

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• 2009 •

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• *Az évkönyv szerkesztőbizottsága* •

VALENTINY PÁL (elnök), MTA Közgazdaságtudományi Intézet

KISS FERENC LÁSZLÓ (főszerkesztő), Pannon Egyetem

NAGY CSONGOR ISTVÁN, Szegedi Tudományegyetem,

Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• 2009 •

Szerkesztette

VALENTINY PÁL • KISS FERENC LÁSZLÓ •
NAGY CSONGOR ISTVÁN

MTA Közgazdaságtudományi Intézet
Budapest • 2010

A kiadvány a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatásával készült.



GAZDASÁGI VERSENYHIVATAL

VERSENYKULTÚRA KÖZPONT

Szerkesztette

VALENTINY PÁL • KISS FERENC LÁSZLÓ • NAGY CSONGOR ISTVÁN

TARTALOM

ELŐSZÓ	7
I. Áttekintés • MŰLT, JELEN, JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN	
<i>Kiss Ferenc László</i> • Külső gazdaságosság (externália) a fogyasztási folyamatban	13
<i>Kovács András György</i> • Az üzleti titok védelméhez való jog gazdasági elemzése	68
<i>Nagy Csongor István</i> • Közgazdasági kérdések a mérlegelési jogkörben hozott közigazgatási határozatok felülvizsgálata során, különös tekintettel a versenyügyekre	108
II. Betekintés • ELMÉLETI ÉS EMPIRIKUS KÖZGAZDASÁGI ELEMZÉSI MÓDSZEREK A SZABÁLYOZÁSBAN	
<i>Kiss Károly Miklós–Major Iván</i> • Az összekapcsolási díjak ösztönző szabályozása rosszul informált szabályozó esetén	149
<i>Muraközy Balázs</i> • Ökonometriai módszerek a vezetőkes és mobiltávközlési szolgáltatások helyettesítésének vizsgálatára	171
<i>Édes Balázs–Bölcskei Vanda–Lőrincz László–Nagy Péter–Pápai Zoltán</i> • A vezetőkes és mobiltávbeszélő-szolgáltatások közötti helyettesítés vizsgálata	204
<i>Lőrincz Szabolcs</i> • Fúzió a holland tejiparban	243
III. Körbetekintés • A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS SZABÁLYOZÁSA	
<i>Valentiny Pál</i> • Piacnyitás a magyar hálózatos szolgáltatásoknál OECD-adatok tükrében	257
<i>Kiss Károly Miklós</i> • A postai piacok szabályozásának újabb fejleményei (2006–2008)	270
<i>Kiss Károly Miklós</i> • A távközlési szektor szabályozásának újabb fejleményei (2007–2009)	299
<i>Vince Péter</i> • Piaci verseny és piacszerkezet a villamosenergia-szektorban	325
<i>Vince Péter</i> • Piaci verseny és piacszerkezet a földgázszektorban	340
IV. Kitekintés • SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ Válogatott bibliográfia, 2009 • Összeállította: <i>Bálint Éva</i>	355
A SZERZŐKRŐL	372

ELŐSZÓ

A *Verseny és szabályozás* évkönyv 2009. évi kötetében a verseny- és ágazati szabályozásban használatos közgazdasági elemzési eszközöket, az eljárásokban alkalmazott közgazdasági megközelítést helyeztük a középpontba. A kötet négy részre tagolódik. Az I. részben olyan írások szerepelnek, amelyek a szabályozás átfogó – nemcsak egyes ágazatokhoz kötődő – problémáit tárgyalják. Kiss Ferenc László – Külső gazdaságosság (externália) a fogyasztási folyamatban című tanulmányában – a tavalyi kötet szabályozás-gazdaságtani sorozatát folytatja, és a külső gazdaságosság jelenségét tárgyalva bemutatja, hogy miután a távközlési, energiaszolgáltatási és közlekedési piacokat megnyitják a versenyszféra számára, a külső gazdasági hatások következményei megsokszorozódnak, és jelentőségük erőteljesen megnő. Az externáliák a tökéletlen verseny szabályozásának egyik központi kérdésévé és a szabályozás gazdaságtanának is részévé váltak.

Kovács András György – Az üzleti titok védelméhez való jog gazdasági elemzése című írásában – a szabályozói döntések érdemi bírói felülvizsgálatának legfőbb akadályát abban látja, hogy a döntések alapjául szolgáló tények jellemzően üzleti titoknak minősülnek. A szerző megvizsgálja az üzleti titok védelméhez való jog céljainak elfogadhatóságát. Kiemelten elemzi a jövőbeli magatartásra vonatkozó, üzleti titkot alkotó információk hatását a gazdasági hatékonyságra. Következtetése, hogy a jogalkotónak meg kell fontolnia a szabályozói eljárásokban felhasznált üzleti titkok egészben vagy részben történő nyilvánossá tételét.

Nagy Csongor István – a Közgazdasági kérdések a mérlegelési jogkörben hozott közigazgatási határozatok felülvizsgálata során, különös tekintettel a versenyügyekre című tanulmányában – a magyar gyakorlat vizsgálatát és kritikáját nemzetközi összehasonlító jogi kitekintéssel segíti. A szerző fő következtetése: a tradicionális megközelítést alkalmazó magyar bírósági gyakorlat nem veszi figyelembe a közgazdasági kérdések speciális jellemzőit a bírósági felülvizsgálat során, és így fennáll a veszélye annak, hogy a versenyhatóság közgazdasági értékelését a közigazgatási perben a szakértő – a hatóság mérlegelési jogával össze nem egyeztethető módon – *de facto* felülmérlegelheti.

A kötet II. része röviden szemlélteti a hatósági és bírósági eljárások során alkalmazható közgazdasági elemzési eszközöket. Kiss Károly Miklós és Major Iván – Az összekapcsolási díjak ösztönző szabályozása rosszul informált szabályozó esetén című tanulmányban – a szolgáltatók összekapcsolási díjainak problémájával, a há-

lózatos iparágak szabályozásának egyik alapkérdésével foglalkozik. A szerzők megmutatják: a költségalapú árszabályozás – általános feltételek mellett – arra ösztönzi a szabályozott vállalatot, hogy ne javítson a hatékonyságán, ami kisebb fogyasztói jóléthez vezet, mint a szabályozó és a vállalat közti aszimmetrikus informáltságot figyelembe vevő ösztönző szabályozás. Az összekapcsolási díj olyan ösztönző szabályozási modelljét írják le, amely figyelembe veszi és kezeli mind a kontraszelektációs, mind az erkölcsi kockázati problémát.

A következő két tanulmány más megközelítésben, de egyaránt a vezetékes és mobiltávközlési szolgáltatások helyettesítésének problémájával foglalkozik. Muraközy Balázs – Ökonometriai módszerek a vezetékes és mobiltávközlési szolgáltatások helyettesítésének vizsgálatára című tanulmánya – abból indul ki, hogy a helyettesítés mértékét vizsgáló legtöbb becslés a kereslet árrugalmasságára irányul, amely különböző mértékű lehet az előfizetések (hozzáférés) és a használat esetében. A szerző azokat az adatbázisokat és azokat a feltételeket ismerteti, amelyek mellett becsülni lehet az árrugalmasságot, és bemutatja, milyen eredményekre jutottak eddig a kutatók a javasolt módszerek felhasználásával. Édes Balázs, Bölcskei Vanda, Lőrincz László, Nagy Péter és Pápai Zoltán – A vezetékes és mobiltávbeszélő-szolgáltatások közötti helyettesítés vizsgálata című tanulmányban – kérdőíves adatfelvétel alapján a hazai lakossági piacon vizsgálta a vezetékes és mobiltávbeszélő-szolgáltatások közötti hozzáférési és forgalmi helyettesítést, valamint az árváltozás hatásait. Emellett érintették az életmódbeli és demográfiai tényezők keresletre gyakorolt hatását, az alternatív helyettesítési lehetőségeket, illetve a távközlési kassza hipotézisének létjogosultságát.

Lőrincz Szabolcs – Fúzió a holland tejiparban című tanulmányában – két vezetők holland tejipari vállalatcsoport, a Campina és a Friesland Foods fúzióját elemzi, amelyet az Európai Bizottság bírált el. A Bizottság alapos ökonometriai elemzése során először használtak fel árazási és kiskereskedelmi forgalmat leíró szkenneradatokat. A cél a különböző márkájú termékek közötti helyettesítés erősségének vizsgálata volt. A Bizottság a fúziót a felek kötelezettségvállalásai mellett engedélyezte, amelyek között a szokásostól eltérő, új kötelezettséget is megszabott.

A kötet III. részében Valentiny Pál – Piacnyitás a magyar hálózatos szolgáltatásoknál OECD-adatok tükrében című tanulmányában – rávilágít arra, hogy a hálózatos szolgáltatások európai piacain mutatkozó kedvező tendenciák ellenére a piacok egységesülése – döntően a szolgáltatók és a nemzeti piacokat védő kormányok ellenállása miatt – lassan halad. A szerző először az e helyzet feloldására tett legutóbbi kísérletekkel foglalkozik, majd OECD-adatok alapján elemzi a hazai hálózatos szolgáltatások piacnyitásának mértékét. A további négy tanulmány a távközlés, a posta, a villamosenergia-ipar és a gázzolgáltatás helyzetének legújabb fejleményeivel foglalkozik. Szerzőik áttekintik és értékelik a szektorok európai uniós és hazai szabályozásának változásait, majd a hazai piacszerkezetet és a versenyhelyzetet elemzik. A piaci magatartás vizsgálata során kitérnek az utóbbi időszak fontosabb

jogeseire is. Végül a tanulmányok a piaci teljesítményt és egyúttal a szabályozás teljesítményét is értékelve, bemutatják az árak alakulását és a szolgáltatásminőség változását (Kiss Károly Miklós: A postai piacok szabályozásának újabb fejleményei (2006–2008); A távközlési szektor szabályozásának újabb fejleményei (2007–2009); Vince Péter: Piaci verseny és piacszerkezet a villamosenergia-szektorban; Piaci verseny és piacszerkezet a földgázszektorban).

Az évkönyv IV. része a további munkához alapot adó – a hazai és a külföldi forrásokat feltáró – friss szakirodalmat tartalmazza. A bibliográfiai adatokat kiegészítettük az online hozzáférés adataival. Tavalyi kötetünkben közreadtuk a legismertebb nemzetközi, közgazdasági elemzést végző tanácsadó cégek listáját és online hozzáférését, idén a versenyszabályozás, versenyjog, versenypolitika, illetve az ágazati szabályozás, szabályozás-gazdaságtan témájával legtöbbet foglalkozó 30-30 folyóirat címét és elérhetőségét közöljük.

A szerkesztők

I. Áttekintés

MÚLT, JELEN, JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN

• Kiss Ferenc László •

KÜLSŐ GAZDASÁGOSSÁG (EXTERNÁLIA) A FOGYASZTÁSI FOLYAMATBAN

A *Verseny és szabályozás* előző kötetében részletesen foglalkoztunk a belső gazdaságosság különféle eseteivel, leginkább a méret- és választékgazdaságossággal. A közgazdasági szakirodalom azért nevezi ezeket a jelenségeket belsőnek, mert a piac kínálati oldalán, a termelési folyamaton „belül” keletkeznek. Gazdaságosság azonban létezik nemcsak a piac kínálati oldalán, hanem a keresleti oldalon, a fogyasztási folyamatban is. Ezek a fogyasztási folyamatok egymást befolyásoló hatásainak az eredményei. A termelési folyamat szempontjából külsőnek minősülnek, ezért használjuk a „külső gazdaságosság” vagy externália (*external economies, externalities*) kifejezést. A külső gazdaságosság fontos jelenség. Hatásai sokrétűek és jelentősek. Befolyásolja nemcsak a fogyasztási folyamatot és a fogyasztók magatartását (mint például keresletük jellemzőit), hanem – mint látni fogjuk – a termelők magatartását, sőt a termelési folyamat technológiai sajátosságait is. A belső és külső gazdaságosság tárgyalásmódja jelentősen különbözik, ami részben eltérő természetüknek, részben pedig kutatásuk jelenlegi állapotának a következménye. A termelési folyamatok belső gazdaságosságait fejlett mennyiségi elemzési módszerek segítségével kutatjuk. Ismertetésük is ezekre helyezte a hangsúlyt. A külső gazdaságosság kutatói, részben a jelenségek „minőségi” természete, részben vizsgálatuk rövidebb történelme miatt, nem büszkélkedhetnek kiforrott mennyiségi elemzési módszertannal. Itt jelenleg a fogalmak bonyolultsága és egymással, valamint a más jelenségekkel való komplex összefüggései jelentik a legnagyobb kihívást, ezért a téma ismertetése során ezekre fordítunk különös figyelmet.

