



GAZDASÁGI  
VERSENYHIVATAL

---

VERSENYTANÁCS

---

Vj-88/2007/88.

**NYILVÁNOS VÁLTOZAT!!**

(A határozatban nem feltüntetett adatokat a  
T-Kábel kérte üzleti titokként kezelni.)

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a **T-Kábel Magyarország Kábeltelevíziós Szolgáltató Kft.** (Budapest) eljárás alá vont vállalkozás ellen gazdasági erőfölénnyel való visszaélés miatt indított versenyfelügyeleti eljárásban - nyilvános tárgyaláson - meghozta az alábbi

**v é g z é s t**

A Versenytanács az eljárást megszünteti.

A végzés ellen a kézbesítéstől számított nyolc napon belül a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó keresettel élhet az eljárás vont vállalkozás.

**I n d o k o l á s**

**I.**

**A vizsgálat iránya**

- 1) A Gazdasági Versenyhivatal a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló, többször módosított 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 67. § (1) bekezdése, illetve 70. §-a alapján 2007. április 14-én versenyfelügyeleti eljárást indított a T-Kábel Magyarország Kábeltelevíziós Szolgáltató Kft. (a továbbiakban: T-Kábel) ellen, mert bejelentés alapján észlelte, hogy a T-Kábel azon szolgáltatási területein, ahol egy versenytárs kábelszolgáltató párhuzamos hálózatot épített ki, olyan jelentős árkedvezményt biztosít fogyasztóinak hűségnyilatkozat aláírása esetén, amelyeket más területein nem, és ezzel valószínűsíthetően megsértette a Tpv. 21. § g), h), i), illetve j) pontjait.

- 2) A Gazdasági Versenyhivatal az eljárás elintézési határidejét a Tpv. 63. § (6) bekezdése alapján két alkalommal, egyenként 180 nappal meghosszabbította.

## II.

### A tényállás

#### A T-Kábel tevékenysége

- 3) A T-Kábel Budapesten (egyebek mellett a III. kerületben) és nagy számú további településen levő hálózatain nyújt kábeltelevíziós szolgáltatást összesen közel háromszázezer előfizető részére. Emellett hálózatai többségén telefon, valamint Internet szolgáltatást is nyújt. A T-Kábel a Deutsche Telekom AG által irányított vállalkozás-csoport (Tpv. 15. §) tagja, csakúgy mint Magyarország legnagyobb vezetékes távbeszélő szolgáltatója a Magyar Telekom Nyrt., amelynek hálózata kiterjed Budapest III. kerületére is.
- 4) A T-Kábel 2006. évi gazdálkodásának főbb adatait az 1. táblázat mutatja be.

#### 1. táblázat

##### A T-Kábel gazdálkodásának főbb adatai

Megnevezés	ezer Ft-ban	
	2006. év	
Eszközök (források) összesen	16.318.878	
Nettó árbevétel	15.064.116	
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	2.365.359	

- 5) A kábeltelevíziós hálózatnak két lényeges eleme van: a fejállomás, melyen az egyes televíziós csatornák vételéhez szükséges eszközök (antennák, erősítők, stb.) vannak, valamint a vezetékrendszer, amelyen keresztül a televíziós műsor az egyes hálózati pontokra (előfizetőkhez) eljuttatható.
- 6) A T-Kábel Budapest III. kerületében (Óbuda) modern (ún. HFC) hálózattal rendelkezik, melyen három televíziós programcsomagot (I., II., III.) kínál előfizetőinek, akik többsége többemeletes lakótelepi házakban él. Az egyes programcsomagok tekintetében az előfizetők számát, a kínált műsorok számát,

valamint a havi bruttó előfizetési díjat a 2. táblázat mutatja be. Az egyes programcsomagokban szereplő csatornákat az 1. melléklet tartalmazza.

**2. táblázat**

**A T-Kábel óbudai hálózatának főbb adatai**

Programcsomag	Előfizetők száma	Programok száma	Bruttó előfizetési díj (Ft/fő/hó)	
	2007.I.1.	2007.I.1.	2006.	2007.
I.		7	755	835
II.		26	2850	3150
III.		48	4640	5090
Összesen		–	–	–

- 7) A T-Kábel az általa szolgáltatott egyes műsorok tekintetében minden egyes arra előfizető után szerzői jogi- és műsordíjakat (a továbbiakban együtt: műsorköltség) fizet, melynek programcsomagonkénti összegét a 3. táblázat tartalmazza.

**3. táblázat**

**A T-Kábel óbudai hálózatának műsorköltsége  
(2007.I.1.)**

Programcsomag	Műsorköltség (Ft/fő/hó)
I.	
II.	
III.	

- 8) A T-Kábel által közölt adatok szerint hálózatai összességét tekintve a 2007. évben az egy előfizetőre jutó
- személyi jellegű költség ...;
  - értékcsökkenés ...;
  - egyéb költség ...
- forint volt.
- 9) A T-Kábel nyilatkozata szerint az elmúlt évek tapasztalatai alapján a személyi jellegű költség és az egyéb költség ... százaléka tekinthető az előfizetős szám növekedésével arányosan változó költségnek.

**A RubiCom Távközlési Zrt. piacralépése Óbudán**

- 10) A RubiCom Távközlési Zrt. (a továbbiakban: RubiCom Zrt.) a T-Kábel óbudai hálózatán belül:

- a) a 2005. év végén a III. kerület Kaszásdűlő területén a Búza u. 2-12. szám és a Kaszásdűlő u. 5-11. szám alatti épületekre kiterjedő 900 háztartást lefedő kábeltelevíziós szolgáltatás nyújtására is alkalmassá tehető Internet szolgáltató hálózatot;
- b) a 2006. év tavaszán pedig a III. kerület Szőlő u. 66-98. számú épületekre kiterjedő (a továbbiakban: Faluház) 884 háztartást ellátó kábeltelevíziós szolgáltatást nyújtó hálózatot

vásárolt.

- 11) A RubiCom Zrt. a fenti hálózatai közül a Faluház esetében a 2006. év májusában, a Kaszásdűlő területén pedig 2006. decemberében kezdte meg a kábeltelevíziós szolgáltatást. Mindkét hálózaton négy programcsomagot (Info, Alap, Otthon, Aktív) szolgáltat. Ezek közül az Alap és az Otthon programcsomag összetétele és az azokban lévő programok száma nagyfokú hasonlóságot mutat a T-Kábel II. és III. programcsomagjával. Az egyes programcsomagok tervezett bruttó előfizetési díjait és a szolgáltatott programok számát a 4. táblázat foglalja össze.

