában csapódik le. Azt kell vizsgálnunk, hogy a levélfeladások árváltozása hogyan hat az e-megoldásokra. Azokon a területeken, ahol az áremelkedés növekvő e-helyettesítést eredményez, alacsonyabb ár-költség különbözettel kell megelégednie a szolgáltatóknak. (Copenhagen Economics, 2012, 137-8.o.)

Az egyes postai szolgáltatások egymással való helyettesíthetősége is hatással van a keresletre. Minél nagyobb a helyettesítési hajlandóság annál nagyobb a kereslet rugalmassága. Annak a feladónak, akinek mindegy, hogy a küldeménye D+1 vagy D+3 nap alatt ér célba a két szolgáltatás tökéletes helyettesítője egymásnak (a kereslet rugalmassága pedig nagyon nagy). A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a két termék ára nem lehet egymáshoz sem túl közel (hiszen akkor mindenki a D+1-et választaná) sem túl távol (a D+3 felé torzítja a keresletet). Az egyes szolgáltatások árai közötti kapcsolatok (távolságok) meghatározása segít kiaknázni a fizetési hajlandóságok közötti különbséget → az árkülönbségnek nagyobbnak kell lennie, mint a költségkülönbségnek. Egy példa erre az egyedi feladású, belföldi 20 grammos elsőbbségi és nem elsőbbségi levélfeladás díjai közötti távolság, amely szinte változatlan az elmúlt időszakban. Az országok, amelyek adatai alapján a következő (21.) ábra készült: BE, CH, DK, EL, FI, FR, HU, LT, NO, PL, PT, RO, SE, SK és UK. (Copenhagen Economics, 2012, 139-40.o.)

15. ÁBRA • Belföldi, egyedi feladású levélküldemények árváltozása 2004-2011 között



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 140.o.

Azok az ügyfelek, akik számos postai szolgáltatást összekapcsoltan vesznek igénybe (címezett és címzetlen reklámküldemények, nyomtatás, bérmentesítés vagy borítékolás) az egyes termékek áremelkedésére kevésbé érzékenyek. Az egyes termékek árai felhígulnak a csomagban a többi szolgáltatás ára között. Ezek a fogyasztók a teljes csomag árára érzékenyek, ebben a több-termékes esetben lehet árdiszkriminációt folytatni, ami bizonyos feltételek hiányában versenytorzító is lehet. Mindemellett a kiegészítő termékek szinergiát nyújthatnak, kedvező csomagajánlatokat és ezzel együtt bizonyos költségelőnyöket eredményezhetnek. (Copenhagen Economics, 2012, 140.o.)

Versenynyomás az árakra

A teljes piacnyitás új postai szolgáltatók belépését tette lehetővé a postai piacokon. Mint láttuk a korábbi fejezetekben, a kialakult verseny mértéke országonként és termékcsopontonként eltérő. A verseny növekedése a kereslet rugalmasságának növekedésével jár együtt, hiszen a felhasználók új szolgáltatót választhatnak. Amennyiben egy adott versenytárs termékét megfelelő helyettesítőnek tartják a fogyasztók, akkor annak ára árplafont képez az egyetemes szolgáltató azon termékére. Az árnyomás mértéke területi lefedettségtől és az érvényben lévő szabályozástól is függ.

Dániában az üzleti feladók jelentősen (akár felére) tudták csökkenteni a postaköltségüket, amikor 2007-ben a Citymail piacra lépett. Ennek ellenére az egyetemes szolgáltató nem csökkentette az árait, ami helyettesíthetőség korlátaira utal (mivel az egyetemes szolgáltatónál

többféle termék összekapcsolására/használatára van lehetőség, nagyobb a reputációja, a lefedettsége és a kézbesítési gyakorisága). A Citymail kénytelen volt alacsonyabb árak ajánlásával ellensúlyozni a Post Danmark teljes termék-kínálatát (többek között heti 6 napon történő kiszállítás) és az ÁFA-mentességét. A Citymail 2010-es kilépésekor az árak újra emelkedtek. (Copenhagen Economics, 2012, 142.o.)

A német és a svéd postapiacokon érzékelhető verseny alakult ki a levélküldemények területén is. A két egyetemes szolgáltató szerint 15-18%-os bevételkiesést könyveltek el 2010-ben és 2011-ben a versenynek köszönhetően, azaz a fogyasztók megfelelő helyettesítőnek vélték a konkurencia termékeit. A szintén fejlett versenykultúrával rendelkező Hollandiában az egyetemes szolgáltató ugyanebben az időszakban növelni tudta a piaci részesedését (a versenytársak 16%-ot fednek le). A bevételkiesést nem a piaci részesedés csökkenése, hanem a piac beszűkülése, a levélforgalom általános visszaesése okozta. (Copenhagen Economics, 2012, 143.o.)

Az új belépők gyakran nem az egyetemes szolgáltató modellét másolják, hanem új, alacsony-költségű üzleti modelleket alkalmaznak. Ilyenek lehetnek a heti kevesebb, mint 5 napon történő kiszállítás, alacsony költségű (képzettségű) munkaerő (tanulók, részmunkaidősök, önadózók) alkalmazása. Jellemzően sűrűn lakott városi régiókban működnek, és rugalmasabb és olcsóbb kézbesítési módokat használnak (például mopeddel, kerékpárral történő küldeménykézbesítés). Ezek mind alacsonyabb állandó költségeket és ezáltal az alacsonyabb árak alkalmazását eredményezik. Svédországban versenytársak léptek be a címzett levélküldemények piacára. A piacnyitás utáni első évben az előszortírozott, nem elsőbbségi nagyobb levélszállítmányok ára átlagosan 11%-kal, míg az előszortírozott, elsőbbségi nagyobb levélszállítmányoké átlagosan 25%-kal emelkedett az egyetemes szolgáltatónál. Azért nőhettek az egyetemes szolgáltató átlagos árai a verseny megjelenése ellenére, mert a konkurens szolgáltató csak szűk területen működött. Ugyanezen időszakban azokon a (főleg városi) területeken, ahol a konkurens BringCitymail jelen volt 6 %-kal csökkentek az árak. (Copenhagen Economics, 2012, 144-5.o.)

Az egyetemes szolgáltatóval történő verseny arra kényszeríti az új belépőket, hogy innovatív termékeket és eljárásokat alkalmazzanak. Olaszországban a TNT Post garantált nap és időpont szolgáltatás nyújtásával próbált piacokat szerezni az ebben a tekintetben kevésbé megbízható inkumbenstől. Lengyelországban az InPost azzal kerülte meg a fenntartott területre vonatkozó 50 grammos súlyhatárt, hogy egy kis fémlapot tett a borítékokba; sikeresen vette fel a küzdelmet az egyetemes szolgáltatóval. A Poczta Polska válaszul célzottan azokon a területeken vezetett be új szolgáltatásokat, ahol az InPost jelen volt. Hollandiában az új belépő Sandd olyan logisztikai újítást alkalmazott, hogy a szortírozás és szállítás során kikerülhetőek voltak az elosztási központok. (Copenhagen Economics, 2012, 145.o.)

V. Árak alakulása

Az egyetemes postai szolgáltatások területén gyakran szabályozzák az árakat. Ezért a postai árak alakulásának vizsgálata nem mellőzheti az árszabályozás és a szabályozott árak bemutatását. A továbbiakban először az árszabályozás hátterét, okait és módszereit foglaljuk össze, majd a szabályozott árak és a nem szabályozott, versenyzői szegmensek árainak alakulását tekintjük át.

Az árszabályozás célja, oka és háttere a postai piacokon

Az árak szabályozásának alapvető közgazdasági oka, hogy olyan piacokon, ahol valamilyen okból nincs hatékony verseny, a szabályozás pótolja a versenynek az árakat korlátozó hatását és így a piaci szereplők döntéseit és az abból kialakuló piaci kimeneteket hatékony irányba terelje. Különböző közszolgáltatások piacain, köztük a postai piacokon is, az árszabályozás azonban mindig is összefonódott más szabályozói célokkal. Az egyik olyan szabályozói cél, ami általában áthatja a postai iparág szabályozását, és az árak szabályozásával kapcsolatos elvárásokban is szerepet játszik, az egyetemes szolgáltatási elv. Az egyetemes szolgáltatás elve azt kívánja meg, hogy minden uniós felhasználó számára földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül, megfizethető áron és meghatározott minőségben biztosítani kell a postai szolgáltatások meghatározott minimumához való hozzáférést. Európában az egyetemes szolgáltatási kötelezettség biztosításának és finanszírozásának módja sokáig egy mesterséges monopolhelyzet fenntartása volt. A szabályozás az egyetemes szolgáltatók (a nemzeti postavállalatok) számára a szolgáltatások bizonyos nyereséges szegmenseit kizárólagosan fenntartotta (ún. fenntartott szolgáltatások köre), amely területek többletnyeresége finanszírozta e szolgáltatóknak az egyetemes szolgáltatási kötelezettségükből fakadó terheiket. Tehát az egyetemes szolgáltatási elv két módon is befolyásolja a postai szolgáltatások árszabályozását: egyrészt az egyetemes szolgáltatási elv mögött álló jóléti és egyéb hatékonyságbeli¹¹⁷ megfontolások megkívánják az árak kontrollját, másrészt a finanszírozására szolgáló fenntartott szolgáltatási kör olyan adminisztratív belépési korlátokat teremtett, ami bizonyos piaci szegmensekben monopolhelyzetet és más piaci területeken is jelentős piaci erőt hozott létre, ami önmagában is megteremti az árak szabályozásának igényét.

A postai piacokon az utóbbi években zajló piacnyitásnak köszönhetően a potenciális és tényleges belépők elvileg hatékonyan korlátozhatnák az inkumbens postai vállalatok árazási döntéseit, ám a levélküldemények korábbi monopolizált szegmenseinek többségében alig csökkent az egyetemes szolgáltatók domináns piaci részesedése és ennek köszönhető piaci ereje (lásd Kiss (2009) és Kiss (2012)), így hatásos verseny hiányában e területeken továbbra is indokolt lehet az árak szabályozása.

¹¹⁷ A postai iparág szabályozási reformjában – az egyes postai direktívák megszületésekor – rendszeresen használt érv, hogy az Európai Unió versenyképességének javulása megkívánja az információs és kommunikációs szolgáltatások hatékonyságának javítását, és ennek részeként ezen infokommunikációs piacok – köztük a postai piacok – egységes európai belső piacának megteremtését.

Annak vizsgálatában, hogy az adott szolgáltatás árának milyen szintje kívánatos, a közgazdaságtan elméleti modelljei nyújtanak segítséget. E modellekben a szabályozói célok és eszközök, valamint a szabályozás külső feltételrendszere függvényében levezethető az adott körülmények közötti legjobb megoldás. Ezekben a modellekben megmutatható, hogy adott feltételek mellett a költségekkel egyenlő árak a legjobbak-e, vagy a költségeken felül az ár tartalmazzon valamilyen többletet, vagy esetleg a költségek alatti árak optimálisak-e. A szabályozás feltételrendszere és így a szabályozói célok nagyon különbözőek lehetnek. Sokszor a tisztán hatékonysági kritériumok érvényesítését korlátozhatják különböző jóléti célok, mint például az egyetemes szolgáltatási kötelezettség. Az e kötelezettségből fakadó árdiszkrimináció-mentesség elve ugyanis akadályozhatja, hogy az egyes szolgáltatási (mondjuk földrajzi) területeken a tényleges költségeken alapuló árakat alkalmazzanak. Vagyis a vállalatok bizonyos szolgáltatásokat nem értékesíthetnek különböző fogyasztóknak különböző árakon: például földrajzilag kiegyenlített tarifákat kell használniuk függetlenül attól, hogy a tényleges költségek területenként jelentősen eltérhetnek egymástól. A korábbi fenntartott szolgáltatások által biztosított keresztfinanszírozás esetén a magas hálózati költségű (például ritkán lakott vidéki területek fogyasztóinak nyújtott) területi szolgáltatáson keletkezett veszteséget a jövedelmező területeken nyújtott (például sűrűn lakott városi régió fogyasztói vagy nagy üzleti fogyasztóknak nyújtott) szolgáltatás nyeresége ellensúlyozta. Azonban a költségektől ily módon eltérített tarifák a szabad piaci belépés esetén – aminek lehetőségét a piacnyitás megteremtette – nem megfelelően ösztönöznek eredményeznek a belépésre. A területileg egyenlővé tett tarifák a mesterségesen nyereségessé tett piaci szegmensben „túl sok” belépést okoznak (nem hatékony szolgáltatók is belépnek), míg a veszteségessé tett területeken „túl kevés” belépésre ösztönöznek (hatékony szolgáltatók sem lépnek be). Ráadásul az így torzított belépések finanszírozási problémákat is okoznak: a korábban nyereséges területek profitja eltűnik, így az egyetemes szolgáltató egyetemes szolgáltatási kötelezettségéből eredő veszteségei nem térülnek meg más piaci szegmensből származó eredményéből.

Bármilyen árszabályozási elvre is vezetnek a megfelelő szabályozói környezetre alkalmazott elméleti modellek (költségalapúak, vagy a költségektől adott mértékű eltérést ajánlóak). Az egyik fontos módszertani kérdés, abból a helyzetből ered, hogy ha nincs verseny, ami a szolgáltatót hatékony működésre, vagyis az erőforrások hatékony felhasználására, költségminimalizálásra kényszerítse, akkor a szabályozásnak kell a verseny e kényszerítő erejét pótolnia. Ebből az következik, hogy az inkumbens szolgáltató tényleges hálózata, eszközei nem biztos, hogy a költségszámítás alapját adhatják (a top-down modellnek nevezett eljárásban a szolgáltató tényleges hálózatából indulnak ki és annak költségeit bontják le fokozatosan az egyes hálózati elemekre). Ezt az információs problémát fokozza, hogy a szabályozási helyzet aszimmetrikus, a vállalat költségeiről a szabályozó rosszabbul informált és nehezen is tudja verifikálni a vállalat által benyújtott költségadatokat, miközben az inkumbensnek pedig érdekében áll a szolgáltatások költségeit magasabbnak mutatni. Ezért ezen két információs probléma (hatékony működésre ösztönzés (rejtett cselekvés vagy morális kockázat) és költségadatok hitelessége (rejtett információ vagy kontraszelekció)) miatt elterjedt, hogy a szabályozó az inkumbens költségeinek verifikálásához valamilyen viszonyítási pontot (benchmark) alkalmaz. Ez gyakran egy bottom-up modell, ami a hálózat

költségeit egy hipotetikus (tervezett, alulról épített), hatékony mérnöki hálózat modelljéből számítja, vagy az árszabályozás módszerébe megpróbál megfelelő ösztönzőket beépíteni (például az ársapka típusú szabályozás bizonyos elemei, amiről később lesz szó).

A postai iparág európai szabályozásában az árszabályozás gyakorlatát korábban az árak ex ante hatósági megállapítása vagy legalább ex post ellenőrzése dominálta. Később az ársapka típusú szabályozás kezdett elterjedni. Más hálózatos iparágakkal szemben a postai szabályozásban igen kevés példát találni arra, hogy a fentebb említett bottom-up modelleket használnának az inkumbens szolgáltatók költségadatainak verifikálására, néhány tagország szabályozói gyakorlatában inkább az árak nemzetközi összevetését használják viszonyítási alapként.

A továbbiakban áttekintjük, hogy a postai árszabályozásra és a költségek számításnak módjára milyen előírásokat fogalmaznak meg a szabályozás keretét adó uniós jogszabályok, majd az egyes tagországokban alkalmazott szabályozói gyakorlatokat vizsgáljuk. Végül pedig az árak alakulását hasonlítjuk össze, a szabályozott és a nem szabályozott piaci szegmensekben.

Az árakkal kapcsolatos elvárások az Uniós irányelvekben és alkalmazásuk az egyes tagországok szabályozásában

A postai szolgáltatások szabályozásával kapcsolatban az Európai Unió eddig három, egymásra épülő irányelvet fogadott el, amelyekben az árakkal kapcsolatos elvárásokat is rögzítenek. A 97/67/EK irányelv (1. postai direktíva) 5. fejezetének 12. cikke fogalmazta meg azt az elvárást, hogy az egyetemes szolgáltatások részét képező egyes szolgáltatások árai költségeken alapuljanak, átláthatóak és megkülönböztetésektől mentesek, továbbá megfizethetőek legyenek. Ugyanennek az irányelvnek a 14. cikke rendelkezik a fenntartott és a nem fenntartott szolgáltatások költségeiről, amely szerint a közvetlenül felhasználható költségeket csak arra lehet felhasználni, amelyre elszámolták. A közös költségek felosztása történhet közvetlenül az eredetük szerint, amennyiben ez nem lehetséges egy másik költségkategóriának megfelelő arányban, ha a két költségszerkezet között közvetett kapcsolat áll fenn. Amennyiben ez a közvetett költségfelosztás sem valósítható meg, akkor az egyes szolgáltatásokra terhelt költségek alapján egy általános osztótényezőt képeznek és ennek megfelelően osztják fel a maradék kiadásokat. Más elszámolási módszereket csak a nemzeti szabályozó hatóság jóváhagyásával lehet alkalmazni, mely hatóságnak ellenőriznie kell a költségfelosztást.

A 2002/39/EK irányelv (2. postai direktíva) annyival egészítette ki a 97/67/EK irányelv 12. cikkét, hogy az áraknak vissza kell tükrözniük az egyedi és a sztenderd postai küldemények kezelése közötti költségkülönbséget (elmaradó költségeket). Ezeket a kedvezőbb díjakat kell alkalmazni minden ügyfélkör esetén, akik hasonló feltételek mellett veszik igénybe a szolgáltatást. Ezen kívül megtiltotta a fenntartott terület szolgáltatásinak bevételeiből az ezen a területen kívüli szolgáltatások keresztf finanszírozását.

A jelenleg érvényben lévő 3. postai direktíva (2008/6/EK irányelv) 7. cikkéhez tartozó melléklet pontosítja az 1. direktíva 9. cikkének tartalmát, amely az egyetemes szolgáltatási kötelezettség méltánytalan pénzügyi terheit szabályozza. Az egyetemes szolgáltatás nettó költségein a szolgáltatás nyújtása nélkül és nyújtásával elérhető költségszintek különbségét értjük. Figyelembe kell venni az ésszerű nyereséghez való jogot, a költséghatékonysági ösztönzőket valamint a létrejövő nem tárgyi és piaci előnyöket is. Az ilyen méltánytalan nettó költségek megoszthatóak a szolgáltatók vagy a fogyasztók között, akár az általuk finanszírozott kompenzációs alapon keresztül. A 3. Postai irányelv 12. cikke már egyértelműen megfogalmazza a hatékony szolgáltatás nyújtására való ösztönzés igényét. A 14. cikket annyival egészítette ki a 3. postai irányelv, hogy ugyanazokat a költségtényezőket kell figyelembe venni az egyetemes és a nem egyetemes szolgáltatások esetében is.

A postai küldemények árára vonatkozóan a megfizethetőség elvárásának hangsúlyozása gazdasági szempontból nem tűnik igazán indokoltnak, mivel a postai költségek csekély részét képezik egy tipikus háztartás kiadásainak. Az uniós keretszabályozás nem is tartalmaz részletes elvárásokat ezzel kapcsolatban. A tagállamok szabad kezet kaptak annak eldöntésére, hogy milyen módszerekkel ellenőrzik az árak megfizethetőségét. (Copenhagen Economics, 2012, 196.o.)

13. TÁBLÁZAT ■ A nemzeti szabályozó hatóság hogyan ellenőrzi a megfizethetőséget?

Eljárás	Országok
Nincs teszt	CH, EL, FI, HU, LT, LU, LV, RO
Áremelés elfogadása	AT, PL
Alkalmi, többletgyezős értékelés, konzultációk, fogyasztói felmérés	CZ, IE, MT, SI
Ársapka	BE, DE, EE, IT, NL, NO, PT, SE, UK
Fogyasztói árindex-el történő összehasonlítás	ES, SK
Nem választott	BG, CY, DK, IS, LI

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 196.o. alapján

Az átláthatóság és a megkülönböztetés-mentesség nem függetlenek egymástól, mivel minél átláthatóbbak az árak, annál kevesebb lehetőség nyílik a fogyasztók közötti diszkriminációra. A legtöbb országban ez a hatályos árlisták nyilvánossá tételével valósul meg. Néhány országban semmilyen intézkedés nincs; míg néhányban kötelező az árazási alapelvek közzé tétele is, azaz például milyen feltételekkel lehet kedvezményt elérni az alapárból. Két országban kötelező minden egyedileg kialakított árszerződés részleteit a szabályozó hatóság felé jelenteni. (Copenhagen Economics, 2012, 160. és 206.o.)

A Copenhagen Economics (2012) felmérésében a megkülönböztetés mentességet a válaszadó országok fele fogalmazta meg valamilyen formában, leginkább a „hasznos feltételek” melletti szolgáltatásnyújtás előírásaként. Ritkább esetben azt is előírták, hogy a konkurens szolgáltatót is ugyanolyan elbánásban kell részesíteni, mint az általános fogyasztókat. Ezt az adott

országok egyenlő arányban próbálják meg előzetes intézkedések/előírások segítségével biztosítani és utólagos tesztekkel ellenőrizni. Ausztria és Szlovákia esetében mindkét módszert alkalmazzák. (Copenhagen Economics, 2012, 206-207.o.)

