



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

VERSENYTANÁCS

Vj-19/2007/138.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a **Hungarian Telephone and Cable Corporation** kérelmezőnek összefonódás engedélyezése iránti kérelmére indult eljárásban, melyben további ügyfélként részt vett a **Matel Holdings N.V.** – tárgyaláson kívül – meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t

A Versenytanács engedélyezi, hogy a Hungarian Telephone and Cable Corporation irányítást szerezzen a Matel Holdings N.V. felett.

Kötelezi a kérelmezőt, hogy a határozat kézbesítésétől számított tizenöt napon belül fizessen meg további 8.000.000.- (Nyolcmillió) forint eljárási díjat a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037571. számú eljárási díjbevételei számlájára.

A határozat felülvizsgálatát az ügyfelek a kézbesítéstől számított harminc napon belül kérhetik a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó keresettel.

I n d o k o l á s

I.

A kérelem

- 1) A Hungarian Telephone and Cable Corporation (a továbbiakban: HTCC) 2007. január 8-án adásvételi szerződést kötött a Matel Holding N.V. (a továbbiakban: Matel N.V.)

részvényei 100 százalékának – az általa a részvénytörvény céljára alapítani tervezett – Holdco I. általi megvásárlására, melyhez 2007. január 24-én benyújtott kérelmében a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló, módosított 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) VI. fejezetének rendelkezései alapján a Gazdasági Versenyhivatal engedélyét kérte.

II.

Az összetett eljárásá nyilvánítás

- 2) A Tpv. 63. § (3) bekezdése szerint vállalkozások összefonódásának ellenőrzése során az eljárást befejező döntést a kérelem beérkezésétől, illetve a hiányok pótlásától számított
 - a) negyvenöt napon belül kell meghozni, amennyiben
 - aa) a 23. § és 25. § értelmében nem jön létre összefonódás, vagy
 - ab) az összefonódás a 24. § szerinti értéket nem éri el, vagy
 - ac) az engedély a 30. § (2) bekezdése alapján nyilvánvalóan nem tagadható meg;
 - b) százhusz napon belül kell meghozni minden egyéb esetben.

- 3) A Tpv. 63. § (4) bekezdése alapján a (3) bekezdés b) pontjának alkalmazásáról az eljáró versenytanács a kérelem beérkezésétől, illetve a hiányok pótlásától számított negyvenöt napon belül dönt.

- 4) A kérelem alapján egyértelműen megállapítható volt, hogy az adott esetben a Tpv. 63. § (3) bekezdés aa) és ab) pontjaiban foglaltak nem alkalmazhatók.

- 5) A Tpv. 63. § (3) bekezdés ac) pontjához kapcsolódóan arra nézve a Tpv. nem tartalmaz rendelkezést, hogy egy összefonódás mely esetben minősül olyannak, amely „a 30. § (2) bekezdése alapján nyilvánvalóan nem tagadható meg”. A Tpv. 30. § (2) bekezdésére való hivatkozásból azonban következik, hogy azok az összefonódások engedélyezhetők ilyen módon, amelyek nyilvánvalóan nem hoznak létre vagy nem erősítenek meg gazdasági erőfölényes helyzetet. A nyilvánvalóan engedélyezendő összefonódások körének meghatározása a Gazdasági Versenyhivatal mérlegelési jogkörébe tartozik. Azt, hogy a Gazdasági Versenyhivatal milyen szempontok és

megfontolások alapján dönt abban a kérdésben, hogy az összefonódás engedélyezése iránti kérelmet a Tpv. 63. § (3) bekezdés ac) pontja szerinti (a továbbiakban: egyszerűsített) vagy a Tpv. 63. § (3) bekezdés b) pontja szerinti (a továbbiakban: teljeskörű) eljárásban bírálja el, a Gazdasági Versenyhivatal Elnökének és a Versenytanács Elnökének 1/2003. számú közleménye (a továbbiakban: Közlemény) ismerteti.

- 6) A Közlemény 14-15. pontja az összefonódással érintett vállalkozások érintett piaci részesedéseire köti az egyszerűsített eljárás alkalmazhatóságát, így – egyebek mellett – ahhoz, hogy nincs olyan érintett piac (Tpv. 14. §), amelyen az összefonódással érintett vállalkozás-csoportok (Tpv. 26. §) együttes részesedése meghaladja a 20 százalékot (Közlemény 14.ii.a. pont) és mindkét vállalkozás-csoporté az 5 százalékot (Közlemény 14.iii.a. pont).
- 7) A HTCC a Teledenmark A/S által irányított vállalkozás-csoport (a továbbiakban: Teledenmark-csoport) tagja. A Teledenmark-csoportba és a Matel N.V. által irányított vállalkozás-csoportba (a továbbiakban: Matel-csoport) tartozó vállalkozások együttes részesedése a magyarországi üzleti Internet- és a magyarországi üzleti adatkommunikációs szolgáltatások (mint a rendelkezésre álló információk alapján alappal feltételezhető érintett piacok) forgalmából meghaladja a 25 százalékot, és ezen belül mindkét vállalkozás-csoporté az 5 százalékot. Ezért a Versenytanács – figyelemmel a 6) pontban foglaltakra – úgy döntött, hogy a kérelmet teljeskörű eljárásban kell elbírálni.

III.

Az összefonódás résztvevői

A Teledenmark-csoport

- 8) A Teledenmark-csoport magyarországi tagjai: a Hungarotel Távközlési Zrt. (továbbiakban: Hungarotel), a Pantel Távközlési Kft. (továbbiakban: Pantel), a Pantel

Technocom Távközlési Szolgáltató Kft. (továbbiakban: Pantecom), valamint az üzleti tevékenységet nem végző HTCC Menedzsment és Tanácsadó Kft.

8.1. A Hungarotel tevékenysége elsősorban volt vezetékes távközlési koncessziós területére terjed ki, mely az 54 ún. primer körzet közül ötöt fed le (Békéscsaba, Orosháza, Salgótarján, Pápa, Sárvár körzetközpontokkal), ahol az elektronikus hírközlési szolgáltatások teljes spektrumát nyújtja.

8.2. A Pantel Magyarország egyik vezető alternatív távközlési szolgáltatója, amely az ország egész területén nyújt elektronikus hírközlési szolgáltatásokat, elsősorban üzleti ügyfelek és más elektronikus hírközlési szolgáltatók, másodsorban pedig lakossági felhasználók részére.

8.3. A Pantecom a MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt. (továbbiakban: MOL) távközlési üzletágának, a Moltelecomnak a kiszervezésével jött létre, s szolgáltatásokat is elsősorban a MOL részére nyújt.

- 9) A 8.) pontban említett vállalkozások 2005. évi együttes nettó árbevétele – az egymás közötti forgalom nélkül – több, mint 15 milliárd forint volt. A Teledenmark-csoport külföldön honos tagjai 2005. évben a Magyar Köztársaság területén nem érték el nettó árbevételt.