ELŐSZÓ

A hálózati hatások és externáliák jelenségei az 1980-as évek közepétől kezdve váltak a közgazdasági és jogi szakirodalom „forró” témáivá, az alap gondolatokat azonban nemcsak a jogban, hanem a közgazdaságtanban is már századokkal korábban felvették. Már a modern közgazdaságtan kialakulása előtti időkben is többen felismerték a külső gazdaságosság (externália) legfontosabb jelenségeit: a kiegészítést, a volumenfüggést és a közjószágokat. Nyilvánvaló tényként kezelték azt, hogy a termékeket és szolgáltatásokat gyakorta nem egymástól elszigetelten, hanem éppen ellenkezőleg, egymással kölcsönhatásban fogyasztják. Azt is látták, hogy a gazdasági élet szereplői egymással való kölcsönhatásuk során nemcsak egymást befolyásolják, hanem más

– harmadik fél – állapotára is hatással lehetnek. Ugyancsak felismerték, hogy egyes termékek vagy szolgáltatások fogyasztásáért a fogyasztók nem fizetnek.

A közjóságokat (*public goods*) tulajdonképpen Adam Smith vezette be a közgazdaságtanba, és első, máig leghíresebb példáját, a világitótoronyét, John Stuart Mill alkotta meg. Knut Wicksell már 1896-ban hosszan elemezte a közjóságok elégtelen kínálatához – és ezzel piaci kudarchoz – vezető általános okokat. A közjóságok elsősorban azért fontosak az externáliák megértése szempontjából, mert bevezették a kompenzálatlan haszon fogalmát. Fogyasztásuknak (használatuknak) nincsen volumenérzékeny ára, ezért minél többet fogyasztanak belőlük (használják őket), a fogyasztók (használók) annál több kompenzálatlan haszonhoz jutnak. Ugyancsak fontos körülmény, hogy a közjóságokhoz kötődő externáliák (valamint azok oszthatatlansága) piaci kudarcként, az erőforrások hatékony allokációjának akadályaként jelentek meg.

A modern közgazdaságtan kialakulásának idején – a 19. század utolsó és a 20. század első évtizedeiben – a külső gazdasági hatások is az érdeklődés középpontjába kerültek. A *külső* költségek és hasznosságok fogalmát Marshall vezette be az irodalomba, az externáliák internalizálására vonatkozó elméleti megfontolásokat pedig Pigou. Az externáliáknak Pigou óta fontos szerepük van a társadalmi jólét elméletében (*welfare economics*), illetve – ennek fonákjaként – a társadalmi jóléti elemzéseknek a külső gazdaságosság hatásainak vizsgálatában. Az úgynevezett közérdekelmélet (*public interest economics*) kialakulásában vezető szerepet játszó Pigou szakított a verseny addigi idealizált ábrázolásával, és megmutatta, hogy a piacokon a piaci erő, a belső és külső gazdaságosság és egy sor más jelenség jelenléte a közérdek szempontjából káros következményekkel is járhat. Az externáliák jelenléte a magánhaszon és a társadalmi haszon közötti divergenciához vezet, aminek következménye lehet a piaci kudarc egy fajtája. Az externáliák miatt olyan piaci tranzakciók, amelyek a társadalomnak érdekében állnának (társadalmi haszon > társadalmi költség), a magánérdeken (magánhaszon < magánköltség) alapuló negatív magándöntések miatt nem jönnek létre. Így az egyébként hatékony versenyzői piacok is lehetnek kisebbek az optimálisnál. A szabályozatlan piac ármechanizmusa nem képes orvosolni a problémát, ezért beavatkozásra van szükség. A beavatkozás általánosan javasolt formája az állami szabályozás.

Az externáliáknak jelentős hatásuk volt a monopóliumok magatartásának és szabályozásának különféle elemeire. Például Észak-Amerikában a helyi telefonhívások szabályozott díjai az externáliákkal kapcsolatos megfontolások alapján már a 20. század eleje óta fogalomérzektelenek voltak, mert a Bell System így vélte a lehető leggyorsabban megvalósíthatónak a háztartási és intézményi telefonszolgáltatások egyetemessé válását.

Az 1960–1970-es évektől kezdődően az externáliák jelenségeinek vizsgálata két sínen futott. Ronald Coase már az 1950-es évek végén vizsgálta azt, hogy *negatív* externáliák jelenlétében milyen feltételek teljesülése esetén lehetnek a gazdasági tranzakciók társadalmi szempontból optimálisak. Ugyancsak a *negatív* externáliák képezték a – közgazdaságtan elméletének és elemzési módszereinek a környezeti

problémák vizsgálatára való kiterjesztéseként létrejött – környezet-gazdaságtan (*environmental economics*) központi témáját. Másfelől a *pozitív* externáliák és hatásai kutatása elsősorban a távközlési szolgáltatási piacok közgazdasági elemzéséhez fűződött, és az akkor éretté vált távközlés-gazdaságtan fontos részét képezte. A távközlésen kívül az energia- és közlekedési szolgáltatási piacokon is kiterjedt ágazati vizsgálódások indultak meg. Az externáliák gazdaságtana az akkor kialakulóban lévő hálózat-gazdaságtannak a részévé is vált, hiszen – mint látni fogjuk – az externália természetére nézve hálózati hatás. Számos kutató foglalkozott az externáliákkal és azok hatásaival. Három forrás, nevezetesen *Rohlf*s [1974], *Oren–Smith* [1981] és *Katz–Shapiro* [1986a] különösen fontos, mert hosszú időre irányt szabott a kutatásnak. Az információs technológiák digitális forradalma újabb nagy lökést adott a más területeken – például a makrogazdaság szerkezete és növekedése közötti viszony vizsgálatában vagy a regionális gazdaságtanban – már létező, a tovagyrúzó hatásokat leíró túlcsoportulásmoდეlek (*spillover model*) alkalmazásának.

A versenynek a távközlési, energiaszolgáltatási és közlekedési piacokra történt bevezetését követően a külső gazdasági hatások következményei megsokszorozódtak, és jelentőségük erőteljesen megnövekedett. Az externáliák a tökéletlen verseny szabályozásának egyik központi kérdésévé és a szabályozás gazdaságtanának is részévé váltak.

A közgazdaságtanon kívül a külső gazdaságosság elméletét a jog alkalmazza széles körben, különösen a versenyszabályozással (például a monopolizálással és kooperatív szabványosítással) kapcsolatban, a szellemi termékek jogaira vonatkozóan (például a domináns szoftverek védelmét illetően) és a vállalati jogban (például a szerződéses feltételek megállapítása esetében).

A KÜLSŐ GAZDASÁGOSSÁG FOGALMA

A külső gazdaságossággal (externáliával) foglalkozó kiterjedt irodalomban a fogalmak hosszú történelmi fejlődése, a szerzők eltérő szóhasználata és különféle definíciós hibák miatt számottevő fogalmi zűrzavar uralkodik, ezért elkerülhetetlen, hogy először a fogalmak tisztázásával foglalkozzunk.

Az externáliák általában

A fogalmak vizsgálatát a különféle irodalmi forrásokban sűrűn előforduló *externália* vagy *externáliák* (*externalities*) elnevezéssel¹ kezdjük. Az externália széles körben alkalmazott általános fogalom, amelyet a következőkben a fogyasztási folyamatok-

¹ Az angol eredetiben csak a többes számú forma használatos. A magyar nyelvben viszont az egyes és többes számú formát egyaránt használjuk.

ra és a fogyasztókra vonatkozó speciális tartalommal fogunk felruházni. Externália nemcsak gazdasági jellegű lehet, de a nem gazdasági (például a technológiai, pénzügyi vagy kulturális természetű) externáliával nem foglalkozunk. Legáltalánosabb közgazdasági értelmében az externália *külső*, azaz kívülre irányuló gazdasági hatást jelöl – mindenféle olyan hatást, amelyet két vagy több gazdasági szereplő *belső* viszonya, interakciója hoz létre² valamely, ebben a viszonyban részt nem vevő, azaz *külső* gazdasági szereplő(k) vonatkozásában. A hatás lényege a külső szereplő(k) állapotának valamilyen formájú és mértékű befolyásolása, amely lehet tudatos, sőt szándékolt, de lehet olyan spontán hatás is, amely esetleg nem is ismeretes azok számára, akik kifejtik.³ Miután a gazdasági tevékenységek és viszonyok nagyon gyakran – mondhatni általában – befolyásolják külső szereplők állapotát, az externáliák jelensége át- meg átszövi a gazdasági élet minden területét. Annak érdekében, hogy az externália legáltalánosabb fogalmától eljussunk mostani vizsgálódásunk tárgyához, a fogalmat több lépésben szűkíteni fogjuk.

Piaci hatások

Mindenekelőtt gazdasági szereplőinket piaci viszonyok közé helyezzük. A téma tárgyalásának jelenlegi, bevezető fázisában a piaci szereplők közül csak a termelőkkel (kínálókkal) és a fogyasztókkal (keresőkkel) foglalkozunk. Az externáliák irodalmában rajtuk kívül olyan szereplők is megjelennek, mint például a piaci tranzakciók közvetítői vagy az állam. Az interaktív piaci szereplők a *külső* piaci szereplők állapotát többféleképpen képesek befolyásolni. A sokféle befolyásolási lehetőség közül kettőnek van kiemelkedő jelentősége: a *költséghatásnak* és a *haszonhatásnak*. E kettő eredőjeként a befolyásolt *külső* szereplők jólétének alakulására – és annak következményeire – vagyunk kíváncsiak. A közgazdaságtanban a jóléti hatást az érintett külső szereplők jóléti függvényének módosulása formájában fogjuk fel.

A költséghatás magyarázatra szorul, ugyanis háromféle költséghatás is említendő. Az első a *belső* gazdaságosságot hozza létre, amelyekkel a *Verseny és szabályozás* előző kötetében foglalkoztunk. Ez kettős értelemben *belső*. Egyfelől a hatást

² Egyes irodalmi források úgy fogalmazzák, hogy az egyes gazdasági szereplők *döntései*, illetve *tevékenységei* azok, amelyek a külső szereplőket befolyásolják. Például Liebowitz–Margolis [1994] szerint externális hatás akkor jön létre, amikor „valamely cselekedet nettó értékét... befolyásolja a hasonlóan cselekvő szereplők száma” („the net value of an action... is affected by the number of agents taking equivalent actions” – 135. o.). A döntés, illetve a tevékenység azonban mindig valamilyen gazdasági viszonyt hoz létre (például valaminek a megvásárlását, vagyis vevő–eladó interakció létesítését), és a hatást ez a *viszony*, az azt képező *interakció* idézi elő.

³ Itt ellentmondunk egyes szerzőknek, akik az externáliákat nem szándékolt hatásokként értelmezik. Sokféle szándékolt külső hatást ismerünk, köztük olyanokat, amelyek a termelőnek a fogyasztói externáliák növelését célzó stratégiái eredményeként jönnek létre.

létrehozó szereplő saját magára hat, másfelől pedig a hatás a termelési folyamaton belül valósul meg. A további két eset külső gazdaságosságot jelöl. A második költséghatás a *külső* termelők költségeire gyakorolt hatásokat jelenti. Ezeket – miután a termelők felé irányulnak – *termelési externáliáknak* nevezzük. Lehetnek pozitívak vagy negatívak, attól függően, hogy csökkentik-e vagy növelik a termelés költségeit.⁴ A harmadik költséghatás a *külső* fogyasztók költségeit módosítja. Ez utóbbi feloldható a haszonhatásban, ha a költséget negatív haszonnak tekintjük.

Hálózati hatások

A külső hatások egyik – a piacok szabályozása szempontjából különösen fontos – kategóriája hálózatok működése során valósul meg.⁵ A hálózatok működése során kialakuló külső hatások megjelölésére használják egyes szerzők a *hálózati externáliák* (*network externalities*) és a *hálózati hatások* (*network effects*) kifejezést. A következő két fejezetben megvilágítjuk a hálózati hatás és a hálózati externália közötti fogalmi különbséget. Vannak szerzők – például *Klausner* [1995] és *Economides* [1996] –, akik a két elnevezés között nem tesznek különbséget. Előlegezzük, hogy a továbbiakban a hálózati externáliákat (vagy csak egyszerűen externáliákat) a hálózati hatások kompenzálatlan részhalmazának tekintjük majd. A közgazdászok a hálózati hatásokat (illetve a hálózati externáliákat) a hálózatok alapvető közgazdasági jellemzőjeként, szükséges tulajdonságaként értelmezik, és mint ilyet, a hálózat definíciójának részeként szerepeltetik. Richard Schmalensee például egy szabályozási eljárás során a következőképpen adta meg a hálózat definícióját: „*a hálózat közvetlenül vagy közvetve összekötött csomópontok halmaza, amelyet hálózati externáliák jelenléte jellemez*” (*Schmalensee* [1995]). Egyes esetekben a hálózat mint a *belső* viszonyok helye hat a hálózaton *kívüli* külső szereplőkre,⁶ más esetekben a *külső* szereplők is

⁴ Pozitív termelési externália keletkezik például akkor, amikor egy vállalat telephelyéhez új utat épít, vagy növeli egy meglévő út szállítási kapacitását, ha az új vagy jobb út csökkenti a szomszédos vállalat szállítási költségeit, különösen akkor, amikor az út építője ezt nem veszi figyelembe, és nem kér tőle költséghozzájárulást vagy úthasználati díjat. Negatív termelési externália jön létre például akkor, amikor ipari szennyezés következtében egy mezőgazdasági üzem kárt szenved, például csökken a termés hozama, vagy romlik termékei minősége. Itt is hozzátehetnénk, hogy különösen akkor, amikor a szennyező nem fizet neki kártérítést.