14. TÁBLÁZAT ■ Van megfogalmazott kritérium a tarifák átláthatóságára?

Válasz	Országok
Igen	AT, CZ, DE, ES, FR, IE, IT, LT, PT, RO, SE, SI
Nem	BE, CH, EE, EL, FI, HU, LU, LV, MT, NL, NO, PL, SI
Nem válaszolt	BG, CY, DK, IE, IS, LI, UK

A nemzeti szabályozó milyen eszközökkel biztosítja az átláthatóságot?

Eljárás	Országok
Nincs intézkedés	CH, CZ, HU, NL
Nyilvános árlista	AT, BE, EE, ES, FI, FR, DE, EL, IE, IT, LT, LU, LV, MT, PL, PT, RO, SE, SI, SK
Nyilvános árazási alapelvek	EE, LT, PT, SE
Extrák nélküli alapárak	IE
Egyéni megállapodások részletei	EE, SK
Egyéb módszer (fogyasztói jelentések)	NO, SE
Nem válaszolt	BG, CY, IS, LI, UK

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 206.o. alapján

15. TÁBLÁZAT ■ Előírják-e a megkülönböztetés-mentes tarifákat?

Válasz	Országok
Igen	AT, DE, EL, ES, FI, IT, LT, NL, PT, RO, SE, SK
Nem	BE, CH, CZ, EE, FR, HU, LU, LV, MT, NO, PL, SI
Nem válaszolt	BG, CY, DK, IE, IS, LI, UK

Mivel biztosítja a nemzeti szabályozó hatóság a diszkrimináció mentes árakat?

Válasz	Országok
Előzetes árelfogadás és árak nyilvánossá tétele	AT, CY, DE, EL, ES, FR, IE, LU, LV, MT, PL, PT, RO, SK, SI
Utólagos tesztek	AT, BE, CZ, DE, EE, FI, IT, LT, NL, NO, PT, SE, SK
Egyéni megállapodások részletei	BE
Nem alkalmazható	CH

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 207.o. alapján

Költségszámítás módszertani kérdései

Költségalap (HCA vs. CCA). Az árszabályozást megalapozó költségek számítása szempontjából nem mindegy, hogy az eszközöket bekerülési értéken veszik számításba, vagyis múltbeli költségekkel számolnak (HCA – Historical Cost Accounting), vagy jelenbeli (pótlási) költségeken (CCA – Current Cost Accounting). Az előbbi nem ösztönöz kellően a

nem hatékony hálózati elemek fejlesztésére, az utóbbi viszont bizonytalanabbá teszi a vállalatok számára a beruházások megtérülését. Ez a költségalap közti választás nem független a korábban tárgyalt kérdéstől, hiszen egy hipotetikus, hatékony hálózat bottom-up modellje jellegénél fogva csakis a jelenbeli költségeken (CCA) alapulhat, ezzel szemben a vállalat tényleges hálózatából kiinduló top-down modellben megválasztható a költségalap.

A 4. táblázat első két sorában láthatjuk, hogy az egyes tagországokban milyen módszert alkalmaznak a költségalap számításánál.

16. TÁBLÁZAT ■ Költségalap a szabályozói beszámolóhoz

Válasz	Ország
Bekerülési költség	AT, CH, CZ, EL, FI, FR, IE, LU, MT, NL, NO, PL, PT, RO, SE, SI, SK
Aktuális költség	FI
Teljesen felosztott költség vagy tevékenység alapú költség	AT, BE, CZ, DE, EE, EL, ES, FI, FR, HU, IE, IT, LT, LV, LU, MT, NL, NO, PL, PT, RO, SE, SI, SK
Egyéb	IT
Nem válaszolt	BU, CY, DK, IS, LI, UK

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 222.o.

A költségfelosztás módszertana (FAC vs. LRIC). A költségek számításának alapvető kérdése, hogy az árak szabályozása átlagköltségeken, vagy határköltségen alapuljon. Az árszabályozásnak elméleti alapja lehet a Pareto-optimális kibocsátás elérésére való ösztönzés/kényszerítés, ami a határköltség alapú árképzés alapgondolata. A Pareto-optimumban az ár egyenlő kell legyen a határköltséggel, hiszen ebben az esetben a gazdasági profit nulla és a vállalat hatékonyan (éppen a szükséges és elégséges mértékben) használja ki kapacitásait. A határköltség alapú ár így biztosítja egyrészt, hogy a piacon működő vállalatok az általuk elérhető legmagasabb gazdasági hatékonysággal működjenek, másrészt, ilyen ár mellett a (nettó) fogyasztói többlet - vagy általánosabb megfogalmazásban a társadalmi jóléti többlet - a lehető legnagyobb. A határköltség alapú árképzés megvalósításának van néhány problémája. Az egyik, hogy bizonyos körülmények között a határköltséggel egyenlő árak nem biztosítják a vállalat összes költségének a megtérülését. Természetes monopóliumok esetén, amikor a költségek („gyenge”) szubadditivitásának elve (Baumol-Panzar-Willig, 1982) érvényesül, nevezetesen: $c(\sum_{i=1}^n q_i) \leq \sum_{i=1}^n c_i(q_i)$, a határköltséggel egyenlő ár veszteséget okoz a vállalatnak. Ez a probléma minden olyan iparágban megjelenik, ahol a vállalatoknak jelentős fix költségeik vannak. A hálózatos iparágakra általában jellemző az állandó költségek jelentős aránya a költségek szerkezetében. Ez a postai iparágra is igaz, ahol az állandó költségeknek e meghatározó nagysága elsősorban a kézbesítés jelentős fix költségeiből származik.¹¹⁸ Így a szolgáltatók hosszú távú működésének biztosítása érdekében e veszteséget kompenzálni kell. Ennek egyik lehetősége, hogy az ár ennél magasabb legyen; akkora, hogy a vállalat legalább nulla gazdasági profitot érjen el, vagyis az ár fedezze az egy termékre eső átlagos költséget. Ez tehát az átlagköltség

¹¹⁸ Lásd erről Cohen–Chu [1997] 13.o., Cohen és szerzőtársai [2004] 3-19.o., Kiss (2009) 277.o.

alapú árképzéshez vezet. A határköltség alapú árképzés másik problémája, hogy az elméleti modellekben levezett határköltséget nem olyan egyszerű a valóságban azonosítani és számítani. Erre is megoldás lehet az átlagköltség alapú árképzés, hiszen az a vállalat összes költségeiből és a termékének, szolgáltatásának volumenéből könnyebben számítható.

A szabályozásban sokáig népszerű teljesen felosztott költségek (Fully Allocated Cost – FAC, vagy Fully Distributed Cost – FDC) elve tulajdonképpen átlagköltség alapú árszabályozást eredményez, hiszen a vállalat minden költségét forgalomarányosan szétosztják a hálózati elemek között és ebből számolnak egységköltséget. A másik, a szabályozói gyakorlatban gyakran népszerű megoldás az előbbi két problémára az inkrementális költségek használata. Ez a hosszú távú különbözeti költségeken (Long Run Incremental Cost – LRIC) alapuló megközelítésmód sajátja. Az inkrementális költségek addicionális, vagy más néven különbözeti költségeket jelentenek. Egy LRIC modellben azt kell számszerűsíteni, hogy adott szolgáltatás biztosítása mennyi (elkerülhető) többletköltséget okoz a szolgáltatónak. Aztán ezen addicionális (különbözeti) költségeket leosztják az egyes szolgáltatásegységekre. Tehát egy szolgáltatásegységnek a LRIC modellben számított költsége tulajdonképpen egy átlagos különbözeti költséget, vagy másként fogalmazva a határköltség átlagos nagyságát mutatja (ezért nevezik olykor hosszú távú átlagos különbözeti költségnek is (Long Run Average Incremental Cost)), vagyis a LRIC modell a határköltség alapú árképzést igyekszik közelíteni. Persze ebben az esetben is fennállhat az a probléma, hogy ezen LRIC költségeken alapuló árak nem fedezik a vállalat összes költségét. Ezt kompenzálhatják úgy, hogy a különbözeti költségeken felüli általános és közös költségek fedezésére a LRIC költségre a végén ráraknak egy többletet (mark-up), vagyis a LRIC költségszámítás végén a közös költségeket felosztva még hozzáadják a modellben kapott átlagos különbözeti költségekhez. Ez azonban már a vállalatok termelési és allokációs döntéseit torzítani fogja.

Tehát elsősorban a közös költség felosztásának módja tesz különbséget a teljesen felosztott költségek (FAC) és a hosszútávú különbözeti költségek (LRIC) alapján történő elszámolás között. Amennyiben a közös költségek számottevőek, úgy a FAC módszer várhatóan túlbecsli az elkerülhető költségeket (ha nem kellene egyetemes szolgáltatást nyújtani), míg a LRIC viszonylag pontosabb eredményre vezet. Minál nagyobb a „különbözet” rész a LRIC elszámolásban, annál közelebb kerül az eredmény a FAC módszeréhez. A két módszer különbözik az eszközök értékelésének módjában is. Az LRIC módszer a folyó értéken tartja nyilván, míg az FAC használata esetén többnyire a bekerülési költségeken számítják az eszközök értékét. Bár a befektetett eszközök kis részét képezik a költségeknek az eszközök emelkedésének hatására az LRIC hajlamos magasabb költségeket eredményezni. (Frontier Economics, 2013, 74-75.o.)

A közös költség felosztására a legtöbb ország az EPMU (Equi-Proportional Mark-Up, Egyenlő-arányú kulcs) módszert alkalmazza, ahogy az a következő táblázatban látható. Ennél a típusú FAC eljárásnál a közös költségeket a költség, mennyiség vagy árbevétel arányában osztják szét az egyetemes és nem egyetemes termékek és szolgáltatások között (közvetett és közvetlen költségek szerinti felosztás). Népszerűsége az egyszerűségének köszönhető, bár nem tükrözi a valós képet a költségszerkezetről, hiszen a keresleti hatásokat figyelmen kívül hagyja. (Copenhagen Economics, 2012, 224.o.)

17. TÁBLÁZAT ■ Közös költség felosztásának módszere

Válasz	Országok
EPMU (egyenelő-arányú felosztás)	AT, BE, CH, CZ, DE, FR, IE, LT, MT, NL, PL, PT, RO, SE, SI, SK
Hosszú távú (átlagos) különbözeti költség	DE, ES, LU
Ramsey árazás	DE
Egyéb	AT, CZ, EE, EL, FI, HU, NO, SE
Nem válaszolt	BG, CY, DK, IS, IT, LI, LV, UK

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 224.o.

Az egyetemes szolgáltatási kötelezettség nettó költségének számítása. Az egyetemes szolgáltatások áraival kapcsolatos elvárásokban az is megjelenik, hogy ezen egyetemes szolgáltatási kötelezettség terheinek meg kell térülnie a szolgáltatók számára. Ezért ezen szolgáltatások árainak szabályozását az is érinti, hogy hogyan számítják e terheket. Az egyetemes szolgáltatás terheinek számításával kapcsolatos elvárás, hogy azoknak nettó költségeken kell alapulniuk. Ezen nettó költségek számolására jelenleg 3 módszert alkalmaznak:

- hiány megközelítés teljesen felosztott költségekkel (Deficit Approach – DA)
- nettó elkerülhető költség (Net Avoidable Cost – NAC)
- jövedelmezőség költség (Profitability Cost Approach – PCA)
(Frontier Economics, 2013, 4.o.)

A DA megközelítésben a veszteséget termelő egyetemes szolgáltatások összes veszteségét csökkentik azoknak az egyetemes szolgáltatásoknak a profitjával, amelyeken nyereséget tudtak elérni. $\sum_{i=1}^n C_i - R_i$, $i = 1, 2, \dots, n$ (Frontier Economics, 2013, 36.o.)

A NAC eljárás során az egyetemes szolgáltatásokat különböző dimenziók szerint elemzik (célterület, feladó típusa, stb.). Ebben az esetben a nettó költség a minden területen egységes árazás kötelező alkalmazásából fakad. A különbség a DA módszerhez képest, hogy ez esetben csak a veszteséges területek számítanak (ahol a költségek meghaladják a bevételeket): $\sum_{i=1}^n C_i - R_i$, ahol $R_i < C_i$, $i = 1, 2, \dots, n$ (Frontier Economics, 2013, 38.o.)

A PCA módszerben az egyetemes szolgáltatás nettó költsége az egyetemes szolgáltató által a liberalizált piacon elérhető profitok különbségéből számítandó (egyetemes szolgáltatás nyújtásával és nélküle). (Frontier Economics, 2013, 43.o.)

Van számos különbség a módszerek között. A DA módszer során tulajdonképpen azt feltételezzük, hogy az egyetemes szolgáltatás-nyújtási kötelezettség megszűnése esetén az inkumbens az összes ilyen szolgáltatással felhagy. A NAC módszer esetén csak a veszteséges szolgáltatások nyújtása szűnne meg, míg a PCA módszer szerint rugalmasan úgy alakítaná át

a termékeit a szolgáltató, hogy maximalizálja a profitját. Egy másik különbség az, hogy a DA eljárásban a teljesen felosztott költségek (FAC) koncepcióját alkalmazzák, míg elméletben a másik kettő esetben az elkerülhető/járuvékos költségeket. A gyakorlatban a NAC módszert számítják a teljesen felosztott költségekre alapozva is. (Frontier Economics, 2013, 4.o.)

A szolgáltató hatékonyságát egyedül a PCA megközelítésben veszik figyelembe. Bár lehetőség lenne rá a gyakorlatban a NAC módszernél sem és a DA módszernél sem támaszkodnak a hatékonysági szempontokra. A módszerek az egyetemes szolgáltatás megszüntetésének keresletre gyakorolt hatását is különbözőképpen értékelik. A PCA megközelítés e keresletre és az egyetemes szolgáltató piaci részesedésére gyakorolt hatást is figyelembe veszi. A NAC módszer esetén nincs kizárva annak a lehetősége, hogy ezt is számításba vegyék, erre azonban az eddigi gyakorlatban még nem volt példa. A legszerteágazóbb adatigénye a PCA megközelítésnek van, míg a DA eljáráshoz szükséges a legkevesebb adat. Az alábbi ábrán láthatjuk, hogy összesen 12 országot találni, ahol az egyetemes szolgáltatás nettó költségét számítják valamelyik módszerrel. (Frontier Economics, 2013, 4-5. és 51.o.). Jellemző, hogy azon országokban, ahol a piacnyitás korábban megtörtént főként a piaci elvárásokat jobban megragadó PCA eljárást alkalmazzák.

18. TÁBLÁZAT ■ Miért nem vagy milyen módszert alkalmaz nettó költségelszámolásra?

Válasz	Országok
DA módszer	BE, EE, IT, NL (folyamatban)
NAC módszer	BU, DK (2007), ES, IE, NO (2002-ig)
PCA módszer	DK (2008), FI, NL (2012), NO (2002-től), SK, UK
Az egyetemes szolgáltató nem kért kompenzációt	CY, DE, DK, EL, FI, FR, IE, LT, MT, PT, RO, SE, SI, UK
Nincs olyan jogszabály, ami elvárná	BE, CZ, FI, FR, HR, HU, LT, LU, PL, PT, RO, SE, SI, UK
Más okból nem szükséges	FI, LU, LV, SE, SI, UK

Forrás: Frontier Economics 2013, 6. és 31.o. alapján

Az árszabályozás területei és módszerei az uniós tagországokban

Az egyetemes szolgáltatások árszabályozásának szükségességét a postai irányelvek nem mondják ki nyíltan, azonban számos országban alkalmazzák őket. Ugyanakkor a szabályozott árú küldemények köre eltérő az egyes országokban. A 7. táblázat első hét oszlopa összefoglalja, hogy az egyes tagországokban mely piaci szegmensekben szabályozzák az árakat. A legtöbb tagországban az árszabályozás az egyetemes szolgáltatásokra vonatkozik, de van, ahol az egyetemes szolgáltatásoknak csak azon szegmenseire terjed ki, ahol nincs érzékelhető verseny.

19. TÁBLÁZAT ■ Milyen területeken szabályozzák az árakat

Szabályozott az ár az alábbi piacokon?

	Egyedi feladási levelek	Csoportos levél feladás	Csoportos reklámküldemények	Újságok, magazinok	Nem-elsőbbségi levelezés	Egyedi feladási csomagok	Csoportos csomag feladás	Készítettek-e nettó költség tanulmányt (2012-ig)	Egyetemes szolgálatot támogatták-e közpénzekből	Egyetemes szolgálatot támogatták-e a kompenzációs alaphoz	Állami tulajdon (%)
Ausztria	I	I	I	I	-	I	I	N	N	I	52,8
Belgium	I	I	I	N	I	I	I	I	N	N	50+
Bulgária	I	-	-	N	I	I	-	N	N	N	100
Horvátország	I	-	-	-	I	I	-	N	N	I	100
Ciprus	I	I	N	N	N	I	N	N	N	I	100
Csehország	I	-	-	-	-	I	-	N	N	I	100
Dánia	I	-	I	N	I	I	I	N	N	I	100
Észtország	I	-	N	-	-	I	N	I	N	I	100
Finnország	I	N	N	N	I	I	N	N	N	N	100
Franciaország	I	I	I	I	I	I	N	N	N	I	100
Németország	I	-	I	I	-	I	-	N	N	I	26
Görögország	I	I	I	I	I	I	I	I	N	I	90
Magyarország	I	N	N	N	I	I	I	N	N	I	100
Izland	I	I	N	I	I	-	-	N	N	I	100
Írország	I	I	I	-	-	I	-	-	N	N	100
Olaszország	I	I	N	I	N	I	N	I	I	I	100
Lettország	I	I	N	N	I	I	N	N	N	I	100
Liechtenstein	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
Litvánia	I	-	N	-	I	I	-	N	N	N	100
Luxembourg	I	I	N	-	-	I	-	N	N	I	100
Málta	I	I	I	I	-	I	I	N	N	I	0
Hollandia	I	N	N	N	N	I	N	N	N	N	0
Norvégia	I	I	I	I	I	I	N	I	I	N	100
Lengyelország	I	N	N	N	I	I	N	N	I	I	100
Portugália	I	I	-	I	I	I	I	N	N	I	100
Románia	I	I	I	I	I	I	I	N	N	I	75
Szlovákia	I	I	I	I	I	I	I	I	N	I	100
Szlovénia	I	-	-	I	N	I	N	N	N	I	100

Spanyolország	I	I	N	N	N	I	I	I	I	I	100
Svédország	I	I	I	I	I	I	I	I	N	N	100
Svájc	I	I	-	I	I	I	I	I	N	N	100
Egyesült Királyság	I	N	N	N	I	I	N	N	N	I	100

Forrás: WIK-Consult, 2013b, 1-128.o. alapján

Általánosságban elmondható, hogy a versenyt torzító jelenségek megakadályozására az országok különböző módszereket vezetnek be. A árszabályozás időzítése alapján megkülönböztethetünk előzetes (ex ante) és utólagos (ex post) szabályozást. Az előzetes elbírálás előnye, hogy alkalmazásával megelőzhetők a problémák, míg az ex post szabályozás csak utólag teszi lehetővé, hogy helyrehozzuk az esetleges visszaélések következményeit.

Az ex ante és ex post ár számításának módszerének különbségei a következő képlet segítségével domboríthatók ki. $P_t = (1 - \alpha) * c_t^* + \alpha * c_t$, ahol P_t az ár, c_t^* a várt egységköltség, c_t az aktuális egységköltség és α a költségtúllépésből a fogyasztók által viselt részarány. (CERP, 2009, 20. és 25.o.)

Az előzetes eljárás több módon is teljesíthető. Az előzetes árelfogadás során a szabályozó hatóság elbírálja az előzetes költséganalízisen alapuló ármódosítási igényt. A hatóság vizsgálja a jogszabályi megfelelést, mielőtt megadja az engedélyt és életbe léphetnek a változások. A következő elbírálásig a téves költséganalízisből származó hátrányokat (és esetlegesen az előnyöket is) az egyetemes szolgáltató viseli. Ebben a keretben a szolgáltató nem képes a fogyasztóra hárítani a téves becslésekből származó költségtöbbletet, így a végeredmény $P_t = c_t^*$ lesz. Amennyiben lehetősége van a szolgáltatónak az áremelési igényét bejelenteni időbeli megszorítások nélkül, akkor a hatékonyság javítására nem kell törekednie. Amennyiben van minimális várakozási idő két áremelésre vonatkozó kérés beterjesztetősége között, úgy megéri a szolgáltatónak növelnie a hatékonyságát. (CERP, 2009, 25-6.o.)

Az előzetes árelfogadásnak versenyjogi előnyei vannak, segíthet megelőzni a keresztfinanszírozást és a költség alatti árazást, amelyet a keresztfinanszírozásból valószínűsítenek meg a versenyző piacokon. A nem versenyzői piacokon pedig segíthet megakadályozni a túlárzást. Hátránya a módszernek, hogy túl nagy terhet ró a szabályozó hatóságokra és a szolgáltatóra a költségek ellenőrzése, igazolása, továbbá, hogy a költségek nem megfelelő számítása és verifikálása rossz ösztönzőkhöz vezethet. Amennyiben a költségkalkuláció során teljesen felosztják a költségeket a tevékenységek alapján, e módszer túl korlátozóvá válik. További hátránya, hogy az eljárás nem túl rugalmas, csak jelentős időbeli késéssel reagál a piac körülmények változására. (Copenhagen Economics, 2012, 214.o.)