A Matel-csoport

10) A Matel-csoport magyarországi tagjai közül:

- az Invitel Távközlési Szolgáltató Zrt. (a továbbiakban: Invitel) Magyarország második legnagyobb távközlési szolgáltatója, mely tevékenységét elsődlegesen a kilenc primer körzetre kiterjedő volt koncessziós területén fejti ki (Szeged, Szentes, Dunaújváros, Jászberény, Esztergom, Gödöllő, Vác, Szigetszentmiklós és Veszprém körzetközpontokkal), illetve – alternatív szolgáltatóként – más volt koncessziós szolgáltatók területein is jelen van, az Invitel az elektronikus hírközlési szolgáltatások teljes spektrumát kínálja lakossági és üzleti előfizetőinek, illetve távközlési szolgáltató nagykereskedelmi partnereinek;
- az Euroweb Internet Szolgáltató Zrt. (a továbbiakban: Euroweb) Internet és adatátviteli szolgáltatásokat nyújt Magyarország egész területén, melyen belül kiemelkedő jelentőségű a Sulinet-Közháló program keretében nagyszámú oktatási- és egyéb közintézmény részére biztosított Internet és ügyfélszolgálati szolgáltatások szerepe, a fentiekén túlmenően az Euroweb közvetítő-választásos

és behívókártyás, valamint IP-alapú hangszolgáltatásokat is kínál, lakossági és üzleti előfizetők részére egyaránt.

11) A 10.) pontban említett vállalkozások 2005. évi együttes nettó árbevétele – az egymás közötti forgalom nélkül – több, mint 15 milliárd forint volt. A Matel-csoport külföldön honos tagjai 2005. évben a Magyar Köztársaság területén nem értek el nettó árbevételt.

IV.

Az összefonódás résztvevőinek piaci helyzete

12) Az összefonódás résztvevői az elektronikus hírközlési szektor alábbi területein vannak jelen.

a.) A végső fogyasztók részére nyújtott (kiskereskedelem) szolgáltatások körében:

- lakossági vezetékes hangszolgáltatások,
- üzleti vezetékes hangszolgáltatások,
- lakossági Internet-hozzáférés,
- üzleti Internet és adatkommunikációs szolgáltatások.

b.) A más távközlési vállalkozások részére nyújtott nagykereskedelmi és infrastrukturális szolgáltatások körében:

- híváskezdeményezés szolgáltatás az Invitel és a Hungarotel hálózatában,
- hívásvégződtetés szolgáltatás az Invitel és a Hungarotel hálózatában,
- előfizetői hurokhoz való nagykereskedelmi hozzáférés az Invitel és a Hungarotel hálózatában,
- nagykereskedelmi ADSL hozzáférési (IP-szintű bitfolyam hozzáférési) szolgáltatás az Invitel és a Hungarotel hálózatában,
- belföldi beszédcélú tranzit szolgáltatások,
- nemzetközi beszédcélú tranzit szolgáltatások,
- nagykereskedelmi Internet szolgáltatások,
- nagykereskedelmi bérelt vonali trónk szolgáltatások,
- nagykereskedelmi bérelt vonali végződtetési szolgáltatások,
- sötétszál-bérlet szolgáltatások,
- alépítmény-bérlet, illetve egyéb infrastrukturális szolgáltatások.

Kiskereskedelmi szolgáltatások

Vezetékes hangszolgáltatások és lakossági Internet

- 13) A Vezetékes hangszolgáltatási és a lakossági Internet szolgáltatást a Teledenmark- és a Matel-csoport elsősorban a Hungarotel és az Invitel primer körzeteiben, kisebb részben pedig különböző megoldások (közvetítő-választás, hívókártya, stb.) révén más primer körzetekben nyújt. Az egymás körzeteiben nyújtott szolgáltatás minimális és a további primer körzetekben is jelentéktelen mértékű a két vállalkozás-csoport által nyújtott szolgáltatások aránya. Az Invitel primer körzeteiben a magyarországi lakosság 14,2 százaléka található meg, ugyanez a Hungarotel esetében 6,6 százalék (ezek a mértékek lényegesen alatta maradnak a Magyar Telekom 73,8 százalék közötti részesedésének).

Üzleti Internet és adatkommunikációs szolgáltatások

- 14) Az üzleti Internet és adatkommunikációs szolgáltatást a távközlési szolgáltatók által a kis- és középvállalatok (SME), valamint nagyvállalati üzleti és kormányzati ügyfelek (CMA) részére nyújtott komplex adatátviteli és egyéb szolgáltatásokat magukban foglaló termékek alkotják.
- 15) Az SME szegmensben az adatkommunikációs szolgáltatások beszerzése a szolgáltatók közvetlen megkeresésével vagy viszonteladói csatornán, az előre meghirdetett szolgáltatáscsomagokra való előfizetéssel vagy 3-4 egyedi ajánlat kérésével történik. Az SME szegmens ügyfélköre elsősorban érzékeny, a szolgáltatások minősége és a rendelkezésre állás kevésbé fontos szempontok. A szerződések jellemzően 1-2 évesek. Ez egyben könnyebbé teszi a szolgáltató-váltást. A fentiekből következik, hogy az SME szegmensben az érintett vállalkozásokon (Invitel, Pantel, Hungarotel, Euroweb) kívül számos szolgáltató (viszonteladók, ISP-k) van jelen, az alacsonyabb belépési korlátoknak, valamint a kevésbé komplex igényeknek köszönhetően. Az SME szegmensben való tevékenységhez ugyanis legtöbb esetben a szolgáltatónak nincs szüksége saját infrastruktúrára, sem lobby / marketing tevékenységre, tőkeerőre, akár nagykereskedelmi ADSL szerződéssel is be lehet lépni a piacra, hiszen az SME-k

leginkább Internet igényeik miatt vesznek igénybe adatátviteli szolgáltatásokat. Az SME szegmensben új belépésre is volt példa 2006-ban az Actel személyében.

16) A CMA szegmensbe a 250 feletti alkalmazotti létszámmal rendelkező nagyvállalatok és a központi költségvetési intézmények tartoznak, amelyek szám szerint ugyan az üzleti ügyfeleknek csak 4%-át jelentik, de több mint 50%-át képviselik az üzleti adatkommunikációs szegmens bevételeinek. Az ide tartozó kb. 1.800 vállalkozás tipikusan több telephellyel rendelkezik, és e telephelyek közötti, a belföldi beszállítókkal, illetve a külföldi anyavállalatokkal való összeköttetések céljából vesz igénybe adatátviteli szolgáltatásokat. E szegmens esetében a szolgáltatás tárgyát olyan összetett, sokfunkciós rendszerek jelentik, amelyek esetében az Internet és az adatkommunikációs szolgáltatások elválasztása még ésszerűtlenebb. A CMA szegmens szolgáltatásai tekintetében a súlypont a minőségen és a valamennyi végpontot összekötő földrajzi megvalósíthatóságon van, nagy szerepe van továbbá a szolgáltató rendelkezésre állásának is, bár nyilvánvaló, hogy az ár sem utolsó szempont. Részből ezért is, kialakult gyakorlat pályázatok / tenderek kiírása az ilyen adatkommunikációs beszerzések lebonyolítására. A pályázatok elsősorban meghívásosak, jellemzően fele-fele arányban egy-vagy többfordulósak. A nagyvállalatok a pályázati kiírásokban előre meghatározzák a szerződéses paramétereket, és részben egy, részben több forduló alatt elsősorban a minőség alapján választanak szolgáltatót.