⁵ Tulajdonképpen minden esetben beszélhetünk hálózatról, ugyanis a „külső” hatás kapcsolatot jelent az externáliát létrehozó szereplő és annak élvezője (vagy kárvallottja) között, azaz felfoghatjuk úgy, hogy csomópontok összekapcsolását hozza létre. Ha így vélekedünk, akkor a külső hatást létrehozó hálózatok két fajtáját különböztethetjük meg. Az elsőben a hatást új csomópontközi kapcsolat vagy új hálózat hozza létre, vagyis maga a kapcsolat a hatás; a másodikban a hatás korábban létező hálózat (*pre-existing network*) csomópontközi kapcsolatain keresztül valósul meg. Az elsőre jó példa az előző lábjegyzetben említett út vagy szennyezés, a másodikra pedig a telefonhálózat vagy az internet.

⁶ A hálózaton kívüliek tartozhatnak más hálózatokhoz, vagy képviselhetik más hálózatok egészét.

a hálózaton *belül* helyezkednek el, amikor is a belső szereplők egymásra hatásának feléjük áramló *külső* hatásait a hálózat közvetíti – normálisan a hálózat használata alkalmából. Mint azt a későbbiekben látni fogjuk, kitüntetett fontosságú externális hatás keletkezik akkor, amikor élvezője belép valamilyen hálózatba, azaz hálózaton kívüliből hálózaton belülivé válik. Az utóbbi két esetben a belső és külső hatások egyaránt a hálózat csomópontjai között jönnek létre, ezért az ilyen hatásokkal foglalkozó szerzők inkább a *hálózati hatás* kifejezést használják.

A hálózati hatásokat két – egymással szorosan összefüggő – további szempont szerint lehet osztályozni. Az egyik szempont az, hogy milyen a hálózat, a másik pedig az, hogy milyen a hatás. A mikroökonómia két nagy alapterületének megfelelően célszerű a termelési és fogyasztási hálózatok megkülönböztetése. Természetesen sok más gazdasági hálózat is létezik, ezekkel azonban terjedelmi korlátaink következtében nem tudunk foglalkozni. Mindkétfajta hálózat esetében olyan hatásokat keresünk, amelyekre ráillik a *gazdaságosság* elnevezés.

A gazdaságosság költségoldali értelmezése

A termelési hálózat az inputok hálózata, vagyis csomópontjait inputok alkotják. Az inputok hatnak egymásra, megváltoztatják egymás állapotát, outputokká válnak, és eközben hatásokat gyakorolnak az outputok mennyiségeire és költségeire. A gazdaságosságot itt a költséghatás, a költségmegtakarítás jelenti. Az inputok költséghatásai irányukat tekintve *külső* hatások, mert nem belsőleg, azaz az inputok között zajlanak, azonban a termelési folyamaton belül jönnek létre, ezért megkülönböztetésül belső hatásoknak, pontosabban belső gazdaságosságoknak (*internal economies*) nevezzük őket.⁷ A hálózatos termelési folyamat vizsgálata során a *Verseny és szabályozás* előző kötetében már részletesen foglalkoztunk a méret- és választékgazdaságossággal, továbbá több más belső gazdaságosságot is említettünk.

A gazdaságosság haszonoldali értelmezése

Térjünk most át tulajdonképpeni tárgyunkra, a fogyasztói hálózatra! A fogyasztói hálózatok csomópontjait fogyasztók alkotják, akik egymással való és hálózat által közvetített kölcsönhatásaik során *külső* szereplők állapotát is befolyásolják. A külső szereplők lehetnek hálózaton belüli vagy hálózaton kívüli (köztük más hálózatokhoz tartozó) fogyasztók, de lehetnek a gazdaság bármely más szereplői is. A sokféle lehetséges externális hatás közül azokat vizsgáljuk, amelyek *más fogyasztók* állapotának

⁷ Illethetnénk őket az externáliák mintájára az „internáliák” (*internalities*) névvel is, ez a kifejezés azonban nem terjedt el az angol nyelvű irodalomban, és a magyarban sem használjuk.

megváltoztatása révén valósulnak meg, és ezek közül is csak azokat, amelyek érintik a más fogyasztók által a fogyasztás folyamatában élvezett *haszon* nagyságát.

Valamely adott fogyasztó állapotát természetesen nemcsak a hálózatot alkotó más fogyasztók interakciói befolyásolják, hanem a gazdaság többi szereplőjének különféle interakciói is. A fogyasztó szempontjából ezek fontosak lehetnek, azonban mégsem foglalkozunk velük, mert vizsgálódásunkat a hálózatot alkotó fogyasztók által létrehozott hatásokra korlátozzuk.

Elemzésünket nagyban segíti az a körülmény, hogy szoros párhuzam létezik a belső és a külső gazdaságosságnak a közgazdaságtanban használatos fogalmai között. A belső gazdaságosság a termelők *költségeivel* kapcsolatos,⁸ a külső gazdaságosság viszont a fogyasztók *hasznához* fűződik. A belső gazdaságosság olyan *költségmegtakarítást* jelöl a termelési folyamatban, amely a termelés volumenének növekedése és/vagy választékának bővülése révén áll elő. Meg kell jegyeznünk, hogy tulajdonképpen a termelés választékának bővülése is volumenhatás. A termelés volumene ugyanis növekedhet nemcsak valamely adott számú termék mennyiségeinek növekedése révén, hanem úgy is, hogy növekszik az együttesen, azaz közös termelési folyamatban előállított termékek száma. A belső gazdaságosság tehát mindig volumenhatás: a termelési volumen növekedésének költségmegtakarító hatása.

A külső gazdaságosság viszont olyan *hasznossági többletet* jelöl a fogyasztási folyamatban, amely a fogyasztás volumenének növekedése és/vagy választékának bővülése révén jön létre. A termeléshez hasonlóan a fogyasztás választékának bővülése is volumenhatás. A fogyasztás volumene ugyanis növekedhet nemcsak adott számú termék elfogyasztott mennyiségeinek növekedése révén, hanem úgy is, hogy növekszik az együttesen, azaz közös fogyasztási folyamatban használt/fogyasztott termékek száma. A külső gazdaságosság tehát ugyancsak volumenhatás: a fogyasztási volumen növekedésének hasznosságot növelő hatása.

A belső gazdaságosság azt jelzi, hogy valamely termékből többet vagy többfélét olcsóbban, azaz költségmegtakarításokkal termelnek (méret- és választékgazdaságosság). A külső gazdaságosság pedig azt, hogy minél többen és többet fogyasztanak belőle (vagy kiegészítőjéből), a termék annál *hasznosabbá* válik további fogyasztói számára. Például minél többen használnak („fogyasztanak”) telefont, a telefon annál hasznosabb az előfizetők számára, hiszen annál több más előfizetővel képesek telefonon kapcsolatot teremteni.

Függő fogyasztás

A fogyasztási folyamatban keletkező külső gazdaságosság azáltal jön létre, hogy az egyes fogyasztási folyamatok nem függetlenek egymástól. Azt a fogyasztást, amely nem független valamilyen más fogyasztástól, a továbbiakban *függő fogyasztásnak*

⁸ Nem tévesztendő össze az externális költséghatásokkal!

(*interdependent consumption*) nevezzük. A fogyasztási folyamatok egymástól való függését csomópontközi hálózati hatások hozzák létre, illetve közvetítik fogyasztói hálózatokban, azaz olyanokban, amelyek csomópontjait fogyasztók alkotják. Innen a továbbiakban használt *fogyasztói hálózati hatás* elnevezés. A függő fogyasztás függő keresletet hoz létre, azonban mielőtt erre rátérnénk, fussunk át röviden a hálózati hatásokra vonatkozó legfontosabb tudnivalókon!

Az elmondottak értelmében hálózati hatásról akkor beszélünk, amikor valamely hálózat egyes csomópontjai a közöttük lévő összeköttetéseken keresztül megváltoztatják egymás állapotát. Ha A fogyasztási folyamat hat B fogyasztási folyamatra, és hatásának *pozitív* az előjele, akkor a fogyasztói hálózati hatás, amely a két csomópont között jön létre, külső gazdaságosságot eredményez, mert az A fogyasztási folyamat növekedése/csökkenése ugyancsak növekedést/csökkenést vált ki a B fogyasztási folyamatban, amely növekedés/csökkenés annak a következménye, hogy növekszik/csökken a B folyamatban fogyasztók által élvezett hasznosság. Ekkor B haszna egyenes arányban változik A mennyiségével. A *negatív* előjel értelemszerűen külső gazdaságtalanságot jelez. Ekkor B haszna fordított arányban változik A mennyiségével.

Visszacsatolás

A hatások azonban visszahatásokat szülhetnek. Visszahatásnak vagy visszacsatolásnak nevezzük azt a helyzetet, amelyben valamely csomópontközi (mondjuk $A \rightarrow B$)⁹ hatás ellentétes irányú (azaz $B \rightarrow A$) hatást vált ki. Ezzel az egyszerű visszahatással a folyamatnak vége is lehet. Az is lehetséges azonban, hogy az ellentétes irányú (azaz $B \rightarrow A$) hatás újabb ellentétes irányú (most ismét $A \rightarrow B$) hatáshoz vezet, ami viszont ismét újabb $B \rightarrow A$ hatást vált ki, és így tovább. A visszahatásnak két olyan tulajdonsága van, amely fontos tárgyunk szempontjából. Az egyik a visszahatás előjele, a másik pedig a hatás és a visszahatás nagysága közötti viszony.

A visszahatás *pozitív* előjele¹⁰ nemcsak azt jelenti, hogy az egyik fogyasztó (A) fogyasztásának növekedése/csökkenése növeli/csökkenti a fogyasztott terméknek a másik fogyasztó (B) számára jelentkező hasznosságát és ezért fogyasztását, mint a telefonokról szóló fenti példában is. Itt az történik, hogy a piac valamely növekedése/csökkenése önmagában a piac további növekedését/csökkenését váltja ki. Ha az A fogyasztási folyamat volumene növekszik, akkor a sorozatos $A \rightarrow B$ hatások következtében B hasznának és volumenének növekedése több lépcsőben történik,

⁹ A két csomópont közötti hatások esete egyszerűen kiterjeszhető a több csomópont közötti szekvenciális hatások és visszahatások esetére. Ezzel itt nem foglalkozunk, mert elemzése mondanivalónk szempontjából nem szükséges.

¹⁰ Az externáliák kapcsán *Arthur* [1989], [1990] foglalkozott elsőként az általa *positive feedback effect*nek nevezett jelenséggel.

továbbá a sorozatos $B \rightarrow A$ hatások következtében A haszna és volumene is növekedni fog, mégpedig lépcsőzetesen. Az A és B közötti interakció nem oda-vissza út mentén valósul meg, hanem a haszon és volumen kölcsönös növekedése révén spirális formát ölt: *felfelé spirált*.

A visszahatás *negatív* előjele sem csak azt jelenti, hogy az egyik fogyasztó fogyasztásának növekedése/csökkenése csökkenti/növeli a fogyasztott terméknek a másik fogyasztó számára jelentkező hasznosságát és ezért fogyasztását. A külső gazdaságtalanság *lefelé spirál* formájában valósul meg.

A hatás és a visszahatás hányadosa a spirál formáját határozza meg. Nevezetesen azt mutatja, hogy a két fogyasztási folyamat hasznának és volumenének sorai konvergensek-e, vagy divergensek. Konvergensek, ha a visszacsatolás kisebb, és divergensek, ha nagyobb az eredeti hatáznál, vagy azzal egyenlő. Konvergencia esetén a hasznok és keresletek növekedése lassul, divergencia esetén gyorsul vagy állandó marad.

