



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL
VERSENYTANÁCS

☒ 1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

☎ 472-8864 ☏ Fax: 472-8860

Vj-76/2004/28.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a **PR-Telecom Távközlési Kereskedelmi és Szolgáltató Rt.** ellen gazdasági erőfölénnyel való visszaélés miatt indított versenyfelügyeleti eljárásban – tárgyaláson kívül – meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t

A Versenytanács az eljárást megszünteti.

A határozat felülvizsgálatát a kézbesítéstől számított harminc napon belül a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó keresettel kérheti az eljárás alá vont vállalkozás.

I n d o k o l á s

I.

A vizsgálat iránya

- 1) A Gazdasági Versenyhivatal a 2000. évi CXXXVIII. törvénnyel módosított, a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (Tpkt.) 67. § (1) bekezdése, illetve 70. §-a alapján 2004. május 14-én versenyfelügyeleti eljárást indított a PR-Telecom Távközlési Kereskedelmi és Szolgáltató Rt. (a továbbiakban: PR-Telecom) ellen, annak vizsgálatára, hogy 2004. januárjában végrehajtott díjemeléseivel megsértette-e a Tpkt. 21. § a)

pontjában megfogalmazott gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tilalmát. Az eljárás 2004. szeptember 1-én kiterjesztésre került a 2003. évi díjak vizsgálatára is.

II.

A tényállás

A PR-Telecom tevékenysége

- 2) Az 1999. év végén alapított PR-Telecom 2004. januárjában 24 településen mintegy 28.000 előfizető részére nyújtott kábeltelevíziós szolgáltatást. A PR-Telecom kábeltelevíziós hálózattal nem rendelkezik, azt más vállalkozástól bérl.
- 3) A PR-Telecom szolgáltatási területei közül Sátoraljaújhelyen és Kisvárdán van jelen másik kábeltelevíziós vállalkozás. A hálózatok elhelyezkedése alapján azonban a PR-Telecom előfizetőinek csak kisebb hányada lenne képes a másik szolgáltatótól igénybevenni a kábeltelevíziós szolgáltatást.
- 4) A PR-Telecom 2004. január 1-jén valamennyi településén emelte díjait. A szerzői jogi- és műsordíjak (a továbbiakban együtt: műsorköltség) nélkül számított 2004. januári nettó (általános forgalmi adót nem tartalmazó) díjak a 2003. évi díjakhoz képest átlagosan 19,1 százalékkal nőttek.
- 5) A PR-Telecom 2003. évi gazdálkodásának főbb adatait a 2. táblázat mutatja be. A nettó árbevétel több, mint 90 százaléka a kábeltelevíziós tevékenységből származott.

Táblázat

A PR-Telecom gazdálkodásának főbb adatai

ezer Ft-ban

Megnevezés	2003. év
Eszközök (források) összesen	195464
Nettó árbevétel	756206
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	20077