**4. táblázat**

**A RubiCom Zrt. óbudai hálózatainak egyes adatai**

<b>Programcsomag</b>	<b>Programok száma</b>	<b>Bruttó előfizetési díj (Ft/fő/hó)</b>
Info	13	1159
Alap	30	2319
Otthon	47	3478
Aktív	58	4637

- 12) A 4. táblázat szerinti tervezett díjakhoz képest a RubiCom Zrt. mindkét hálózatán kedvezményeket adott az alábbiak szerint.
- a) A Faluház területén szolgáltatása megindítását követően a fogyasztókhöz eljuttatott szórólapokon, illetve plakátokon az egyes programcsomagjait 550, 1800, 3333 és 4444 forintos havi előfizetési díj mellett kínálta. A 2006. októberi szórólap és plakát szerint már csak az Info csomag 574 és az Alap csomag 1878 forintos havi előfizetési díja tért el a 4. táblázat szerinti mértékektől.
  - b) A Kaszásdűlő területén 2006. augusztusától azt közölte szórólapjain és plakátjain, hogy 2006. őszén kezdi meg kábeltelevíziós szolgáltatását 1111, 2222, 3333 és 4444 forintos havi előfizetési díjak mellett. A 2007. évtől a 4. táblázat szerinti díjakkal hirdette szolgáltatását.

- 13) A RubiCom Zrt. a Faluház környékére és Kaszásdűlő területére 2006. év során további átviteli utakat vásárolt (pl. a Siemens TraffiCom-tól), továbbá gerinchálózat építési engedélyeket szerzett be a Nemzeti Hírközlési Hatóságtól. A gerinchálózatához kapcsolódóan további társaságakkal állapodott meg az azokon belüli hálózat kiépítésére. A RubiCom Zrt. ugyanakkor úgy döntött, hogy a fenti hálózatokat a III. kerület Békásmegyer részével összekötő – nyilatkozata szerint tervezett – gerinchálózat megépítését nem kezdi meg, mert azok megtérülése a T-Kábel – vele párhuzamos – III. kerületi hálózatrészein alkalmazott szelektív árképzése miatt jelentősen rosszabb lenne, mint a máshol végzett hálózatépítés.
- 14) A RubiCom Zrt. kábeltelevízió előfizetőszáma a Faluház és környéke, valamint a Kaszásdűlő szolgáltatási területein az 5. táblázatban foglaltak szerint változott.

**5. táblázat**

**A RubiCom Zrt. kábeltelevíziós előfizetőinek száma (fő)**

<b>Időpont</b>	<b>Faluház és környéke</b>	<b>Kaszásdűlő</b>
2006. június	269	–
2007. január	311	184
2008. január	978	650

**A T-Kábel akciói Óbudán a RubiCom Zrt. piacralépését követően**

- 15) A Faluház ügyfélmegtartó hűségakció elindításáról címmel 2006. június 6-án kelt a T-Kábel Magyarország Kft. marketing igazgatójának 9/2006. évi utasítása, ami egyebek mellett az alábbiakat tartalmazza:
- „A kampány célja a III. kerület Szőlő utca 66-98. sz. alatti terület előfizetőinek megtartása.”
  - „Az akcióban csak a III. kerület Szőlő u. 66-98. sz alatti, digitális előfizetéssel nem rendelkező előfizetők vehetnek részt, az ajánlat megtételét a kirendeltség-vezető esetileg engedélyezi.”
- 16) Az akcióban az előfizetők számára felajánlott kedvezményeket a 6. táblázat tartalmazza.

**A 9/2006. évi utasítás szerinti kedvezményes bruttó előfizetési díjak (Ft/fő/hó)**

<b>Programcsomag</b>	<b>fél éves hűségnyilatkozat esetén</b>	<b>1 éves hűségnyilatkozat esetén</b>
I.	560	560
II.	2110	1690
III.	3440	2390

- 17) Az akció 2007. április 30-ig tartott, mely időpontig a T-Kábel ... előfizetővel kötött a 9/2006. számú utasítás szerinti tartalommal szerződést.
- 18) A T-Kábel marketing igazgatójának 2006. június 20-án kelt 15/2006. számú utasítása a Búza utca – Kaszásdűlő utca ügyfélmegtartó hűségakció elindításáról az alábbiakat tartalmazza:
- „A kampány célja a III. kerület Búza utca 2-12. illetve a Kaszásdűlő utca 5-11. sz. alatti terület előfizetőinek megtartása. A fenti területen élő ügyfelek számára a következő kedvezmény ajánlható fel: 1 éves hűségnyilatkozat esetén 1 évig az aktuális havidíjából 10% kedvezménnyel biztosítjuk a kábeltelevízió ill. analóg HBO szolgáltatást. 2 éves hűségnyilatkozat esetén 2 évig az aktuális havidíjából 20% kedvezménnyel biztosítjuk a kábeltelevízió ill. analóg HBO szolgáltatást. Az akcióban csak a III. kerület Búza utca 2-12. illetve a Kaszásdűlő utca 5-11. sz alatti élők vehetnek részt, az ajánlat megtételét a kirendeltség-vezető esetileg engedélyezi.”
- 19) Az akció szintén 2007. április 30-ig tartott, mely időpontig a T-Kábel ... előfizetővel kötötte meg a 15/2006. számú utasítás szerinti szerződést.
- 20) A T-Kábel előfizető számának alakulását a Faluház és a Kaszásdűlő hálózatrészekben a 7. táblázat mutatja be.

**A T-Kábel előfizetőinek száma a Faluház és a Kaszásdűlő hálózatrészekben**

<b>Időpont</b>	<b>Faluház</b>			<b>Kaszásdűlő</b>		
	<b>I.</b>	<b>II.</b>	<b>III.</b>	<b>I.</b>	<b>II.</b>	<b>III.</b>
2006. január						
2006. december						
2007. december						