A visszamenőleges rendelkezés (fallback provision) az előzetes eljárás olyan módoszata, ahol az egyetemes szolgáltató előzetesen bejelenti az ármódosítási szándékát, de a szabályozó hatóság nem végez előzetes elfogadást, viszont ellenőrizheti az árakat ex post. (Copenhagen Economics, 2012, 213.o.)

Az ársapka/árplafon szabályozás esetén is előzetesen meghatározott árakat kell alkalmaznia a szolgáltatónak (azaz ez is egyfajta ex ante eljárás). Általános formája:
$$\sum_{i=1}^n \frac{q_{i,t-1} * p_{i,t-1}}{\sum_i q_{i,t-1} * p_{i,t-1}} * \frac{(p_{i,t} - p_{i,t-1})}{p_{i,t-1}} \leq RPI_{t-1} - X_t, \text{ minden } i = 1, 2, \dots, n - re$$
, ahol t-1 a jelenlegi, t pedig az ársapkával szabályozni szándékozott időszak, p_t az adott időszak (t vagy t-1) szolgáltatásának az egységára, $q_{i,t-1}$ az i-dik szolgáltatásból a szabályozni kívánt időszakot közvetlenül megelőző időszakban értékesített mennyiség, X_t a következő időszakra elvárt termelékenység-növekedés és RPI_{t-1} a referencia időszak kiskereskedelmi árindexe. A kiskereskedelmi árindex estében a viszonyítási alap lehet a fogyasztói árindex (CPI), munkaerőköltség-index (LCI) vagy egyéb inflációs index. A hatékonyság javításának ösztönzését biztosítja az elvárt termelékenység-növekedési változó (X_t) alkalmazása. A kereszt-finanszírozás elkerülése érdekében egy árplafon-szabályozás alá tartozó kosárba csak a hasonló termelés-karakterisztikájú szolgáltatások kerülhetnek. Egyrészt fontos, hogy a verseny intenzitása hasonló legyen az egy kosárba kerülő termékeknél, másrészt hogy megegyező mértékű termelékenység-növekedést várjon a szabályozó az egy kosárba sorolt szolgáltatások esetén. (CERP, 2009, 31-32.o.)

Amikor szolgáltatási kosárra állapítja meg a szabályozó az ársapkát, a szolgáltatónak lehetősége van a kosáron belül az egyedi árakon alakítani. Az ársapka szabályozás egyik előnye, hogy megelőzhető vele a túlzó árazás, miközben bizonyos mértékű rugalmasságot is biztosít a vállalat számára, hogy a piac változásaira reagálhasson. Hátránya viszont, hogy a gyorsan változó piaci viszonyokat leíró paraméterek valós értékeinek megállapítása bonyolult. Ha pedig a paraméterek értékei nem felelnek meg a tényleges piaci feltételrendszernek, akkor a vállalatok alkalmazkodóképességét korlátozhatják is. (Copenhagen Economics, 2012, 215.o.)

Ebben a módszerben megvan az ösztönzés a költségek csökkentésére, ezáltal a hatékonyság növelésére. Az „X-faktor” megállapításakor figyelembe kell venni a kiinduló ár és a hatékony szolgáltatásnyújtáshoz tartozó költség szint arányát is. Mivel az ársapka szabályozás a költségek csökkentését jutalmazza, ez nem kívánatos mellékhatásként arra is ösztönözheti a szolgáltatókat, hogy a minőséget csökkentsék, például a fix postahelyek, a levélszekrények számának vagy a kézbesítés gyakoriságának a csökkentésével. Az árplafon szabályozás számítási módjának igazításával büntethető a minőségromlás. Kiegészíthető a képlet úgy, hogy a hatékonyságon kívül más szempontokat/paramétereket is figyelembe lehessen benne venni. Az egyes szolgáltatásoknál meghatározásra kerül egy cél- és egy minimum érték, melyek indikátorait súlyozottan egy minőségi indexben összegezve beépíthetnek az ársapka képletébe. A szolgáltató teljesítményének függvényében az indexnek megfelelően csökkenő (vagy kisebb mértékben emelkedő) árakkal kompenzálják a fogyasztókat a gyengébb szolgáltatási minőségért. (CERP, 2009, 33., 35. és 38.o.)

Az ex post szabályozásban utólagosan ellenőrzik a szabályoknak való megfelelést. A versenyt korlátozó magatartások utólagos vizsgálatának eszköze. Többnyire azokban az országokban és területeken sikeres, ahol már kialakult megfelelő mértékű verseny, ahol nincs olyan szereplő, aki vissza tudna élni a domináns helyzetével. Ebben a módszerben nincs

ösztönzés a hatékonyság növelésére, mivel az utólagos elszámolás miatt az összes költség visszanyerhető és elszámolható. A korábban vázolt $P_t = (1 - a) \cdot c_t^* + a \cdot c_t$ képletben a helyére 1-et írhatunk, feltételezve, hogy a fogyasztó viseli az összes túlköltséget, a végeredmény $P_t = c_t$ lesz. (CERP, 2009, 20-21.o.)

A hatékonyságra ösztönzésen kívül hátrány még, hogy a szolgáltató sokáig alkalmazhatja a magasabb árakat, mielőtt a módosítást előírná számára a szabályozó. A beavatkozás késlekedhet, ha nincs olyan piaci szereplő, aki felhívja a szabályozó figyelmét a problémára. Előnye, hogy egyszerűbb számítani, mivel nincs szükség a költségek várható jövőbeni változásait becsülni, hanem a szolgáltató tényleges pénzügyi és a szabályozó számára készített költség számláiból számítható. (Copenhagen Economics, 2012, 214-215.o.)

Az alábbi táblázatok foglalják össze, hogy az egyes tagországokban milyen árszabályozási módszereket alkalmaznak.

20. TÁBLÁZAT ■ Alkalmazott árszabályozási módszerek

Ország	Előzetes árelfogadás	Ársapka	Utólagos ellenőrzés
AT	egyedi feladásúak	nincs	minden egyetemes szolgáltatás
BE	egyedi feladásúak	egyedi feladásúak	-
BU	nincs információ		
CH	termékek 50 grammig	nincs	-
CY	nincs információ		
CZ	minden egyetemes szolgáltatás	nincs	minden postai szolgáltatás
DE	minden egyetemes szolgáltatás	egyedi feladásúak	minden postai szolgáltatás
DK	nincs információ		
EE	nincs	minden egyetemes szolgáltatás	egyedi feladásúak (engedélyhez kötöttek)
EL	minden postai szolgáltatás	nincs	minden postai szolgáltatás
ES	egyedi feladásúak	nincs	minden egyetemes szolgáltatás
FI	nincs	nincs	minden egyetemes szolgáltatás
FR	nincs	minden egyetemes szolgáltatás	-
HU*	nincs	nincs	egyedi feladásúak
IE	termékek 50 grammig	nincs	minden egyetemes szolgáltatás
IS	nincs információ		
IT	minden egyetemes szolgáltatás	minden egyetemes szolgáltatás	-
LI	nincs információ		
LT	minden egyetemes szolgáltatás	-	minden postai szolgáltatás
LU	egyedi feladásúak	nincs	-
LV	minden egyetemes szolgáltatás	nincs	minden egyetemes szolgáltatás
MT	minden egyetemes szolgáltatás	nincs	-
NL	minden egyetemes szolgáltatás	minden egyetemes szolgáltatás	-
NO	egyedi feladásúak	egyedi feladásúak	minden egyetemes szolgáltatás
PL	minden egyetemes szolgáltatás	nincs	-
PT	minden egyetemes szolgáltatás	fenntartott egyetemes szolgáltatások	nem fenntartott egyetemes szolgáltatások
RO	minden egyetemes szolgáltatás	nincs	-
SE	nincs	egyedi feladásúak	minden postai szolgáltatás

SI	minden egyetemes szolgáltatás	nincs	-
SK	minden egyetemes szolgáltatás	-	-
UK	-	egyedi feladásúak	-

A táblázat a 2012-ben érvényes szabályozási gyakorlatot mutatja be

* Magyarországon 2012 végéig előzetes hatósági ármegállapítás volt a fenntartott szolgáltatásokra, 2013-tól pedig ársapka szabályozás lépett életbe az egyetemes szolgáltatásokra.

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 219.o.

21. TÁBLÁZAT ■ Az alkalmazott árszabályozási módszerek piaci szegmensenként bontva

	Egyedi feladású levelek	Csoportos levélfeladás	Csoportos reklámküldemények	Újságok, magazinok	Nem-elsőségi levelezés	Egyedi feladású csomagok	Csoportos csomagfeladás
ex-ante	AT, BG, CY, EL, ES, IE, IS, LT, LU, LV, MT, RO, SI, SK	AT, CY, EL, IS, LU, LV, MT, RO, SK	AT, CY, EL, MT, RO, SK	AT, CH, EL, FR, MT, RO, SI	BG, EL, IS, LT, LV, RO, SK	AT, BG, CY, EL, ES, LT, LU, LV, MT, RO, SI, SK	AT, EL, MT, RO, SK
ársapka	AT, BE, DE, EE, FR, HU, IT, NL, NO, PL, PT	FR, IT, NO, PT	FR, PT	IT, NO	BE, FR, HU, PL, UK	BE, EE, FR, IT, NL, NO, PL, PT	FR
ex-post	DK, FI, HU, SE	DE, ES, SE	DE, DK, SE	DE, SE, SK	DK, FI, SE	DE, DK, FI, HU, SE	DK, ES, HU, SE

WIK-Consult, 2013a, 141.o.

Az egyedi feladású levelek esetében Izland csak a fenntartott területen alkalmaz ex ante elbírálást, míg Németországban csak a domináns inkumbens esetén van ársapka szabályozás, a többiekre ex post eljárás vonatkozik. Málta esetén ex ante jóváhagyás szükséges a piaci dominanciával rendelkező inkumbensnek, míg a többi piaci szereplőre ársapka szabályozás vonatkozik. (WIK-Consult, 2013a, 141.o.)

Belgiumban az ársapka szabályozás képlete a minőség növelésére irányuló ösztönzőt is tartalmaz: ha a küldemények 95%-a időben megérkezik, az minőségi bónuszként beszámít az ársapkába. (RAND Europe, 2011, 145.o.)

Láthatjuk e táblázatok adataiból, hogy bár az ársapka típusú szabályozást egyre több területen kezdték átvenni, az árak költségalapú ex ante elbírálása még mindig igen elterjedt a postai iparágban.

A magyar szabályozás. Magyarországon 2012 végéig (a teljes piacnyitásig) előzetes hatósági ármegállapítás volt. Az egyetemes szolgáltatásokon belül csak a fenntartott körbe tartozó postai küldemények árait szabályozták, annak ellenére, hogy a nem fenntartott egyetemes szolgáltatások területén sokáig nem volt versenytársa a Magyar Posta Zrt.-nek, így sem a piaci verseny, sem a szabályozás nem korlátozta az egyetemes szolgáltató e körbe tartozó szolgáltatásainak díjait. A szakminisztérium *ex ante* szabályozta az árakat (NFM, korábban GKM, illetve IHM); minisztériumi rendeletben határozták meg a fenntartott szolgáltatások hatósági árait.

A teljes piacnyitás után Magyarországon is ársapka szabályozás lépett életbe. 2013. január elsejétől az egyetemes szolgáltatás keretében egyedi feladású, 50 grammot meg nem haladó belföldi levélküldemények¹¹⁹ és hivatalos iratok¹²⁰ postai díjainak meghatározásának módját a 67/2012. (XII.15.) NFM rendelet tartalmazza. Az ársapkát küldeménytípusonként kell meghatározni, és a növekedési üteme az egyes években a fogyasztói árindexhez kötött. A fogyasztói árindex MNB általi legutolsó előrejelzését (RPI_{t-1MNB}) alapnak tekintve annak emelkedése esetén jogosult a postai szolgáltató díjat emelni, míg csökkenés prognosztizálása esetén köteles csökkenteni.

Az előrejelzés esetleges pontatlanságára való tekintettel a tényleges árváltozástól (KSH által közzétett adat) (RPI_{t-1KSH}) való eltérést inflációs korrekciós tényezőként ($Z_t = RPI_{t-1MNB} - RPI_{t-1KSH}$) kell figyelembe venni a következő évben esedékes árváltoztatáskor. Amennyiben hatékony szolgáltatásnyújtás esetén is veszteséges a szolgáltató, akkor mentesül a díjcsökkentési kötelezettség alól és az inflációs korrekciós rátát sem kell alkalmaznia. (A veszteséget a Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság felé kell bemutatni.) A postai szolgáltató ezen kategóriába tartozó küldeményeinek tárgyévi árváltozását a következő módon lehet kiszámolni:

$$\Delta V_t = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{ti} * p_{ti} + \sum_{j=1}^m q_{tj} * p_{tj}}{\sum_{i=1}^n q_{ti} * p_{t-1i} + \sum_{j=1}^m q_{tj} * p_{t-1j}} - 1 \right) * 100\%$$

Amennyiben a szolgáltató mégsem így számolja ki az árváltozás mértékét, úgy hatósági korrekciós tényező ($X_t = \Delta V_{t-2} - \Delta P_{t-2}$) alkalmazására kerülhet sor. Ez a hatósági korrekciós tényező megjelenik a hatósági árformába tartozó szolgáltatások éves átlagos díjváltozásának maximális mértékében: $P_t = RPI_{tMNB} - Z_t - X_t$.

Sajnos az új ársapka-szabályozás nem tartalmaz olyan hatékonysági korrekciós tényezőt, amely megfelelően ösztönözné a szolgáltatókat a hatékonyság növelésére (költségcsökkentésre) a nem versenyzői, szabályozott árú piaci szegmensekben, ezáltal az ársapka-szabályozás egyik fontos előnye vész el.

¹¹⁹ mennyisége és ára a tárgyévben q_{ti} és p_{ti} , ára a tárgyévet megelőző évben p_{t-1i}

¹²⁰ mennyisége és ára a tárgyévben q_{tj} és p_{tj} , ára a tárgyévet megelőző évben p_{t-1j}

A postai szolgáltatások árainak alakulása az EU-ban és Magyarországon

A postai szolgáltatások árainak alakulását 2004 és 2011 között a 10. táblázat foglalja össze. A korábbi 7. táblázat adataiból láthatjuk, hogy az egyedi feladású levelek (első oszlop) és az egyedi feladású csomagok (ötödik oszlop) szegmensében minden országban szabályozzák az árakat. A továbbiakban tárgyaljuk e szabályozott árú valamint a nem szabályozott, versenyzői piaci szegmenseket is.

A Copenhagen Economics 2012-es tanulmányában vizsgálta az árak alakulását a 2004-től 2011-ig terjedő időszakban. Az árak változása mögött több hatás áll, melyek intenzitása különböző az egyes években, nem lehet egyedi tényezőkkel magyarázni. A fő megállapításaik a következők voltak:

- a csomagok és az egyedi feladású levelek esetén az árak az inflációt meghaladó mértékben nőttek,
- az üzleti szolgáltatások (például a tömeges feladású levélküldemények) ára az inflációval megegyező mértékben növekedett (jellemzően versenyző területek),
- a pénzügyi válságot követően az áremelkedés üteme mérséklődött,
- a belföldi, elsőbbségi levelek áremelkedésének üteme lassabb volt azokban az országokban, ahol ársapka szabályozás volt érvényben,
- a belföldi, nem elsőbbségi levelek esetén az áremelkedés mértéke megegyezett az ársapka szabályozást alkalmazó és nem alkalmazó országokban. (Copenhagen Economics, 2012, 31.o.)

22. TÁBLÁZAT ■ Az árak alakulása 2004 és 2011 között (reál ár)

Termék	Éves növekedési ütem	
	2004-2011	2009 után
Egyedi feladású belföldi, elsőbbségi levél, 20g	+1,5%	+0,4%
Egyedi feladású belföldi, nem elsőbbségi levél, 20g	+2,6%	+0,9%
Tömeges belföldi, nem elsőbbségi levélfeladás, 20g (10.000 darab)	+0,4%	-1,3%
Tömeges belföldi, nem elsőbbségi, előválogatott levélfeladás, 20g (10.000 darab)*	+0,0%	+0,4%
Tömeges belföldi, nem elsőbbségi, előválogatott levélfeladás, 20g (100.000 darab)	+0,1%	-0,5%
Egyedi feladású belföldi, elsőbbségi csomag, 1kg	+0,9%	+0,2%
Egyedi feladású belföldi, nem elsőbbségi csomag, 1kg	+1,1%	-0,3%
Tömeges belföldi csomagfeladás, 1kg (10.000 darab)	+1,0%	-2,3%
Egyedi feladású belföldi, standard csomag, 2kg	+1,5%	-0,7%

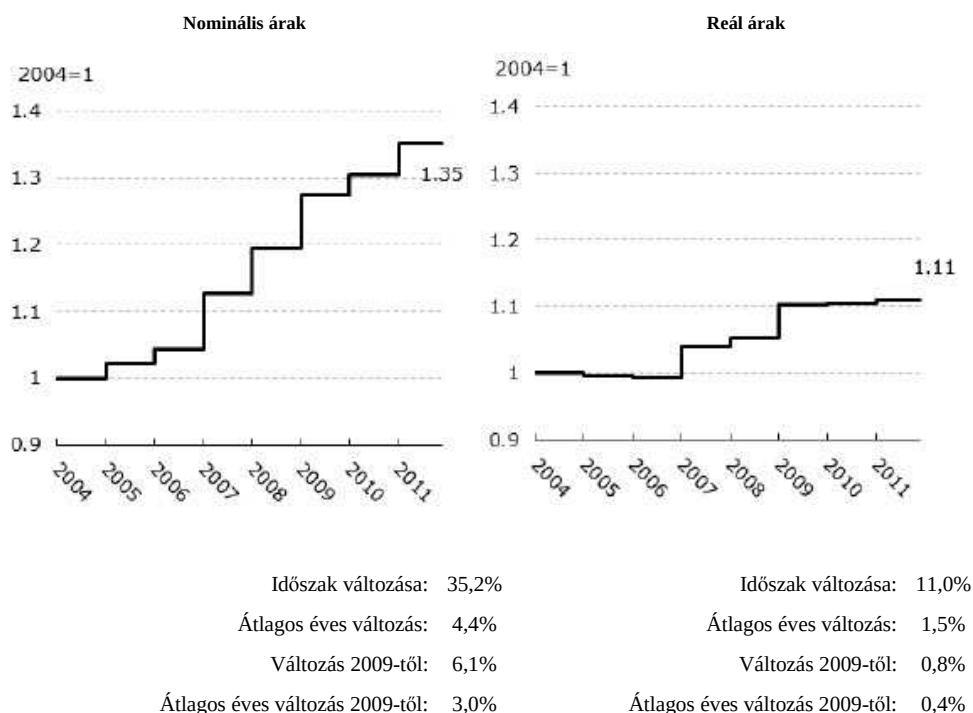
* Románia nélkül, mivel ott 2008-ban nagy árkilengések voltak

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 252.o.

Egyedi feladású belföldi, elsőbbségi levél, 20g

A vizsgált 26 országban (AT, BE, CH, CZ, DE, DK, EE, EL, ES, FI, FR, HU, IE, IT, LT, LU, MT, NL, NO, PL, PT, RO, SE, SI, SK és UK) az árak erősen megemelkedtek mind nominális (35%), mind pedig reál (11%) értelemben. Ez a 4,4%-os évenkénti nominális növekedés a 2009-es pénzügyi válság után 3%-ra mérséklődött, ami reálértelemben 0,4%-ot jelentett évente. (Copenhagen Economics, 2012, 39.o.)

16. ÁBRA ■ Egyedi feladású belföldi, elsőbbségi levél, 20g árváltozása 2004-2011 között

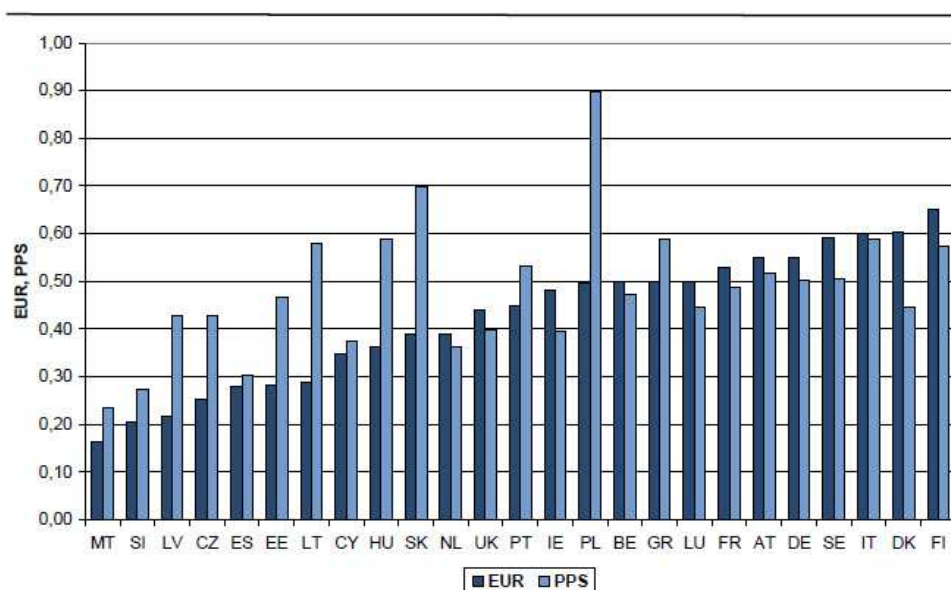


Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 40.o.