17) A Teledenmark- és a Matel-csoport, valamint a további vállalkozások részesedését az üzleti Internet és adatkommunikációs szolgáltatások magyarországi forgalmából az 1. táblázat mutatja be.

1. táblázat

Az egyes vállalkozás-csoportok részesedése az üzleti Internet és adatkommunikációs szolgáltatások magyarországi forgalmából

%-ban!

Vállalkozás-csoport	CMA szegmens	SME szegmens	Együtt
Magyar Telekom	[...]	[...]	[...]
Matel	[...]	[...]	[...]
Teledenmark	[...]	[...]	[...]
UPC	[...]	[...]	[...]
GTS-Datanet	[...]	[...]	[...]
Egyéb	[...]	[...]	[...]
Összesen	100	100	100

18) A vizsgáló eljárása során (Tpv. 47. § (1) bekezdés a.) pont) ökonometriai elemzés készült a CMA szegmensben lebonyolított tenderek tekintetében. Ennek eredményeképpen megállapításra került, hogy:

- azon tenderek közül, amelyeken a Teledenmark- és a Matel-csoport is indult, 40-45%-ban találkoztak egymással, ez az arány nem kisebb a GTS-Datanet és a Magyar Telekom irányába sem,
- azokon a tendereken, amelyeken a Teldenmark- és a Matel-csoport közül egyik lett az első, a másik csak az esetek 10-15%-ában lett második,
- az első-második helyezések elemzéséből az is kitűnik, hogy a két vállalkozás-csoportra a GTS-Datanet nagyobb nyomást fejt ki, mint ami a piaci részesedésből következik, továbbá
- az egyes vállalkozások nyerési esélyeire adott ökonometriai becslések is azt igazolják, hogy a másik fél jelenléte a tendereken nem csökkenti a Teledenmark-, illetve a Matel-csoport nyerési esélyeit.

Nagykereskedelmi és infrastrukturális szolgáltatások

Helyi elérési hálózathoz kapcsolódó szolgáltatások

19) A helyi elérési hálózatokon nyújtott összekapcsolási szolgáltatásokon belül két szolgáltatásfajtát lehet elkülöníteni: a híváskezdeményezést és a hívásvégződtetést. A híváskezdeményezés esetén az előfizető hozzáférési pontjáról a szolgáltató a hívást a megadott összekapcsolási pontig juttatja el, mely helyi hálózatok esetében tipikusan a primer körzet helyi központjában elhelyezkedő pontot jelent (helyi híváskezdeményezés). A hívást itt a jogosult szolgáltató vagy egy tranzit szolgáltató átveszi, és továbbítja azt a hívást végződtető szolgáltató, illetve a hívott előfizető felé. A hívásvégződtetés megvalósításánál a kezdeményezéshez képest épp fordított a helyzet; ebben az esetben a hálózattal rendelkező szolgáltató az összekapcsolási pontjára érkező hívást juttatja el a hívott fél előfizetőhöz.

- 20) A helyi elérési hálózaton nyújtott másik fontos (de már hozzáférési típusú) szolgáltatás a helyi hurok átengedése beszédcélú szolgáltatások és/vagy szélessávú szolgáltatások nyújtása céljából. Ennek formái a helyi hurok teljes átengedése (beszéd és Internet), a helyi hurok részleges átengedése (Internet) és a helyi bitfolyam hozzáférés nyújtása (Internet).
- 21) A 19-20.) pont szerinti nagykereskedelmi szolgáltatásokat a Teledenmark- és a Matel-csoport (a Hungarotel, illetve az Invitel révén) primer körzeti tekintetében gyakorlatilag kizárólagosan nyújtja, a Nemzeti Hírközlési Hatóság (a továbbiakban: NHH) által szabályozott feltételek mellett.

Gerinchálózati átviteli szolgáltatások

- 22) A gerinchálózati átviteli szolgáltatások közül a tranzit szolgáltatás célja, hogy kapcsolatot teremtsen két vezetékes hálózat, vezetékes és mobil, vezetékes és kábeltelevíziós, valamint mobil és kábel hálózatok között. Igénybevételére tipikusan olyan esetekben van szükség, ha a felek között nincsen közvetlen összekapcsolás. A nemzetközi beszédcélú tranzit szolgáltatás célja, hogy a magyarországi előfizetők kimenő és bejövő nemzetközi forgalmának biztosítását azon szolgáltatók számára is lehetővé tegye, amelyek nem rendelkeznek közvetlen nemzetközi kapcsolatokkal. Az Internet nagykereskedelmi szolgáltatás gerinchálózati része a hazai Internet szolgáltatóknak (ISP) a nemzetközi Internet kapcsolatot biztosítja.
- 23) A belföldi beszédcélú tranzit szolgáltatásokat több vállalkozás is nyújt: a Teledenmark-csoportból a Pantel és a Matel-csoportból az Invitel mellett jelentős szereplő a Magyar Telekom, a GTS-Datanet, British Telecom (BT), valamint a UPC által irányított vállalkozás-csoportba tartozó Monortel. Lényeges körülmény, hogy a szolgáltató-váltásnak alapvetően nincsenek korlátai, a tranzit forgalom egyik szolgáltatótól egy másikhoz való átirányítása viszonylag egyszerűen megvalósítható, s az ügyfelek ezzel az árak alakulásának függvényében élnek is. A szolgáltató-váltás könnyűségét a tranzit szolgáltatásokat igénybe vevő elektronikus hírközlési szolgáltatóktól érkezett válaszok is megerősítették; az elmúlt években számos szolgáltatónál került sor a beszerzési lehetőségek bővülésével szolgáltató-váltásra. Ebben kapacitáskorlátok sem gátolhatják az egyes piaci szereplőket, a technológiai

fejlettség jelenlegi szintjén ugyanis a távközlési kapacitások szinte korlátlanul bővíthetők, az adott összeköttetésen elhelyezett berendezések segítségével.