## További televíziós műsorvételi lehetőségek Óbudán

- 21) A T-Kábel Óbudán lévő hálózatával lefedett területen a RubiCom Zrt-n kívül más vállalkozás nem nyújt kábeltelevíziós szolgáltatást. A kábeltelevíziós szolgáltatáson kívül a fogyasztóknak az alábbi lehetőségei vannak televíziós műsorok vételére:
- a) szoba vagy tetőantenna
  - b) kódolatlan műholdvevő
  - c) UPC Direct digitális műholdas szolgáltatás
  - d) Antenna Digital szolgáltatás
  - e) DigiTV
  - f) IPTV
- 22) A szoba vagy műholdvevővel kizárólag országos (m1, TV2, RTL-Klub), illetve körzeti (pl. fixtv) analóg földfelszíni műsorszórás keretében sugárzott műsorok foghatók.
- 23) Kódolatlan műholdvevővel nagy számú, de idegen nyelvű műsor fogható, magyar nyelven csak
- az Astra műholdról a BpTV és a Travel Channel, valamint
  - a HotBird műholdról a DunaTV és az m2.
- 24) A UPC Direct, a DigiTV, valamint az Antenna Digital a T-Kábelhez hasonlóan több programcsomagban, az előfizetők által legnézettebb műsorok esetében azzal azonos körben nyújtja szolgáltatását. A UPC Direct és az Antenna Digital havi előfizetési díjai nem térnek el jelentős mértékben a T-Kábel díjaitól, a DigiTV havi előfizetési díja viszont érezhető mértékben alatta marad annak. Az előzőekben említett szolgáltatók és a T-Kábel bruttó (ÁFA-val növelt, az előfizető által fizetendő) díjait, valamint az egyes szolgáltatások igénybevételének egyszeri költségeit összefoglalóan a 2. melléklet mutatja be.
- 25) Az egyaránt országosan elérhető UPC Direct és DigiTV vételéhez kültéri parabolaantenna és vevőfej, valamint beltéri egység szükséges. Alkalmazhatóságuk a többemeletes épületekben (különösen lakótelepeken) korlátozott: egyrészt műszaki szempontból (rálátás szükséges a műholdra, a parabolaantenna

rögzíthetősége, stb.), másrészt jogi szempontból, mert ahhoz tulajdonosi (önkormányzati, társasházi közgyűlési) döntés szükséges. Az előzőekből is következőleg a UPC Direct előfizetőinek több, mint háromnegyede, a DigiTV előfizetőinek pedig mintegy 90 százaléka családi házban lakik.

- 26) Az Antenna Digital vételkörzete a Széchenyi adó mintegy 17 km sugarú körzete, vagyis Budapest és az azt környező települések. A vételhez a UPC Directhez és a DigiTV-hez hasonló (de annál kisebb méretű) kültéri parabolaantenna, valamint beltéri egység (dekoder) szükséges. A vétel azonban csak akkor lehetséges, ha a parabolaantenna rendelkezik rálátással a Széchenyi hegyi adótoronyra (az Antenna Digital szolgáltatást nyújtó vállalkozás adatszolgáltatása szerint 2609 helyszíni felmérésből 938 esetben nem volt rálátás az adótoronyra). Az Antenna Digital ún. kisközösségi fejállomásokkal is szolgál ki társasházakban lakó előfizetőket: ebben az esetben az adott társasházban egy vételi egységet telepítenek, amelyről a hálózati kábeleken jutnak el a műsorjelek a lakásokba. A szolgáltatás kiépítésének feltétele a műszaki feltételeken túl, hogy legalább 50 előfizető csatlakozzon. Az Antenna Digital esetében is az előfizetők érzékelhetően nagyobb hányada családi házban lakik: Budapesten az előfizetők 56 százaléka, a környező településeken 87 százaléka. (A 2007. évtől a szolgáltatást nyújtó vállalkozás ún. panelprogramja keretében a DigiTV is elérhető az Antenna Digital-hoz hasonló megoldással.)
- 27) A kábeltelevíziós szolgáltatás, így a T-Kábel szolgáltatása esetén is az előfizetési díj fejében adott háztartáson belül legalább három különböző műsor nézhető egyidejűleg. A UPC Direct, a DigiTV és az Antenna Digital esetében az előfizetési díj csak ugyanazon adás egyidejű nézésére jogosít a háztartásban levő egyes készülékeken. A három szolgáltató azonban alkalmaz olyan fizetési konstrukciókat, amelyek mellett nem túl jelentős többletköltséggel az előfizető egyidejűleg két különböző műsort is nézhet (lásd 2. melléklet). A Nemzeti Hírközlési Hatóság 2006. évi felmérése szerint a magyarországi háztartások 56 százalékában egy, 33 százalékában pedig két készülék található.
- 28) A kábeltelevíziós szolgáltatással szemben a UPC Direct, a DigiTV és az Antenna Digital nem alkalmas egyidejűleg vezetékes telefon és Internet szolgáltatás (ún. triple-play) nyújtására. Triple-play szolgáltatás (és azon belül az Internet Protokoll alapú IPTV) nyújtására alkalmassá tehető a vezetékes távbeszélő hálózat is. Ilyen



jellegű szolgáltatással (T-Home néven) a Magyar Telekom Nyrt. 2006. november 6-án jelent meg Budapesten.

- 29) Óbudán a T-Kábel, a RubiCom Zrt., az Antenna Digital, a UPC Direct és a DigiTV összes előfizetőjéből a T-Kábel a 2006. évben 94, a 2007. évben 91 százalékkal részesedett.

### III.

#### **A T-Kábel álláspontja**

- 30) A T-Kábel vitatta gazdasági erőfölényes helyzetét. Álláspontja szerint Óbudán meglévő magas piaci részesedése önmagában nem vezet gazdasági erőfölényhez, figyelembe véve, hogy
- egyrészt előfizető száma jelentősen csökkent különösen a Faluház területén és Kaszásdűlőn;
  - másrészt az Antenna Digital és a DigiTV megfelelő helyettesítője a kábeltelevíziós szolgáltatásnak, a DigiTV piacra lépését követően rövid idő alatt igen jelentős előfizető számot tudott elérni.
- 31) Vitatta a T-Kábel azt is, hogy a vizsgálat tárgyát képező magatartása visszaélészerű lett volna, az alábbiakra tekintettel.
- a) Az árcsökkentéssel nem volt kizorító szándéka, annak célja az előfizetők megtartása volt az alacsonyabb árakat kínáló versenytárrsal szemben.
  - b) Az árcsökkentés elkerülhetetlen válaszlépés volt, az előfizetők átpártolása miatt, s szükséges ahhoz, hogy versenyben tudjon maradni az új belépővel szemben és ne veszítse el előfizetőinek jelentős részét, és így minimalizálja a veszteségeit. Az árcsökkentés mértéke tekintetében az alábbi körülményekre hivatkozott:
    - Az állandó költségek között jelentős a mértéke a kábelhálózat értékcsökkenésének. Ez a költség a döntés időpontjában már teljes mértékben „elsüllyedt költségnek” tekinthető, mivel a kábelhálózatok esetében az adott eszközök más célra nem konvertálhatók, darabonként nem értékesíthetőek. Ilyen értelemben, egy meglévő hálózat esetében ez a tényező a T-Kábel döntését érdemben már kevésbé befolyásolhatja, ez ugyanis a

többi állandó jellegű költségtől eltérően, még a tevékenység teljes megszüntetése esetén sem küszöbölhető ki. Ezért ezzel is kellett kalkulálnia a piaci taktikai lépéseinek mérlegelésekor.