Fogyasztói hálózatok

A fogyasztási folyamatok egymástól való függése hálózatok segítségével valósul meg. Szoros megfelelés létezik a hálózatok fajtái és a függő fogyasztási folyamatok fajtái között. A függő fogyasztás kétféle. Lehetséges, hogy valamely termék *különböző fogyasztók* által történő fogyasztásának folyamatai nem függetlenek egymástól, de az is lehetséges, hogy a *különböző termékek* fogyasztási folyamatai azok, amelyek nem függetlenek egymástól. Az előbbire példa az e-mail szolgáltatás fogyasztása. Minél többen használnak e-mailt, a szolgáltatás annál hasznosabb valamely adott e-mail használó számára. Ennek az esetnek az érvényessége kiterjed minden információs termékre és kommunikációs szolgáltatásra, mert a kommunikáció mindig és szükségszerűen olyan hálózaton keresztül történik, amelynek csomópontjait fogyasztók képezik. A fogyasztás függése az e-mailt használók hálózatában valósul meg. A különböző termékek fogyasztási folyamatai közötti függés a *kiegészítő* termékek és szolgáltatások eseteire vonatkozik.

Például az Apple Computer piaci mélyrepülése idején az IBM személyi számítógépek (PC-k) piaci részesedése megnőtt, az Apple Macintosh komputereké pedig lecsökkent, aminek következtében az IBM személyi számítógépekre írt alkalmazási szoftverek hasznosabbá, a Macintoshokra írtak pedig kevésbé hasznossá váltak, ami visszahatott a szoftverírók tevékenységére is. Az IBM személyi számítógépekre egyre több szoftvert írtak, miközben a Macintoshokra egyre kevesebbet, ami az IBM személyi számítógépek iránti keresletet növelte, és csökkentette a Macintoshok iránti keresletet. A releváns fogyasztói hálózat csomópontjai itt a szoftvervásárlók és a komputerhasználók, akik kiegészítő termékeket vásárolnak.

A függést lehetővé tevő hálózat lehet a fogyasztók *virtuális* hálózata, de megvalósulhat *fizikai* hálózat formájában is, például a termelési folyamatban létező hálózaton

keresztül. A virtuális hálózatra jó példát képviselnek azok az esetek, amikor valamely termék fogyasztói informálják egymást, és ezáltal alkotnak hálózatot. A virtuális hálózat leggyakoribb formája az *információs* hálózat, de a piaci kapcsolatok más formái is lehetségesek a fogyasztók között. A fizikai hálózat klasszikus példája a távközlés, mert az egymással kommunikáló fogyasztókat a szolgáltatás termelési folyamatának a hálózata, a távközlési hálózat hozza kapcsolatba egymással. Mindkétfajta hálózatra jellemző, hogy a külső gazdaságosság olyan keresleti oldali jelenség, amely visszahat a kínálati oldalra, a termelési folyamatra. Az utóbbi esetben ez a visszahatás közvetlen és azonnali, hiszen a fogyasztási folyamat egyben a szolgáltatás termelési folyamata is.

A hálózatos fogyasztási folyamatok kutatói gyakran élnek a *fogyasztási externáliák* (*consumption externalities*) kifejezéssel, amely a szakirodalom egy részében egyenértékű a *fogyasztói gazdaságosság(ok)* (*consumption economies*), valamint a jelen cikkben használt *külső gazdaságosság(ok)* (*external economies*) kifejezéssel.

Fogyasztási externáliák

Elemzésünkbe most bevezetjük a korábban említett hasznossági többletek *kompenzálásának* a jelenségét. Erre azért van szükség, mert a külső gazdaságosság által befolyásolt állapotú fogyasztók magatartása – sőt a többi gazdasági szereplő magatartása is – nagymértékben függ attól, hogy a szóban forgó hasznossági többletet a fogyasztók kompenzálatlanul élvezik, vagy pedig fizetniük kell élvezetéért. A kompenzáció az externáliák kiterjedt irodalmának egyik központi témája. A kompenzáltság és a kompenzálatlanság közötti kritikus fontosságú megkülönböztetés fogalmi visszatükrözését oly módon érjük el, hogy *fogyasztási externáliának csak a kompenzálatlan hasznossági többletet nevezünk*, vagyis a külső gazdaságosság fogalmi körét azokra az esetekre korlátozzuk, amikor a hasznosság változásai *nem kompenzáltak*. Szóhasználatunkban a külső gazdaságosság a fogyasztási externália, azaz a kompenzálatlan haszon létrehozásának a jelensége. Elfogadjuk tehát a hálózati hatásnak és az externáliának a *Liebowitz–Margolis* [1994] által javasolt megkülönböztetését.¹¹ A kompenzált haszon eszerint nem externália, és keletkezésének folyamatát nem nevezük külső gazdaságosságnak, sőt a továbbiakban nem is foglalkozunk vele.¹²

Helyezzük be a most mondottakat az alapfogalmak közötti összefüggések korábban felvázolt láncolatába! E láncolat a következőképpen összegezhető: 1. A gaz-

¹¹ Akik szerint az externália olyan hálózati hatás, amelyben „the equilibrium exhibits unexploited gains from trade regarding network participation” (*Liebowitz–Margolis* [1994] 135. o.).

¹² A fogyasztónak gyakran akkor keletkezik kompenzálatlan haszna, amikor a hatás – a hasznosság változása – következtében nem módosul a fogyasztott termék vagy szolgáltatás piaci ára. Például az új telefon-előfizetők megjelenése következtében a már létező előfizetők számára hasznosabbá válik, a hasznossági többlet következtében azonban az előfizetés díja nem változik. Az előfizető olyan haszonhoz jut, amelyért nem kell fizetnie.

daságban léteznek úgynevezett *külső* hatások, mert előfordul, hogy interaktív szereplők valamely csoportja tagjainak egymással való kölcsönhatása hatással van az interakcióban részt nem vevő – ezért külsőnek nevezett – szereplők állapotára; 2. a külső hatások egyik fajtája a *hálózati hatás*, amelyet interaktív hálózati csomópontok hoznak létre különféle *külső* gazdasági szereplők állapotának befolyásolására; 3. a hálózatok egyik fajtája a fogyasztói hálózat, amelynek csomópontjait fogyasztók alkotják; 4. léteznek olyan *fogyasztói hálózati* hatások, amelyek során nemcsak a befolyásolók, hanem a befolyásoltak is fogyasztók; 5. a befolyásolás egyik módja az e *külső* fogyasztók által a fogyasztási folyamatban élvezett *haszon* nagyságának módosítása, amelyet *külső gazdaságosságnak* nevezünk; 6. de csak akkor, ha a haszon változása kompenzálatlan, amely esetben a haszon változását fogyasztási externáliának nevezzük.

A továbbiakban az itt leírt jelenséget vagy fogyasztási externáliának – leggyakrabban egyszerűen csak externáliának – nevezzük (ha a haszonra vonatkozóan tesszünk megállapításokat), vagy pedig külső gazdaságosságnak (ha a haszon változásait létrehozó folyamatot vizsgáljuk).

Pozitív és negatív externáliák

A hálózati hatásokhoz hasonlóan az externáliáknak is két fajtája létezik: pozitív és negatív. A közgazdasági irodalom nagyobb része, különösen a környezet-gazdaságtan, túlnyomóan a negatív externáliákkal (például a környezetszennyezéssel) és azok következményeivel, valamint e következmények befolyásolásával foglalkozik. Ezzel szemben azoknak a piacoknak a közgazdasági tanulmányai, amelyekre a fogyasztói hálózatok nagymértékben jellemzők, és hatásaik különösen fontosak a piaci sajátosságok kialakítása szempontjából, nagy figyelmet szentelnek a pozitív externáliáknak. A pozitív externáliákra vonatkozó kollektív tudásunk nagy része olyan ágazatokból származik, mint a távközlés és más elektronikus kommunikációs szolgáltatások, valamint az energiaipar és a közlekedés.

Pozitív az externália akkor, amikor hálózati hatás révén egyes fogyasztók olyan hasznosságra tesznek szert, amelyért nem fizetnek. Például a fogadott telefonhívás hasznos a fogadó fogyasztó számára, aki azonban a fogadott hívások után nem fizet díjat, tehát kompenzálatlan hasznosságot élvez.

Negatív az externália akkor, amikor egyes fogyasztók olyan kárt (negatív hasznosságot) szenvednek el, amelyért nem kapnak kárpótlást. A negatív externáliák jó példája az interneten érkező levélszemét (*spam*), ami káros az azt fogadó felhasználók számára, de a levélszemét által okozott károkért senki sem kompenzálja őket. Externáliák léteznek nem piaci viszonyok között is. Nem piaci negatív externáliák keletkeznek például a környezet szennyezése során, amikor nem kártalanítják azokat, akiket a szennyezés megbetegít vagy más módon károsít.

Összetett gazdaságosságok

Számos olyan eset ismeretes, amikor a pozitív külső gazdaságosság a termelési folyamat belső gazdaságosságával kombinálódik, és ezáltal egyrészt különösen nagy mértékben növeli a fogyasztók jólétét, másrészt pedig – gyakran ugyancsak különlegesen nagy – piaci torzulásokhoz vezet. Az elektronikus kommunikációs szolgáltatások általában ilyen eseteket képviselnek. Vegyük például a faxszolgáltatást! Ahogyan a faxkészülékek, illetve a faxkommunikációra képes komputerek száma növekedett, úgy vált a faxkommunikáció egyre hasznosabbá használói számára, hiszen annál több címre küldhettek, illetve címről kaphattak faxüzeneteket. Hasznossági többletük több mint kompenzálatlan volt, hiszen a faxkommunikációra alkalmas berendezések költségei és árai a termelési folyamataikban létező belső gazdaságosság következtében csökkentek, továbbá a fax által generált távközlési forgalom a távközlési szolgáltatások méret- és választékgazdaságossága révén azok költségeit és árait is csökkentette. További költség- és árcsökkenést eredményeztek a technológiai gazdaságosságok akkor, amikor a faxforgalom átkerült a vonalkapcsolt telefonhálózatok költségeesebb szolgáltatásairól a csomagkapcsolt telefonhálózat és internet olcsóbb, illetve majdnem nulla határköltségű szolgáltatásaira. A hasznossági többletet tehát többértű költség- és árcsökkenés kísérte. Hasonló esetek sokasága fordult elő az elektronikus termékek (komputerek, háztartási és szórakoztatási elektronika stb.) piacain.

Hozzáférési és használati externáliák

Számos piacon találjuk azt, hogy hálózatot alkotó fogyasztók használnak hálózatos termelési folyamatban termelt szolgáltatásokat. Az elektronikus kommunikációs szolgáltatások piacain – de több más piacon is – a termelési és a fogyasztási hálózatok egybeesnek. A fogyasztott szolgáltatások két csoportba sorolhatók: a hálózathoz való hozzáférésre és a hálózat használatára. Ezért az externáliák egyik része a szolgáltatóhálózathoz való *hozzáférés*, másik része pedig a szolgáltatások *használata* kapcsán jelentkezik. Miután a hozzáférés célja a használat, vizsgálódásunkat célszerű a használattal kezdeni. Vegyünk egy egyszerű példát: a telefonálást! A használat során létrejövő externáliák annak a következményei, hogy a telefonhívás hasznos nemcsak a hívó, hanem a hívott fél számára is, azaz kölcsönösen hasznos. Az ekkor keletkező hálózati hatás azért válik externáliává, mert a hívott fél nem fizet, vagyis ingyen jut a hívás fogadásából adódó hasznosságához.

A szolgáltatás használata során létrejövő hasznosságnak ezt a tulajdonságát *kölcsönös hasznosságnak* nevezzük. A használat révén létrejövő hálózati hatás magyarázza a hozzáférés tekintetében kialakult hálózati hatást és externáliát is. Ha valamely telefonhálózat előfizetői a szolgáltatás használata során egymás számára kölcsönösen hasznos hívásokat bonyolítanak le, akkor a hálózathoz való hozzáférésnek az elő-

fizető számára létező hasznossága kétszeresen függ attól, hogy mekkora a hálózat. A nagyobb hálózathoz való hozzáférés hasznosabb, egyfelől azért, mert több más fogyasztót lehet hívni, másrészt pedig azért, mert több más fogyasztó hasznos hívását lehet fogadni. Ha és amennyiben a nagyobb hálózathoz való hozzáférést az előfizetőnek nem kell többet fizetnie, akkor és annyiban a nagyobb hálózat hasznossági többlete ellentételezés nélkül marad, vagyis a hálózati hatásból externália lesz. Új előfizetők csatlakozása esetén a régi előfizetők léte hasznos az új előfizetők számára, de az új előfizetők léte is hasznos a régi előfizetők számára.¹³ Az új előfizető magánhasznot élvez, és egyben *külső* hasznot is nyújt más előfizetők számára. Fogyasztásának társadalmi haszna e kettő összege. A hozzáférés hasznossága keresztirányú, ezért – a kölcsönös hasznosságtól megkülönböztetve – az új előfizetőnek a régi előfizető számára megtestesített *külső* hasznosságát *kereszthasznosságnak* nevezzük.¹⁴ Az externáliát a kereszthasznosság hozza létre.