24) A más vállalkozások részére értékesített belföldi tranzit szolgáltatások esetében a Teledenmark- és a Matel-csoport együttes részesedése az országos forgalomból ugyan jelentős (30-40 százalék közötti az egyes vállalkozások belső teljesítményeit is figyelembevéve azonban együttes piaci részesedésük nem éri el a 10 százalékot. A mobilszolgáltatók felvetették, hogy esetükben – főként a budapesti tranzitforgalom tekintetében – a legjelentősebb versenynyomást éppen az Invitel és a Pantel fejt ki egymásra. Megállapítható azonban, hogy Budapesten az Invitelen és a Pantelen kívül a GTS-Datanet is valamennyi helyi központba betelepült, így képes hasonló szolgáltatás nyújtására, illetve a Monortel is kialakított egyes területeken összekapcsolást a Magyar Telekommal, melyek tekintetében az Invittel, a Pantellel és GTS-Datanettel egyenértékű szolgáltatást tud nyújtani.

25) A nemzetközi beszédcélú tranzit szolgáltatás és az Internet nagykereskedelmi szolgáltatások tekintetében az előzőeken túlmenően további jelentős külföldi szolgáltatások is jelen vannak a piacon.

Bérelt vonali szolgáltatások

26) A nagykereskedelmi bérelt vonali szolgáltatások bizonyos szempontból átmenetet képeznek a nagykereskedelmi szolgáltatások és az infrastrukturális szolgáltatások között. Ezek esetében ugyanis a tényleges felhasználási cél a szolgáltató számára rejtve marad. A bérelt vonali szolgáltatás esetében az átvitt adatok fajtája, természete a szolgáltatás nyújtója előtt nem ismert, és nagyon gyakran nem is közvetlen kiskereskedelmi szolgáltatás-nyújtás érdekében, hanem a hálózat kialakítása, bővítése céljából veszik azokat igénybe. Tisztán infrastrukturális szolgáltatásnak azonban mégsem tekinthetők, mivel a szolgáltatás bizonyos paramétereit (így különösen a sávszélességet) – az igénybevevő igényeinek megfelelően – a szolgáltatás nyújtója határozza meg, biztosítja. A bérelt vonal alapvető jellemzője, hogy az igényelt sávszélesség bármely időpontban a felhasználó rendelkezésére áll, függetlenül attól, hogy milyen napszokról vagy milyen egyéb forgalmi helyzetről van szó. Ezt a garantált, minden körülmények között rendelkezésre álló sávszélességet általában úgy biztosítják, hogy a bérelt vonalat kizárólagos használatra telepített vagy átengedett hírközlő eszközök összességével valósítják meg. Erre a kizárólagosságra utal a "bérelt

vonal" kifejezésben a "bérelt" szó. Bérelt vonal alkalmazása esetén a két hálózati végpont között olyan átviteli út jön létre, melyen keresztül az átvitt jelek a bérelt vonal alaptípusának (analóg vagy digitális) megfelelően változatlan formában állnak rendelkezésre.

27) A bérelt vonali összeköttetés egy része általában olyan nyomvonalon halad, ahol a szolgáltatónak már vannak kiépített bérelt vonali összeköttetései vagy olyan hálózata, melyből kapacitást tud felszabadítani a bérelt vonal számára. A hálózat azon pontjai, ahol a hálózat csomópontjait összekötő átviteli utakhoz csatlakozni lehet, a jelenléti pontok. A hálózattal rendelkező bérelt vonali szolgáltatók tehát az összeköttetés nagy részét a jelenléti pontok közötti bérelt vonali szakaszokkal, más részeit pedig a jelenléti pont és a hálózati végpont közötti bérelt vonali szakaszokkal valósítják meg. Két jelenléti pont között igénybe vett bérelt vonali szakasz a bérelt vonali trónk szolgáltatás. Az összeköttetés egy része – az előfizető telephelyén lévő hálózati végpont és a szolgáltató legközelebbi jelenléti pontja közötti szakasz – azonban sok esetben új átviteli rendszer kiépítését igényli. Ez a bérelt vonali végződtetési szolgáltatás.

28) A trónk szolgáltatás területén a rendelkezésre álló adatok szerint a legnagyobb szolgáltató az Antenna Hungária Rt. (AH), melynek részesedése a szolgáltatás magyarországi forgalmából 40-50 százalék közötti. Szintén jelentős szereplő 30-40 százalék közötti részesedéssel a Pantel révén a Teledenmark-csoport. A trónk szolgáltatást nyújtó további vállalkozások közül a GTS-Datanet és a BT 5-10 százalék közötti részesedéssel rendelkeznek, a Matel-csoportba tartozó Invitel részesedése pedig 0-5 százalék közötti. Jelen van még a piacon a Magyar Telekom is, részesedése ugyan minimális, az azonban elsősorban üzletpolitikai megfontolásokon alapul, a piaci viszonyok függvényében bármikor képes lenne részesedését akár jelentősen is növelni.

29) A végződtetési szolgáltatás országos forgalmából a Magyar Telekom részesedése a 50-60 százalék közötti. A Teledenmark- és a Matel-csoport együttes részesedése (a Pantel, illetve az Invitel révén) 25-30 százalék között van. A piac szereplője még a GTS-Datanet és az AH egyenként 0-10 százalék közötti (de nem elhanyagolható) részesedéssel.

Sötétszál-bérelt szolgáltatás

30) A sötétszál-bérlet szolgáltatás célja, hogy adott területen saját fizikai infrastruktúrával nem rendelkező szolgáltatók képesek legyenek a saját végfelhasználói szolgáltatásaik nyújtására szolgáló hálózatot megteremteni, amit különböző földrajzi pontok közötti összeköttetések kialakításával tudnak elérni. Ezek az összeköttetések többfélék lehetnek, attól függően, hogy milyen szintű szolgáltatást kínálnak mellettük a hálózati szolgáltatók. A hierarchia legalacsonyabb szintjén áll a sötétszál-bérlet szolgáltatás, amely csak a fizikai infrastruktúra rendelkezésre bocsátását jelenti, mindenféle kiegészítő szolgáltatás vagy a végpontokon elhelyezett berendezés nélkül. Ennél magasabb szintű, hozzáadott értéket képviselő szolgáltatást jelent a kapacitások átengedése (pl. a Magyar Telekom által kínált ún. hullámhossz-bérlet) vagy a bérelt vonali szolgáltatás, amelyek azonban különféle hírközlési berendezések és/vagy műszaki személyzet közreműködését is igénylik. Ezért azon elektronikus hírközlési szolgáltatók számára, amelyek a szükséges berendezésekkel és/vagy műszaki szakértelemmel maguk is rendelkeznek, és a hálózaton nyújtott szolgáltatásaik forgalma elég nagy, sokkal gazdaságosabb a sötétszál-bérlet, mint az értéknövelt elemet is tartalmazó szolgáltatások.