- Amennyiben az ügyfélszám jelentősen csökken, akkor az adott területen az egy ügyfélre eső összköltség szint jelentősen megnő, ezért az akció a költségszint versenyképes szinten tartását is szolgálta.
  - A piaci trendek alapján és a T-Kábel tapasztalatai szerint, a Kaszásdűlő és Faluház területeken alkalmazott árcsökkentés mértékénél kisebb mértékű árcsökkentés az előfizetők szemében nem számít érdeminek, a versenytársi árakhoz képest nem rendelkezik megfelelő vonzerővel.
- c) Az árcsökkentés nem is volt alkalmas a versenytárs kiszorítására, mivel a versenytárs ténylegesen folytatta terjeszkedését a III. kerületben illetve további területeken is.
- d) A fogyasztói érdekek semmiben nem sérültek, mivel az akciók hatására jó néhányan olcsóbban tudtak szerződni a T-Kábellel.
- 32) A fentiek figyelembe vételével kérte az eljárás megszüntetését.

#### IV.

#### **Jogi értékelés**

#### **A gazdasági erőfölény**

- 33) A Tpv. 22. § szerint gazdasági erőfölényben van az érintett piacon 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 (2) bekezdés értelmében a gazdasági erőfölény megítéléséhez vizsgálni kell különösen
- a) azt, hogy az érintett piacra való belépés és az onnan történő kilépés milyen költségekkel és kockázattal jár, illetve, hogy milyen műszaki, gazdasági vagy jogi feltételek megvalósítását igényli;

- b) a vállalkozás, illetve vállalkozás-csoport [15. § (2) bekezdés] vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetét, illetve annak alakulását;
- c) az érintett piac szerkezetét, a piaci részesedések arányát, a piac résztvevőinek magatartását, valamint a vállalkozásnak, illetve vállalkozás-csoportnak a piac alakulására gyakorolt gazdasági befolyását.

34) A Tpv. 14. § szerint:

(1) Az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és a földrajzi terület figyelembevételével kell meghatározni.

(2) A megállapodás tárgyát alkotó árun túlmenően figyelembe kell venni az azt – a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel – ésszerűen helyettesítő árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait.

(3) Földrajzi terület az, amelyen kívül

- a) a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy
- b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.

35) A vizsgált magatartással közvetlenül érintett földrajzi terület a T-Kábelnek a 10) pont szerinti két hálózatrésze. A vizsgált magatartás azonban érintheti a T-Kábel óbudai hálózatának egészét, mert az kihatással lehet a fenti hálózatrészekben megjelenő RubiCom Zrt. további terjeszkedési esélyeire is. Sőt: a vizsgált magatartással összefüggésben ezen utóbbi földrajzi piacnak (a T-Kábel óbudai hálózata által lefedett földrajzi területnek) van meghatározó jelentősége. A T-Kábel 10) pont szerinti hálózatrészein ugyanis a RubiCom Zrt. megvetette a lábát, így ezek tekintetében a T-Kábel vizsgált magatartása inkább lehet a verseny megnyilvánulása, mint versenyjogilag üldözendő versenykorlátozás (lásd még 53. pont). Ezzel szemben az óbudai hálózatának egészen (pontosabban: annak a fenti két hálózatrészen kívüli részén) a T-Kábel vizsgált magatartása korlátozhatja a RubiCom Zrt. további terjeszkedését.

36) A Versenytanács eddigi gyakorlata szerint a kábeltelevíziós szolgáltatás 14. § (2) bekezdés szerinti ésszerű helyettesítő árujaként

- az adott földrajzi piacon jelenlévő másik kábeltelevíziós szolgáltatás; valamint
- Budapest és a környező települések családi házas részein az Antenna Digital szolgáltatás

jöhet szóba (Vj-27/2006.).

- 37) A Versenytanács előzőek szerinti döntését követően a piaci helyzet annyiban változott, hogy megjelent a DigiTV (ami az ár és a műszaki korlátok hiánya szempontjából még kedvezőbb is a fogyasztók számára, mint az Antenna Digital), továbbá a korábban a helyettesítésből – lényegesen magasabb ára miatt – kizárt UPC Direct árait gyakorlatilag „utolérték” a kábeltelevíziós díjak (lásd 2. melléklet). Ezért – figyelembe véve az árujellemzők (minőség) nagyfokú hasonlóságát is – a Versenytanács álláspontja szerint a családi házas előfizetők esetében a UPC Direct és a DigiTV is a kábeltelevíziós szolgáltatás ésszerű helyettesítő árújának minősül.
- 38) A T-Kábel óbudai hálózata előfizetőinek többsége azonban lakótelepi házakban él, ahol az Antenna Digital és a DigiTV igénybevehetőségének jelentős korlátai vannak, a UPC Direct pedig nem is kínál megoldást ezen előfizetők részére.
- 39) Az előzőektől függetlenül a Versenytanács nem tartja egyértelműen kizárhatónak, hogy az Antenna Digital és a DigiTV a túlnyomó részben lakótelepi (többemeletes) házak esetében is ésszerű helyettesítője a kábeltelevíziós szolgáltatásnak. A Versenytanács azonban ennek eldöntését a jelen ügyben szükségtelennek tartotta, mert a T-Kábelnek a vizsgált időszakban 90 százalékot meghaladó – és érdemben csak a RubiCom Zrt. piacralépése miatt csökkenő – piaci részesedésére tekintettel úgy ítélte meg, hogy a T-Kábel gazdasági erőfölényes helyzete a vizsgált időszakra nézve megállapítható. Megjegyzi a Versenytanács, hogy a jelen eljárásban vizsgált esetlegesen túlzottan alacsony ár esetében meghatározó jelentőséggel bír a Tpv. 22. § (2) bekezdés b) pontja (vagyon, pénzügyi és jövedelmi helyzet) abból a szempontból, hogy van-e elég forrása a vállalkozásnak arra, hogy az alacsony árból fakadó veszteségeit a versenytárs(ak) piacról való kiszorulásáig (piacra való belépésükről való lemondásáig) fedezze. A T-Kábel ebből a szempontból önmagában is jelentős pénzügyi erővel bír, és attól sem lehet eltekinteni, hogy egy jelentős pénzügyi erejű vállalkozás-csoport (a Deutsche Telekom-csoport) tagja.