Az együttes hatást érdemes megvizsgálni a piacnyitás állapota szerinti megbontásban is. Azokban az országokban, ahol a teljes piacnyitás csak 2013-ban következett be 10%-kal magasabb volt az áremelkedés reálmértéke, mint ott ahol már korábban teljesen liberalizált volt a piac (AT, BE, DE, DK, EE, ES, FI, FR, IE, IT, NL, PT, SE, SI és UK). Ez azonban nem elsősorban a verseny hiányának (vagy a korábban piacnyitó országok oldaláról megfogalmazva: az erőteljesebb versenynek) köszönhető. A jelenség egyik magyarázata lehet, hogy a piacnyitás előtt álló országokban (CH, CZ, EL, HU, LT, LU, MT, NO, PL, RO és SK) az árak alacsonyabb szintről indultak, ahogy ez a 2. ábrán megfigyelhető. Magyarázatot jelenthet a különbségre az árszabályozás jelenléte is. Az egyetemes szolgáltatóknak azon országokban, ahol nincs ársapka szabályozás, inkább megvan a lehetőségük, hogy áraikat a fogyasztói árindex növekedésének mértékén felül emeljék. Az áremelkedés előzetes kérvényezéséhez kalkulálhattak például termelői árindex-el is. Mivel az ársapka szabályozásban megjelenő ösztönzők hatása hosszabb ideig tart a másik két

szabályozáshoz viszonyítva, ezért ennek jelentősebb az áremelkedést mérséklő szerepe. (Copenhagen Economics, 2012, 40. és 72.o.)

17. ÁBRA • Egyedi feladású belföldi, elsőbbségi levél, 20g feladásának ára országonként 2005-ben



Az árak egyrészt a 2005-ös átváltási arányoknak megfelelően EUR-ra illetve az Eurostat 2005-ös PPP értékeinek megfelelően PPS-re (vásárlóerő standardra) lettek konvertálva.

Finnszország (22%), Svédország (25%) és Szlovénia (20%) árai ÁFA-t tartalmaznak.

Azokban az országokban, ahol a levéllel kapcsolatban kedvezmények érhetőek el a csökkentett tarifák szerepelnek.

Forrás: WIK-Consult, 2006, 211.o.

A következő táblázat adataiból láthatjuk, hogy azon országokban, ahol ársapka szabályozást alkalmaztak, az árak kisebb mértékben nőttek e piaci szegmensben (az ársapkát alkalmazó országok (BE, EE, FR, DE, IT, NL, PT, SE és UK) között Norvégia adata nem szerepel, mivel csak 2007 óta alkalmazza a módszert¹²¹). Ugyanakkor óvatosan kell rátekintenünk az e szelekció alapján kirajzolódó különbségre, mivel elfed más lényeges eltéréseket a két csoportban szereplő országok piaci feltételrendszerei között. Például az ársapka szabályozást alkalmazó országokon belül nagyobb arányban találunk a teljes piacnyitást korábban megvalósító tagállamokat, míg a nem ársapka szabályozást alkalmazók nagyobb hányada olyan tagország, amelyekben a teljes piacnyitás még nem történt meg a vizsgált időszakban.

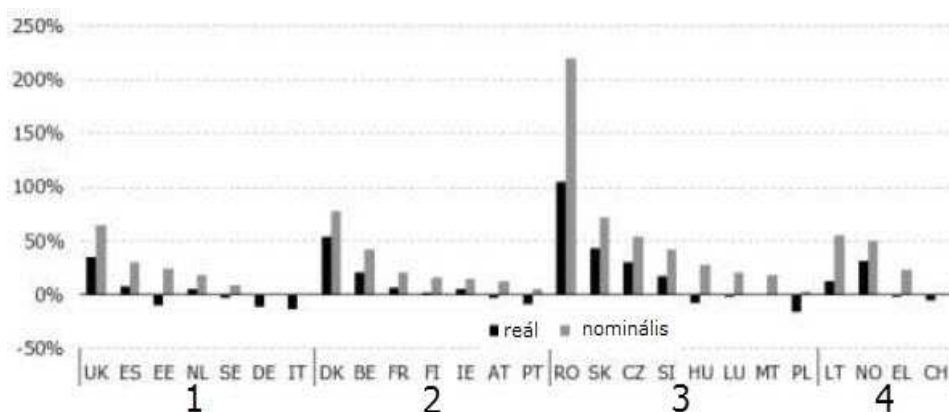
¹²¹ Továbbá Románia is kimaradt az ársapkát nem alkalmazó országok közül, mert nagyon torzította volna a képet. Romániában drasztikus áremelés volt, így ha Romániát is bevették volna a vizsgálatba, akkor a 2004-2011 közötti átlagos ármozgás 21,7%-ra emelkedne a 12,4%-ról (Copenhagen Economics, 2012, 72.o.)

23. TÁBLÁZAT ▪ Egyedi feladású elsőbbségi levelek árváltozása 2004-2011 között, ársapka szabályozás alkalmazása szerint, reálárak

	Országok, amelyek az ársapka szabályozást	
	alkalmazzák	nem alkalmazzák
Átlagos árváltozás 2004 és 2011 között	3,4%	12,4%
Átlagos éves árváltozás 2004 és 2011 között	0,5%	1,7%
Átlagos árváltozás 2009-től	2,4%	2,4%
Átlagos éves árváltozás 2009-től	1,2%	1,2%

Forrás: Copenhagen Economics 2012, 72.o.

18. ÁBRA ▪ Egyedi feladású belföldi, elsőbbségi levél, 20g árváltozása 2004-2011 között



Országcsoporthat	Átlag	Medián	Átlag	Medián
	reál árak		nominális árak	
Teljes piacnyitás és verseny (1)	1,1%	-3,7%	20,8%	17,9%
Teljes piacnyitás verseny nélkül (2)	10,5%	5,2%	26,8%	15,4%
Nincs teljes piacnyitás de van verseny (3)	21,2%	8,6%	56,9%	34,9%
Nincs teljes piacnyitás és nincs verseny (4)	9,0%	5,1%	31,9%	36,2%
Összes ország	11,0%	2,8%	35,2%	21,2%

Forrás: Copenhagen Economics 2012, 42.o.

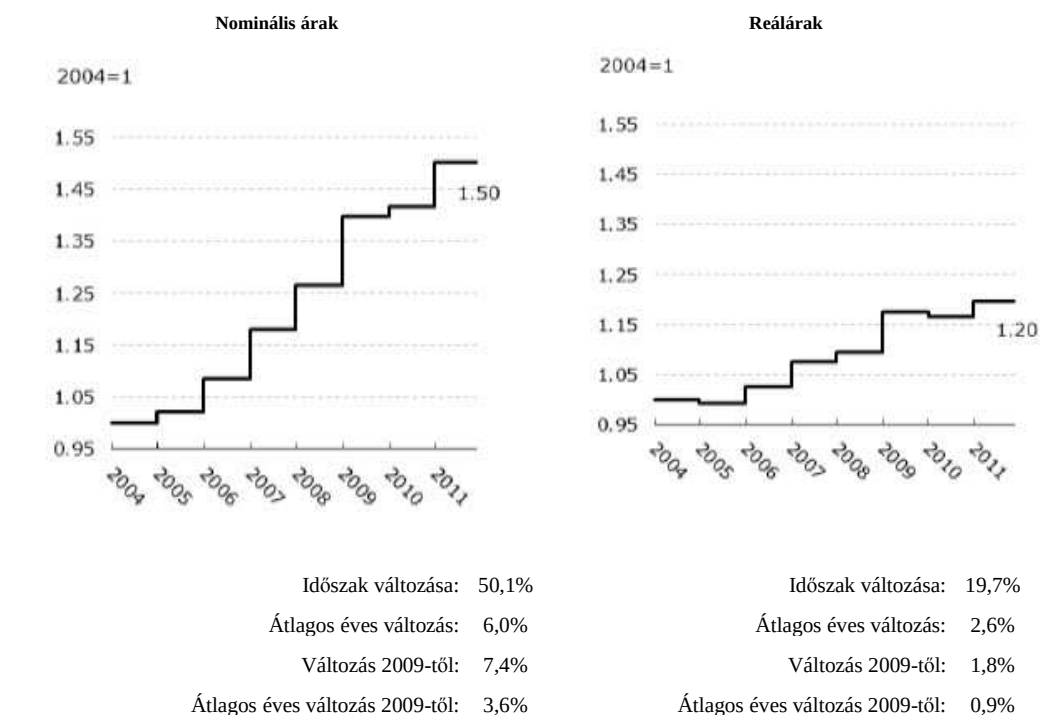
Megfigyelhető számos ország, ahol az egyedi feladású belföldi kézbesítésű, elsőbbségi 20 g-s levélfeladás reálárak csökkentek. Többnyire azokban az országokban, amelyek levélfeladási piacán verseny van (Észtország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország és Svédország) de ellenpéldaként csökkent Ausztriában, Görögországban, Portugáliában és Svájcban is. A mediánokat vizsgálva nem találunk lényeges különbséget a verseny megléte szempontjából, de a teljes piacnyitás előtti és utáni megkülönböztetés eltérő arányokat mutat a

nominális árak esetében. A reálárak esetében eltérés csak a versenyzői helyzetben van, teljes piacnyitás után lévők esetén csökkenés 3,7%-kal, míg az előtte állók esetén 8,6%-os növekedés. Az átlagok esetén kisebb különbségek mindenhol kialakultak, de a legnagyobb a liberalizált piacú országok reálárai esetén található, ahol azok a versenyben csak 1,1%-kal emelkedtek, míg a verseny hiányában 10,5%-kal. (Copenhagen Economics, 2012, 41-2.o.)

Egyedi feladású belföldi, nem elsőbbségi levél, 20g

Spanyolországban az elsőbbségi (drágább, korábbi kézbesítési határidejű) feladás nem elérhető, ott csak normál feladásra van mód. Van több olyan ország is, ahol pedig a nem elsőbbségi levélfeladás nem elérhető. A vizsgált 16 országban (BE, CH, DK, EL, FI, FR, HU, LT, LV, NO, PL, PT, RO, SE, SK és UK) e piaci szegmensben 2004-ről 2011-re a nominális árak 50%-kal, a reálárak 19,7%-kal emelkedtek. Hasonlóan az elsőbbségi feladású levelekhez itt is megfigyelhető, hogy 2009 után az áremelkedés üteme számottevően mérséklődött. (Copenhagen Economics, 2012, 43.o.)

19. ÁBRA • Egyedi feladású belföldi, nem elsőbbségi levél, 20g árváltozása 2004-2011 között

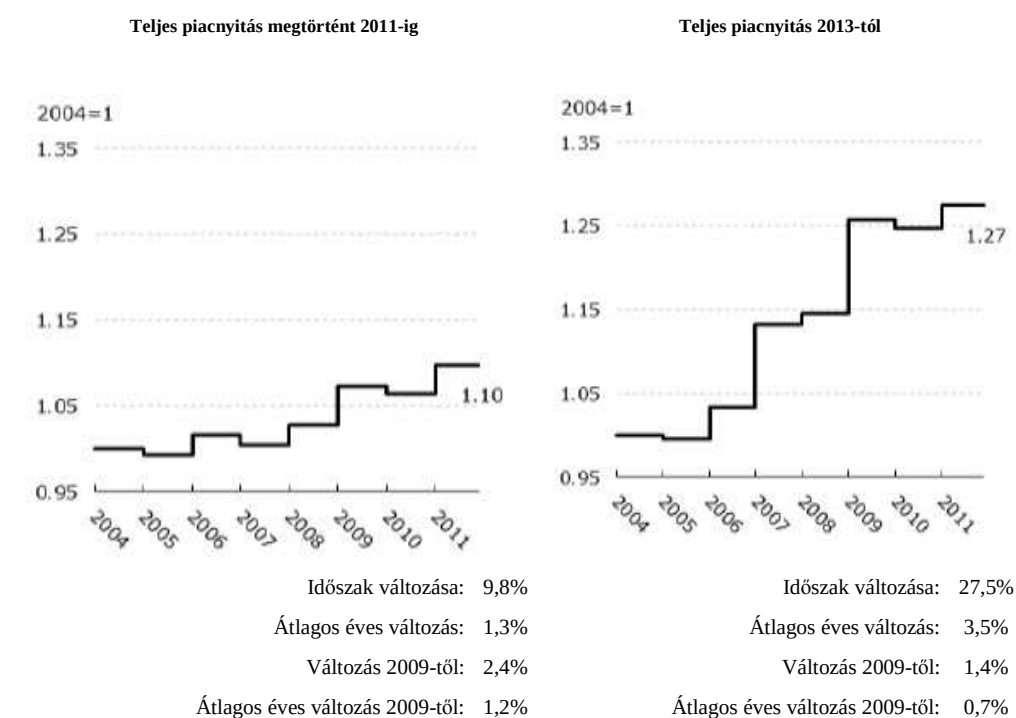


Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 44.o.

Hasonló trendek figyelhetők meg a piacnyitás szerinti tagolásban is az elsőbbségi és a nem elsőbbségi levélfeladás között. A nem elsőbbségi területen is jobban emelkedtek az árak

2011-ig azokban az országokban, ahol a teljes piacnyitás még nem történt meg addig. A bázis itt mindkét területen szűkített, hiszen nem-elsőbbségi feladásra a teljes piacnyitáson átesett országok közül csak BE, DK, FI, FR, PT, SE és UK esetén van lehetőség, míg a nem teljesen nyitott piacú országok közül CH, EL, HU, LT, LV, NO, PL, RO és SK adatait tartalmazza az összehasonlítás. Az árnövekedésben megfigyelt közel háromszoros (9,8%-os és 27,5%-os növekedés) különbséghez kapcsolódóan itt is érdemes hozzátenni, hogy az árak alacsonyabb szintről indultak azon országokban, ahol a teljes piacnyitás még nem történt meg a vizsgált időszakban. Megfigyelhetjük, hogy a válság után itt is jelentősen visszaesett a reálár emelkedésének üteme. (Copenhagen Economics, 2012, 43.o.)

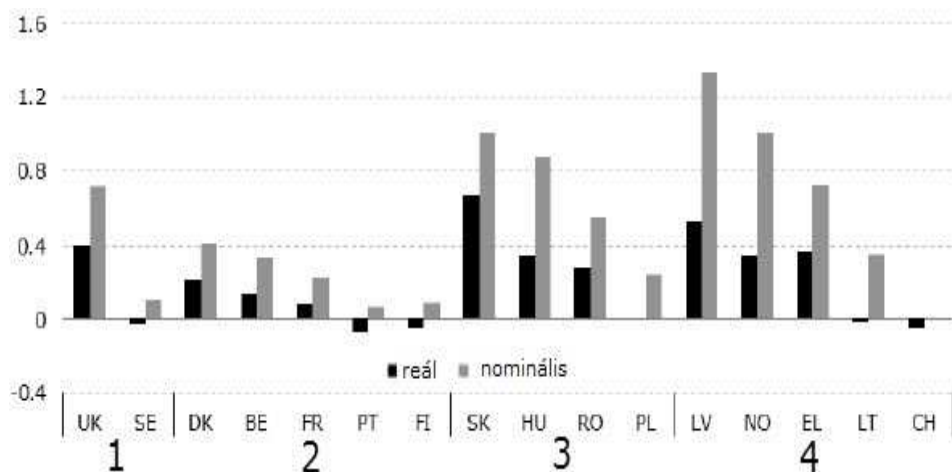
20. ÁBRA • Egyedi feladású belföldi, nem elsőbbségi levél, 20g árváltozása 2004-2011 között, reál árak



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 45.o.

Az egyedi feladású belföldi kézbesítésű, nem elsőbbségi 20 g-s levélfeladás reálárjai csak olyan országokban csökkentek, ahol nem alakult ki verseny (Finnország, Litvánia, Portugália és Svájc). Ehhez hasonlóan az átlagos reálár-emelkedés is a versennyel rendelkező csoportokban magasabb volt mindkét típusnál. A teljes piacnyitás előtt állóknál verseny hiányában 6,1% szemben a 18,8%-kal, míg a piacnyitáson átesetteknél 23,4% szemben a 32,6%-kal. Ezek az eredmények teljesen ellentétesek az elvárásokkal, ezért óvatosan kezeljük a kapott eredményeket. Magyarázatul szolgálhat a kapott adatokra az a tény, hogy a verseny inkább a csoportos levélfeladásnál éleződik ki és nem az egyedi feladás esetén, ezért a különbségeket más tényezők okozhatják és nem pusztán a verseny megléte vagy hiánya. (Copenhagen Economics, 2012, 45.o.)

21. ÁBRA ▪ Egyedi feladású belföldi, nem elsőbbségi levél, 20g árváltozása 2004-2011 között



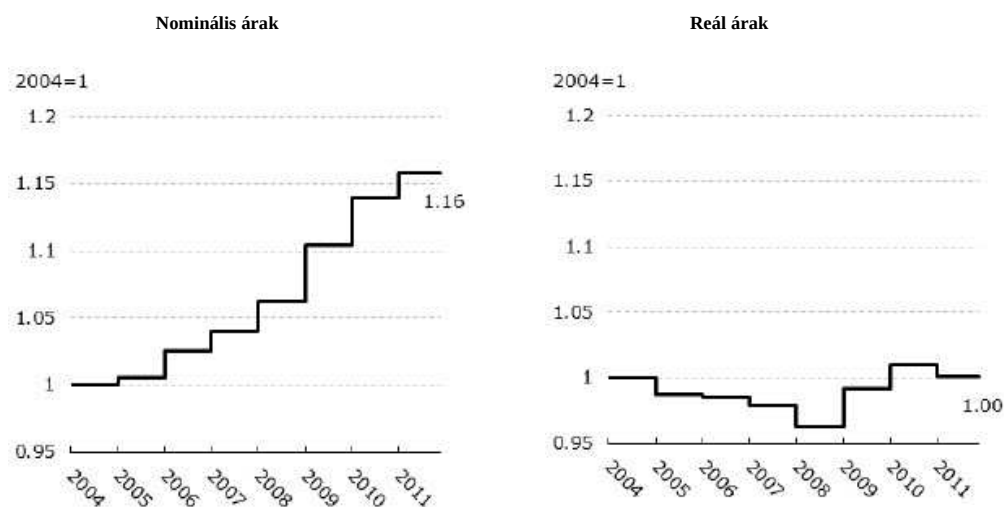
Országcsoport	Átlag	Medián	Átlag	Medián
	reál árak		nominális árak	
Teljes piacnyitás és verseny (1)	18,8%	18,8%	40,7%	40,7%
Teljes piacnyitás verseny nélkül (2)	6,1%	7,8%	22,6%	22,2%
Nincs teljes piacnyitás de van verseny (3)	32,6%	31,3%	66,5%	71,0%
Nincs teljes piacnyitás és nincs verseny (4)	23,4%	34,6%	68,1%	72,2%
Összes ország	19,7%	17,7%	50,1%	38,1%

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 46.o.

Tömeges feladású belföldi, előválogatott 20g (10.000 darab)

Az uniós postai szolgáltatók bevételeinek 87%-a ezen a szolgáltatási területen keletkezik. Ebbe a kategóriába tartoznak az olyan nagy mennyiségben feladott levélpostai küldemények, melyek karakterükben nagyon hasonlóak. A különböző közüzemi szolgáltatók számlái, a banki egyenlegértesítők tipikusan ilyenek. E piaci szegmensben 2004 és 2011 között a nominális árak 16%-kal emelkedtek, de ez reálértéken szinte alig érzékelhető 0,1%-kos emelkedést jelentett az összehasonlítható országokban (BE, CH, FI, FR, DE, IE, IT, LT, MT, NL, NO, PT, SE és UK), ami nem meglepő, hiszen ebben a szegmensben a legnagyobb a versenynyomás. (Copenhagen Economics, 2012, 51.o.)

22. ÁBRA ▪ Tömeges feladású belföldi, előválogatott levelek, 20g (10.000 darab)
árváltozása 2004-2011 között



Időszak változása: 15,9%

Átlagos éves változás: 2,1%

Változás 2009-től: 4,9%

Átlagos éves változás 2009-től: 2,4%

Időszak változása: 0,1%

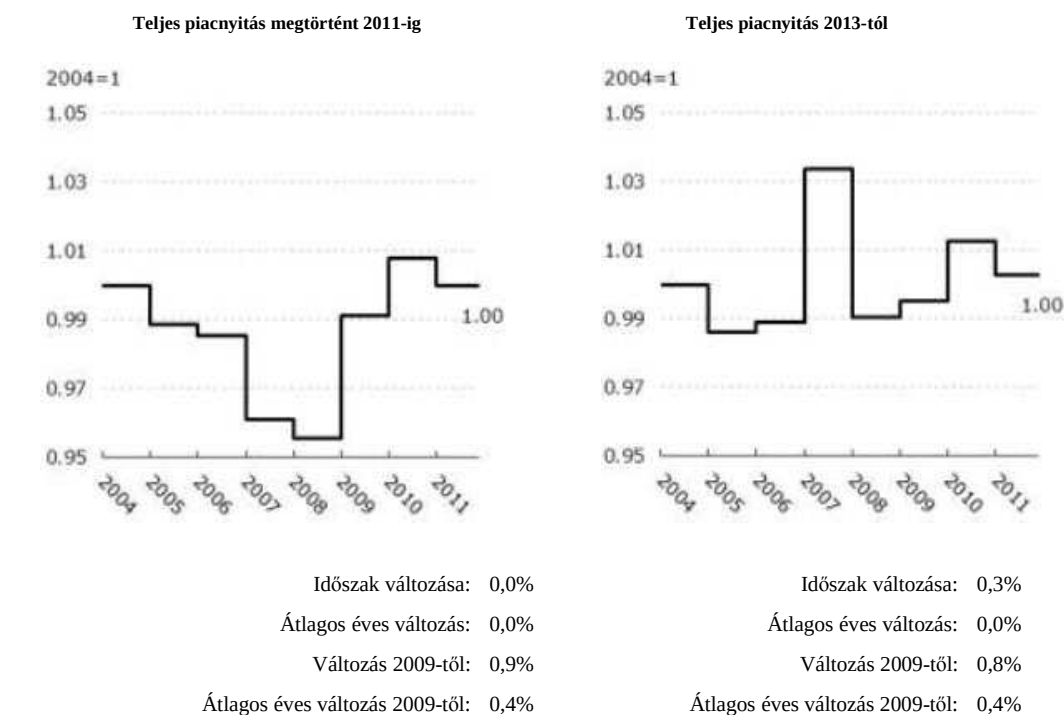
Átlagos éves változás: 0,0%

Változás 2009-től: 0,9%

Átlagos éves változás 2009-től: 0,5%

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 52.o.