31) Magyarországon sötétszál-bérlet szolgáltatást a fentieknek megfelelően azon szolgáltatók képesek (elvileg) nyújtani, amelyek saját fizikai hálózattal rendelkeznek. A helyi infrastruktúrák közül kiemelkedő jelentőségű Budapest, illetve esetleg néhány vidéki nagyváros, ahol az adott terület vezetékes távközlési szolgáltatóján (az ún. inkumbensen) kívül mások is rendelkezhetnek hálózattal. Így Budapesten a Magyar Telekomon kívül sötétszál-szolgáltatás nyújtására képes a Pantel, az Invitel, a GTS-Datanet, az AH, a Novotron és a Siemens Trafficom. Néhány vidéki nagyvárosban pedig elsősorban azok a szolgáltatók rendelkezhetnek infrastruktúrával, amelyek országos (Magyar Telekom, Pantel, MVM) vagy legalább regionális optikai (GTS-Datanet, Invitel) gerinchálózatot alakítottak ki.

32) A Magyar-Telekom technikai lehetőségei ellenére – üzletpolitikai megfontolásból nem értékesít sötétszál szolgáltatást. A tevékenységet végző vállalkozások részesedését a sötétszál szolgáltatás forgalmából a 2. táblázat mutatja.

2. táblázat

Az egyes vállalkozás-csoportok részesedése a sötétszál forgalomból

%-ban!

Vállalkozás-csoport	Budapest	Magyarország többi része	Együtt
Teledenmark	[...]	[...]	[...]
Matel	[...]	[...]	[...]
MVM	-	[...]	[...]
Antenna Hungária	[...]	-	[...]
GTS-Datanet	[...]	[...]	[...]
Egyéb	[...]	[...]	[...]
Összesen	100	100	100

33) A sötétszál-bérlet szolgáltatás magyarországi forgalma a teljes távközlési forgalom mintegy 2 ezrelékét teszi ki, a Pantel esetében azonban ez az arány megközelíti a [...] százalékot.

V.

Az engedélykérési kötelezettség

34) A Matel N.V. részvényei száz százalékanak Holdco I. általi megszerzése a Tpvt. 23. § (1) bekezdés b) pontja és (2) bekezdés a) pontja alapján vállalkozások összefonódásának minősül.

35) Az összefonódással érintett vállalkozás-csoportok (a Tpvt. 26. § alapján a Teledenmark- és a Matel-csoport) 2005. évi – a Tpvt. 27. § (1) és (2) bekezdés szerint számított – együttes nettó árbevétele meghaladta a tizenötmilliárd forintot, és ezen belül mindkettő az ötszázmillió forintot, ezért a kérelmezett összefonódáshoz a Tpvt. 24. § (1) bekezdése alapján a Gazdasági Versenyhivatal engedélye szükséges.

36) Megjegyzi a Versenytanács, hogy az összefonódás év elejei megvalósítására tekintettel még nem álltak rendelkezésre az összefonódást megelőző (2006.) évre vonatkozó hitelesnek tekinthető információk az érintett vállalkozás-csoportok nettó árbevételére. Ezért a Versenytanács – analógiaként alkalmazva a Tpvt. 78. § (2) bekezdésében foglaltakat – az utolsó hitelesen lezárt üzleti év (2005.) nettó árbevételeit vette figyelembe.

37) A Tpvt. 28. § (1) bekezdés alapján az összefonódáshoz a közvetlen irányítás megszerzője köteles engedélyt kérni, amely jelen esetben a Holdco I. A Versenytanács

álláspontja szerint azonban olyan esetben, amikor a közvetlen irányítást megszerző vállalkozás kifejezetten az összefonódást eredményező tranzakció részeként (annak lebonyolítása céljából) kerül alapításra, akkor az azt alapító (irányító) vállalkozás (jelen esetben a HTCC) is felléphet kérelmezőként.

VI.

Az engedélyezés

38) A Tpv. 30. § (2) bekezdése alapján a Gazdasági Versenyhivatal nem tagadhatja meg az engedély megadását, ha az összefonódás nem hoz létre vagy nem erősít meg olyan gazdasági erőfölényt, amely akadályozza a hatékony verseny kialakulását, fennmaradását vagy fejlődését az érintett piacon (Tpv. 14. §).

A versenyhatások

39) Az összefonódással érintett piac(ok)nak minősülnek mindazok, amely(ek)en az összefonódás valamely (akár közvetlen, akár közvetett) résztvevője piaci tevékenységet fejt ki, melyek tekintetében a Versenytanács az összefonódás horizontális, vertikális, portfólió, és konglomerátum hatásait vizsgálja a Gazdasági Versenyhivatal elnöke és a Versenytanács elnöke által a Tpv. 36. § (6) bekezdése alapján kiadott 1/2003. számú közleményben (a továbbiakban: Közlemény) foglaltak szerint.

39.1. Horizontális hatás akkor következik be, ha van olyan érintett piac (áru és földrajzi piac kombináció), amelynek azonos – akár eladói, akár vevői – oldalán legalább két, az összefonódásban résztvevő vállalkozás-csoport jelen van. Ekkor az összefonódás miatt csökken az egymással versenyben álló vállalkozások száma, növekszik az összefonódás révén bővülő vállalkozás-csoport piaci részesedése, miáltal egyedül vagy más vállalkozásokkal közösen gazdasági erőfölényes helyzetbe kerülhet vagy a meglévő gazdasági erőfölény erősödhet.

39.2. Vertikális hatásról akkor beszélünk, ha van olyan érintett piac, amelyen az egyik vállalkozás-csoport eladóként, a másik vállalkozás-csoport pedig vevőként van (lehet) jelen, azaz a két vállalkozás csoport a termelési-értékesítési lánc egymást követő fázisaiban tevékenykedik. Ebben az esetben a köztük meglévő piaci kapcsolat vállalkozáscsoporton belülivé válik. Ez megteremti az érdekeltséget arra, hogy ha a vállalkozás-csoport az egyik érintett piacon erőfölényben van, akkor ezzel a másik

piacon visszaéljen, és lehetősége is nyílik versenyt korlátozó magatartások megvalósítására (például szerződéskötéstől való indokolatlan elzárkózás, árdiszkrimináció).

39.3. A portfólió hatás az összefonódás révén létrejövő vállalkozás-csoport által gyártott (forgalmazott) áruk körének bővüléséből adódik. Ez különösen akkor járhat káros versenyhatásokkal, ha egymást kiegészítő (azonos vevők által vásárolt) áruk gyártói (forgalmazói) kerülnek egy vállalkozáscsoportba. Ebben az esetben ugyanis, ha az egyik vállalkozás csoport valamely áru(k) piacán magas piaci részesedéssel rendelkezik, akkor az összefonódás következtében bővülő vállalkozáscsoport más áru(k) piacán képes lehet versenykorlátozó magatartás (pl. árukapcsolás) érvényesítésére.

39.4. Konglomerátum hatásról akkor beszélünk, ha – jóllehet külön-külön vizsgálva egyetlen érintett piacon sem jön létre vagy erősödik meg gazdasági erőfölényes helyzet – összességében számottevően javul a vállalkozás csoport vagyoni, pénzügyi illetve jövedelmi helyzete, melyek a gazdasági erőfölény meghatározó tényezői (Tpvt. 22. § (2) bekezdés b. pont), és alapot adhatnak versenyt korlátozó stratégiák (pl. piacrabló ár) alkalmazására.