Van egy harmadik hatás is, amiről érdemes itt megemlékezni, noha természetére nézve a következő fejezethez tartozik, mert úgynevezett közvetett externália. A növekedése miatt egyre hasznosabbá váló hálózathoz való hozzáférést különféle termékek és szolgáltatások teszik lehetővé, illetve segítik. A telefonhálózathoz telefonkészülékek, az internethez számítógépek segítségével férünk hozzá. A hálózat növekvő hasznossága ezeket is egyre hasznosabbá teszi, és növeli az irántuk való keresletet.

Látjuk, hogy a kölcsönös hasznosság pozitív használati externáliákhoz, a kereszthasznosság pedig pozitív hozzáférési externáliákhoz vezethet.¹⁵ A hozzáférési és a használati externáliák azonban nemcsak pozitívak, hanem negatívak is lehetnek. Negatív hozzáférési externáliák jönnek létre például akkor, amikor a hálózaton az új előfizetők megjelenése következtében forgalmi torlódások alakulnak ki, amelyek a használat minőségének romlásához (például a sávszélesség csökkenéséhez) vagy meghiúsulásához vezetnek. A negatív használati externáliák manapság legjellemzőbb példája az internetes levélszemét (*spam*).

Közvetlen és közvetett externáliák

Ezt a megkülönböztetést először *Katz–Shapiro* [1985] alkalmazta, majd *Church–Gandal* [1992] és *Katz–Shapiro* [1994] is foglalkozott vele érdemben. A közvetlen externália klasszikus példája a telefonhálózat mint kétirányú kommunikációs hálózat

¹³ Sőt az új előfizetők egymás számára is hasznosak.

¹⁴ A hozzáférési externáliákat egyes irodalmi források hálózati externáliáknak vagy hálózati hatásoknak, a használati externáliákat pedig fogyasztási externáliáknak nevezik.

¹⁵ Rövid kitérőként megjegyezzük, hogy a pozitív használati externáliának a szolgáltató által történő internalizálása a hívásdíj csökkenéséhez, a pozitív hozzáférési externália internalizálása pedig a hozzáférési (előfizetési) díj növeléséhez vezethet a határköltséghez viszonyítva. Mindkét esetben veszélybe kerül a versenyszabályozásban és az ágazati szabályozásban is gyakran alkalmazott ár = határköltség kritérium érvényessége. Erre a problémára az installált bázisok kapcsán még visszatérünk.

esete (lásd *Rohlf*s [1974]). Mint már az előző fejezetben kifejtettük, minél nagyobb a hálózat, annál nagyobb a hálózat szolgáltatásaira való új előfizetés hasznossága. Másfelől minden új előfizető növeli a meglévő előfizetők hasznosságát, mert újabb olyan személyt vagy komputert képvisel, akivel vagy amivel lehet kommunikálni.¹⁶ A nagyobb hasznosság növeli a keresletet. A fogyasztók magatartását azonban nemcsak az objektív növekedés, hanem szubjektív véleményük, elvárásaik is befolyásolják. A keresletet növelő külső gazdasági hatás akkor is létrejön, ha a fogyasztó a hálózat növekedésére *számít*, függetlenül attól, hogy igaza van, vagy sem; továbbá a fogyasztók magatartása különbözik aszerint is, hogy a hálózatot – pontosabban a saját érdekközösségüket – milyen nagyra *gondolják*.

Közvetlen externáliák nemcsak fizikai, hanem virtuális fogyasztói hálózatok esetén is kialakulnak. Példaként hivatkozunk arra, hogy az egyetemi hallgatók sokkal nagyobb része tanul angolul, mint más idegen nyelven. Az angol nyelv ugyanis általában hasznosabb a hallgatók számára, mint más nyelvek, mert angolul létezik a szakirodalom nagy része, továbbá azok közül, akikkel a hallgató élete során idegen nyelven kommunikálni szándékozik, az angol nyelvet beszélők száma a legnagyobb.

Felmerül a kérdés, hogy mekkora és milyen módon változik a hálózat összes hasznossága. Leegyszerűsítve – valamint az illusztráció kedvéért mérhető és uniformizált hasznosságokat feltételezve – elmondható, hogy ha valamely n számú felhasználó által használt hálózat hasznossága minden felhasználó számára α , akkor a hálózat összhasznossága: $v = n\alpha$. A felhasználók számának növekedésével a hálózat összhasznossága nemcsak azért nő, mert n nagyobb, hanem azért is, mert nagyobb n -hez nagyobb α -érték tartozik, vagyis a szorzat mindkét eleme növekszik. Ha például a hálózathoz m számú új felhasználó csatlakozik, és hasznossága ezáltal az $n + m$ felhasználó mindegyike számára $(\alpha + \beta)$ -ra növekszik, akkor a megnagyobbodott hálózat összhasznossága: $V = (n + m)(\alpha + \beta)$. Látható, hogy a hálózat hasznosságának a $v = n\alpha$ feletti növekménye három elemből tevődik össze. Először: $m\alpha$ azt fejezi ki, hogy az új felhasználók számára hasznos a meglévő felhasználókkal való kommunikáció. Ez a *közvetlen hasznosság* az oka annak, hogy felhasználóvá kívánnak válni, és ez határozza meg statikus fizetési hajlandóságukat.¹⁷ Másodsor: $n\beta$ azt fejezi ki, hogy a meglévő felhasználók hasznot húznak az új felhasználókkal való kommunikációból. Ezt nevezzük *kereszthasznosságnak*. A kereszthasznosság-

¹⁶ Egyirányú hálózatokon nem keletkeznek ilyen közvetlen externáliák, mert a meglévő használók és az új használók között nincsen hálózati interakció (lásd *Economides–White* [1994] és *Economides* [1996a]).

¹⁷ A fizetési hajlandóság akkor statikus, amikor az új felhasználó a hálózatnak a hozzáféréskor létező – „jelenlegi” – hasznossága alapján alakítja ki, vagyis nem veszi számításba a hálózat hasznosságának jövőbeli változásait. Értelemszerűen akkor beszélünk dinamikus fizetési hajlandóságról, amikor az új felhasználó a jövőbeli hasznosságot is figyelembe veszi. A dinamikus fizetési hajlandóság a statikus fizetési hajlandóságnál magasabb/alacsonyabb, ha a fogyasztó a hálózat méretének jövőbeli növekedésére/csökkenésére számít.

ból azonban csak akkor lesz externália, ha az n meglévő felhasználó által fizetett hálózati hozzáférési díj az m új felhasználó csatlakozása következtében vagy nem változik, vagy pedig kevésbé nő, mint a fizetési hajlandóság. Ekkor ugyanis a meglévő felhasználók olyan többlethasználtsághoz jutnak, amiért nem fizetnek. Végül harmadszor: $m\beta$ azt fejezi ki, hogy az új felhasználók az egymás közötti kommunikáció révén is használtsághoz jutnak. Ez is kereszthatásosság. Az új felhasználók *dinamikus fizetési hajlandóságát* az is alakítja, hogy hány (érdekközösségükhöz tartozó) új előfizető megjelenésére – vagyis a hálózat milyen mértékű bővülésére – számítanak. Az $m\beta$ kereszthatásosságból is csak akkor és annyiban lesz externália, amikor és amennyiben az új felhasználók nem fizetnek érte. Ez leggyakrabban azért következik be, mert az előfizetési díjak érzéketlenek a hálózat bővülésére, és az új felhasználók a régi felhasználókkal azonos díjakat fizetnek. Az eredmény bizonyos esetekben számszerűleg is kifejezhető. Például Metcalfe¹⁸ népszerűvé vált „törvénye” kimondja, hogy a hálózat összhasználtsága (amit Metcalfe hálózati értéknek nevez) használói számának négyzetével arányosan változik.

A hálózat nagysága és összhasználtsága közötti összefüggés azonban nem ennyire egyszerű jelenség. Illusztrációként vegyünk egy telefonhálózatot! Ha az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy 1. a használtság a kezdeményezett kapcsolatban rejlik, továbbá hogy 2. abban az időszakban, amelyre a hozzáférés ára vonatkozik, a hálózat valamennyi felhasználója minden más felhasználóval kapcsolatot kezdeményez, és végezetül hogy 3. a kapcsolatok egyenértékűek, akkor Metcalfe törvénye közel jár ahhoz, hogy kifejezze a hálózat teljes értékét, hiszen n felhasználó esetén $n(n-1)$ kezdeményezett kapcsolat (hívás) jöhet létre.¹⁹ Nem igaz azonban, hogy mindenki kapcsolatba lép mindenki mással. Például olyan telefonhálózat esetén, amelynek félmillió előfizetője van, napi átlagban tíz hívással 137 évig tartana, mire egy adott előfizető végig tudná telefonálni az összes többi előfizetőt. Erre azonban nemcsak az időszak hossza miatt nem kerül sor. Mint már említettük, minden előfizetőnek megvan a maga *érdekközössége* (*community of interest*), amelyen belül kapcsolatokat teremt, illetve vele teremtenek kapcsolatot. A kommunikáció döntő többsége – az a része, amely a hálózati hozzáférés várható használtságot döntően befolyásolja – az érdekközösségen belül zajlik. Az érdekközösség gyakran a teljes előfizetői tábornak csak egy igen kis töredéke. Az érdekközösségen kívüliek nem, vagy csak nagyon kevésbé növelik a hálózatnak az adott felhasználó számára létező használtságot. Továbbmenve, még az érdekközösségen belül sem igaz, hogy a kapcsolatok egyenértékűek. Vannak fontos és kevésbé fontos kapcsolatok. A kapcsolatokat tehát súlyozni kell ahhoz, hogy a hálózat összhasználtságnak a mérőszámává válhassanak.

¹⁸ A „törvényen” túlmenően Robert Metcalfe mint az Ethernet feltalálója vált ismertté.

¹⁹ Vagyis minden felhasználó minden más felhasználóval kétszer kerül kapcsolatba: egyszer mint hívó, egyszer pedig mint hívásfogadó fél. Itt az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy a hívás csak a hívó fél számára hasznos, a fogadó fél számára nem. Ez persze nem így van.

Közvetett externália olyankor alakul ki, amikor a hálózati hatásnak kitett terméknek létezik egy vagy több *kiegészítője*. A hálózati hatás a kiegészítő(k) hasznosságát és az irántuk megnyilvánuló keresletet is befolyásolja. Ha valamely termék hasznossága egyenes arányban változik kiegészítő termékeinek a volumeneivel, és a hasznosságnak ez a változása kompenzálatlan, akkor közvetett externália keletkezik. *Katz-Shapiro* [1985], [1994] eredetileg a tartós fogyasztási javakra nézve határozta meg a közvetett externália fogalmát,²⁰ és a jelenséget az úgynevezett *hardver/szoftver paradigma* segítségével illusztrálta. Ábrázolásukban a „rendszereknek” nevezett kompatibilis hardverek és szoftverek használói virtuális hálózatot alkotnak, és a közvetett externáliák ezen a hálózaton keletkeznek. A „rendszernek” és elemeinek különböző időpontokban történő vásárlása esetén bármely vásárló részesülhet a hasznosság externáliának nevezhető növekedésében. Minél nagyobb valamely „rendszer” használatának a volumene, annál hasznosabb új fogyasztói számára a kompatibilis hardver és szoftver is. Tétélezzük fel, hogy az alkalmazási szoftvereket a komputer használói a komputer életciklusa során folyamatosan vásárolják. Ilyen helyzetben, ha új vásárló vásárol hardvert, akkor hatások egész sora jön létre, mert a meglévő hardvert használók haszna megnő, ami ösztönzi a keresletet a kompatibilis szoftver iránt, amelyet ennek következtében – és a szoftverírás belső gazdaságossága által tovább ösztönözve – nagyobb mennyiségben és választékban állítanak elő, ez pedig tovább növeli a kompatibilis hardver hasznát a használók számára, és így tovább. Pozitív visszacsatolások keletkeznek.

A visszacsatolások kapcsán meg tudunk ragadni egy fontos hatást: a *gyorsítást*. Az externáliák gyorsítják a piaci sikert is – és a piaci kudarcot is. A hálózati hatás hektikussá teszi a neki kitett termékek és szolgáltatások életét. Az internet gyors növekedése a hálózati hatás révén az internet még gyorsabb növekedéséhez vezetett. Ez a *felfelé spirál* esete. A korábban már említett Apple Computer visszaesése a hálózati hatás révén még nagyobb visszaesést – majdnem csődöt – okozott. Ez a *lefelé spirál* esete.