További műsorvételi lehetőségek

- 6) Új kábeltelevíziós vállalkozás piacra lépése engedélyezési szempontból nem ütközik lényeges akadályba. A hálózat kialakításának jelentős beruházási költségei és az állandó költségek ebből is fakadó magas aránya következtében azonban a kábeltelevíziós szolgáltatás csak nagyszámú, koncentráltan elhelyezkedő előfizető esetén gazdaságos tevékenység. Ezért azon a földrajzi területen, ahol már működik kábeltelevíziós vállalkozás, a piacra lépés gazdasági szempontból korlátozott.
- 7) A fogyasztóknak az ország egész területén a kábeltelevíziós szolgáltatáson túlmenően az alábbi lehetőségei vannak televíziós programok vételére:
 - tető (szoba)antenna;
 - műholdvevő;
 - UPC Direct; továbbá
 - az előzőek bármilyen kombinációja.
- 8) Tető (szoba) antennával a PR-Telecom által szolgáltatott programok közül az M1, a TV2 és az RTL Klub fogható.
- 9) A UPC Direct több, mint száz műsort tartalmazó programcsomagot szolgáltat 3992 forint nettó (25 százalék ÁFA mellett 4990 bruttó) előfizetési díjjal, amelyet az adott háztartásban külön-külön üzemeltetni kívánt valamennyi készülék után fizetni kell. Emellett egyszeri költségként jelentkezik a 8000 forintos csatlakozási díj, továbbá készülékenként a 20000 forintos beltéri egység letéti díj. A programcsomag a PR-Telecom által a legbővebb programcsomagban szolgáltatott külföldi műsorok gyakorlatilag teljes körét tartalmazza, nem tartalmazza azonban az M1 és az RTL Klub programot (amelyek így csak kapcsolódó tetőantennával foghatók), illetve a külön díjazás (nettó 2360, bruttó 2950 forint) mellett szolgáltatott Sport1 csatornát.
- 10) A PR-Telecom által szolgáltatott programcsomagokban meglévő műsorok három műhold (Astra, Amos, Hotbird) egyidejű vételét, továbbá tetőantennát (M1, RTL Klub) tesznek szükségessé, azzal azonban, hogy a – folyamatosan növekvő számú – kódolt műsorok (Spektrum, National Geographic, Romantika, stb.) vételére nincs

mód. A három műholdvevőből és tetőantennából álló rendszer kialakításához szükséges technikai eszközök (parabola tükrök, vevőfejek, beltéri egységek, tetőantenna) és a szerelés költségei együttesen százezer forint körüli összeget tesznek ki, azzal azonban, hogy a beltéri egységből annyi szükséges, ahány televízió készüléket külön-külön üzemeltetni kíván az adott háztartás.

III.

A gazdasági erőfölény

- 11) A Tpv. 22. § értelmében gazdasági erőfölényben van az érintett piacon (Tpv. 14. §) az, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak, vevőinek és más üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására. A Tpv. 22. § (2) bekezdése szerint a gazdasági erőfölény megítéléséhez vizsgálni kell – egyebek mellett – az érintett piacra való belépés feltételeit, a vállalkozás vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetét, továbbá az érintett piac szerkezetét és a piaci részesedések arányát.
- 12) A Tpv. 14. § (1) bekezdése értelmében az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és a földrajzi terület figyelembevételével kell meghatározni úgy, hogy a megállapodás tárgyát képező árun túlmenően az azt ésszerűen helyettesítő árukat is figyelembe kell venni. Azt, hogy a konkrét megállapodás tárgyát képező árut, mely más áruk képesek ésszerűen helyettesíteni, a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel kell megítélni (Tpv. 14. § (2) bekezdés). A Tpv. 14. § (3) bekezdése szerint földrajzi területnek az a terület tekinthető, melyen kívül a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételekkel tudja az árut beszerezni.
- 13) A Versenytanács kialakult gyakorlata szerint a kábeltelevíziós szolgáltatásának az egyéb műsorvételi lehetőségek (tető- vagy szobaantenna, műholdvevő, UPC Direct, illetve ezek bármilyen kombinációja) – a felhasználási cél azonossága ellenére – nem ésszerű helyettesítői, mert:

- a tető (szoba) antenna csak minimális programválasztékot képes biztosítani a kábeltelevíziós szolgáltatáshoz képest;
 - a UPC Direct a tetőantennával történő kombináció esetén képes ugyan a kábeltelevíziós szolgáltatással azonos programválasztékot biztosítani, annak havi előfizetési díja azonban egyrészt lényegesen magasabb, mint a kábeltelevíziós szolgáltatásé, másrészt valamennyi, a háztartásban üzemeltetett készülék után fizetni kell;
 - a műholdvevő(k) és a tetőantenna kombinációja egyrészt nem képes biztosítani a kábeltelevízió által nyújtott teljes műsor választékot (kódolt műsorok), másrészt az azt megközelítő programválaszték is csak bonyolult technikai megoldások és jelentős egyszeri beruházási költség mellett valósítható meg.
- 14) Mindezek alapján a Versenytanács érintett áruipacként (ésszerű helyettesítő áru hiányában) a kábeltelevíziós szolgáltatást tekintette. Az érintett földrajzi piacoknak pedig – tekintettel arra, hogy a kábeltelevíziós szolgáltatás az igénybevétel szempontjából lakóhelyhez kötött – a PR-Telecom szolgáltatási területei minősülnek.
- 15) A 13-14) pont szerint meghatározott érintett piacokon nincs jelen olyan másik kábeltelevíziós vállalkozás, amely képes lenne érdemben befolyást gyakorolni a PR-Telecom piaci magatartására. Ezért figyelembevéve azt is, hogy a piacralépési korlátokra tekintettel (lásd 6. pont) a lehetséges verseny hatásával sem kell számolnia – a Versenytanács álláspontja szerint a PR-Telecom a vizsgált időszakban gazdasági erőfölényes helyzetben volt.

IV.

A szolgáltatási díjak megítélésének általános szempontjai

- 16) A Tpvt. 21. § a) pontja értelmében tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélve tisztességtelenül eladási árakat megállapítani. Tisztességtelenül megállapított eladási ár (díj) alatt a Tpvt. alkalmazásában a túlzottan magas eladási árat kell érteni. A Versenytanács kialakult gyakorlata szerint az ár akkor minősül túlzottan magasnak, ha meghaladja a vállalkozás gazdaságilag indokolt költségei és a befektetéssel arányban álló hozam (a továbbiakban: normatív nyereség) összegét. Más szavakkal: az ár akkor túlzottan magas, ha az abban foglalt nyereség meghaladja a normatív mértéket.
- 17) A több hálózatot üzemeltető és azokon több programcsomagot szolgáltató vállalkozás esetében a költségek és a nyereség általában még hozzávetőleges pontossággal sem határozható meg hálózatonként, illetve programcsomagonként, ezért általános esetben az vizsgálendő, hogy a vállalkozás díjai összességében túlzottan magasak-e.
- 18) A gazdaságilag indokolt költségek tekintetében a Versenytanács abból indul ki, hogy:
- a) a műsorköltség a kábeltelevíziós vállalkozás számára objektív adottságként jelentkezik, ezért annak tényleges mértéke egyben gazdaságilag indokoltnak is minősül (ez alól kivételt képezhet – és külön vizsgálendő –, ha a vállalkozás jelentős műsorköltség-növekedéssel járó programcsomag-módosítást hajtott végre),
 - b) a nettó díjak műsorköltség feletti része (a továbbiakban: korrigált nettó díj) – a vállalkozás azt megalapozottan cáfoló számításai hiányában – gazdaságilag indokoltan nem emelkedhet az inflációnál nagyobb mértékben, annak mértékében viszont gazdaságilag indokoltnak minősül (a díjakban kizárólag a gazdaságilag indokolt költségek térülhetnek meg, ezért az előző évi gazdaságilag indokolatlannak minősülő költségekkel a vállalkozás előző évi mérlegében kimutatott költségeket csökkenteni kell, továbbá az sem zárható ki, hogy valamely költség nem jelenik meg a mérlegben, ebben az esetben a kimutatott költségek növelhetők).