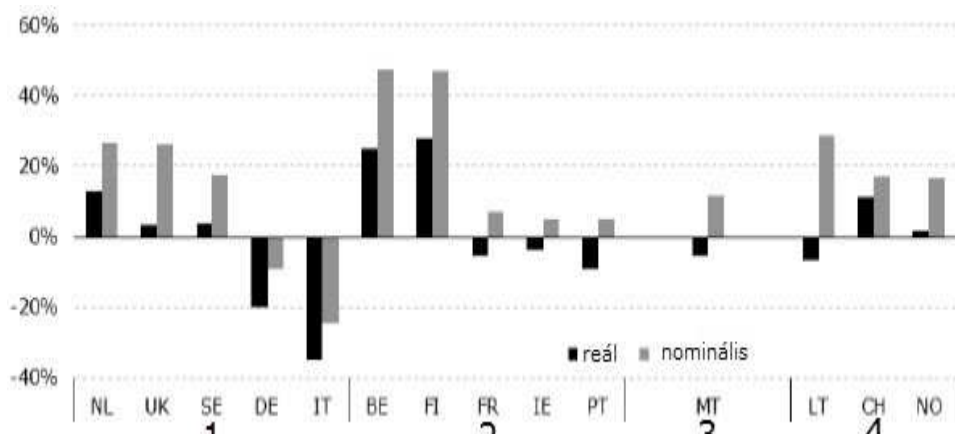
23. ÁBRA ▪ Tömeges feladású belföldi, előválogatott levelek, 20g (10.000 darab) 2004-2011 között, reál árak



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 53.o.

A teljes piacnyitás szerinti bontás elenyésző különbségeket mutat, bár más utat jártak be a két kategória országai. Ez annak is köszönhető, hogy e piaci szegmensben már hamarabb kialakult érzékelhető verseny azon országokban is, ahol a teljes piacnyitás még nem történt meg. A teljes piacnyitáson korábban átesett országok (BE, DE, FI, FR, IE, IT, NL, PT, SE és UK) reálárak 2007-ben csökkentek és onnan emelkedtek vissza 2009-ben. A teljes piacnyitást 2013-ig halasztó országokban (CH, LT, MT és NO) 2007-ben váratlan emelkedés, majd 2008-ban ugyanarra a szintre történő visszazuhanás következett be a reálárakban. (Copenhagen Economics, 2012, 52.o.)

24. ÁBRA ▪ Tömeges feladású belföldi, előválogatott levelek, 20g (10.000 darab) árváltozása 2004-2011 között



Országcsoporthat	Átlag	Medián	Átlag	Medián
	reál árak		nominális árak	
Teljes piacnyitás és verseny (1)	-6,9%	3,5%	7,3%	17,4%
Teljes piacnyitás verseny nélkül (2)	6,9%	-3,7%	22,3%	7,2%
Nincs teljes piacnyitás de verseny (3)	-5,3%	-5,3%	11,8%	11,8%
Nincs teljes piacnyitás és verseny (4)	2,1%	1,5%	20,8%	17,2%
Összes ország	11,0%	-1,1%	15,9%	16,9%

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 54.o.

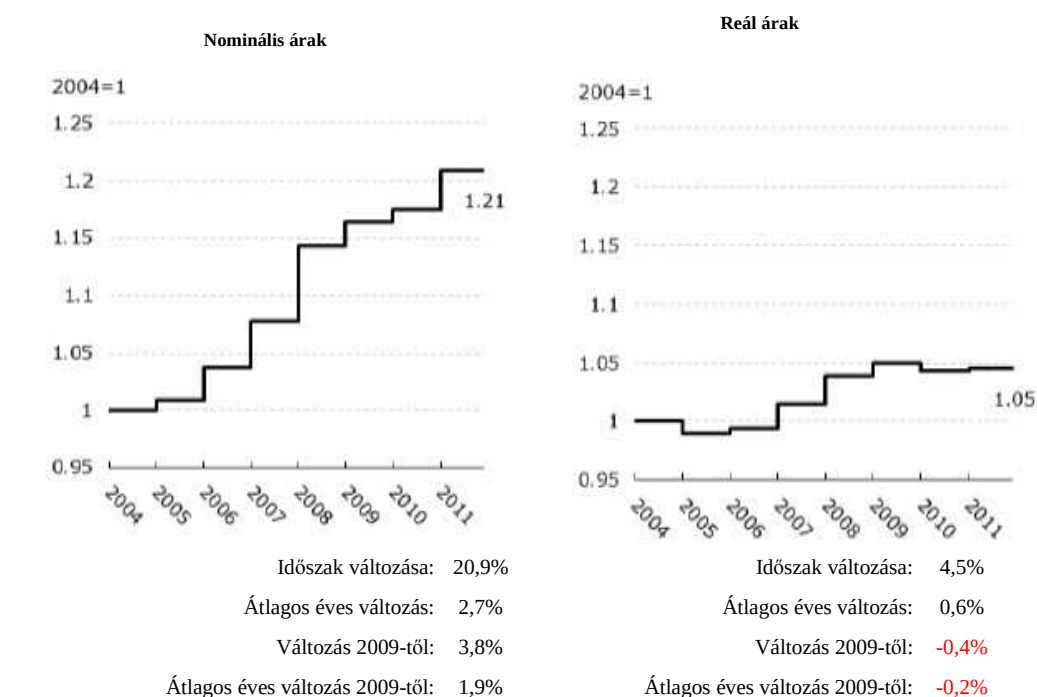
A piacnyitás szempontjából nem láthatóak egyértelmű különbségek, azonban a verseny szerinti megkülönböztetésből vonhatók le következtetések. Az aktív versenytársak jelenléte számottevően hat az árakra az üzleti típusú levelek (például tömeges levélfeladás, Címzett reklámküldemények) esetén, szemben az egyedi feladásúakkal, mivel inkább ezeken a területeken versenyeznek. Azokban az országokban ahol verseny volt 6,9%-kal (liberalizált piac) és 5,3%-kal (piacnyitás előtt állók) csökkentek az átlagos reálárak. A versenyhelyzetet nélkülöző országokban ezzel szemben emelkedtek az árak 6,9%-kal (TP) és 2,1%-kal (NTP). A 24. ábrából az is leolvasható, hogy nem általánosíthatunk a két különböző helyzetben, mivel az Egyesült Királyságban, Hollandiában és Svédországban a versenyszituáció ellenére is emelkedtek a reálárak; míg Franciaországban, Írországban, Litvániában és Portugáliában verseny hiányában is csökkentek az árak. Azt is megfigyelhetjük a piacnyitás utáni, versenyző piaccal rendelkező országoknál, hogy a medián pozitív (3,5%). Az előbb említett 3 országgal (NL, SE és UK) szemben csak kettőben csökkentek az árak (Németország és Olaszország), igaz mivel az árcsökkenés nagyobb mértékű volt, mint az áremelkedés, ezért az átlagok negatívak. A liberalizált, de nem versenyző piaccal rendelkező országok esetén fordított a helyzet, a medián negatív és az átlag pozitív. Megállapítható, hogy az árak alakulását több dolog befolyásolja, mint az irányelvek átültetése és a verseny megléte. (Copenhagen Economics, 2012, 53-4.o.)

Címzett reklámküldemények

A tömeges feladású levelekkel összehasonlítva ezen a területen mind a nominális mind a reálárak emelkedtek, 20,9%-kal nominálisan és 4,5%-kal reálértéken. A 2004 és 2011 közötti időszakban ez évi 2,8%-ot illetve 0,6%-ot jelent. Leolvasható a 25. ábráról, hogy a reálárak emelkedése (évi 1,9%-kal) a pénzügyi válságig tartott, 2009-től kis mértékben csökkent (évi 0,2%-kal). Az adatok 16 országra (BE, CH, DE, DK [csak 2006-2011], ES, FI, FR, IE, IT, MT, NL, NO, PL, PT, SI, SK és UK) vonatkoznak. Romániában 500%-os emelkedés volt,

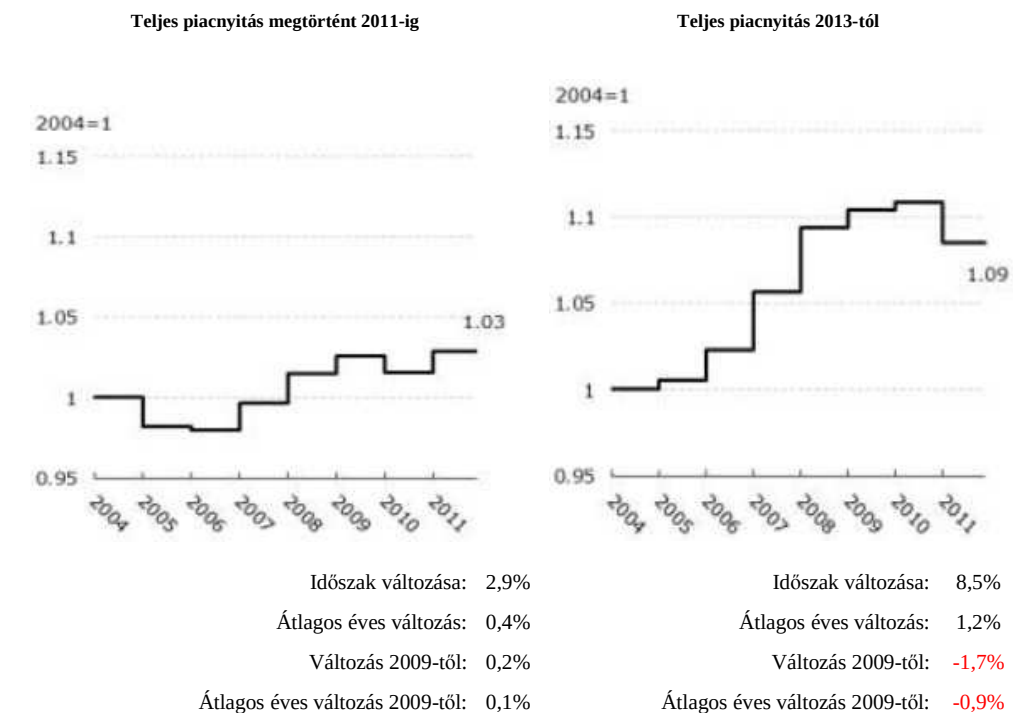
ezért kilógó esetként kimaradt az adatokból. A tömeges feladású levelekkel szemben itt jobban megfigyelhető a különbség a liberalizált (2,8%) és a még teljes liberalizáció előtt álló (8,5%) országok reálárának növekedésében. A trend a 2009-es válságnál fordult meg. A piacnyitás előtt álló országoknál (CH, MT, NO, PL és SK) 1,7%-kal csökkentek ezt követően az árak, míg a liberalizált piacú országoknál (BE, DE, DK [csak 2006-2011], ES, FI, FR, IE, IT, NL, PT, SI és UK) alig érzékelhetően 0,2%-kal emelkedtek. (Copenhagen Economics, 2012, 56.o.)

25. ÁBRA ▪ Címzett reklámküldemények (belföldi, 50g, (100.000 db) előválogatott) árváltozása 2004-2011 között



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 56.o.

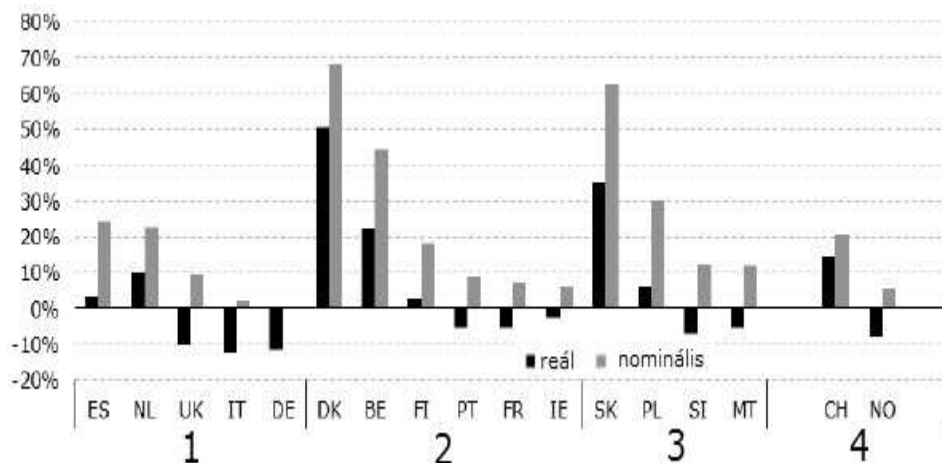
26. ÁBRA ▪ Címzett reklámküldemények (belföldi, 50g, (100.000 db) előválogatott) árváltozása 2004-2011 között



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 57.o.

A versenyzői piaccal nem rendelkező országok esetén jelentősen csökkentek a reálárak Franciaországban, Írországon és Norvégiában, de ennél jobban csökkent számos országban, ahol verseny tapasztalható (Egyesült Királyság, Németország, Olaszország és Szlovénia). Figyelemreméltó emelkedések is voltak mind a versenyzői (Szlovákia), mind a nem versenyzői (Belgium és Dánia) országokban. (Copenhagen Economics, 2012, 57.o.)

27. ÁBRA • Címzett reklámküldemények (belföldi, 50g, (100.000 db) előválogatott) árváltozása 2004-2011 között



Országcsoport	Átlag	Medián	Átlag	Medián
	reál árak		nominális árak	
Teljes piacnyitás és verseny (1)	-4,3%	-10,3%	11,7%	9,5%
Teljes piacnyitás verseny nélkül (2)	10,4%	0,2%	25,6%	13,5%
Nincs teljes piacnyitás de verseny (3)	7,3%	0,3%	29,2%	21,3%
Nincs teljes piacnyitás és verseny (4)	3,2%	3,2%	13,0%	13,0%
Összes ország	4,5%	-2,4%	20,9%	12,5%

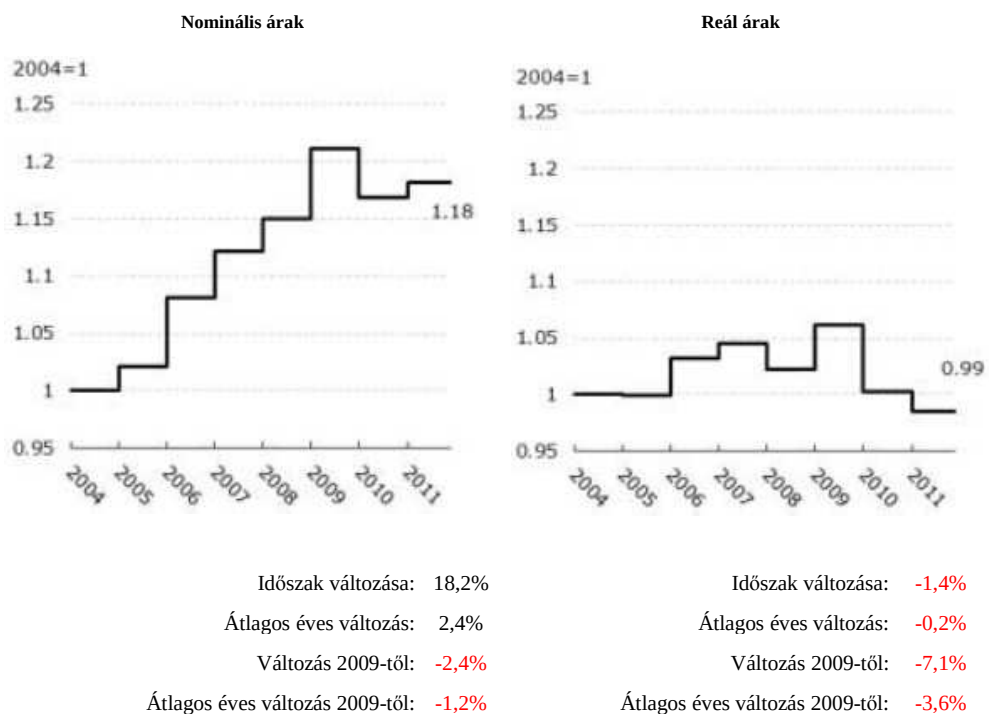
Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 58.o.

Címzetlen reklámküldemények

Ezek olyan postai küldemények, amelyek szigorú értelemben nem is számítanak postai szolgáltatásnak, hisz végső formájukban nem tartalmazzák a címzett címét. Mivel ez a terület nem számított az egyetemes szolgáltatások közé itt alakult ki a legrégebben a verseny. A szolgáltatók, amelyek nyújtanak ilyen szolgáltatást általában ugyanazt a kézbesítési hálózatot használják, mint a címzett küldemények esetén.

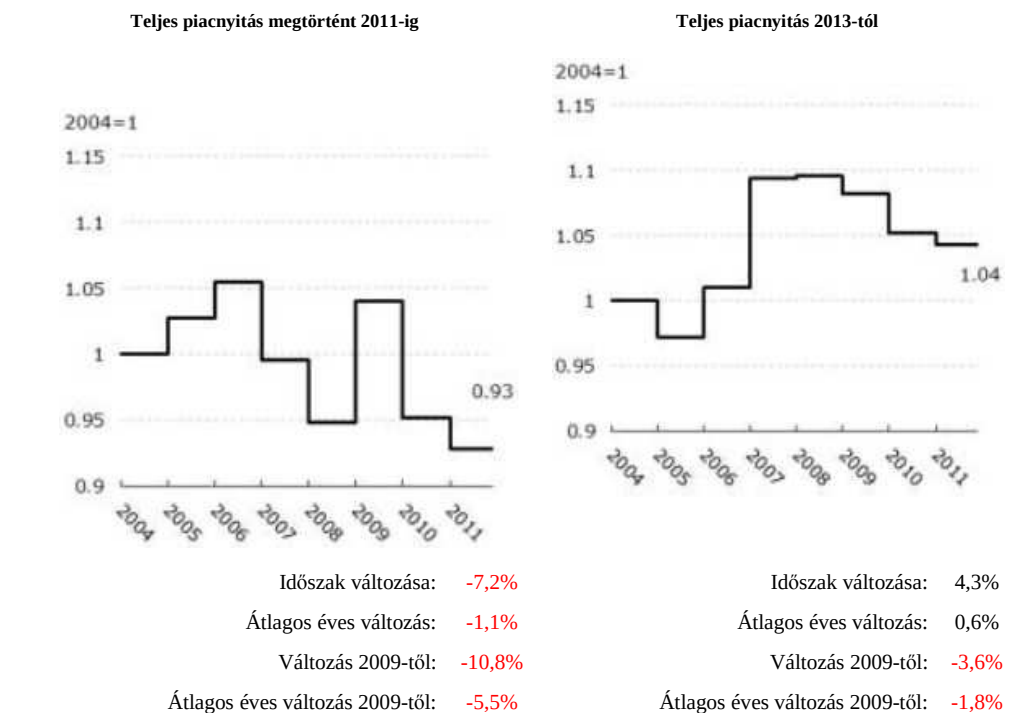
Az áralakulás a tömeges feladású levelekéhez hasonló, a nominális árak nőttek (18,3%), de a reálárak lényegében változatlanok maradtak (-1,4%). A reálárak alakulása nem egyenletes volt a vizsgált időszakban, több áremelkedés és árcsökkenés volt tapasztalható. Ennek oka lehetett akár a nagyfokú verseny vagy a versenytársak vagy helyettesítő termékek (például ingyenes napilapok) időről időre történő megjelenése és eltűnése. Az árak fluktuációját okozhatta a Címzetlen reklámküldemények nagy keresletrugalmassága is. A 2009-es év itt is fordulópontot hozott, az árak jelentősen csökkentek azt követően. A válság utáni csökkenő mennyiség generálhatta a nominális árak (-2,4%) és a reál árak (-7,1%) csökkenését. (Copenhagen Economics, 2012, 57.o.)

28. ÁBRA ▪ Címzetlen reklámküldemények (belföldi, 50g, (100.000 db)) árváltozása
2004-2011 között



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 59.o.