Horizontális hatások a kiskereskedelemben

Hangszolgáltatások, lakossági Internet hozzáférés

40) A Versenytanács a lakossági és üzleti hangszolgáltatásokat, továbbá a lakossági Internet hozzáférést mint elkülönült árupiacokat (Tpvt. 14. § (2) bekezdés) vizsgálta, melyek tekintetében érintett földrajzi piacoknak (Tpvt. 14. § (3) bekezdés) az Invitel és a Hungarotel szolgáltatási területét tekintette. Mind az Invitel, mind a Hungarotel ezen érintett piacok közül saját hálózatában kiugróan magas részesedéssel rendelkezik, míg a másik fél hálózatában csak elhanyagolható mértékben vagy egyáltalán nincs jelen.

41) A Pantel és az Invitel a Magyar Telekom primer körzeteiben is jelen vannak a 40) pont szerinti kiskereskedelmi szolgáltatásokkal, együttes részesedésük azonban minimális.

42) Mindezek alapján a lakossági és üzleti hangszolgáltatások, illetve az Internet hozzáférés kiskereskedelmi piacain káros horizontális hatásokkal nem kell számolni.

- 43) Az üzleti Internet és adatkommunikációs szolgáltatások tekintetében a Versenytanács szükségtelennek ítélte annak eldöntését, hogy annak egésze minősül érintett árupiacnak, vagy a CMA és az SME szegmensek elkülönült árupiacokat alkotnak. A később részletezettek szerint ugyanis az érintett földrajzi piacnak minősülő Magyarországon egyik árupiac meghatározás mellett sem mutatkoztak olyan káros horizontális hatások, amelyek alapot adtak volna az összefonódás megtiltására.
- 44) Az összefonódás révén a Teledenmark-csoport részesedése a CMA és az SME szegmensben is mintegy [...] százalékra nő (az addigi [...], illetve [...] százalékról), vagyis az összefonódás a verseny érezhető csökkenésével járhat, figyelembe véve azt is, hogy az érintett piac második és harmadik legnagyobb szereplője között jön létre. Más oldalról viszont a piac jellegében nem történik érdemi változás: azon továbbra is a Magyar Telekom marad a kiemelkedő piaci részesedésű vállalkozás, így gyakorlatilag kizárható, hogy a Teledenmark-csoportot az összefonódás az üzleti Internet és adatkommunikációs piacokon egyedüli gazdasági erőfölényes helyzetbe hozná.
- 45) A Tpv. 30. § (2) bekezdése szerinti erőfölényes helyzet létrehozása (erősödése) ugyanakkor nemcsak egy vállalkozás-csoport egyedüli-, hanem két, vagy több vállalkozás-csoportnak a Tpv. 22. § (3) bekezdése szerinti közös erőfölényes helyzetének létrehozására (erősödésére) is vonatkozik, ami a piac összefonódásból fakadó koncentrációjának következménye lehet. Ezért a Versenytanács vizsgálta azt is, hogy az összefonódás következtében kialakul-e (mindenekelőtt a Magyar Telekom és a Teledenmark-csoport tekintetében) az adott piacon közös erőfölényes helyzet, vagy fennáll-e annak veszélye, hogy egy esetlegesen meglévő közös erőfölény tovább erősödik.
- 46) A Versenytanács kialakult gyakorlata (Vj-126/2001.) szerint a közös erőfölény fennállásához azt kell bizonyítani, hogy az egymástól jogilag független vállalkozás-csoportokat olyan speciális kapcsolat, érdekkötés fűzi össze, amely miatt azok között érdemi versenyre nem kerül sor. A kapcsolat alapulhat különösen irányítási viszonyon, megállapodáson, strukturális viszonyon és ún. oligopolisztikus

interdependencián. Az oligopolisztikus interdependencián alapozódó közös erőfölény kialakulásának alapvetően két feltétele van:

- a) olyan tényezők, amelyek alapján a vállalkozások egyként való viselkedése várható: piaci transzparencia, az áru homogenitása, a piac szereplőinek homogenitása (pl. piaci részesedés, költségstruktúra), a kapacitások kihasználtsága;
- b) olyan tényezők, amelyek egyébként lehetővé teszik az oligopolium tagjai számára, hogy a piacon másoktól függetlenül viselkedjenek (pl. szabadon emelhessék áraikat): magas együttes piaci részesedés, a piac nehéz megtámadhatósága, a kereslet alacsony árrugalmassága, vevői erő hiánya.

Az előzőeken túlmenően a Versenytanács azt is vizsgálta, hogy milyen lehetőségei vannak a feltételezett közös erőfölényben lévő vállalkozásoknak arra, hogy szankcionálni tudják a közös érdektől eltérő piaci magatartást folytató vállalkozást.

47) A közös erőfölény kialakulásának veszélye (elsősorban a Teledenmark-csoport és a Magyar Telekom tekintetében) a CMA szegmensben merül fel, mely lényegesen koncentráltabb, mint az SME szegmens: az előbbi esetében a Magyar Telekom és a Teledenmark-csoport együttes részesedés közel 80 százalék, az utóbbi esetében pedig csak mintegy 60 százalék. Nem lényegtelen szempont az sem, hogy az SME szegmensben viszonylag egyszerű a szolgáltató-váltás és a piacra való belépés feltételei is lényegesen jobbak, mint a CMA szegmensben. Mindezekre tekintettel a Versenytanács az (Magyar Telekom és a Teledenmark-csoport) esetlegesen kialakuló közös erőfölényét érdemben csak a CMA szegmensben tartotta szükségesnek vizsgálni.

48) A vizsgálat több olyan körülményt azonosított, amelyek jelentősen csökkentik a CMA szegmens struktúrájából fakadó közös erőfölény, illetve az azon alapuló magatartás koordináció kialakulásának veszélyét.

- a.) A koordináció kialakítását nehezíti, hogy a szolgáltatók piaci ereje aszimmetrikus (Magyar Telekom: [...] százalék, Teledenmark-csoport: [...] százalék), ezért, továbbá a hálózati lefedettségek különbözősége miatt egyáltalán nem biztos, hogy mindketten valamennyi adatátviteli szolgáltatást képesek lesznek nyújtani, azokra ajánlatot adni.
- b.) A piac transzparenciájának és a termékek homogenitásának hiányát alátámasztó jellegzetessége a CMA szegmensnek, hogy a szolgáltatásokat, bár viszonylag rövid időtartamú szerződések keretében, de pályázatok / tenderek útján szerzik be,

ahol a nagyvállalatok által kiírt paraméterek szerinti egyedi és összetett szolgáltatáscsomagok versenyeznek egymással. Ugyanakkor a tenderelemzésekből kiderül, hogy a szolgáltatók nyeresi esélyei jól felmérhetőek, a szereplők kiléte nyilvános, kevés szereplő van, amely körülmények tehát kedveznek a hallgatólagos összejátszás kialakulásának. A tenderekre ajánlatként kialakított szolgáltatáscsomagok, különösen az igen nagy beszerzések, elsősorban az adatátviteli szolgáltatások és az egyéb támogató szolgáltatások (rendelkezésre állás, ügyfélszolgálat) úgy minőségében, mint árban is versenyeznek egymással, ami viszont gyengíti a koordináció kialakításának lehetőségét.