- 19) Mindezek alapján annak vizsgálata, hogy a vállalkozás egészére nézve a díjmelés következtében kialakult díjak összességében túlzottan magasnak minősülnek-e, az alábbi lépésekből áll:
- a) A korrigált nettó díjak előző évhez képesti átlagos emelkedésének meghatározása.
 - b) Az a) pont szerinti átlagos díjmelkedés és az előző évi infláció összevetése: ha a korrigált nettó díjak előző évhez képesti növekedése nem haladja meg az előző évi infláció mértékét, akkor a díjmelés következtében kialakult díjak összességében nem minősülnek túlzottan magasnak.
 - c) Az inflációt meghaladó átlagos díjmelés esetén, ha a korrigált nettó díjak infláció feletti emelése:
 - ca) kisebb, mint amennyivel a vállalkozás előző évi befektetés arányos nyeresége alatta maradt a normatív nyereség mértéknek, akkor valószínűsíthető, hogy a vizsgált díjmelés következtében nem alakul ki a normatívát meghaladó nyereség, vagyis a díjak sem tekinthetők összességében túlzottan magasnak,
 - cb) nagyobb, mint amennyivel az előző évi befektetés arányos nyereség alatta marad a normatív mértéknek (vagy az előző évi nyereség meghaladta a normatív mértéket), akkor a díjmelés következtében valószínűsíthetően a normatív mértéket meghaladó nyereség alakul ki, vagyis a díjak összességében túlzottan magasnak minősülnek.
- 20) A befektetés arányos nyereség meghatározásánál a Versenytanács – a vállalkozás arra vonatkozó megalapozott számításai hiányában – a vállalkozás előző évi mérlegadataiból indul ki: befektetési összegként a vállalkozás összes forrását (eszközét), nyereségként pedig az üzemi tevékenység eredményét figyelembevéve. Ez a mutató – befektetésként kezelve az idegen tőkét, továbbá figyelmen kívül hagyva annak kamatköltségét – nem torzul az esetlegesen gazdaságilag nem reális feltételek mellett felvett hitelek (pl. a piaci kamatlábnál alacsonyabb kamatozású tulajdonosi hitelek) következtében.
- 21) A normatív nyereség mértékére a kábeltelevíziós piac tekintetében – miután azon az ország egész területén gazdasági erőfölényben lévő vállalkozások tevékenykednek

– nem állnak rendelkezésre tapasztalati adatok. Ezért a Versenytanács a normatív nyereség meghatározásakor az adott időszak nominális befektetési kamatlábából indul ki, növelve azt az ún. kockázati prémiummal, amely abból fakad, hogy a vállalkozásba történő tőkebefektetés nyilvánvalóan lényegesen nagyobb kockázattal jár, mint a tőke bankban történő elhelyezése.

- 22) Felhívja a Versenytanács a figyelmet, hogy a 19-21. pontokban részletezett számítási módszer akkor alkalmazható, ha a vállalkozás a kábeltelevíziós szolgáltatás mellett nem végez érzékelhető (pl. 10 % feletti) mértékben egyéb tevékenységet, és így a vállalkozás egészére számított befektetés arányos nyereség nem térhet el érdemben a kábeltelevíziós szolgáltatás befektetés arányos nyereségétől. Ellenkező esetben szükséges lehet a nyereség, valamint a befektetés tevékenységek közötti megosztása.
- 23) Megjegyzi a Versenytanács azt is, hogy a költségeken és a nyereségen alapuló árvizsgálat nem ellentmondásmentes. Egy vállalkozásnak a normatívnál magasabb nyeresége ugyanis nem feltétlenül jelenti azt, hogy árai túlzottan magasak, annak forrása lehet a vállalkozás átlagosnál hatékonyabb gazdálkodása is. Mindez más összefüggésben azt is jelenti, hogy a rendszeres költség-nyereség alapú árvizsgálat veszélyeztetheti a vállalkozásnak a költségtakarékosságon alapuló hatékonyságnövelésben való érdekeltségét. Ezért nem önmagában a magas nyereség, hanem a magas nyereséget tartalmazó díjak további túlzott emeléséből származó nyereségnövekedés ütközik a Tpv. 21. § a) pontjába. Ennek megfelelően, ha a vállalkozás által végrehajtott díjemelés nem haladja meg a gazdaságilag indokolt költségek növekedését (adott esetben a korrigált nettó díjak átlagos emelkedése az inflációt), akkor a díjak abban az esetben sem minősülnek túlzottan magasnak, ha az előző évi befektetés arányos nyereség alapján a díjemelést követően is a normatívnál nagyobb nyereség valószínűsíthető (lásd 21.b. pont). Indokolt esetben természetesen az előző évi díjak is vizsgálhatók az előzőekben részletezettek szerint.
- 24) Utal a Versenytanács arra is, hogy a díjak előzőekben részletezettek szerinti vizsgálata – több ponton is – a gazdaságot általában jellemző feltételekből (pl.

infláció) indul ki. Ezért a vállalkozásnak lehetősége van, hogy megalapozott számításokkal igazolja, hogy a díjait meghatározó feltételek az előzőektől eltérnek. Ennek hiányában a Versenytanács az előzőekben részletezettek szerint vizsgálja a díjakat.