A közvetett externália is lehet pozitív vagy negatív. Negatív példa vonatkozik az Apple Computerre. Az Apple Computer visszaesésének időszakában minél kevesebben vásároltak Macintosh számítógépeket, annál kisebb lett a kereslet a különféle Macintosh-szoftverek iránt, és a szoftverfejlesztők annál kevésbé lettek érdekelték abban, hogy ilyen szoftvereket fejlesszenek ki. Alapvetően a hálózati hatás és externália magyarázza azt, hogy az IBM személyi számítógépek szoftvereinek választéka miért lett sokkal nagyobb, mint a Macintosh-szoftvereké. A kiegészítő termékek egymásra hatása azonban kétirányú. Nemcsak a komputer kereslete hat a szoftver keresletére, hanem a szoftver kereslete is hat a komputer keresletére. Az Apple lefelé spirálját és az IBM PC egyidejű felfelé spirálját ez a kétirányú hatás erősítette.

²⁰ *Arthur* [1989], [1990] is foglalkozott ezzel a témával.

A közvetlen externáliákhoz hasonlóan a közvetett externáliák nemcsak fizikai, hanem virtuális fogyasztói hálózatok esetén is kialakulnak. Például a Visa hitelkártyák használói hasznossági többletet élveznek akkor, ha növekszik a Visát használók száma, externáliájuk azonban nem közvetlen, hiszen nem a Visa-használók egymással való közvetlen kölcsönhatásából fakad, hanem abból, hogy minél nagyobb számban használják a kártyát, azt annál többen fogadják el fizetési eszközként. A Visa-használók virtuális hálózatot alkotnak, de az externális hatások forrása a Visával való fizetés és a Visának fizetési eszközként való elfogadása közötti kiegészítési kapcsolat.

Különleges fogyasztási externáliák

A fogyasztási externáliáknak számos különleges esete is létezik, lásd például *Leibenstein* [1950]. Terjedelmi korlátaink miatt csak egyikükkel, az úgynevezett utánzási hatással tudunk foglalkozni. Az utánzás az emberi magatartás egyik formája, amely gazdasági és nem gazdasági magatartásra is érvényes lehet. A keresletre gyakorolt hatását elsőként David Luder formalizálta és vezette be az irodalomba. Az angol nyelvű irodalomban leggyakrabban *bandwagon effect*-nek nevezik, de használatos a *crowd effect* és a *herd behavior* elnevezés is. A fogyasztókra nézve szélsőséges esetben azt jelenti, hogy valamely fogyasztó pusztán azért fogyaszt valamely terméket és szolgáltatást, mert azt mások is fogyasztják, vagyis mert az népszerű. Más esetekben a fogyasztás volumene függ attól, hogy még hányan és milyen mennyiségben fogyasztanak. Az utánzási hatás pozitív fogyasztási externáliákat hoz létre. Sokféle esete létezik, például a divatos ruházati cikkek, népszerű filmek, könyvek, televíziós műsorok, elektronikus eszközök (iPod, iPhone), komputeres játékok stb. piacain. Az utánzási hatás két elemre bontható: objektív és szubjektív (pszichológiai) externáliára. Szubjektív externáliának a fogyasztói haszonnak azt a növekedését nevezzük, amely annak a vágyakozásnak a kielégítéséből ered, hogy a fogyasztó divatos vagy népszerű szeretne lenni, vagy szeretne valamilyen közösséghez tartozni. A szubjektív externáliák mértéke fokozható hirdetési és áreszközök segítségével. (Például a divatos termékek valamivel drágábbak a kevésbé divatos termékeknél, ami erősíti a divatos fogyasztónak azt az érzését, hogy ő „jobb, mint az átlag”)

Az externáliák internalizálása

Internalizálásnak nevezzük a kompenzáció megjelenését, a kompenzálatlanság megszüntetését. Ahogy az externáliáknak, úgy az internalizálásnak is pozitív és negatív esetei lehetségesek. *Pozitív* esetben a fogyasztókkal fizettetnek olyan hasznosságért, amelyet korábban ingyen élveztek. Például a telefonhívásért nemcsak a hívó fél, hanem a hívott fél is fizet. Ezzel kapcsolatban érdemes megemlíteni, hogy a pozitív

használati externáliák internalizálásának a hozzáférés iránti keresletet növelő hatása lehet. Főként emiatt történt, hogy a mobiltelefonálás kezdeti időszakában a hívott félnek fizetnie kellett a fogadott hívásokért,²¹ mert a szabályozó megengedte a szolgáltató számára, hogy internalizálja a hívások használati externáliáit. Ezáltal a hívásnak a hívó fél által fizetett árát és/vagy az előfizetési díjat csökkenteni lehetett, aminek a hívások és a hozzáférés iránti keresletet növelő hatása volt, vagyis gyorsította a mobiltelefonálás háztartási és intézményi elterjedését. Ebben a példában használati externáliákat internalizáltak. Internalizálhatók azonban a hozzáférési externáliák is. Internalizálásuk érdekes példáját nyújtották az amerikai Bell System által bevezetett úgynevezett rátacsoportok (*rate groups*). Már említettük, hogy Észak-Amerikában a helyi hívásoknak nem volt forgalomérzékeny díja, hanem a havi előfizetési díj fejében az előfizetők korlátlan számú és tartósságú helyi hívást kezdeményezhettek. Ennek következtében a hozzáférési externáliák különösen nagyok voltak. Az előfizetők minél több helyi előfizetőt hívtak, annál nagyobb forgalmat bonyolítottak, és annál nagyobb kompenzálatlan hasznot – externáliát – élveztek. A nagyvárosi helyi hívási körzetekben hatalmas externáliák jöttek létre az ottani fogyasztók nagy örömeire. Ezek részleges internalizálását szolgálták a helyi hívási körzet nagysága alapján kialakított rátacsoportok, amelyek a havi előfizetési díjat érzékennyé tették a helyi hívási körzet nagyságára. Az internalizálás részleges volt, vagyis a fogyasztók és a szolgáltatók megosztottak azon a hasznon, amelyet az externáliák alkottak.

Az internalizálás a termelőnek/szolgáltatónak általában érdekében áll, hiszen a kompenzáció révén az externáliák fogyasztói jóléti hatásának egy részét vagy teljes egészét a saját jólétévé tudja változtatni. Az internalizálásnak azonban gátat szabhatnak olyan tényezők, mint az internalizálás költségei, a termelő/szolgáltató hosszú távú stratégiai érdeke vagy valamilyen társadalmi érdek. Ha például a termelő/szolgáltató stratégiai célja piaci részesedésének maximalizálása, akkor óvakodik mindenfajta áremeléstől, ha annak következtében piacot veszítene. Piaci erő nélküli termelő/szolgáltató tehát nem internalizál, ha versenytársai sem internalizálnak, a piaci erővel rendelkező – különösen a monopolista – termelő/szolgáltató azonban általában ösztönözve van arra, hogy éljen az internalizálás adta lehetőségekkel. A társadalmi érdek is az internalizálás korlátjaként jelentkezett – például az internet rohamos elterjedésének időszakában.

Ismét amerikai távközlési példát idézünk. A helyi hívások árának forgalomérzékennyé tétele révén internalizálhatók lettek volna a helyi hívási externáliák. Ez még az internet előtti időkben is nagy árbevételi többletet hozhatott volna a telefonvállalatoknak, ezért azok el is kezdték a forgalomérzékeny hívásárak bevezetését. Az internet megjelenésével az internalizálás révén elérhető árbevételi többlet drasztikusan megnőhetett volna, hiszen az internet szervereit a fogyasztók döntő

²¹ Sőt egyes országokban, valamint a *barangoló-* (*roaming-*) díjakon keresztül a nemzetközi forgalomban még ma is fizetnie kell a hívásfogadó félnek.

többségükben a helyi telefonhálózaton keresztül, helyi hívások révén érték el, és az internetforgalom a hosszú hívásidők és a hívások gyorsan növekvő száma miatt rendkívül gyorsan növekedett. A társadalomnak viszont az volt az érdeke, hogy az internet minél gyorsabban elterjedjen. Amikor az internet iránti keresletet elemző tanulmányok azt jelezték, hogy a forgalomérzékeny hívásárak erősen csökkentik az internethasználatot, illetve akadályozzák az internet terjedését, a szabályozók vagy nem, vagy csak alternatívaként engedélyezték a forgalomérzékeny helyihívás-árak bevezetését.

Pozitív externáliákat tulajdonjogaik alapján általában a hálózati termékek és szolgáltatások termelői – különösen a monopóliumok – internalizálnak, de más szereplőknek is alkalmuk lehet arra, hogy fizetési igényekkel lépjenek fel a fogyasztókkal szemben. A kompenzáció formája sokféle lehet, és fizetése történhet árformában (áremelés vagy forgalomérzékeny árak révén) a termelő vagy a kereskedő számára, de az is lehetséges, hogy adószerű befizetés történik valamilyen alapba.

Negatív esetben a fogyasztókat kárpótolják olyan kárért, amelyet korábban kompenzálatlanul szenvedtek el. Fizethet a károkozó, de az is lehetséges, hogy a kárpótlás adókból vagy valamilyen speciális alapból történik.

Elvileg minden externália internalizálható, noha a gyakorlatban az internalizálás lehetőségei igen tág határok között változnak. Sokféle olyan externália létezik, amely a gyakorlatban nem internalizálható, mert nincsen olyan gazdasági szereplő, aki az addig kompenzálatlan haszon kompenzálásának az igényével léphetne fel. Még gyakoribb az az eset, amelyben a károkozó nem tehető felelőssé a károkozásért. Vannak továbbá olyan externáliák is, amelyek – mint az imént említettük – internalizálhatók ugyan, de internalizálásuk társadalmi szempontból, a termelő/szolgáltató stratégiai céljai szempontjából vagy az internalizálás magas költségei miatt nem lenne kívánatos.

AZ EXTERNÁLIÁK HATÁSAI

Az utóbbi negyedszázadban nagyszámú, széles körű és nagy volumenű kutatás foglalkozott a külső gazdaságosság (externáliák) különféle hatásaival. Sokféle jelenséggel kellett behatóan foglalkozni, hiszen az externáliák a piacot sok szempontból nagymértékben befolyásolják. Az externáliák vizsgálata rendkívül fontos és bonyolult, mert egyes hatásaik növelik a társadalmi jólétet, mások azonban piaci kudarcokat képesek okozni.

Volumenfüggő kereslet

A külső gazdaságosság következtében a fogyasztói kereslet volumenfüggő lesz. Pozitív externália jelenlétében egyenes arányban változik az adott termékből vagy szolgáltatásból a fogyasztó keresleti döntését megelőzően vásárolt mennyiséggel.

Valamely adott fogyasztó kereslete *más* fogyasztók *korábbi* kereslete nagyságának a függvénye.²² Olyan termékek keresletének modelljeiben, amelyek piacain jelentős mértékű externáliák léteznek, megjelenik a piacnagyság mint független változó. Az ilyen termék iránti kereslet (Q) nemcsak a fogyasztó jövedelmétől (y) és a keresett termékek áraitól (\mathbf{p} vektor) függ, hanem ugyancsak függ az illető termék piacának nagyságától (n), valamint a kiegészítő termékek piacainak a nagyságától (\mathbf{m} vektor) is, azaz $Q = f(y, \mathbf{p}, n, \mathbf{m})$.

Miután externáliák fogyasztói hálózatok esetében léteznek, a piacnagyságot a keresleti modellekben a hálózat nagysága képviseli. A hálózatnagyság változója termékek és virtuális fogyasztói hálózatok esetén a legtöbb esetben egyszerűen mérhető az eladott termékmennyiségek segítségével, sőt gyakran a *termelés* mennyiségeinek adatai is jól használhatók.

A keresleti modellben szereplő hálózat nem a szolgáltatás termelési folyamatában létező fizikai hálózat, hanem a fogyasztók fizikai vagy virtuális hálózata. A gyakorlatban előfordul, hogy a fogyasztói hálózatról nem áll rendelkezésre adat, és nagyon költséges lenne a hiányzó információ beszerzése. Ha a termelői hálózatra nézve viszont vannak adatok, akkor a kereslet modellezői gyakran a termelői hálózat nagysága segítségével reprezentálják a fogyasztói hálózat nagyságát. Ez a gyakorlat sok esetben megfelelő, de a kereslet hibás becsléséhez is vezethet.