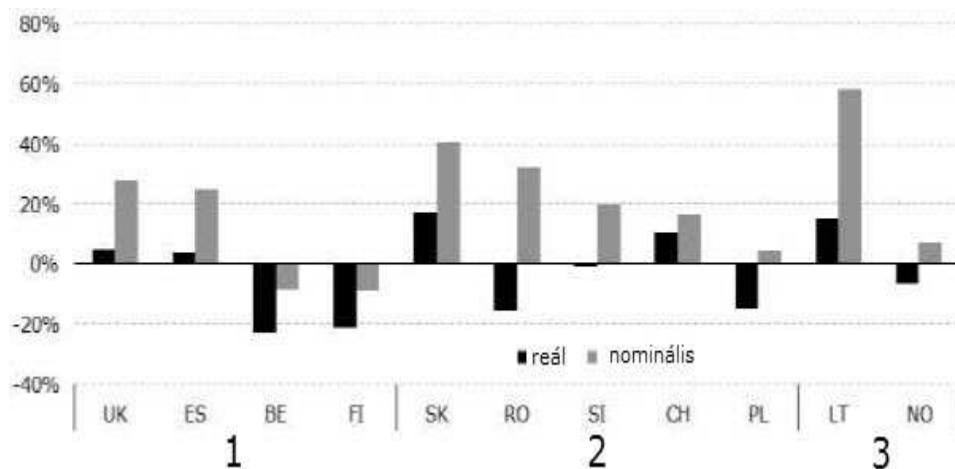
29. ÁBRA ▪ Címzetlen reklámküldemények (belföldi, 50g, (100.000 db)) árváltozása 2004-2011 között



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 60.o.

Az árak mindkét területen erősen hullámoztak, végül a teljesen nyitott piacú országok esetén 7,2%-os csökkenésnél, míg a másik típusnál 4,3%-os emelkedésnél tartottak 2011-ben. Megállapítható a Címzetlen reklámküldemények piacára is, hogy 2009-től jelentősen mérséklődtek az árak (10,8 illetve 3,6%-kal). Azokban az országokban, ahol verseny volt kevésbé emelkedtek az árak (TP -8,8% és NTP 3,1%), mint ahol nem volt verseny (4,2%) és teljes piacnyitás sem (ez mindösszesen kettő ország: LV és NO). Azon kilenc országból, ahol verseny alakult ki erre a termékköre ötnél (BE, FI, PL, RO és SI) csökkent a reálár. Belgium és Finnország esetében még a nominális árak is mérséklődtek! (Copenhagen Economics, 2012, 59-60.o.)

30. ÁBRA ▪ Címzetlen reklámküldemények (belföldi, 50g, (100.000 db)) árváltozása
2004-2011 között



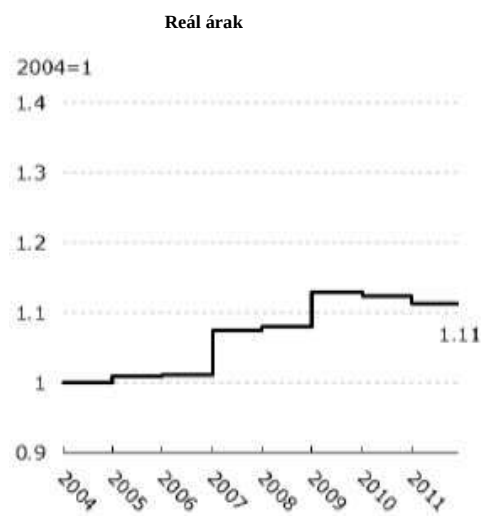
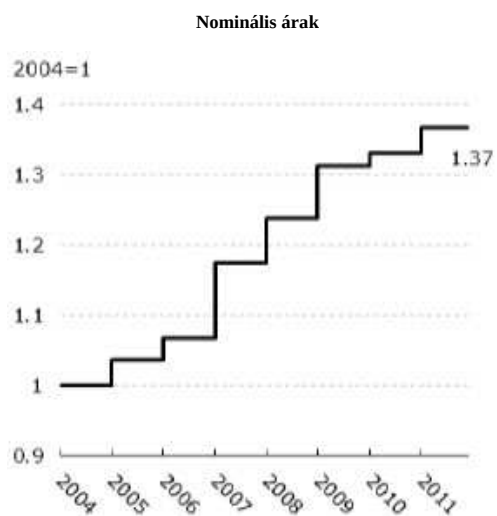
Országcsoport	Átlag	Medián	Átlag	Medián
	reál árak		nominális árak	
Teljes piacnyitás és verseny (1)	-8,8%	-8,5%	8,8%	8,2%
Nincs teljes piacnyitás de verseny (2)	3,1%	-0,8%	20,4%	20,0%
Nincs teljes piacnyitás és verseny (3)	4,2%	4,2%	32,7%	32,7%
Összes ország	-1,4%	1,6%	18,2%	18,2%

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 61.o.

Egyedi feladású belföldi csomagok 2kg

A nominális áremelkedés elérte 2004 és 2011 között a 36,8%-ot, míg reálértelmben az árak „csak” 11,3%-kal nőttek. Hasonlóan az egyedi feladású elsőbbségi levelekhez a válság utáni években a reálárakban csökkenést tapasztalunk a vizsgált 24 ország tekintetében. (BE, CH, DE, DK, EE, ES, FI, FR, HU, IE, IT, LT, LU, LV, MT, NL, NO, PL, PT, RO, SE, SI, SK és UK) (Copenhagen Economics, 2012, 65.o.)

31. ÁBRA ▪ Egyedi feladású belföldi csomagok, 2kg árváltozása 2004-2011 között



Időszak változása: 36,8%

Átlagos éves változás: 4,6%

Változás 2009-től: 4,2%

Átlagos éves változás 2009-től: 2,1%

Időszak változása: 11,3%

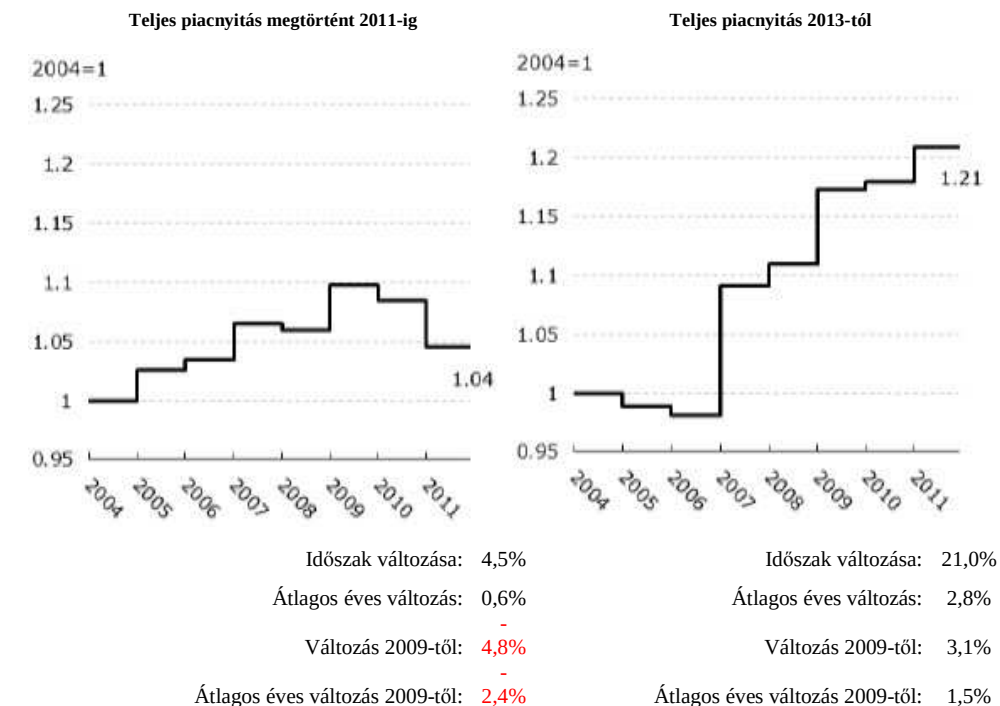
Átlagos éves változás: 1,6%

Változás 2009-től: -1,4%

Átlagos éves változás 2009-től: -0,7%

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 66.o.

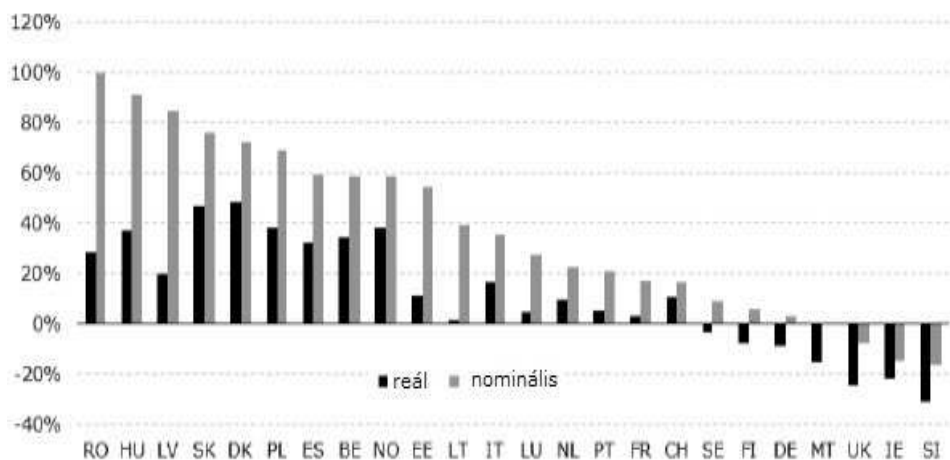
32. ÁBRA ▪ Egyedi feladású belföldi csomagok, 2kg 2004-2011 között, reál árak



Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 67.o.

Mint ahogy a fenti ábrán látható 2009 után a teljesen nyitott piacú országokban (BE, DE, DK, EE, ES, FI, FR, IE, IT, NL, PT, SE, SI és UK) a reálárak nem egészen 5%-kal csökkentek. Ebben szerepet játszik, hogy a piaci verseny szempontjából nagy hagyományokkal rendelkező postapiacokon (DE, FI, IE, SE és UK) kialakult versenyben csökkentek a reálárak. A piacnyításra 2013-ban sort kerítő országokban (CH, HU, LT, LU, LV, MT, NO, PL, RO és SK), összességében 2007 óta folyamatosan emelkedett a reál-árszínvonal; a teljes időszakban 21%-kal. Az árak egyedül Máltán és Szlovéniában csökkentek, míg a többi országban emelkedtek. (Copenhagen Economics, 2012, 66-67.o.)

33. ÁBRA ▪ Egyedi feladású belföldi csomagok, 2kg árváltozása 2004-2011 között



Országcsoport	Átlag	Medián	Átlag	Medián
	reál árak		nominális árak	
Összes ország	11,3%	10,3%	36,8%	31,5%

Forrás: Copenhagen Economics, 2012, 68.o.

A magyar szabályozott árak.

A magyar szabályozott árú postai küldemények (korábban fenntartott területek) szabályozott díjainak alakulását mutatja a következő táblázat. Az adatokból látható, hogy az árak minden küldeménytípus esetében nőttek, és a legnagyobb árnövekedés (mind a levél, mind a címzett reklámküldemények esetében) a leggyakoribb – nem elsőbbségi szabvány – kategóriában történt (2008-ról 2012-re a levelek esetén összesen 50 százalékkal, a címzett reklámküldemények esetén 69 százalékkal).

23. TÁBLÁZAT ▪ A 2012. december 31-ig fenntartott körbe tartozó küldemények hatósági díjának alakulása (forintban és a változás százalékban)

Levél (levél, levelezőlap, képes levelezőlap)	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	ár	vált. %	ár	vált. %	ár	vált. %	ár	vált. %	ár	vált. %	ár	vált. %	ár	vált. %	ár	vált. %
nem elsőbbségi szabvány	62	70 +12,9	75	+7,14	80	+6,66	90	+12,5	105	+16,66	110	+4,76	115	+4,55		
elsőbbségi szabvány	95	100 +5,26	100	0	105	+5	115	+9,52	130	+13,04	140	+7,69	145	+3,57		

nem elsőbbségi egyéb 50g-ig	90	100	+11,11	105	+5	110	+4,76	120	+9,09	140	+16,66	145	+3,57	150	+3,45
-----------------------------	----	-----	--------	-----	----	-----	-------	-----	-------	-----	--------	-----	-------	-----	-------

elsőbbségi egyéb 50g-ig	135	145	+7,4	145	0	150	+6,66	160	+6,66	180	+12,5	195	+8,33	200	+2,56
-------------------------	-----	-----	------	-----	---	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------

**Címzett
reklámküldemény**

nem elsőbbségi szabvány	62	62	0	75	+20,96	80	+6,66	90	+12,5	105	+16,66	110	+4,76	115	+4,55
-------------------------	----	----	---	----	--------	----	-------	----	-------	-----	--------	-----	-------	-----	-------

elsőbbségi szabvány	95	89	-6,31	100	+12,35	105	+5	115	+9,52	130	+13,04	140	+7,69	145	+3,57
---------------------	----	----	-------	-----	--------	-----	----	-----	-------	-----	--------	-----	-------	-----	-------

nem elsőbbségi egyéb 50g-ig	90	89	-1,1	105	+17,97	110	+4,76	120	+9,09	140	+16,66	145	+3,57	150	+3,45
-----------------------------	----	----	------	-----	--------	-----	-------	-----	-------	-----	--------	-----	-------	-----	-------

elsőbbségi egyéb 50g-ig	135	128	-5,19	145	+13,28	150	+6,66	160	+6,66	180	+12,5	195	+8,33	200	+2,56
-------------------------	-----	-----	-------	-----	--------	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------

**belföldi hivatalos
iratküldemények**

saját kézhez	30a	0	320	+6,66	330	+3,13	355	+7,57	370	+4,22	390	+5,4	410	+5,13	415	+1,22
--------------	-----	---	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	------	-----	-------	-----	-------

a nélkül	250	275	+1	280	+1,81	290	+3,57	300	+3,45	315	+5	325	+3,17	330	+1,54
----------	-----	-----	----	-----	-------	-----	-------	-----	-------	-----	----	-----	-------	-----	-------

Forrás: 85/2006. (XII. 15.) GKM, 100/2007. (XII. 19.) GKM, 39/2008. (XII. 20.) KHEM, 83/2009. (XII. 30.) KHEM, 21/2010. (XII. 16.) NFM, 75/2011. (XII. 15.) NFM rendeletek valamint a Magyar Posta 2013-ra és 2014-re közzétett hivatalos díjszabása alapján.

Láthatjuk tehát, hogy az elmúlt években a szabályozott, 50 gramm alatti levélküldemények árai az inflációnál nagyobb mértékben nőttek, főleg 2011-ről 2012-re, ahol a levél és a reklámküldemények díjainak növekedése 12,5 százalék és 16,66 százalék között volt. Azonban azt is megfigyelhetjük a táblázat adataiból, hogy a teljes piacnyitás után, ami egybeesett az ársapka szabályozás bevezetésével, az árak növekedése lelassult. Míg az előző években jelentősen az infláció növekedési üteme feletti áremelkedést tapasztalhattunk, addig 2013-ban és 2014-ben csak kis mértékben haladták meg az infláció mértékét. Az árnövekedés lassulása nem közvetlenül a teljes piacnyitásnak köszönhető, (hiszen az egyetemes szolgáltatási területen nem tudtak megjelenni újabb versenytársak) hanem a szigorúbb ársapka szabályozásnak.

A postai szolgáltatások uniós árszabályozásának hiányosságai és problémái

A postai piacok uniós szabályozásának néhány fontos hiányosságáról már korábban is írtunk, amelyek egy részét itt újra érdemes hangsúlyozni, mert az árszabályozás kérdéskörét is érintik. A postai szolgáltatások egyes tagországokban alkalmazott szabályozására jellemző,

hogy az árszabályozás által érintett szolgáltatások köre és az árszabályozás módszertana eltérő, és ezen eltéréseket nem feltétlen lehet a piaci feltételrendszer különbségével indokolni. Ez annak is köszönhető, hogy a postai iparágban nem alakultak ki és terjedek el a piac meghatározásának, a jelentős piaci erő mérésének és a jelentős piaci erővel rendelkező szereplők azonosításának olyan kidolgozott és egységesen alkalmazott technikái, amelyek például a távközlési iparág szabályozásában használatosak. Ilyen piacelemzés hiányában nehéz meghatározni, hogy mely postai szolgáltatások árait szabályozzák. Ez azért is fontos lenne, mert megkívánná a piacok definíciójának újragondolását, amire véleményünk szerint sürgető szükség lenne a postai piacok szabályozásában. Úgy tűnik, hogy az uniós szabályozási keretek jelentősen késve próbálják csak követni a technológiai és a részben ennek is köszönhető fogyasztói szokásokban bekövetkező változásokat. A szabályozás (és a postai szolgáltatók) számára a legnagyobb kihívást nem az utóbbi időben sokat hangoztatott postai piacnyitás jelenti, hanem az új infokommunikációs technológiák és szolgáltatások által létrehozott helyettesíthetőség. Az infokommunikációs piacokat jellemző konvergencia a postai szolgáltatások – elsősorban levélküldemények – piacait is alapvetően érinti: a papíralapú kommunikációt egyre inkább felváltja az elektronikus és a digitális kommunikáció. Mindezek miatt egyre inkább megkérdőjelezhető, hogy a postai piacoknak az uniós keretszabályozásban használt hagyományos definíciói, amelyek követik a postavállalatok kínálati struktúráját, hasznosan húzzák-e meg az egyes piaci szegmensek határait. A levélküldemények folyamatos csökkenése mögött például nem az áll, hogy a vállalatok, intézmények és egyének az utóbbi évtizedben kevesebbet kommunikálnának. Ugyanúgy – sőt még inkább – tartják a kapcsolatot egymással, fogyasztókkal, ügyfelekkel, csak ez a levélalapú kommunikációtól (a hagyományos postai hálózatoktól) áttérő az elektronikus és a digitális kommunikációs formák és csatornák felé. Ha a postai piacokon is hasonlóan használnák a kommunikációs piacok keresleti jellemzőin alapuló dinamikus piac-meghatározást, akkor a postai iparágban működő verseny vizsgálata nem állhatna meg a hagyományos postai szolgáltatók piaci részesedésének és versenyének elemzésénél, hiszen a „hagyományos” postai szolgáltatások alternatívái, olykor egész közeli helyettesítői az új, nem hagyományos technológiai helyettesítők. Ennek köszönhetően a postai szolgáltatók bizonyos levélküldemények piacain új típusú szereplőkkel is versenyeznek, például az e-számlák és egyéb digitális vállalati kommunikációs formák terjedésével a távközlési és egyéb infokommunikációs cégekkel. Az e felfogásban készített piacelemzés és piac-meghatározás nem hagyná érintetlenül az árszabályozás alá kerülő szolgáltatások körét. Egyrészt azért nem, mert a piaci erő más szerkezetét rajzolná ki, hiszen az e-helyettesítők elterjedése és használata a postai szolgáltatók piaci erejét hatékonyabban korlátozhatja, mint a hagyományos postai hálózatok erőltetett versenyeztetése, ami eddig nem tűnt túl eredményesnek. A fogyasztók (egyéni és vállalati ügyfelek) számára nem az a fontos (és nem feltétlen az jár nagyobb jóléti többlettel), hogy több versenyző postai szolgáltató közül választhat, hanem hogy több kommunikációs csatorna közül választhat.

Másrészt azért sem hagyná érintetlenül az árszabályozás alá kerülő szolgáltatások körét és a szabályozott árak kívánatos szintjét, mert bizonyos, a postai árakban érvényesített egyéb jóléti célokat is átrendezi. A piacok, termékek és a verseny ilyen jellegű újraértelmezése ugyanis az egyetemes szolgáltatások szabályozásának újragondolását is igényelné. Meg kellene

vizsgálni, hogy az e-helyettesítők az egyetemes szolgáltatási kötelezettségbe hogyan illeszthetők be. A távközlési piacokon már elterjedt fogalmat használva, a postai iparág szabályozásában az egyetemes szolgáltatások meghatározása nem technológia semleges, a szabályozás jelenleg is hagyományos technológiát erőltet, és nem enged teret az új megoldásoknak. A fogyasztónak nem az a fontos, hogy bizonyos postai küldeményeket bármely munkanapon a postaládájába kézbesítsenek, hanem hogy bizonyos információk gyorsan és olcsón eljussanak hozzá – postaládája helyett az e-mail fiókjába vagy más virtuális postaládájába. Ami pedig az egyetemes szolgáltatásokkal kapcsolatos, az árakban érvényesített elvárásokat és az egyetemes szolgáltatás terheinek az árakban biztosított megtérülését is érintené.

Kihívások az iparági szabályozás számára

A szabályozás egyik jövőbeli kihívása az egyetemes szolgáltatások terheinek finanszírozása. A teljes piacnyitás megszüntette az egyetemes szolgáltatások finanszírozásának hagyományos forrását, a fenntartott szolgáltatások körét. Ennek ellenére a legtöbb országban az egyetemes szolgáltatások finanszírozása egyelőre nem állította kihívás elé a szolgáltatókat. Csak kevés olyan ország van, ahol szükségesnek látták az egyetemes szolgáltatások terheinek kompenzálását. Ugyanakkor a verseny élénkülésével és a levélforgalom további visszaesésével ez a jövőben megváltozhat. Ahhoz azonban, hogy jól működő finanszírozási rendszert alakítsanak ki, szükség lenne arra, hogy mérhetőek legyenek az egyetemes szolgáltatások különböző elemeinek nettó költségei, illetve azok a hasznok, előnyök, amelyek az egyetemes szolgáltatások nyújtásából fakadnak. Ennek módszertana a postai iparágban még nem kiforrott. A 2010-ben létrehozott Szabályozó Hatóságok Európai Csoportja (ERGP) az elmúlt években dolgozott e módszertanra vonatkozó javaslatain¹²².