V.

A PR-Telecom 2003. évi díjai

- 25) Miután a PR-Telecom nem készített megalapozott díjszámításokat, ezért díjait a Versenytanács a 16-24. pontokban foglaltak szerint vizsgálta, azzal az eltéréssel, hogy a 20. pont szerinti befektetés-arányos nyereség helyett az árbevétel arányos nyereségből indult ki. A Versenytanács ugyan több határozatában (pl.: Vj-36/2002.) kifejtette, hogy az ár(költség) arányos nyereség közgazdasági szempontból nem megfelelő mutató az árak megítéléséhez, mert közvetlenül nem vethető össze a 21. pont szerinti befektetési kamatlábbal. A PR-Telecom esetében azonban befektetés-arányos nyereség nem mutat reális képet, mert a kábeltelevíziós vállalkozások befektetett eszközeinek túlnyomó részét a hálózat teszi ki, amit azonban a PR-Telecom bérel. Az árbevétel-arányos nyereségből történő kiindulásra az adott esetben alapot ad az, hogy a PR-Telecomhoz hasonló méretű kábeltelevíziós vállalkozások esetében az eszközök értéke általában meghaladja a nettó árbevétel összegét (vagyis az árbevétel-arányos nyereségük magasabb, mint az eszközarányos nyereségük).
- 26) A PR-Telecom 2003. évi nettó árbevétel-arányos nyeresége 2,7 százalék volt, ami alapján a Versenytanács álláspontja szerint a 2003. évi díjak nem minősülnek túlzottan magasnak.
- 27) A korrigált nettó díjak 2004. januári átlagosan 19,1 százalékos átlagos emelkedése meghaladja mind a 2003. évi tényleges infláció (4,7 százalék), mind a 2004. évre a díjkialakítás idején napvilágot látott elemzések alapján reálisan várható infláció (6-7 százalék) mértékét, ezért a 19.b. pont alapján nem zárható ki az, hogy a PR-Telecom 2004. évi előfizetési díjai túlzottan magasak.

- 28) Az inflációt meghaladó díjemelés ($19,1-4,7=14,4$; illetve $19,1-6,5=12,6$ százalék) valószínűsíthetően 15 százalék körüli 2004. évi árbevétel-arányos üzemi eredményhez vezet, ami lényegesen alatta marad egy olyan a PR-Telecomhoz hasonló méretű kábeltelevíziós vállalkozás árbevétel-arányos nyereségének, amely esetében a Gazdasági Versenyhivatal az eszközarányos nyereség alapján nem ítélte túlzottnak a 2004. évi díjakat (Vj-13/2004.). Erre tekintettel – a Versenytanács álláspontja szerint – a PR-Telecom díjai nem tekinthetők túlzottan magasnak.
- 29) Mindezek alapján a Versenytanács a Tpvt. 72. § (1) bekezdésének a) pontja alapján – törvénybe ütköző magatartás hiányában – az eljárást megszüntette.

V.

Eljárási kérdések

- 30) A PR-Telecom képviselője útján kérte a tárgyalás mellőzését, ezért a Versenytanács határozatát a Tpvt. 74. § (1) bekezdése alapján tárgyaláson kívül hozta meg.
- 31) A PR-Telecom-ot megillető jogorvoslati jog a Tpvt. 83. § (1)-(2) bekezdésén alapul.

Budapest, 2004. október 26.