Jelentős mérési nehézségeket kell leküzdeni a modellezőnek akkor, amikor a hálózaton termelt *szolgáltatások* iránti keresletet próbálja megbecsülni, különösen akkor, amikor kétirányú kommunikációs szolgáltatások keresletével foglalkozik. Korábban már említettük, hogy például távközlési szolgáltatások esetében a piacnagyság az érdekközösség, vagyis az a fogyasztói kommunikációs hálózat, amely csak olyan előfizetőkre terjed ki, akik egymással a termelői hálózat segítségével ténylegesen kapcsolatot létesítenek. Minden előfizetőnek megvan a maga érdekközössége, amely a termelői hálózat nagyságától függetlenül – azzal ellentétes irányban is – változhat. További mérési nehézség forrása, hogy az érdekközösségen belüli kommunikációs kapcsolatok nem egyenértékűek, mert változó mértékben fontosak, ezért egyfelől változó intenzitásúak, másfelől változó erősségű visszacsatolásokat hoznak létre.

Keresztfinanszírozás

A pozitív externáliák piaci jelenléte a termékek és szolgáltatások árainak torzulásaihoz vezethet. A legismertebb példára, a távközlési hívásdíjak történelmi keresztfinanszírozására hivatkozunk, amely már az 1910-es években kialakult. A határkötséghez viszonyítva a telefonhálózathoz való hozzáférés ára (az előfizetési díj) és a helyi hívások árai alacsonyok voltak, miközben a belföldi távolsági és különösen a nemzetközi

²² Amelyet reprezentálhat a *más* fogyasztók száma vagy fogyasztásuk mennyisége is.

hívásdíjak jelentősen meghaladták e szolgáltatások határkölteit. Az előfizetés helyi szolgáltatási oldalon keletkezett veszteségeit a távolsági és a nemzetközi szolgáltatási oldalon keletkezett profit pótolta. Ez az úgynevezett történelmi keresztfinanszírozás egyik alapesete,²³ amelynek kialakulásában az externáliáknak fontos szerep jutott. A keresztfinanszírozás következményeként a határkölteknél alacsonyabb előfizetési díjak az előfizetés iránti – a korai évtizedekben még erősen árrugalmas – keresletet jelentős mértékben növelték, ezzel hozzájárultak a telefonpenetráció gyors növekedéséhez. A gyorsan növekvő hálózaton gyorsan növekedtek a hozzáférési externáliák, de a használati externáliák is. A szolgáltatás elterjedése (penetrációja) és a hálózat méretének növekedése nem a díjak emelkedésével, hanem – a belső gazdaságosság hatására – éppen azok csökkenésével járt együtt, ami tovább növelte a keresletet. Az erős pozitív visszacsatolás eredményeként a penetráció gyors növekedése annak még gyorsabb növekedését eredményezte. A telefonszolgáltatás igen gyorsan egyetemes szolgáltatássá vált,²⁴ és ebben az externáliáknak fontos szerepük volt.

A belépés ösztönzése és ellenőztönzése

A kereslet volumenfüggőségének hatása lehet a belépésre (piacra lépésre). A kis belépő szolgáltatása két okból lehet kevésbé hasznos a fogyasztó számára, mint a nagy belépőé, valamint a már piacon lévő nagy szolgáltatóé. Vagy azért, mert kevésbé növeli a piac nagyságát, vagy pedig azért, mert a termelői hálózatán fogyasztói interakciót – azaz fogyasztói hálózat kialakulásának a lehetőségét – kínáló kisbelépő kisebb és ezért kevésbé hasznos fogyasztói közösségek kialakítására vagy kiszolgálására képes, mint a nagybelépő és a már piacon lévő nagy szolgáltató. Az alacsonyabb hasznosság mindkét esetben kisebb keresletet szül, és ez olyan hátrány, amely a visszacsatoláson keresztül önmagát erősíti. A kis belépő számára az externáliák léte ezért belépési korlátot jelent.

Ugyancsak önerősítő a nagy belépő által élvezett hasznossági előny. Minél nagyobb a belépő termelési volumene és piaci részesedése, annál nagyobb annak valószínűsége, hogy sikeres lesz.

A belépésre gyakorolt hatás irodalma *Rohlf's* [1974] nagy hatású cikkével kezdődött, amelyben egy absztrakt kommunikációs hálózatra nézve formálisan bevezette a hálózati hatást, megvizsgálta a *kiindulási problémát*, és kialakította a *kritikus tömeg* fogalmát. Ez utóbbi a hálózatnak olyan minimális mérete, amely szükséges ahhoz, hogy a kiindulás sikeres legyen, illetve ahhoz, hogy olyan egyensúlyi helyzet alakuljon

²³ Más keresztfinanszírozás is létezett: például a rurális és a városi előfizetők között vagy az intézményi és a lakossági előfizetők között.

²⁴ Az egyetemes szolgáltatás mint stratégiai cél gyors elérése érdekében alkalmazott keresztfinanszírozás bevezetése Theodore Vail, az AT&T legnagobb elnöke nevéhez fűződik.

ki, amelyben a szereplők valamely adott ár mellett maximális hasznosságot élveznek. A kritikus tömeg felett az externáliák a siker valószínűségét, alatta pedig a kudarc valószínűségét növelik. A kritikus tömeg tehát az a szolgáltatási volumen vagy piaci részesedés, amely elválasztja egymástól a pozitív visszahatás két irányát: a kritikus tömeg felett felfelé spirál, a kritikus tömeg alatt pedig lefelé spirál formálódik.

Rohlfs tette meg az azóta klasszikussá vált javaslatokat is arra nézve, hogy a hálózati alapú vállalkozás milyen stratégiák segítségével érheti el a kritikus tömeget. Ezek között szerepel az érdekközösségek kialakulásának ösztönzése, valamint több olyan javaslat is, amely az árképzésre vonatkozik. Ilyen az alacsony vagy nulla bevezető ár, amelyet a kritikus tömeg elérése után fokozatos áremelés követ egészen addig, amíg ki nem alakul a piaci egyensúlyi helyzet. Ezt *penetrációs árazásnak* is nevezzük. Az információs szolgáltatások területén történő úttörő alkalmazása az amerikai Prodigy és CompuServe nevéhez fűződik. E két információs szolgáltató az 1980-as évek második felében több éven keresztül következetes penetrációs árazási stratégiát követett. Rohlfs ugyancsak javasolta – az áremelés negatív következményeinek semlegesítése céljából – az árdiszkriminációt.

Önpusztító verseny

A visszacsatolós önerősítő folyamat erősen stilizált duopolista formában a következőképpen írható le. Két hálózat létezik: az egyik kisebb, a másik nagyobb; a nagyobb hálózathoz értékesebb a hozzáférés, az új fogyasztók a nagyobb hálózatra fizetnek elő, a kisebb hálózat előfizetői átpártolnak a nagyobbhoz, a nagyobb hálózat növekszik, a kisebb zsugorodik; a nagyobb hálózat még hasznosabb lesz, még több fogyasztó fizet elő a nagyobb hálózatra; a ciklus ismétlődik egészen addig, amíg a nagyobb hálózat el nem éri a piaci korlátot, ekkor nincsen több lehetséges előfizető, és esetleg megszűnik a kisebb hálózat, vagyis a nagyobb hálózatból monopólium lesz. Ez különösen akkor következhet be, ha a fogyasztói preferenciák homogének (mindenki a nagyobb hálózatot részesíti előnyben), valamint ha a hálózat mérete az egyetlen vagy fő döntési változó.

Ha viszont a fogyasztói preferenciák heterogének (egyesek különféle okokból inkább a kisebb hálózatot választják), valamint ha vannak más fontos döntési változók is, akkor a kisebb hálózat piacon maradhat, és az eredmény: tökéletlen verseny piac. Azt látjuk, hogy a siker további sikert szül, a kudarc pedig további kudarchoz vezet. A folyamatok erősítik saját magukat, és a visszacsatoláson keresztül (felfelé vagy lefelé) spirális hatások valósulnak meg. A pozitív visszacsatolás során az egyik oldalon hasznok, a másikon pedig károk halmozódnak fel. A hatékony versenyzői piac tökéletlen versenypiaccá alakul, a verseny saját magát pusztítja.

Piaci erő

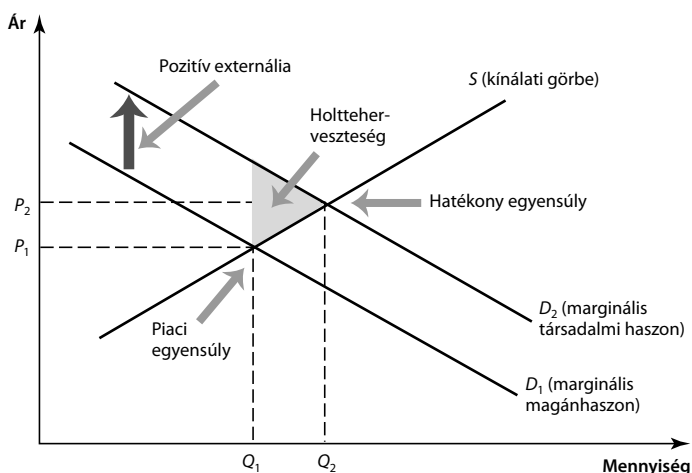
A pozitív fogyasztói externáliák piaci erő kialakulásához vezethetnek, illetve erősíthetik egyes piaci szereplők – mint például a monopóliumok vagy a domináns kínálók – meglévő piaci erejét. Hatásuk természetesen függ a piac szerkezetétől. Az inkubens–belépő formájú duopólium különféle lehetséges eseteit modellezte Xie–Sirbu [1995] tanulmánya. Megvizsgálta az externáliák, a technológiai kompatibilitás és a verseny hatásait a kínálók áaira és profitjára. Ábrázolásukban a piaci erő az adott kínálónak az a képessége, hogy terméke vagy szolgáltatása árát a versenytársa által szabott árnál magasabban állapítsa meg anélkül, hogy ezáltal piaci részesedést veszítene. A piaci erővel rendelkező kínáló dinamikus árképzése differenciális játék formáját ölti, amelyben az optimális árösvény Nash-féle nyílthurok-kontroll mellett valósul meg. A piaci erőt a pozitív externáliák és az installált bázisok²⁵ együttes hatása alakítja. Számos érdekes eredményre jutottak. A tartós javak piacaira nézve bemutatták, hogy nagy hatású externáliák növekvő árösvényt eredményezhetnek. Azt is megállapították, hogy jelentős mértékű externáliák és az inkubens nagy installált bázisa esetén nemcsak a belépőnek áll érdekében az inkubenssel való technológiai kompatibilitás, hanem az inkubens számára is előnyös lehet, ha a belépő technológiailag kompatibilis. A duopóliumnak a monopóliummal való összehasonlítása rávilágított arra, hogy ha kicsi az installált bázisa, és nagy hatásúak az externáliák, akkor a monopólium is profitál a vele kompatibilis belépő megjelenéséből. Vannak tehát olyan esetek, amelyekben a monopóliumnak érdekében áll a versenytársak megjelenésének szorgalmazása.

Piacnagyság

Az egyik legkorábbi „vád” a pozitív externáliák ellen az volt, hogy a társadalmilag optimálisnál kisebbre zsugorítják a hálózati termékek piacait, ezzel rontják a gazdasági erőforrások allokációjának hatékonyságát, azaz piaci kudarcot idéznek elő.

A jelenség lényegét a piaci kereslet és kínálat alakulásának illusztrálására használt ár–mennyiség grafikonon lehet a legegyszerűbben bemutatni. Az 1. ábra valamely hálózati termék vagy szolgáltatás piaci viszonyait reprezentálja. Ismét a telefonszolgáltatás példájára fogunk hivatkozni. A szokásos emelkedő kínálati görbét itt nem egy, hanem két csökkenő keresleti görbe metszi. Az egyik keresleti görbét, D_1 -et a fogyasztók marginális magánhaszna alakítja. Ez a tényleges piaci keresleti görbe, mert a tényleges piaci keresletet a fogyasztók magánhasznát figyelembe vevő döntések határozzák meg. A másik keresleti görbe, D_2 azt a társadalmilag optimális keresletet jelképezi, amely akkor alakulna ki, ha a keresletet a teljes társadalmi haszon figyelembevétele vezérelné, vagyis azoké a hasznoké – externáliáké – is, amelyekhez

²⁵ Az installált bázis definícióját lásd később, a *Bezárás, installált bázis* című alfejezetben.



1. ÁBRA • Hálózati piac

a termék vagy szolgáltatás fogyasztása más fogyasztókat juttatna. $D_2 > D_1$, mert a piacon pozitív externáliák munkálnak, és a társadalmi haszon a magánhaszonnak és az externáliáknak az összege. A piaci egyensúly a hatékony egyensúlynál alacsonyabb ár és alacsonyabb kínált/keresett volumen mellett valósul meg, azaz társadalmi szempontból nem optimális. A gazdasági hatékonyságban bekövetkezett romlást a holtteher-vesztés jelképezi.