- 40) A kizárólag televíziós műsorvételi lehetőséget biztosító Antenna Digital, DigiTV és UPC-Direct ésszerű helyettesítő árukénti figyelembevehetőségét az is korlátozza, hogy a kábeltelevíziós szolgáltatás egyre inkább a vezetékes telefon- és az Internet-szolgáltatást is magában foglaló triple-play szolgáltatás részévé válik. A szolgáltatók direkt árukapcsolást nem alkalmaznak, azonban a másik két (vagy azok közül az egyik) szolgáltatást is igénylő fogyasztók számára az egy hálózaton történő igénybevétel nyilvánvalóan olcsóbb és kényelmesebb, mint ha az egyes szolgáltatásokat különböző hálózatokon venné igénybe. Ez a körülmény a jövőre nézve a T-Kábel gazdasági erőfölényes helyzetének erősödése irányába mutat. Különösen igaz ez az óbudai kábeltelevíziós hálózata esetében, mellyel párhuzamos (a 2006. év végétől triple-play szolgáltatás nyújtására alkalmas) vezetékes telefonhálózat a T-Kábel egy vállalkozás-csoportba tartozó Magyar Telekom Nyrt. tulajdonában van.

### **A visszaélés vizsgálata**

- 41) A Tpv. 21. § szerint tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így (egyebek mellett):
- g) azonos értékű vagy jellegű ügyletek esetén az üzletfeleket indokolatlanul megkülönböztetni, ideértve olyan árak, fizetési határidők, megkülönböztető eladási vagy vételi feltételek vagy módszerek alkalmazását, amelyek egyes üzletfeleknek hátrányt okoznak a versenyben;
  - h) a versenytársaknak az érintett piacról való kizorítására vagy a piacra lépésük akadályozására alkalmas, nem a versenytársakéhoz viszonyított nagyobb hatékonyságon alapuló, túlzottan alacsony árakat alkalmazni;
  - i) a piacra lépést más módon indokolatlanul akadályozni; vagy
  - j) a versenytárs számára indokolatlanul hátrányos piaci helyzetet teremteni, vagy gazdasági döntéseit indokolatlan előny szerzése céljából befolyásolni.
- 42) A kábeltelevíziós szolgáltató egyes szolgáltatási területein (vagy, mint jelen esetben: egyes hálózatrészein) érvényesített eltérő díjaival kapcsolatosan elvileg

felvetődhet, hogy azok sértik a Tpv. 21. § g) pontját. A Versenytanács gyakorlata szerint azonban ez nem áll fenn, mert valamely terület:

- „megkülönböztetően” magas ára csak a Tpv. 21. § a) pont alá eshet, a kábeltelevíziós szolgáltatást igénybevevő (végső) fogyasztók esetében ugyanis a Tpv. 21. § g) pontja szerinti „versenyhátrány” fogalom nem értelmezhető,
- „megkülönböztetően” alacsony ára miatt a versenytársat (és ezen keresztül a versenyt) ért esetleges sérelem csak a Tpv. 21. § h) pontja alapján orvosolható, mert a versenytárs szolgáltató nem minősül „üzletfélnek” (Vj–17/2003.).

43) A vállalkozás által alkalmazott esetlegesen túlzottan alacsony ár kétségkívül alkalmas lehet az érintett piacon még jelen nem lévő vállalkozások piacra lépésének akadályozására (Tpv. 21. § i. pont), illetve az érintett piacon már tevékenykedő vállalkozások piaci helyzetének nehezítésére (Tpv. 21. § j. pont). Ezek a szinte „generálklauzula” jellegű tilalmak (a Tpv. 21. § i. pontjában a „más módon” megszorítás az ilyen jellegre egyértelműen utal) azonban a Versenytanács álláspontja szerint csak olyan magatartásokra alkalmazhatók, amelyek nem ütköz(het)nek a Tpv. 21. §-ának valamely másik alpontjába. A túlzottan alacsony ár a Tpv. 21. § h) pontjába ütközhet, ezért a Versenytanács kizárólag azt vizsgálta, hogy a T-Kábelnek az eljárás tárgyává tett magatartása beleütközik-e a Tpv. 21. § h) pontjába.

44) A Versenytanács kialakult gyakorlata szerint a jogellenesnek minősülő túlzottan alacsony ár megállapíthatóságának szükséges feltétele, hogy az alkalmazott ár az azt érvényesítő vállalkozás számára veszteséget eredményezzen (Elvi állásfoglalások 21.15., Vj–56/2001.). A tartósan veszteséget eredményező ár gazdasági ésszerűsége ugyanis általában megkérdőjelezhető, ezért, ha alkalmazója részéről nincs elfogadható magyarázat (pl. romlandó áruk értékesítése), akkor alaposan valószínűsíthető, hogy célja a versenytársak piacról való kiszorítása. Lényeges ugyanakkor, hogy a Tpv. 21. § h) pontja nem a kiszorítás szándékát követeli meg, hanem a hatás-elv talaján állva a piacról való kiszorításra való alkalmasságot. Ez viszont nyilvánvalóan akkor következik be, ha a veszteséget eredményező ár a piacon egyébként érvényesülő – a versenytársak által alkalmazott – áraknál alacsonyabb. (Megjegyzi a Versenytanács, hogy veszteség azért is

keletkezhet, mert a kevésbé hatékony vállalkozás sem képes tartósan a piaci ár felett értékesíteni, ami azonban nyilvánvalóan nem járhat kizorító hatással).

45) Annak megítélésénél, hogy az eladási ár veszteséget eredményezően túlzottan alacsony-e, a költségekből kell kiindulni. Első megközelítésben az olyan ár, amely a költségeket nem fedezi, veszteséget eredményez. Ezen megállapítás gyakorlati alkalmazásakor azonban két kérdés is felvetődik; nevezetesen az, hogy

- kinek a költségeit és
- a költségek milyen körét

szükséges figyelembe venni.

46) Arra a kérdésre, hogy kinek a költségeit kell összehasonlítani a minősítendő árral, egyértelmű a válasz: az ár alkalmazójának költségeit kell figyelembe venni. Következik ez a tilalom törvényi megfogalmazásából ("nem a versenytársakéhoz viszonyított nagyobb hatékonyságon alapuló"), ami azt a versenypolitikai megfontolást tükrözi vissza, hogy ha egy vállalkozás – hatékonysága révén – versenytársai költségeinél alacsonyabb áron tud értékesíteni, akkor ez a versenytársak számára lehet ugyan hátrányos, a verseny szempontjából azonban nem.

47) Lényegesen összetettebb kérdés, hogy a költségek milyen körét szükséges figyelembe venni. A válasznál alapvetően abból kell kiindulni, hogy melyek azok a költségek, amelyeknek – ésszerű gazdálkodást feltételezve – egy adott áru árában feltétlenül meg kell térülniük. A nemzetközi<sup>1</sup> és hazai versenyjogi gyakorlat az alábbiakból indul ki.

- a) Az adott árunak az előállított mennyiségtől (adott esetben: az előfizetők számától) függő átlagos változó (a továbbiakban: változó) költségei alatti ára mindenképpen veszteséget eredményez, ezért igen nagy valószínűséggel túlzottan alacsonynak tekinthető, kivéve, ha az ár alkalmazója igazolja, hogy az alacsony ár mögött nem versenyellenes célzat húzódik meg (pl. a már említett eset: romlandó áruk kiárusítása).