Az új technológiák és új szolgáltatások is kérdéseket vetnek fel az egyetemes szolgáltatások szabályozásával kapcsolatban. Vajon a szabályozás képes lesz-e követni a fogyasztói szokásokban történő változásokat? Ha a kommunikáció számos területen átrendeződik a papír-alapútól az elektronikus és digitális kommunikáció felé, akkor ez felveti az egyetemes szolgáltatások körének és az azokhoz tartozó kötelezettségeknek az újragondolását. Például hogyan lehet belefoglalni az egyetemes szolgáltatások szabályozási keretébe a digitalizált kézbesítés lehetőségét.

A különböző technológiák és kommunikációs csatornák konvergenciája a postai iparágban is felvet olyan, a piac meghatározásával kapcsolatos alapvető kérdéseket, amelyek e piacok szabályozásának újragondolását is igénylik. Egyre inkább megkérdőjelezhető, hogy a postai piacok hagyományos definíciói, amelyek a postavállalatok kínálati logikáját követik, a piaci határok hasznos meghúzását eredményezik. Például a vállalatoknak a fogyasztók felé irányuló kommunikációja nem csökkent az utóbbi évtizedben, sőt jelentősen nőtt, csak a levél alapú kommunikáció formájától, vagyis a postai hálózatoktól, áttérrelődött az elektronikus és

¹²² 2012-ben tette közzé nyilvános vitára az ERGP a költségszámításra vonatkozó javaslat első vázlatát (ERGP (2012b)), továbbá az egyetemes szolgáltatások hasznainak méréséről lásd WIK (2010).

digitális kommunikációs formák és csatornák felé. Ha e kommunikációs piacoknak a kereslet jellemzőin alapuló ilyen dinamikus meghatározását használnák, akkor a postai iparágban működő verseny vizsgálata nem állhatna meg a hagyományos postai szolgáltatók piaci részesedésének és versenyének elemzésénél, hiszen a „hagyományos” postai szolgáltatások versenytársai az új, nem-hagyományos technológiai helyettesítők. Ezt jól tükrözi, hogy bizonyos e-helyettesítők piacain más iparágak szereplői jelennek meg (például az e-számlák és egyéb digitális vállalati kommunikációs formák piaci szegmenseiben távközlési és egyéb infokommunikációs cégek), ami egészen új versenytársakat eredményez a postavállalatok számára. Nem véletlen, hogy azokban az országokban jellemzőbb, hogy a nemzeti postavállalatok az új technológiák piaci felé próbálnak nyitni, ahol a digitális társadalom kialakulása és így az e-helyettesítők térnyerése előrébb tart.

Ez persze az iparági szabályozás számára is felvet alapvető kérdéseket. Például, hogy a verseny ösztönzése nem feltétlenül a hagyományos postai hálózatok versenyének élénkítését kell, hogy jelentse. Az e-helyettesítők elterjedésének és használatának ösztönzése a postai szolgáltatók piaci erejét hatékonyabban korlátozhatja, mint a hagyományos postai hálózatok erőltetett versenyeztetése, ami eddig nem tűnt túl eredményesnek. A fogyasztók (egyéni és vállalati ügyfelek) számára nem az a fontos (és nem feltétlen az eredményez nagyobb jóléti többletet), hogy több versenyző postai szolgáltató közül választhat, hanem hogy több kommunikációs csatorna közül választhat. Ez a szemlélet más, a digitális társadalom kialakulását ösztönző szabályozási dokumentumokban ugyan előbukkan, de a postai iparág szabályozási keretét biztosító uniós direktívákban és nemzeti jogszabályokban csak nyomokban fordul elő. A piacok, termékek és a verseny ilyen jellegű újraértelmezése például az egyetemes szolgáltatások szabályozásának újragondolását is igényelné. Meg kellene vizsgálni, hogy az e-helyettesítők az egyetemes szolgáltatási kötelezettségbe hogyan illeszthetők bele. A távközlési piacokon már elterjedt fogalmat használva, a postai iparág szabályozásában az egyetemes szolgáltatások meghatározása nem technológia semleges, a szabályozás jelenleg is egy hagyományos technológiát erőltet, és nem enged teret az új megoldásoknak. Hiszen nekem, fogyasztóként nem az a fontos, hogy bizonyos postai küldeményeket bármely munkanapon a postaládámba kézbesítsenek, hanem hogy bizonyos információk gyorsan és olcsón eljussanak hozzám, ha nem a postaládámba, akkor az e-mail fiókomba, vagy más virtuális postaládámba.

A kommunikációs módok és technológiák konvergenciája, a korábban említett digitalizációnak a postai szektorban megindult folyamata a hozzáférés szabályozásában is új dilemmákhoz vezethet. Felmerülhet az a kérdés, hogy a domináns nemzeti postavállalat számára elő kell-e írni a virtuális kézbesítési hálózatának bizonyos elemeihez való hozzáférés biztosítását a versenytársak számára, mint ahogy a harmadik postai irányelv a fizikai hálózatok esetében ezt teszi. Például ha a küldemények elektronikus továbbítása a postai szolgáltatók fontos szolgáltatásává válik, akkor az ügyfelek e-mail címeinek adatbázisa nem válhat-e a fizikai címadatbázishoz hasonlóan szűk keresztmetszetté a versenytársak számára a fogyasztók elérésében, vagyis az ahhoz való hozzáférés hiánya gátolhatja-e olyan mértékben a versenyt, hogy a szabályozás kiterjedjen rá?

A verseny fejlődésének fontos gátja lehet az egyetemes szolgáltatók forgalmi adó alóli mentessége. Ezen adómentesség kétféle módon is torzíthatja a piaci versenyt, egyrészt az output piacokon, másrészt torzíthatja az inputpiaci döntéseket is. Az output piacokon abból fakad a probléma, hogy az egyetemes szolgáltató bizonyos szolgáltatásai mentesülnek a forgalmi adó alól, míg a versenytársak hasonló szolgáltatásai nem. Így a versenytársaknak jelentős költséghátrányuk lesz, vagyis csak az igen nagy hatékonysági előnnyel rendelkező versenytársak tudnának belépni a piacra. Ez torzíthatja a piaci belépési döntéseket. De torzíthatja a már piacon lévő postai szolgáltatók közti versenyt is azáltal, hogy azon ügyfelek, akik nem esnek a forgalmi adó hatálya alá (közszféra, pénzügyi szektor, civil szervezetek stb.) a forgalmi adó alóli mentességet élvező szolgáltatót fogják választani, mivel nem tudják visszaigényelni az adót. Minél több termékre terjed ki e mentesség, annál jelentősebb a piactorzító hatása. E piactorzító hatás mértéke eltérő az egyes országokban, mivel különbségek vannak a tekintetben, hogy milyen szélesen definiálják az egyetemes szolgáltatások körét. Ahol az egyetemes szolgáltatások több szolgáltatást foglalnak magukban, ott erősebben jelentkezik ez a probléma.

Input oldalon két probléma jelentkezik. Egyrészt, a forgalmi adó hatálya alá nem tartozó egyetemes szolgáltatók nem tudják visszaigényelni az inputok áraira rárakott forgalmi adót, amit így továbbhárítanak a fogyasztókra. Vagyis az egyetemes szolgáltatók árai mindig tartalmaznak bizonyos mértékű „rejtett” forgalmi adót. Ugyanakkor, ha a szolgáltató valamely egyetemes szolgáltatásához értéknövelt többlétszolgáltatásokat is kapcsol, akkor azon termék már Áfa-körbe fog tartozni, így ezen értéknövelt szolgáltatások áraiban kétszeres forgalmi adó jelenik meg. Az inputpiaci másik negatív hatás, hogy e az Áfa-mentesség torzíthatja a postai szolgáltatók beszerzési döntéseit (make-or-buy típusú döntések). Az Áfa-körbe tartozó postai szolgáltatók visszaigényelhetik a forgalmi adót, így minden olyan esetben külső szereplőtől szerzik be az adott inputokat, amikor a külső partnerek hatékonyabban tudják azt nyújtani. A forgalmi adó alól mentes egyetemes szolgáltató viszont nem tudja visszaigényelni az input árára rátett adót, így magasabb inputárral szembesül. Ez arra ösztönözheti, hogy olyan esetben is vállalaton belül oldja meg az adott input biztosítását, amikor azt kevésbé hatékonyan tudja megtenni, mint egy külső szolgáltató.

VI. A magyar postai szektor

Magyarország 2012. december 31-ig kapott haladékot a harmadik postai irányelvnek a hazai jogrendbe történő átültetésére és a postai piacok teljes mértékben történő megnyitására a verseny előtt. Elhúzódó egyeztetési és jogszabály-alkotási folyamatok során szinte az utolsó pillanatban, 2012 őszén fogadta el a parlament az új Postatörvényt (2012. évi CLIX. törvény a postai szolgáltatásokról) és születtek meg ezt követően, 2012 decemberében az ezt végrehajtó kormány- és miniszteri rendeletek (335/2012. (XII. 4.) Korm. rendelet, 336/2012. (XII. 4.) Korm. rendelet, 67/2012. (XII. 15.) NFM rendelet).

A legfontosabb változás az új jogszabályi környezetben, hogy szinte teljesen felszámolta a fenntartott szolgáltatások körét, megnyitva a korábbi monopolizált postai szolgáltatási szegmenseket a verseny előtt. Az egyetlen terület, ahol továbbra is kizárólagosan az egyetemes postai szolgáltató tevékenykedhet, a hivatalos iratokkal kapcsolatos postai szolgáltatások.

Az új Postatörvény a postai szolgáltatások három csoportját különíti el:

1) *Egyetemes postai szolgáltatás:*

- a) a kettő kilogrammot meg nem haladó tömegű, – a b)–d) pontban meghatározott küldeményektől eltérő – belföldi vagy nemzetközi viszonylatú nem könyvelt postai küldemények;
- b) a húsz kilogrammot meg nem haladó tömegű, belföldi vagy nemzetközi viszonylatú postacsomagok;
- c) a vakok írását tartalmazó, belföldi vagy nemzetközi viszonylatú küldemények;
- d) a hivatalos iratok.

Az egyetemes szolgáltatási körbe ugyanakkor csak az általános szerződési feltételek alapján nyújtott szolgáltatások tartozhatnak. Ha az egyetemes postai szolgáltató az egyetemes postai szolgáltatásra meghatározott feltételtől eltérő, egyedi szerződésben megállapított feltételek szerint, és egyedi ár alapján nyújtja a szolgáltatását, akkor az egyetemes szolgáltatást helyettesítő szolgáltatásnak minősül.

2) *Egyetemes postai szolgáltatást helyettesítő postai szolgáltatásnak* bármely postai küldeménnyel kapcsolatos azon postai szolgáltatás minősül, amely nem tartozik a 8. §-ban meghatározott szolgáltatások közé (egyetemes szolgáltatást nem helyettesítő szolgáltatások, lásd a szolgáltatások következő pontban összefoglalt csoportját), és a postai szolgáltató nem az egyetemes postai szolgáltatási kötelezettség alapján nyújtja. Vagyis minden olyan küldeménnyel kapcsolatos postai szolgáltatás, amely küldemények az egyetemes szolgáltatási körbe tartoznak, ha azokat vagy nem az egyetemes postai szolgáltató nyújtja, vagy ha az egyetemes szolgáltató nyújtja, de az egyetemes szolgáltatás általános feltételeitől eltérő feltételek alapján.

3) *Az egyetemes postai szolgáltatást nem helyettesítő postai szolgáltatásnak* az alábbi, az egyetemes postai szolgáltatáshoz vagy az egyetemes postai szolgáltatást helyettesítő postai szolgáltatáshoz képest hozzáadott értéket képviselő postai szolgáltatások minősülnek:

- a) futárposta-szolgáltatás,
- b) expressz postai szolgáltatás,
- c) nemzetközi EMS-szolgáltatás
- d) az alábbi jelentős hozzáadott értéket képviselő speciális többletszolgáltatások közül legalább egyet magában foglaló postai szolgáltatás.
 - a postai küldemény nyomon követhető kezelése,
 - időgarantált szolgáltatás,
 - utánvétel-szolgáltatás,

- a címzettel – a postai küldemény felvételét követően – egyedileg egyeztetett időpontban történő kézbesítést lehetővé tevő szolgáltatás,
- kizárólag a küldemény címzettjeként megjelölt személy kezéhez történő kézbesítés,
- egyéb olyan, a feladó egyedi igényeinek megfelelően kialakított és egyedi szerződés alapján nyújtott, a küldemény kézbesítéséhez kapcsolódó többletszolgáltatás, amely nem tartozik az egyetemes postai szolgáltatáshoz kötelezően nyújtandó többletszolgáltatások közé, és amely igénybevétele esetén a postai szolgáltatás a felhasználó szempontjából már nem minősül az egyetemes postai szolgáltatást helyettesítő szolgáltatásnak.

Az egyetemes postai szolgáltatást nem helyettesítő postai szolgáltatást bármely gazdálkodó szervezet nyújthat bejelentés alapján (bejelentésköteles szolgáltatás). Ezzel szemben az egyetemes postai szolgáltatást helyettesítő postai szolgáltatás a Hatóság engedélye alapján nyújtható (engedélyköteles szolgáltatás). Egyetemes szolgáltatást pedig csak az egyetemes szolgáltató nyújthat. A törvény 2020. december 31-ig a Magyar Posta Zrt.-t jelöli ki egyetemes szolgáltatóként.

Az egyetemes szolgáltatások díjaira vonatkozóan a törvény azt írja elő, hogy azok költségalapúak legyenek, de árszabályozás alá csak az egyedi feladású 50 grammot meg nem haladó tömegű, belföldi levélküldemények, valamint a hivatalos iratokkal kapcsolatos belföldi szolgáltatás díja esik. Ezen árak szabályozási módszerét a 67/2012. (XII. 15.) NFM rendelet határozza meg: a korábbi hatósági árak helyett ársapka szabályozást vezettek be (erről a későbbi, árak alakulása pont alatt írok).

Az új törvény megteremti a lehetőségét annak, hogy az egyetemes szolgáltatási kötelezettség méltánytalan többletterheinek finanszírozására *Egyetemes Postai szolgáltatást Támogató Számlát* működtessenek, amely számlára történő be- és kifizetési kötelezettségekről külön kormányrendelet (336/2012. (XII. 4.) Korm. rendelet) rendelkezik. Ezen támogatási számlára minden olyan szolgáltató köteles befizetni, aki egyetemes szolgáltatást helyettesítő szolgáltatást nyújt, vagyis az egyetemes szolgáltató is, az egyetemes szolgáltatást helyettesítő szolgáltatásokon keletkező bevételeiből is. E hozzájárulás a releváns piacon (egyetemes szolgáltatást helyettesítő szolgáltatások) elért piaci részesedések alapján, a kormányrendeletben meghatározott képlett szerint, de úgy, hogy a postai szolgáltató az egyetemes szolgáltatást helyettesítő szolgáltatásaiból származó nettó árbevétele legfeljebb 10 százalékanak megfizetésére kötelezhető. A hozzájárulás mértékét a rendeletben definiált képlet az egyetemes szolgáltatás méltánytalan többletterhének függvényében határozza meg, amely méltánytalan többletterh összegét a Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság állapítja meg.

Piacszerkezet és piacméret

A teljes piacnyitás időpontjáig a verseny szempontjából három területre lehetett osztani a magyar postai szektort¹²³:

- ahol nem volt (nem lehetett) verseny: az egyetemes szolgáltatási körön belüli fenntartott postai szolgáltatások: 50 gramm alatti levélküldemények szegmense,
- ahol csekély verseny volt: a fenntartott körön kívüli egyetemes postai szolgáltatások (2009-ig nem volt versenytársa a Magyar Postának, 2009-től egy versenytárs jelent meg),
- ahol élénk verseny volt: a bejelentéssel végezhető, az egyetemes postai szolgáltatások körébe nem tartozó szolgáltatások (futárposta-szolgáltatás, gyorsposta-szolgáltatás, integrált postaszolgáltatás, postai közvetítő tevékenység, dokumentumcsere-szolgáltatás).

A fenntartott körön kívüli egyetemes postai szolgáltatások piaci esetében a korábbi posta törvény (2003. évi CI. törvény a postáról) olyan kötelezettségeket rendelt a szolgáltatás folytatásához, ami sokáig megakadályozta a belépést. E piaci területeken csak 2009-ben jelent meg versenytárs, a Feibra Kft (Osztrák Posta leányvállalata) személyében. A Feibra Kft 1990-ben kezdte a működését, sokáig csak a címzetlen reklámküldemények piacára összepontosította tevékenységét. 2008-ra a Cont Médiával történt egyesülése után a legnagyobb piaci szereplővé vált a címzetlen küldemények piacán, 60%-os piaci részesedéssel. Az egyetemes szolgáltatási körbe tartozó, 50 grammnál nehezebb címzett küldemények piacára 2009-ben lépett be, mert addigra már kiépítette az ehhez szükséges infrastruktúrát. Ezen egyetemes küldeménykörben elért piaci részesedésére nem találtam megbízható adatot, de nagyon valószínű, hogy hasonlóan más liberalizált postapiacal rendelkező országok tapasztalataihoz, nem hódított még el jelentős területet a Magyar Postától. A teljes piacnyitást követően a Feibra Kft még ez év januárjában benyújtotta az igényét egyetemes szolgáltatást helyettesítő szolgáltatások (engedélyköteles szolgáltatások) nyújtására, ezzel belépve a korábban utolsóként fenntartott 50 gramm alatti küldeménypiacra is.

A nem egyetemes postai szolgáltatások területén élénk verseny van. A 4. táblázat mutatja, hogy folyamatosan nőtt az egyes szolgáltatási kategóriákban a szolgáltatók száma (bár a pénzügyi válságot követő évben, 2009-ben a törölt szolgáltatók száma is megugrott).

24. TÁBLÁZAT • Nem egyetemes postai szolgáltatók száma szolgáltatási kategóriánként (a bejelentkezéskor megadott szolgáltatás kategóriák alapján) 2005-2010 db

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
--	------	------	------	------	------	------

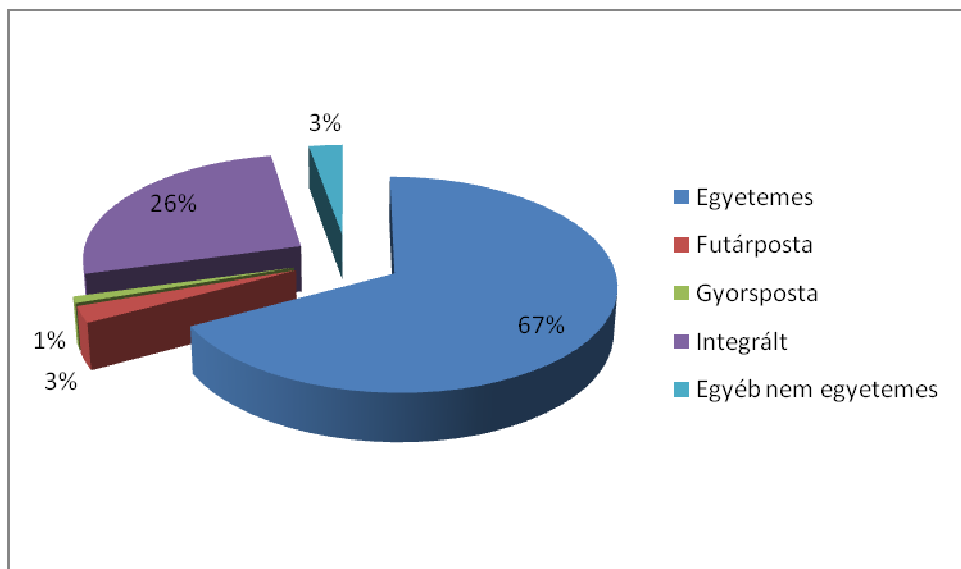
¹²³ E piaci szegmenseket már a korábbi postapiaci tanulmányaimban bemutattam: Kiss (2007) és Kiss (2009)

Nem egyetemes szolgáltatási kategóriákba összesen bejelentkezett szolgáltatók száma	96	111	137	178	237	265
Tárgyévben törölt:	8	24	49	66	92	36
Egyéb Futár/Futárpostai	54	75	88	114	139	150
Kizárólag gyorspostai	0	0	0	0	0	0
Integrált	0	10	13	12	12	15
Kombinált (futár-, gyors- és integrált, valamint közvetítő variációi)	44	24	30	45	76	100
Postai közvetítő	0	2	6	7	10	20

Forrás: NMHH-től kapott adatok

Az alábbi 34. ábrán láthatjuk, hogy mekkora volt az egyes piaci szegmensek súlya 2010-ben. A ténylegesen versenyző piaci terület 2006-ban körülbelül negyedét tette ki a teljes postai iparágnak, ami 2008-ra közel 32 százalékra nőtt, és ez az arány nagyjából 2010-re is fennmaradt (33%). 2006 és 2008 között az egyetemes szolgáltatások forgalma kisebb mértékben növekedett, mint a versenypiaci szegmensek forgalma, ezért tudott nőni a versenyző szegmens súlya a teljes iparági bevételeken belül. 2008. és 2010. között azonban a pénzügyi és gazdasági válság hatásait a versenyzői szegmens szolgáltatói jobban megszenvedték, mint az egyetemes szolgáltató (aki piacainak nem csekély részén továbbra is monopolhelyzetben, vagy közel monopol helyzetben volt).