- c.) A GTS-Datanetnek és az egyéb piaci szereplőknek komoly versenyszerkentő szerepük van, a nagyobb szolgáltatókra nyomást tudnak gyakorolni, így amennyiben az összefonódás nem veszélyezteti ezt a független harmadik szerepüket, akkor a szolgáltatók közötti hallgatólagos összejátszás kialakulása az összefonódás révén sem válik könnyebbé.
- d.) Végül, de nem utolsósorban, amennyiben a koordináció kialakítása nem is jelentene nehézséget a szolgáltatóknak, annak fenntarthatósága ellen szól, hogy a CMA szegmensbe számos olyan nagyigényű ügyfél tartozik (pl. MOL), amelyek esetében a szolgáltatók képesek és ösztönözve is lennének arra, hogy a koordinált üzletpolitikával ellentétesen cselekedjenek. Egyébként pedig múltbeli koordinációra utaló jel a vizsgálat során nem merült fel.

- 49) Mindezek alapján a Versenytanács álláspontja szerint nincs reális veszély arra nézve, hogy a magyarországi üzleti Internet és adatkommunikációs piacon közös erőfőlényes helyzet alakuljon ki.

Horizontális és vertikális hatások a nagykereskedelemben

Elérési hálózathoz kapcsolódó szolgáltatások

- 50) A helyi elérési hálózathoz kapcsolódó nagykereskedelmi szolgáltatások (híváskezdeményezés, hívásvégződtetés, előfizetői hurokhoz való hozzáférés, ADSL hozzáférés) mint érintett árupiacok tekintetében a Hungarotel és az Invitel is saját hálózatában (mint érintett földrajzi piacokon) gyakorlatilag 100 százalékos piaci részesedéssel rendelkezik, így horizontális hatással nem kell számolni. Káros vertikális hatások kialakulásától sem kell tartani, hiszen egyrészt eddig is jelen volt mindkét vállalkozás a saját volt koncessziós területén kiskereskedelmi szolgáltatással,

így az elzárkózásra való ösztönözottség korábban is fennállhatott, másrészt a szolgáltatások szabályozott volta miatt ezen ösztönözottség érvényesítésére nincs lehetőségük, s a szabályozás a hatékony verseny feltételeinek kialakulásáig mindenképpen fennmarad.

Gerinchálózati átviteli szolgáltatások

51) A belföldi és nemzetközi beszédcélú tranzit szolgáltatások, valamint a nagykereskedelmi Internet szolgáltatások (mint elkülönült árupiacok) esetében a földrajzi piac Magyarország egész területe. Ezekben az érintett piacokon a Teledenmark- és a Matel-csoport együttes piaci részesedésére és a jelentős versenytársakra tekintettel nem valószínűsíthető egyedüli és közös erőfölény kialakulása sem, ezért a versenyt veszélyeztető horizontális vagy vertikális hatásokkal nem kell számolni. Erre tekintettel a Versenytanács nem ítélte az összefonódás megtiltására alapot adónak a mobilszolgáltatók által a belföldi tranzitszolgáltatás tekintetében felvetett problémát (lásd 25. pont).

Bérelt vonali szolgáltatások

52) A Versenytanács külön árupiacként vizsgálta a bérelt vonali trónk és a bérelt vonali végződtetési szolgáltatást.

53) A trónk szolgáltatás esetében a Versenytanács Magyarország egész területét tekintette érintett földrajzi piacnak. Ezen a piacon az összefonódás következtében a Teledenmark- és a Matel-csoport együttes részesedése megközelíti, de nem éri el az AH részesedését. Ezért egyedüli erőfölényes helyzet kialakulása és azon alapuló káros horizontális vagy vertikális hatások jelentkezése nem valószínűsíthető.

54) A Teledenmark-csoport és az AH közös erőfölényes helyzetbe kerülésével a kiugróan magas (több mint [...] százalékos) együttes piaci részesedésük ellenére szintén nem kell számolni. Egyrészt a nem teljesen elhanyagolható súlyú tényleges (GTS-Datanet, BT) és lehetséges (Magyar Telekom) versenytársak miatt. Másrészt – és ez talán még lényegesebb – az AH műsorszórási és műsorterjesztési tevékenységének a Teledenmark- és Matel-csoport döntően elektronikus hírközlési tevékenységétől való különbözősége miatt a transzparencia a piacon nem elég magas ahhoz, hogy a hallgatólagos összejárás megvalósítható legyen. A közös erőfölény létrejöttének

egyéb feltételei sem állnak fenn a vizsgált piac esetében (homogén termék, hasonló költség-szerkezet, felesleges kapacitások hiánya, stb).

55) A végződtetési szolgáltatás esetében a Versenytanács szükségtelennek tartotta eldönteni, hogy érintett földrajzi piacnak az Invitel és a Hungarotel primer hálózatai minősülnek, vagy az Magyarország egész területével egyezik meg. Az alább részletezettek szerint ugyanis egyik földrajzi piac meghatározás mellett sem voltak azonosíthatók káros horizontális vagy vertikális hatások.

a.) Azon feltételezés mellett, hogy az érintett földrajzi piacok határai a Hungarotel, illetve az Invitel primer hálózatai mentén húzhatók meg, a két vállalkozás részesedései ezen piacokon gyakorlatilag 100 százalékosak. Ez az összefonódás hatásainak értékelése szempontjából azzal a következménnyel jár, hogy káros mértékű horizontális hatás nem merülhet fel, és esetleges vertikális hatások kialakulásától sem kell tartani, hiszen a vállalkozások eddig is jelen voltak a saját volt koncessziós területükön kiskereskedelmi szolgáltatással, így az elzárkózásra való ösztönözöttség korábban is fennállhatott, azon a tervezett összefonódás nem változtat.

b.) Amennyiben érintett földrajzi piacnak Magyarország egész területe minősül, akkor a Magyar Telekom [...]–[...] százalékos közötti piaci részesedése mellett az összefonódás következtében [...]–[...] százalékos közötti mértékre növekvő piaci részesedése nyilvánvalóan nem teremt egyedül erőfölényes helyzetet a Teledenmark-csoport részére. A piaci részesedések erősen aszimmetrikus volta és további piaci szereplők jelenléte miatt a Magyar Telekom és a Teledenmark-csoport közös erőfölénye sem valószínűsíthető.