---

<sup>1</sup> A C-62/86. sz. Akzo Chemie BV kontra Bizottság ügyben 1991. július 3-án hozott ítélet [EBHT 1991. 3359. o.] 71-72., 81., 114-115. pontjai.

- b) Az adott áru átlagos teljes (a továbbiakban: teljes) – vagyis a termelés és az értékesítés mennyiségével arányosan változó és az attól függetlenül felmerülő, állandó – költségének összegét meghaladó ár semmiképpen sem eredményez veszteséget, ezért nem tekintendő túlzottan alacsonynak.
- c) Az a) és b) pont szerinti határok közé eső ár általában nem minősül túlzottan alacsonynak, az ár jogsértő volta megállapíthatóságához további bizonyítékokra van szükség. Ezek lehetnek:
- ca) közvetlen bizonyítékok (az árat alkalmazó vállalkozás olyan egyértelmű dokumentumai, amelyek a versenytárs kiszorításának vagy piacra lépése megakadályozására vonatkozó tervet rögzítenek); vagy
  - cb) közvetett bizonyítékok, mindenekelőtt az, ha a vizsgált ármagatartásnak csak egy kiszorító (belépést akadályozó) stratégia elemeként van értelme, arra nincs más ésszerű magyarázat.
- 48) A kábeltelevíziós szolgáltatás esetében egyértelműen változó költségnek minősül a műsorköltség, amelyet minden egyes előfizető (vagyis minden egyes értékesített áru) után fizetnie kell a kábeltelevíziós vállalkozásnak. A további változó költségek, valamint az állandó költségek tekintetében a Versenytanács a T-Kábel által megadott értékeket vette figyelembe. Nem vitatja tehát a Versenytanács a vizsgált magatartás versenyjogi megítélésével összefüggésben a T-Kábel által alkalmazott azon költségelosztási elvet, mely szerint
- az egy előfizetőre jutó személyi jellegű és egyéb költséget, valamint értékcsökkenést valamennyi hálózatára egységes mértékben határozza meg (a vállalkozás egészének fenti költségei és az összes előfizető hányadosaként); továbbá
  - a személyi jellegű és az egyéb költségek ... százalékát tekinti változónak.
- 49) Az előzőek nem jelentik azt, hogy a Versenytanács a fenti költségelosztási elvet vállalkozás-gazdaságossági szempontból teljes mértékben ésszerűnek tekintené. A Versenytanács kialakult gyakorlata szerint azonban nincs olyan a Tpv. rendelkezéseiből levezethető felosztási elv, amelytől való eltérés jogsértésre alapot adó, vagy annak való megfelelés versenyjogi elvárás lehetne (Vj168/2004. 15. pont).



- 50) Az előzőekre tekintettel a Versenytanács a T-Kábel által az óbudai hálózatán szolgáltatott egyes programcsomagok költségeit a 8. táblázatban foglaltak szerint számszerűsítette.

**8. táblázat**

**A T-Kábel óbudai hálózatán szolgáltatott programcsomagjainak  
2007. évi változó és teljes költsége (Ft/fő/hó)**

Megnevezés	Programcsomag		
	I.	II.	III.
1. Műsorköltség			
2. Személyi jellegű ktg. 20 %-a			
3. Egyéb ktg. 20 %-a			
4. Változó költség (1+2+3)			
5. Személyi jellegű költség			
6. Egyéb költség			
7. Értékcsökkenés			
8. Teljes költség (1+5+6+7)			

- 51) A Versenytanács versenyjogi szempontból nem találta kifogásolhatónak, hogy a T-Kábel az egyes programcsomagok díját lényegesen eltéríti azok költségarányaitól. Ezért a Versenytanács nem az egyes programcsomagok költségeit és előfizetési díjait, hanem azoknak a három programcsomagnak az igénybevevő előfizetők számával (lásd 4. táblázat 2. sor) súlyozott átlagát vette alapul, a Faluház és a Kaszásdűlő hálózatrész esetében is a 9/2006. és 16/2006. számú utasítások szerinti nagyobb kedvezményt biztosító előfizetési díjakat figyelembe véve. Az előzőek szerint számított költségeket és nettó (a 20 százalékos általános forgalmi adót nem tartalmazó) előfizetési díjakat a 9. táblázat foglalja össze.

**9. táblázat**

**A Faluház és a Kaszásdűlő hálózatrészek 2007. évi átlagos költsége  
és nettó előfizetési díja (Ft/fő/hó)**

Megnevezés	Faluház	Kaszásdűlő
Általános előfizetési díj		
Kedvezményes előfizetési díj		
Változó költség		
Teljes költség		

- 52) A táblázatból megállapítható, hogy a T-Kábel által meghirdetett kedvezményes előfizetési díj a Faluház és a Kaszásdűlő hálózatrész esetében is a változó és a teljes költség közé esik, vagyis a 47) pontban foglaltak alapján a Tpv. 21. § h) pontjának megsértése és a jogsértés hiánya sem állapítható meg egyértelműen.

- 53) A T-Kábel magatartásnak 47.c) pont alatti részletesebb vizsgálatakor a Versenytanács abból indult ki, hogy a magatartás (az esetlegesen túlzott alacsony ár) hatása kettős lehet:
- a) alkalmas lehet a 10) pont szerinti hálózatrészekre belépett vállalkozás azokról való kiszorítására;
  - b) alkalmas lehet az óbudai hálózat további részeire való belépés (terjeszkedés) akadályozására, mert a belépett vállalkozás alappal gondolhatja, hogy hálózatának kiterjesztése esetén a T-Kábel hasonló árpolitikát követ majd (tekintélyteremtő-elrettentő hatás).
- 54) Az 53.a) alatti esetet a Versenytanács nem tartotta valós veszélynek. A Faluház (és környéke) és a Kaszásdűlő hálózatrészekben már meglévő párhuzamos hálózat kiépítésére fordított költségeire tekintettel ugyanis gyakorlatilag kizárható, hogy azokról a RubiCom Zrt. kivonuljon. Ezt támasztja alá az is, hogy a RubiCom Zrt. a 2008. év elejére a Kaszásdűlő területén 650-re, a Faluház és környékén pedig 978-ra tudta növelni előfizetői számát, vagyis „megvetette a lábát” azokon a területeken. Az természetesen nem zárható ki (sőt: valószínű), hogy a T-Kábel vizsgált magatartásának hiányában a RubiCom Zrt. előfizetőszáma magasabb lenne az előzőeknél. Ez azonban csak a versenytárs számára jelent hátrányt, melynek öncélú védelme nem feladata a versenyjognak. Versenyjogi fellépés csak akkor indokolt, ha bizonyítható, hogy a versenytársnak okozott hátrány a verseny olyan mértékű csökkenésére vezethet, ami hosszabb távon hátrányos a fogyasztóknak. Ilyen hátrány azonban a 10) pont szerinti hálózatrészek előfizetőit nem érné, mert egy esetleges túlzott díjemelés esetén választhatnák a RubiCom Zrt. szolgáltatását, valamint a 2007. évtől bevezetett panelprogramja keretében a DigiTV-t. Ez másoldalról azt is jelenti, hogy a T-Kábel számára nincs reális lehetőség az árkedvezménynek az adott előfizetőktől való visszanyerésére, mely lehetőség megléte a 47.cb) pont szerinti indirekt bizonyítás egyik lehetséges eleme.
- 55) Az 53.b) alatti eset elvileg akár a T-Kábel valamennyi hálózata tekintetében fennállhat. A Versenytanács azonban egy ilyen hatás általános meglétét nem látta bizonyítottnak. A magyarországi kábeltelevíziós hálózatnak az ezredfordulóra tehető kiépülését követően érdemi párhuzamos hálózat kiépítésre nem került sor, és a vizsgálat ilyen irányú szándékokat sem tárt fel. Ez egyébként okszerűen következik abból, hogy – a hálózat kialakításának jelentős beruházási költségei és