34. ÁBRA • Postai bevételek aránya szolgáltatás típusonként 2010-ben (bevételek alapján)



Forrás: NMHH-tól kapott adatok alapján

Az 25. táblázat az egyes versenyzői szegmensek küldeményszámát tartalmazza. Láthatjuk a forgalmi adatokból, hogy az integrált postaszolgáltatás a legnagyobb piaci terület a nem egyetemes postai szolgáltatásokon belül, ugyanezt mutatják a 7. táblázat bevételi adatai is. A versenyzői szegmensek közül itt messze a legnagyobb a szolgáltatók összesített bevétele (integrált postaszolgáltatás 37.585 mFt, futárposta 3.560 mFt, gyorsposta 1.411 mFt)

25. TÁBLÁZAT • Küldemények megoszlása a versenyzői szegmensekben, 2010

	Futár	Gyors	Integrált	Összesen
Belföldi kézbesítésre felvett	1 944 761	493 448	17 371 463	19 809 672
Külföldön felvett/bejövő	0	79 725	2 229 808	2 309 533
Külföldre felvett/kimenő	0	31 913	1 544 715	1 576 628
Más szolg. átvett	0	9 683	49 834	59 517
Más szolg. átadott	1 921	36 329	34 123	72 373
Kézbesíthetetlen	148	17	33 677	33 842
összesen	1 946 830	651 115	21 263 620	

Forrás: NMHH-tól kapott adatok

A 26. táblázatban láthatjuk, hogy a Magyar posta levélküldeményei (a postacsomagok kivételével), szemben a korábban bemutatott nemzetközi trendekkel, még nem csökkentek jelentős mértékben (bár a kismértékű ingadozás ellenére enyhén csökkenő tendenciát mutat). A postacsomagok esetében a visszaesés annak köszönhető, hogy a forgalom egy része áterelődött nagyobb hozzáadott értékű szolgáltatásokhoz (például gyorsposta, futárposta és integrált postaszolgáltatások). A levélküldemények legnagyobb része 2010-ben is a fenntartott (vagyis monopolizált) 50 gramm alatti súlyú küldemények szegmensébe tartozott, a levelek 94 %-a és a címzett reklámküldemények 73 %-a.

26. TÁBLÁZAT • Egyetemes szolgáltatás körébe tartozó belföldi postai küldemények forgalmának alakulása (db), 2005-2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
közönséges levél	546 581 962	577 675 535	625 071 170	644 007 359	611 849 821	625 983 883
ajánlott	91 653 008	89 626 214	80 382 591	78 370 999	75 954 598	71 557 794
értéklevél	328 715	465 036	351 082	312 881	325 161	305 105
hivatalos irat	38 307 238	39 640 710	43 774 374	45 799 263	46 712 382	50 398 334
címzett reklámküldemény	75 490 746	89 579 418	31 721 887	27 788 101	27 509 099	26 930 883
nyomtatvány	13 138 625	10 330 540	5 766 055	3 338 148	5 031 472	2 314 206
postacsomag	4 559 849	2 673 383	1 760 958	1 541 523	1 443 324	1 379 066
ebből: értéknyilvánított	1 881 753	1 033 462	1 178 690	1 303 731	252 201	200 743
Egyetemes postai küldemény	770 060 143	809 990 836	788 828 117	801 158 274	768 825 857	778 869 271

Forrás: NMHH-től kapott adatok

27. TÁBLÁZAT • Értékesítés nettó árbevétele az egyes piaci szegmensekben (millió forint)

Megnevezés	2006	2008	2010	Változás százalékban (2006–2008)	Változás százalékban (2008–2010)
Egyetemes szolgáltatás ^a	74 000	85 001	95 346	+14,87	+12,17
Futárposta-szolgáltatás	2 455	7 237	3 560	+194,79	-50,81
Gyorsposta-szolgáltatás	1 484	349	1 411	-76,48	+304,30
Integrált postaszolgáltatás	22 406	31 227	37 585	+39,37	+20,36

Forrás: NMHH-től kapott adatok és Magyar Posta [2006], [2008], [2010] alapján

A 27. táblázat adataiból láthatjuk, hogy az elmúlt időszakban az értékesítés nettó árbevétele nőtt mind a nem versenyzői egyetemes szolgáltatások szegmensében, mind a versenyzői piaci területek közül a gyorsposta szolgáltatás és az integrált postaszolgáltatás esetében, míg a futárposta szolgáltatók összesített árbevétele jelentősen csökkent 2008 és 2010 között. Ha e

piaci területek fejlődését a küldemények számának változásában vizsgáljuk, akkor azt látjuk, hogy a három év során az egyetemes szolgáltatások esetében kis hullámmal inkább csökkent a küldemények száma, míg a versenyterületeken a küldemények számának növekedési üteme jellemzően nagyobb volt ugyanezen szegmensek bevétele növekedésénél.

A magyar Posta tevékenységi struktúrájában a pénzforgalmi és pénzügyi közvetítési szolgáltatások szerepe is igen jelentős, ha megnézzük a Magyar Posta utolsó közzétett (2010-es) éves jelentését, akkor azt látjuk, hogy a pénzforgalom és pénzügyi közvetítés bevétele a teljes bevételek közel 32 százalékát tették ki (28. táblázat).

28. TÁBLÁZAT • A Magyar Posta árbevételeinek alakulása, 2009-2010

Szolgáltatások	2009. év	2010. év	eltérés	arány
	millió Ft	millió Ft	millió Ft	
Levél, hírlap, logisztika	97 647	98 383	+ 736	100,8%
Pénzforgalom és pénzügyi közvetítés	54 818	54 984	+ 166	100,3%
Kereskedelem – egyéb	7 540	6 460	-1 080	85,7%
Nemzetközi szolgáltatások	12 038	12 058	+20	100,2%
Bevételek összesen	172 043	171 885	-158	99,9%

Forrás: Magyar Posta (2010) 9.o.

Irodalom

AKZO (1991): AKZO Chemie BV v. Commission Case C-62/86.

Bara Zoltán (2007): A közgazdasági elemzés szerepe a kizorító/felfaló árazás vizsgálatában (Az Európa Bíróság France Télécom-ügyben hozott ítéletének hatásai). LIV. évf., szeptember 800—820. o.

Baumol, W. J. – Panzar, J. C. – Willig, R. D. [1982]: Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. Harcourt Jovanovich, New York

Berg, Roger Van den – Cameasca, Peter [2006]: European Competition Law and economics: A Comparative Perspective, 2nd edition, London, Sweet & Maxwell

Bishop, Simon – Walker, Mike [2010]: The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement, University edition, Sweet& Maxwell.

Bolton, P. – Brodley, J. F. – Riordan, M. H. (2000): Predatory Pricing: Strategic Theory and Legal Policy. Georgetown Law Journal, Vol. 88. 2238–2330. o.

Cayseele, P. van–Bergh, R. van den (2000): Antitrust Law in: Bouckaert, B., De Geest, G. (szerk.): Encyclopedia of Law and Economics, Vol. III. The Regulation of Contracts. Edward Elgar, Cheltenham.

CERP [2009]: Recommendation on best practices for price regulation, október 2.

[http://www.cept.org/files/1049/documents/List of documents \(history\)/CERP Recommendation on best Practices for Price Regulation.pdf](http://www.cept.org/files/1049/documents/List%20of%20documents%20(history)/CERP%20Recommendation%20on%20best%20Practices%20for%20Price%20Regulation.pdf)

Cohen, R. H.–Robinson, M. H.–Comandini, V. V.–Sheehy, R.–Scarfiglieri, G.–Waller, J. D.–Xenakis, S. S. [2004]: The Role of Scale Economies in the Cost Behavior of Posts. Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste (WIK). 8th Königswinter Seminar on Regulating Postal Markets – Harmonised Versus Country Specific Approaches, február 16–18.

Cohen, H. R.–Chu, H. E. [1997]: A Measure of Scale Economies for Postal Systems. Megjelent: *Crew, M. A.–Kleindorfer, P. R.* (szerk.): Managing Change in the Postal Delivery Industries. Kluwer Academic Publishers, Boston, MA, 115–132. o.

- Commission suspects (2002): Commission suspects Deutsche Telekom of charging anti-competitive tariffs for access to its local network. Brüssel, 2002. május 8. IP/02/686.
- Copenhagen Economics (2010): Main developments in the postal sector (2008-2010), Final report, 29 November, 2010.
- Corbeau (1993): Paul Corbeau (Case C-320/91 ECR (1993) I-2533)
- Crew, M.A. - Kleindorfer, P.R. (2002): Balancing Access and the Universal Service Obligation. in: Crew, M.A. - Kleindorfer, P.R. (eds.): Postal and Delivery Services: Delivering on Competition. Springer, pp. 3-33.
- Copenhagen Economics (2010): Main developments in the postal sector (2008-2010). 2010. nov. 29. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2010-main-developments_en.pdf
- Copenhagen Economics [2012]: Pricing behaviour of postal operators, Copenhagen Economics, december 21. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2012-pricing-behaviour-study_en.pdf
- Copenhagen Economics (2013): VAT in the public sector and exemptions in the public interest. Final report for TAXUD/2011/DE/334 | 10 January, 2013.
- De Post-La Poste (2002): COMMISSION DECISION of 5 December 2001 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty (COMP/37.859 — De Post-La Poste), L61/32, Official Journal of the European Communities 2.3.2002
- Deutsche Post (2001): Commission Decision of 20 March 2001 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty (Case COMP/35.141 — Deutsche Post AG), O.J.L 125/27.
- Deutsche Telekom (2002): Deutsche Telekom AG, COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 Official Journal, L263/9, 14.10.2003.
- Eccles, R. (2010): National regulation of postal services under the 2009 EU Postal Services Directive. In: Crew, M.A. – Kleindorfer, P.R.(eds.): Heightening Competition in the Postal and Delivery Sector. Edward Elgar, Cheltenham, 38-52.o.
- Eccles, R. (2014): Postal Services: Survey of Competition Law Developments. Journal of European Competition Law & Practice, Vol. 5. No. 3. 177-184.

- Ecorys (2008): Main developments in the postal sector (2006-2008). Report for the European Commission, Rotterdam, 11 September 2008.
- Elhauge, Einer – Geradin, Damien [2007]: Global Competition Law and Economics. Hart.
- ERGP (2012a): ERGP(12)36 - Report on “access” to the postal network and elements of postal infrastructure.
- ERGP (2012b): ERGP (12) 28 Rev. 1 - Common Position on cost allocation rules. November 2012.
- ERGP (2012c): ERGP (12) 29 - Report on VAT exemption.
- ERGP (2013): ERGP (13) 28 – report on specific cost allocation issues. May 2013.
- Frischmann, B. - Waller, S.W. (2008): Revitalizing Essential Facilities. Antitrust Law Journal Vol. 75. No.1. pp. 1-65.
- Frontier Economics [2013]: Study on the principles used to calculate the net costs of the postal USO, Report for the European Commission, Frontier Economics, január, http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2012-net-costs-uso-postal_en.pdf
- Geradin, D. – Henry, D. (2010): Abuse of dominance in the postal sector: the contribution of the Guidance Paper on Article 82 EC. In: Crew, M..A. – Kleindorfer, P.R.(eds.): Heigthening Competition in the Postal and Delievery Sector. Edward Elgar, Cheltenham, 53-69.o.
- Geradin, D. – Malamataris, C. (2014): Application of EU competition law in the psotal sector: overview of recent cases. In: Crew, M. A. – Brennan, T. J. (eds.): The Role of the Postal and Delievery Sector in a Digital Age. Edward Elgar, Cheltenham, 116-130.o.
- Geradin, D. - O'Donoghue, R. (2005): The concurrent application of competition law and regulation: the case of margin squeeze abuses in the telecommunications sector. Jounal of Competition Law & Economics, 1 (2): 355-425.
- Grout, P. A. (2001): Recent Developments in the Definition of Abusive Pricing in European Competition Policy. CMPO Working Paper, március.

Heimler, A. (2010): Is a Margin Squeeze an Antitrust or a Regulatory Violation? *Journal of Competition Law & Economics*, 6 (4): 879-890.

Hellwig, M. (2008): Competition policy and Sector-Specific Regulation for Network Industries. Max Planck Institute for Research on Collective Goods, Bonn 2008/29

High - speed (2003): High-speed Internet: the Commission imposes a fine on Wanadoo for abuse of a dominant position. IP/03/1025, 2003. július 16.

IP/13/196: Antitrust: Commission fines Microsoft for noncompliance with browser choice commitments. Brussels, 6 March 2013.

Kiss Károly Miklós (2007): A postai szektor szabályozása. Megjelent: *Valentiny Pál– Kiss Ferenc László* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2007. Budapest, MTA KTI, 2007. 252–302. o. http://econ.core.hu/file/download/vesz/verseny_11_KissKM_posta.pdf

Kiss Károly Miklós (2009): A postai piacok szabályozásának újabb fejleményei. Megjelent: *Valentiny Pál– Kiss Ferenc László* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2009. Budapest, MTA KTI, 2007. 270–298. o. http://econ.core.hu/file/download/vesz2009/09_postai_piacok.pdf

Kiss Károly Miklós (2013): Piacnyitás a postai piacokon. In: *Valentiny Pál, Kiss Ferenc László, Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás 2012, Budapest, MTA KRTK KTI, 321-354.o.

Közlemény (1998a): Közlemény a versenyszabályoknak a távközlési ágazat hozzáférési megállapodásaira való alkalmazásáról. Keret, érintett piacok és elvek. (98/C 265/02).

Közlemény (1998b): A Bizottság közleménye a versenyszabályok postai ágazatban történő alkalmazásáról és a postai szolgáltatással kapcsolatos egyes állami intézkedések értékeléséről (98/C 39/02).

Közlemény (2012): A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE A közszolgáltatás ellentételezése formájában nyújtott állami támogatásról szóló európai uniós keretszabály (2011) (EGT-vonatkozású szöveg) (2012/C 8/03).

MAGYAR POSTA [2006]: Éves jelentés. Magyar Posta, Budapest, http://www.posta.hu/static/internet/download/MP_eves_jelentes_2006.pdf.

MAGYAR POSTA [2008]: Éves jelentés. Magyar Posta, Budapest,

http://www.posta.hu/static/internet/download/MP_eves_jelentes_2008.pdf.

MAGYAR POSTA [2010]: Éves jelentés. Magyar Posta, Budapest,

http://www.posta.hu/static/internet/download/MP_eves_jelentes_2010.pdf.

Magyar Posta, Belföldi Postai Díjak (2013. január 1-től)

http://www.posta.hu/static/internet/download/USZ_2013_tarifatabla_HU_BELFOLD_20121221.pdf

Magyar Posta, Belföldi Postai Díjak (2014. január 1-től)

http://www.posta.hu/static/internet/download/2014_tarifatabla_HU_2014_01.pdf

Nemzetközi postai hírek (2012): Nemzetközi postai hírek. Posta – szakmai folyóirat. XIV. évf. 2012/1

http://www.posta.hu/static/internet/download/Posta_2012_1_COLOR_FINAL.pdf

Panzar, J.C. [2002]: Reconciling Competition, Downstream Access and universal Service in Postal Markets. in: Crew, M.A. - Kleindorfer, P.R. (eds.): Postal and Delivery Services: Delivering on Competition. Springer, pp.93-119.

Pricing (2001): Pricing Issues in relation to unbundled access to the local loop. ONPCOM 0117, 2001. június 26.

RAND Europe (2011), Study on Appropriate Methodologies to Better Measure Consumer Preferences for Postal Services, Prepared for internal Market and Services DG MaRKt/2010/14/e, RAND Europe,

http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2011-consumer-preferences-study_en.pdf

Russo, Francesco – Schinkel, Maarten, Pieter – Günster, Andrea – Carree, Martin [2010]: European Commission Decisions on Competition, Cambridge University Press.

SEC(2006)1291: Accompanying document to the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directive 97/67/EC, concerning the full accomplishment of the internal market of Community postal services. Impact Assessment. Commission Staff Working Document. Brussels, 18.10.2006.

- Szentlélek Szabolcs (2013): Az erőfölénnyel való visszaélés és a felfaló árazás egyes kérdései a Post Danmark-ügy kapcsán. Versenytükör, 1. szám. 62-67.o.
- TETRA PAK II (1994): Tetra Pak International SA v. Commission Case T-83/91.
- Tirole, Jean [2005]: The Analysis of Tying Cases: A Primer. Competition Policy International, Vol.1 No.1. Spring, pp. 1-25.
- Urbán Péter (2008): Versenyszabályok alkalmazása a postai ágazatban. Versenytükör, 2008. 2. szám, 33-39.o.
- Valentiny Pál – Kiss Károly Miklós (2009): A nélkülözhetetlen eszközök értelmezése és a postai szolgáltatások. Közgazdasági Szemle, LVI. évf., 2009. november 1001–1024. o.
- Versenytükör (2010): Jogerős ítélet a Posta/Lapker kartellügyben hozott GVH döntésről.
- Vickers, John [2009]: Some Economics of Abuse of Dominance. In: Vives, Xavier (ed.): Competition Policy in the EU. Fifty Years on from the Treaty of Rome, Oxford University Press, pp. 71-94.
- Whish, Richard [2010]: Versenyjog. Hvgorac.
- WIK [2006]: Main Developments in the Postal Sector (2004-2006), Study for the European Commission, WIK-Consult, május,
http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2006-wik-final_en.pdf
- WIK-Consult (2009): The Role of Regulators in a more Competitive Postal Market. 2009. szept. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2009-wik_regulators.pdf
- WIK (2010): Definition, classification and methodology for evaluating intangible benefits related to universal postal service. Report to ARCEP. WIK-Consult, 2010. május,
http://www.arcep.fr/uploads/tx_gspublication/etude-wik-su-postal-mai2010-eng.pdf
- WIK-Consult (2011a): Universal Postal Service and Competition: Experience from Europe. Study for TNT Post UK. 2011. szept. 23.
http://stakeholders.ofcom.org.uk/binaries/consultations/securing-the-postal-service/responses/TNT_Post_Exhibit_1.pdf
- WIK-Consult (2011b): Developments in the Dutch Postal Market. Study for the Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation, Directorate-General for Energy,

Telecom and Markets The Netherlands. 2011. aug. 30.

<http://www.wik.org/index.php?id=557&L=1>

WIK [2013a]: Main developments in the postal sector 2010-2013, Study for the European Commission, WIK-Consult, augusztus,

http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/20130821_wik_md2013-final-report_en.pdf

WIK [2013b]: Main developments in the postal sector 2010-2013, Country Reports, Study for the European Commission, WIK-Consult, augusztus,

http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/20130821_wik_md2013-country-reports_en.pdf

Hivatkozott jogszabályok:

Directive 97/67/EC with regard to the full accomplishment of the internal market of Community postal services. Official Journal of the European Union, L 52, február 27..

http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/legislation/2008-06_en.pdf.

Directive 2002/39/EC of the European Parliament and of the Council of 10 June 2002 amending Directive 97/67/EC with regard to the further opening to competition of Community postal services. Official Journal of the European Communities, L 176, július 5. [http://eur-](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:176:0021:0025:EN:PDF)

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:176:0021:0025:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:176:0021:0025:EN:PDF)

Directive 2008/6/EC of the European Parliament and of the Council of 20 February 2008 amending Directive 97/67/EC with regard to the full accomplishment of the internal market of Community postal services. Official Journal of the European Union, L 52, február 27. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/legislation/2008-06_en.pdf

Iránymutatás (2009): A Bizottság közleménye – Iránymutatás az EK-Szerződés 82. cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról. 2009/C 45/02.

2012. évi CLIX. törvény a postai szolgáltatásokról

2003. évi CI. törvény a postáról

336/2012. (XII. 4.) Korm. rendelet az Egyetemes Postai Szolgáltatást Támogató Számla működésének részletes szabályairól

335/2012. (XII. 4.) Korm. rendelet a postai szolgáltatások nyújtásának és a hivatalos iratokkal kapcsolatos postai szolgáltatás részletes szabályairól, valamint a postai szolgáltatók általános szerződési feltételeiről és a postai szolgáltatásból kizárt vagy feltételesen szállítható küldeményekről

67/2012. (XII. 15.) NFM rendelet az egyetemes postai szolgáltatás keretében küldeményenkénti díjszabás szerint feladott, 50 grammot meg nem haladó tömegű, belföldi levélküldemények, valamint a hivatalos iratokra vonatkozó belföldi postai szolgáltatás díjának meghatározási módszeréről

75/2011. (XII. 15.) NFM rendelet a belföldi fenntartott postai szolgáltatások legmagasabb hatósági díjairól szóló 85/2006. (XII. 15.) GKM rendelet módosításáról

21/2010. (XII. 16.) NFM rendelet a belföldi fenntartott postai szolgáltatások legmagasabb hatósági díjairól szóló 85/2006. (XII. 15.) GKM rendelet módosításáról

83/2009. (XII. 30.) KHEM rendelet a belföldi fenntartott postai szolgáltatások legmagasabb hatósági díjairól szóló 85/2006. (XII. 15.) GKM rendelet módosításáról