Sötétszál-bérlet szolgáltatás

56) A sötétszál-bérlet szolgáltatás tekintetében a Versenytanács Budapest területét mint elkülönült földrajzi piacot vizsgált. Ezen a piacon a Teledenmark- és a Matel-csoport együttes részesedése közel megegyezik az AH egyedüli részesedésével, ezért egyedüli erőfölényes helyzet ezen a piacon az összefonódás következtében nem alakul ki, és a szimmetrikus piaci részesedések ellenére az AH és a bővülő Teledenmark-csoport közös erőfölényes helyzetének létrejötte sem valószínűsíthető, mert:

a.) az AH műsorszórási és műsorterjesztési tevékenységének a Teledenmark- és a Matel-csoport döntően hírközlési tevékenységétől való különbözősége miatt a transzparencia szintje alacsony;

- b.) a GTS-Datanet [...] százalékos feletti részesedéssel rendelkezik és kapacitásai alapján a másik két szereplő esetleges összejárás esetén a felmerülő igények jelentős részét ki tudná elégíteni, és a vevők a szintén nem elhanyagolható kapacitásokkal rendelkező Novotrontól és Siemens Trafficontól is igénybe tudnák venni a szolgáltatást; továbbá
- c.) a közös erőfőlény létrejöttének egyéb feltételei (hasonló költség-szerkezet, felesleges kapacitások hiánya) sem állnak fenn.

57) Magyarország Budapesten kívül részében országos kiterjedésű hálózattal csak a Pantel és az MVM nyújtja a szolgáltatást, az Invitel és a GTS-Datanet csak egyes régiókban van jelen. Miután a Pantel országos (gerinc) hálózata és az Invitel regionális hálózatának átfedése nem számottevő, az összefonódás megtiltására alapot adó horizontális hatással nem lehet számolni.

58) Vertikális szempontból ugyanakkor problémát jelenthet, hogy az Invitelnek (mint primer körzeti szolgáltató) a Teledenmark-csoportba kerülése révén a csoport összes primer körzetében élők aránya az ország lakosságának 6,6 százalékáról 20,8 százalékára emelkedik. Ennek következtében ugyanis erősödhet azon érdekeltsége, hogy a Hungarotel és az Invitel versenytársainak piaci helyzetet a sötétszál-bérlet árának emelésével vagy üzleti kapcsolattól való indokolatlan elzárkózással nehezítse. Egy ilyen esetleges magatartásnak elvileg gátját képezhetné az MVM piaci jelenléte, kérdéses azonban, hogy rendelkezik-e jelentős mértékű kihasználatlan kapacitásokkal.

59) Az előzőekben kifejtettek ellenére a Versenytanács a vertikális korlátozás veszélyét nem ítélte olyan súlyúnak, amely alapot adott volna az összefonódás megtiltására, illetve a Tptv. 30. § (3) bekezdése szerinti feltétel vagy kötelezettség előírására. Ezen megállapításokor a Versenytanács az alábbiakat mérlegelte:

- a.) A sötétszál-bérletre vonatkozó már megkötött szerződések esetében a futamidő jellemzően hosszú távú (3-5 év, de előfordulnak a koncessziós időszak végéig szóló megállapodások is), ezért ezek szolgáltató általi felmondása csak rendkívüli esetben, magas kötbér-fizetési kötelezettséggel lehetséges, illetve mivel az ellenérték megfizetése legtöbbször a szerződés megkötésekor, egy összegben történik, illetve a szerződés árindexálásra nem ad lehetőséget, a már létező szerződések tekintetében a vertikális viszonyokból fakadó ösztönözöttség az üzletkötéstől való elzárkózásra vagy az áremelésre, nem érvényesíthető. Ennélfogva csak az új igények kielégítésére vonatkozó ösztönözöttség alakulásának

van jelentősége (amelynek megállapításai értelemszerűen alkalmazhatók a korábbi szerződések lejáratot követő meghosszabbítására vagy megújítására).

- b.) Az sem zárható ki, hogy a Magyar Telekom a sötétszál-bérlet árának emelkedése esetén változtatna üzleti stratégiáján, és belépne a piacra, de ennek hiányában is az általa nyújtott értéknövelt szolgáltatások jelentenek bizonyos mértékű verseny nyomást.
- c.) A sötétszál-bérlet forgalom ugyan elenyésző mértékű a teljes távközlési piac forgalmához viszonyítva, a Pantel bevételeinek azonban viszonylag jelentős ([...] százalékos megközelítő) része származik sötétszál bérbeadásából. Ez a körülmény (továbbá az, hogy a primer körzeteik lakossága tekintetében a Magyar Telekom 73,8 százalékos részesedésénél lényegesen alacsonyabb 20,8 százalékos mértékben részesedik a Hungarotel és az Invitel együttesen) csökkenti annak esélyét, hogy Teledenmark-csoport a Magyar Telekom stratégiáját követve kivonuljon a sötétszál-bérbeadás piacáról. Ha viszont ilyen stratégiát (vagy más vertikális korlátozást) a Teledenmark-csoport csak a Hungarotel és az Invitel primer körzeteiben alkalmazna, az ellen mód lenne a Tptv. 21. § alapján fellépni, mert az ilyen jellegű magatartások esetleges visszaélészerűsége a többi primer körzetben tanúsított magatartással összevetve viszonylag egyértelműen megállapítható lenne. Ezért látott lehetőséget a Versenytanács eltérni attól a főszabálytól, hogy a jövőbeni fellépés lehetősége (viselkedéskontroll) nem teszi szükségtelenné a kedvezőtlen struktúra kialakulása elleni fellépést.

Portfólió és konglomerátum hatás

- 60) Az összefonódás kapcsán portfóliói hatással nem kell számolni, mert Teledenmark- és a Matel-csoport – ha különböző súllyal is – de ugyanazon piacokon van jelen.
- 61) Káros konglomerátum hatás sem valószínűsíthető, mert mindkét vállalkozás-csoport jelenleg is tőkeerős háttérrel rendelkezik és versenytársaikat is ez jellemzi.

A döntés

62) Az előzőekben részletesen kifejtettek tekintettel a Versenytanács a Tpv. 77.§ (1) bekezdés a) pontja szerinti határozatában a kérelmezett összefonódást – egyezően a Tpv. 71. § szerinti vizsgálói indítvánnyal – a Tpv. 30.§ (2) bekezdése alapján a rendelkező részben foglaltak szerint engedélyezte.

63) A Versenytanács határozatát a II. részben részletesen kifejtettek alapján a Tpv. 63. § (3) bekezdés b) pontja alapján hozta meg, ezért a Tpv. 62. § (1) bekezdés szerinti további nyolcmillió forint eljárási díj megfizetésére kötelezte a kérelmezőt.

VII.

Eljárási kérdések

64) A Versenytanács határozatát – a Tpv. 73. § (2) bekezdésének alkalmazásával – tárgyaláson kívül hozta meg.

65) Az ügyfeleket megillető jogorvoslati jog a Tpv. 83. § (1)-(2) bekezdésén alapul.

Budapest, 2007. április 20.