az állandó költségek ebből is fakadó magas aránya következtében – 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. A párhuzamosan kiépítendő kábeltelevíziós hálózatok gazdasági racionalitását az olcsó műholdas platform (DigiTV) megjelenése tovább korlátozta, és ezt a tendenciát várhatóan erősíti majd az IPTV elterjedése.

- 56) Az előzőekkel szemben a már meglévő szigetszerű vagy szomszédos hálózatok esetében ésszerű magatartás lehet a versenytársi hálózat fokozatos („házzról-házra”) történő megtámadása. A Versenytanács álláspontja szerint a T-Kábel vizsgált magatartása elvileg alkalmas lehetett a RubiCom Zrt. ilyen irányú terjeszkedésének korlátozására. Ez egyben azt is jelenti, hogy a T-Kábel magatartása elvileg járhat jóléti veszteséggel. A 10) pont szerinti hálózatrészek előfizetőszámának több, mint tízszeresével rendelkezik a T-Kábel az óbudai hálózat többi részén. Ezért a 10) pont szerinti hálózatrészek előfizetőinek nyújtott átmeneti előnynél nagyobb lehet az a tartós hátrány, amit a versenytársi párhuzamos hálózat által nem elért előfizetők szenvedhetnek el a verseny hiánya miatti valószínűsíthetően magasabb árak következtében. Ezért a Versenytanács ebben az összefüggésben szükségesnek ítélte a 47.c) pont szerinti a további bizonyítékok értékelését.
- 57) A Tpv. 21. § h) pont megsértésének ugyan az „alkalmasság” a feltétele a versenytárs kiszorítására, illetve belépésének akadályozására irányuló szándék azonban olyan körülmény, ami a változó és a teljes költség közé eső ár jogsértő jellege irányába mutat (lásd 47.c. pont). Az adott esetben a Versenytanács ilyen irányú szándéokra utaló közvetlen bizonyítékot (lásd 47.ca. pont) nem tudott azonosítani, ezért a magatartás – kiszorító szándékon túlmutató – ésszerűségét vizsgálta.
- 58) A Versenytanács álláspontja szerint a változó költség feletti ár a T-Kábel számára a versenytárs kiszorításának hiányában (hosszabb távon) is kifizetődő (ésszerű) lehet, mert alkalmas a versenytárs megjelenéséből fakadó vesztesége mérséklésére. Egy már kiépített hálózat valamely előfizetőjének elvesztése esetében ugyanis a vállalkozás költségei csak a változó költség mértékével csökkennek, miközben bevételi oldalon elvész a teljes előfizetési díj. Az előfizetők megtartására irányuló

magatartás esetén nem kell számolni az ún. szakaszosan állandó költségekkel sem, vagyis azzal, hogy az előfizetőség bizonyos határon felüli növekedése esetén egy egyébként állandónak minősülő költség ugrásszerűen megnő. Az adott esetben érdemben nem kell számolni az akció hiányában elkerülhető további költségekkel sem. Az akciók jellege (az érintett előfizetők közvetlen megkeresése) alapján ugyanis kizárható, hogy annak egy megtartott előfizetőre jutó költsége nagyobb lenne, mint a kedvezményes díj és változó költség különbsége.

- 59) Az előzőek alapján nem vitatható, hogy a T-Kábel ármagatartása ésszerű volt abból a szempontból, hogy annak hiányában nagyobb veszteség érte volna. Kérdéses azonban, hogy az árcsökkentés mértéke feltétlenül szükséges volt-e, vagy azt inkább az 53.b) pont szerinti tekintélyteremtő (elrettentő) hatás elérése indokolta.
- 60) A Versenytanács a T-Kábel ármagatartása ésszerűségének 59) pont szerinti értelemben vett vizsgálatához összevetette egymással a RubiCom Zrt. Alap- és Otthon programcsomagjainak havi előfizetési díjait (lásd 4. táblázat) a T-Kábel azokkal közel azonos programszámú II. és III. programcsomagjainak kedvezményes díjaival (lásd 16. és 18. pontok), amit összefoglalóan a 10. táblázat mutat be.

**10. táblázat**

**A T-Kábel II. és III. programcsomagjainak kedvezményes díjai a RubiCom Zrt.**

**Alap és Otthon programcsomag díjainak %-ában**

(RubiCom Zrt. díj = 100)

Programcsomag	Faluház		Kaszásdülő	
	féléves hűség	egyéves hűség	egyéves hűség	kétéves hűség
II., illetve Alap	91,0	72,9	110,6	98,3
III., illetve Otthon	98,9	68,7	120,1	106,7

- 61) A Versenytanács álláspontja szerint az előfizetők megtartásához nem feltétlenül szükséges a belépő versenytárs árai alá menni, sőt – figyelembe véve, hogy a szolgáltató-váltás az előfizető számára pénzben nem kifejezhető (kényelmetlenségi) hátrányokkal járhat – a versenytársi árat kismértékben meghaladó ár is elégséges lehet az előfizetők megtartásához. Ebben az összefüggésben a Versenytanács álláspontja szerint a T-Kábelnek a RubiCom Zrt. további terjeszkedésének megakadályozására irányuló szándékát valószínűsítheti, hogy a kedvezménnyel a Faluház esetében jelentősen nagyobb mértékben ment a RubiCom Zrt. árai alá, mint ami előfizetői megtartásához feltétlenül szükséges lett volna. A T-Kábel

ármeghatározásának minősítése szempontjából – a Versenytanács álláspontja szerint – meghatározó, nagyobb kedvezményt biztosító ár annál az árnál is érezhetően alacsonyabb, amit a Rubicom Zrt. szolgáltatása 2006. májusi indulását követően hirdetett (lásd 12.a. pont):

- a II. csomag 1690 forintos havi díja a RubiCom Zrt. Alap csomagra hirdetett 1800 forintos díjának 93,9 százaléka;
- a III. csomag 2390 forintos havi díja a RubiCom Zrt. Otthon csomagra hirdetett 3333 forintos díjának 71,7 százaléka.

62) A Versenytanács szerint azonban a T-Kábelnek a 61) pont szerinti magatartása önmagában nem tekinthető egy, az óbudai hálózatra vonatkozó kizorító (korlátozó) stratégia közvetett bizonyítékának (inkább lehetett a számára váratlan helyzetre történt gyors válasz). Ezen minősítésnél a Versenytanács figyelemmel volt arra, hogy a „Faluház ügyfélmegtartó hűségakció” meghirdetését követően két héttel a Kaszásdűlőn meghirdetett hasonló célú akciójában a T-Kábel a II. csomag esetében a RubiCom Zrt. Alap csomagjának díjánál csak kis mértékben alacsonyabb díjat ajánlott, a III. csomagja esetében pedig a RubiCom Zrt. díjai meghaladó kedvezményes díjakat érvényesített. Még egyértelműbb a kép, ha a T-Kábelnek a Kaszásdűlőn alkalmazott kedvezményes díjait a RubiCom Zrt-nek a Faluház területére hirdetett díjaihoz viszonyítjuk (a Kaszásdűlőre a RubiCom Zrt. által a 2006. év augusztusától hirdetett díjaknak nyilvánvalóan nem lehetett szerepe a T-Kábel 2006. júniusi döntésében). A T-Kábel nagyobb (20 százalékos) kedvezményt biztosító díjai közül ugyanis:

- a II. csomag 2280 forintos havi díja a RubiCom Zrt. Alap csomagra hirdetett 1800 forintos díjának 126,7 százaléka;
- a III. csomag 3712 forintos havi díja a RubiCom Zrt. Otthon csomagra hirdetett 3333 forintos díjának 111,3 százaléka.

63) A Versenytanács a T-Kábel részéről a kizáró stratégiát azért sem látta egyértelműen bizonyítottnak, mert a RubiCom Zrt-nek a Faluház környékére, valamint a Kaszásdűlőnek a 10.b) pont szerinti részén kívüli területeire történt terjeszkedésére már nem válaszolt hasonló lépésekkel. A RubiCom Zrt. terjeszkedése (illetve a T-Kábel azzal párhuzamos folyamatos előfizető szám csökkenése) egyben azt is jelzi, hogy a T-Kábel ármagatartásának jogsértő volta (a kizorításra, akadályozásra való „alkalmassága”) annak tényleges hatása alapján sem bizonyítható.

- 64) Mindezekre tekintettel a Versenytanács a beszerzett bizonyítékok alapján nem látta megállapíthatónak, hogy a T-Kábel vizsgálat tárgyát képező magatartásának a Tpv. rendelkezéseibe ütközését, és úgy ítélte meg, hogy az eljárás további folytatásától sem várható eredmény (a kizáró stratégiát bizonyító más indirekt bizonyítékok feltárása). Ezért a Versenytanács az eljárást a Tpv. 72. § (1) bekezdése a) pontjának második fordulata alapján megszüntette.

## V.

### **Eljárási kérdések**

- 65) A végzés elleni jogorvoslat a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontján alapul. A jogorvoslat a Tpv. 82. § (1) bekezdése alapján kizárólag a T-Kábelt (mint ügyfelet) illeti meg, mert a végzés másra nézve nem tartalmaz rendelkezést.
- 66) A Gazdasági Versenyhivatal hatásköre a Tpv. 45. §-án, illetékessége a Tpv. 46. §-án alapul. E rendelkezések értelmében a Gazdasági Versenyhivatal kizárólagos hatáskörrel rendelkezik minden olyan versenyfelügyeleti ügyben, amely nem tartozik bíróság (Tpv. 86.§) hatáskörébe, illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.

Budapest, 2008. október 2.

**A T-Kábel 2007. évi óbudai csatornakiosztása**

<b>III. programcsomag</b>		
<b>II. programcsomag</b>		
<b>I. pr. csomag</b>		
fix.tv	ATV	Travel Channel
ZDF	Eurosport	Discovery Channel
Deutsche Welle/helyi TV 1	Budapest TV	VH-1
T-Kábel Információs Csatorna	film+	Sport Klub/Blue Hustler
Duna TV	Hálózat TV	Mezzo
m2	SAT 1	Romantica
m1	BBC Prime	Minimax
	Sport1	Spektrum
	Hír TV	Cartoon Network/TCM
	RTL	Sport2 (duplikáció)
	Filmmúzeum	National Geographic Channel
	VIVA	MTV Europe
	CNN International	Hallmark
	TV5	Club
	BBC World	COOL
	Főnix TV	Jetix
	tv2	Sport2
	RTL Klub	Rai Uno
	Viasat3	Echo TV
		TV Paprika
		Zenit TV

**Más technológiával működő műsorelosztók összevetése**  
**a T-Kábel óbudai szolgáltatásával**  
**(2007. év)**

	elérhető	csomagok	bruttó havi listaár díj	bruttó havi akciós díj	műsorok száma	egyéb havi díj	összes havi díj 1 készülék esetén	összes havi díj 2 készülék esetén	egyszeri belépési díj
<b>T-Kábel</b>	Budapest III. ker.	I.	835		7		835	835	21000
		II.	3150		26		3150	3150	
		III.	5090		47		5090	5090	
<b>UPC Direct</b>	országos	Alap	4990	2690	90	1500	2690	4190	21500 (szerelési díj, letéti díj, berendezés)
		Családi	5290	3990	94		3990		
		Családi +	5990	3990	102	1000	3990	4990	
<b>DigiTv</b>	országos	DigiMini	1200	1200	14		1200	nem lehet	0-21600+ 6000 a második egységért, ill. lehet havonta törleszteni
		Alap	2700	2700	40		2700	2700	
<b>Antenna Digital</b>	Budapest	Induló	650	650	8	400	1050	1450	10000+ 2.dek.15000/2év
		Alap	2890	2890	33	400	3290	3690	
		Családi	4990	3990	63	400	4390	4790	
		Extra	7290	5490	84	400	5890	6290	