A hálózat nagysága ugyancsak függ attól, hogy milyenek – optimisták vagy peszszimisták-e – a fogyasztók várakozásai. Ha a fogyasztók általában azt várják, hogy az adott hálózati terméket vagy szolgáltatást más fogyasztók is nagy számban fogják fogyasztani, akkor nagy kompenzálatlan hasznot várnak, ezért magasra méretezik keresletüket. Ellenkező esetben a várt externáliák alacsonyak, és alacsony lesz a kereslet is. A fogyasztói várakozások fontos szerepe magyarázza, hogy a hálózatok üzemeltetői, valamint a hálózati jóságok termelői miért tartják fontosnak a fogyasztók meggyőzését hálózatuk, illetve termékeik magas népszerűségéről.

Az optimista fogyasztói várakozások és a nagyarányú pozitív externáliák következtében létrejött piaci sikerekre igen sok példa akad. Ilyen volt például a mobiltelefonálás minden előzetes szakmai várakozást felülmúló gyorsaságú elterjedése. Ebben az esetben a fogyasztók nagyságrendekkel optimistábbak voltak, mint a szakemberek, és nagy számban vásároltak mobiltelefonokat, mert arra számítottak, hogy mindenki más ezt teszi. Más esetekben a technológia hozott létre olyan új pozitív externáliákat, amelyek lehetővé tették a piac gyors bővülését. Erre jó példa az elektronikus levelezés, amely csak az univerzálisan használható egyszerű levélátviteli protokoll (*SMTP, Simple Mail Transfer Protocol*) és a postahivatal-protokoll (*POP, Post Office Protocol*) megjelenését követően, az 1980-as évek elején vált általános-

sá, noha különféle, szűk felhasználói közösségekben használt e-mail protokollok már az 1960-as években is léteztek. Az egyszerű levélátviteli protokoll kialakította a fogyasztók globális e-mail kommunikációval kapcsolatos várakozását. Ismét más esetet képvisel a faxkommunikáció. *Katz–Shapiro* [1994] említi, hogy a faxkommunikáció kezdetben súlyos externalitási problémával szembesült, mert a fogyasztóknak csak akkor lett volna érdemes nagy számban faxberendezéseket vásárolni, ha feltételezhetnék volna, hogy a többi fogyasztó is vásárolni fog. A berendezések magas árai és egyéb körülmények miatt nem voltak ilyen várakozások. A technológia végül azért lett sikeres, mert a vállalatok – elsősorban a nagyvállalatok – nagy mennyiségű faxberendezést vásároltak, és ezáltal a faxpiac el tudta érni a kritikus tömeget, a gyártásban jelen lévő méretgazdaságosság következtében pedig a berendezések árai is erőteljesen csökkentek. Ugyanez nem történt meg a videotelefon (*PicturePhone*) esetében. A Bell Systemnek az audio + videokommunikációt biztosító és valóban forradalminak számító új technológiája először 1964-ben, majd továbbfejlesztett változatában 1970-ben is megbukott. Itt is a magas berendezésárak játszották a fő szerepet abban, hogy a fogyasztók nem számítottak széles körű audio + videokommunikációs lehetőségekre, ezért a készülékeket nem vásárolták. Az alacsony eladási statisztikákról szóló napihírek tovább erősítették a fogyasztók negatív várakozásait, és ezúttal a nagyvállalatok sem léptek piacra számottevő audio + videokommunikációs igényekkel.

Instabilitás

Az externáliák arra is képesek, hogy a piacot instabillá tegyék. Az externáliák okozta instabilitás tipikus esete akkor áll elő, amikor a maximális piacméret a kritikus tömeg alatt van. Ilyenkor a piac az esetek egy részében létre sem jön, más esetekben létrejön ugyan, de később megszűnik, vagy az egyensúlytalanság különféle állapotaiba kerül. Egyensúly is kialakulhat, ha a méretgazdaságosság foka magas, és a fogyasztói preferenciák erősen homogének, azaz a választék iránti kereslet nagyon gyenge.

Szabványosítás, kompatibilitás

A külső gazdaságosság vizsgálata során a szabványosítást egyszerűen mint a technológiai kompatibilitás *formalizált, intézményesített* esetét értelmezzük, és sajátosságával az externáliákra való hatásain túlmenően nem foglalkozunk. Ábrázolásunkban a szabványosítás a kompatibilitás terjesztésének az eszköze, a kompatibilitás pedig externáliákat szül, ezért tartozik a szabványosítás jelenlegi vizsgálódásaink körébe. Tulajdonképpen témánk tehát a kompatibilitás, amelynek három előfordulását tekintjük az externáliák szempontjából fontosnak, mégpedig:

1. a termelés technológiáinak együttműködési képességét,
2. a termelés inputjainak alkalmasságát a közös termelésre,
3. a termelés outputjainak alkalmasságát a közös fogyasztásra.

A szabványoknak a technológiai haladást gyorsító, a termelékenységet növelő, valamint a termelők és fogyasztók jólétét javító, nagy jelentőségű hatásai leggyakrabban visszacsatolós folyamatokon keresztül valósulnak meg. A korszerű technológiák szabványosítása növeli a termelékenységet, és elterjeszti a magasabb termelékenységi színvonalat a gazdaságban. Ha a termelékenység valamely szabvány alkalmazása révén növekszik, akkor ennek következtében csökkennek a termékek költségei és árai, nő a kereslet, ami a belső és külső gazdaságosság révén újabb termelékenység-növekedést eredményez, és így tovább.

A fogyasztókat érő hatások két forrásból táplálkoznak. Egyfelől abból, hogy a termékeket és szolgáltatásokat szabványosítják, ami által fogyasztási folyamataik hasonulnak egymáshoz, illetve hasonlóságuk szélesebb körben valósul meg. A hasonlóvá vált fogyasztási folyamatokban új externáliák keletkezhetnek, illetve a meglévők bővíthetnek. Másfelől a termelési folyamatoknak és azok elemeinek a szabványosítása a fogyasztási folyamat kompatibilitását is jelenti olyan esetekben, amikor a fogyasztói hálózat a termelési hálózaton keresztül vagy annak közvetlen segítségével működik. Vegyük az elektronikus kommunikáció példáját, mondjuk a távközlést vagy az internetet! A hálózatok kompatibilitásának három rétege különböztethető meg: a konnektivitás, az interoperabilitás és az együttműködés (*interworking*). A konnektivitás a fizikai kapcsolatot jelenti, ami interfészek és linkek kérdése. Az interoperabilitás arra utal, hogy a fizikailag összekapcsolt hálózatok képesek egymással kommunikálni, megértik egymás „nyelvét”, ami protokollok kérdése. Az együttműködés az összekapcsolt hálózatok felhasználóinak képességét jelenti az egymással való kommunikációra, ami távközlés esetén szolgáltatások kérdése, komputeres hálózatokban pedig megfelelő alkalmazási szoftverek létéhez is kötődik. Az együttműködés olyan közös fogyasztási folyamatban valósul meg, amelyben megjelennek a használati és hozzáférési externáliák.

Az elmondottakból az a tanulság szűrhető le, hogy a szabványok a kompatibilitás gazdasági hatásait gyakorta externáliák révén fejtik ki, a keletkező externáliák pedig lehetnek meglévő externáliák elterjedésének vagy új externáliák keletkezésének a következményei. A pozitív externáliák – különösen, ha nagyok – a kompatibilis termelési és fogyasztási folyamatok körének és a szabványok alkalmazási területeinek a bővülése irányába hatnak. Az alapvetően pozitív, a társadalmi jólétet igen nagy mértékben növelni képes hatásoknak azonban negatív oldalai is vannak, amelyek korlátokat szabnak a kompatibilitás terjedésének, a szabványosítás folyamata és eredménye pedig számos jelentős negatív hatás forrása is lehet.

A *hálózatok* kompatibilitása kiterjeszti és megerősíti a pozitív *hozzáférési* externáliákat, a *szolgáltatások* kompatibilitása pedig kiterjeszti és megerősíti a pozitív

használati externáliákat. Meglévő használati és hozzáférési externáliákat terjesztett ki például a 20. század első harmadában a kompatibilis távközlési hálózatok „horizontális” összekapcsolása azáltal, hogy különböző városok, majd országok, végül kontinensek használói számára lehetővé tette az egymással való kölcsönösen hasznos kommunikációt, aminek következtében megnőtt a hálózathoz való hozzáférés hasznossága.²⁶ A bővülés jelentőségét mutatja, hogy a belső (saját előfizetők közötti, úgynevezett *intra-*) forgalom a kis és közepes telefonvállalatok árbevételének csak viszonylag kis részét hozza létre. Új externáliákat teremtett például a különböző – technológiailag kompatibilis – hálózatok (internet, távközlés, kábeltelevízió) összekapcsolása, mert a hálózatokon keresztül nyújtott szolgáltatásokat egymás kiegészítőivé tette. Az új externáliák gyakran a kiegészítő termékek és szolgáltatások megjelenése révén jönnek létre.

A kompatibilitás bővülése sokféle módon hat a gazdaság szereplőire. A kompatibilitás révén keletkező kompenzált és kompenzálatlan fogyasztói hasznok befolyásolják a kereslet nagyságát és összetételét, ami hat a termelők jólétére. A technikai haladás irányát és ütemét is befolyásolják, összehatásukban pedig igen nagy mértékben képesek növelni a társadalmi jólétet. Fontos következményei miatt az elmúlt negyedszázad során a kompatibilitás elemzése és modellezése vált az externáliákkal foglalkozó közgazdasági irodalom egyik legnagyobb terjedelmű részterületévé.

SZÜKSÉGES ÉS VÁLASZTHATÓ KOMPATIBILITÁS • A gazdasági szereplők számára a technológiai kompatibilitás sok formája adottság, ami kötelező szabvány formájában határozza meg, hogy milyen technológiát vagy szolgáltatást vagy terméket *kell* termelni vagy fogyasztani. Például a távközlési és az internetszolgáltatások termelői és fogyasztói az *International Telecommunication Union (ITU)* és az *Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE)*, valamint mások *de jure* szabványaihoz, a számíterek gyártói és használói a *de jure* és *de facto* szabványok egész sokaságához kénytelenek alkalmazkodni.

Vannak piacok, ahol a hálózati hatások és externáliák pozitív hatásai parancsoló szükségszerűséggé teszik a hálózati kompatibilitást, szabványosítást. A különféle kommunikációs szolgáltatások piacai mind ilyenek. Kompatibilitás nélkül ugyanis nem lehetséges a kommunikáció. Minél szélesebb körű a kompatibilitás, annál erősebbek a hálózati hatások és externáliák. A kommunikáció szabványosítása azonban többféleképpen valósulhat meg. A távközlésben az történt, hogy a hálózatok a telefonálás legkorábbi időszakától kezdve az egész világon alapvetően azonos technológiát alkalmaztak, amely zömében kötelező szabványok segítségével alakult ki. Az internet más utat követett, mert meghagyta a számítógépes hálózatok technológiai sokféleségét, és a közöttük zajló kommunikációt szabvá-

²⁶ Az összekapcsolást a következő fejezetben külön is megvizsgáljuk.

nyosította. Sokan Vint Cerföt tartják az internet „atyjának”, és az átviteli ellenőrző protokoll, valamint az internetprotokoll [*Transmission Control Protocol (TCP)/Internet Protocol (IP)*] mint „közös nyelv” megszületésétől számítják az internet létét, mert a TCP/IP tette lehetővé azt, hogy az egymástól különböző „nyelvű” számítógépes hálózatok használói is kommunikálhassanak egymással anélkül, hogy elő kellene fizetniük egymás hálózatainak a szolgáltatásaira. Csak így alakulhatott ki a „hálózatok hálózata”.

A kompatibilitás más esetekben szabadon választható. Például a komputerperifériák fogyasztója szabadon választja ki a piacon megvásárolható termékek közül azt, amelynek fogyasztójává kíván válni. Alternatív technológiák létezése esetén a termelő szabadon dönti el, hogy akarja-e technológiáját kompatibilissé tenni versenytársai technológiájával. A termelő közvetlenül technológiát választ. A fogyasztó viszont nem technológiát, hanem terméket vagy szolgáltatást választ, ezzel azonban hatást gyakorol a termelés technológiájára minden olyan esetben, amikor a termék vagy szolgáltatás technológiaspecifikus.

TECHNOLÓGIAVÁLASZTÁS • A kompatibilitásra vonatkozó döntés technológiák közötti választásokat jelent, és ezáltal közvetlen és közvetett hatásokat gyakorol a piaci szereplők jólétére és a technológiai fejlődés menetére. Már említettük, hogy a választásoknak több fajtája létezik attól függően, hogy a fogyasztó vagy a termelő választ-e, termelők esetén pedig aszerint is, hogy a termelő inkumbens-e vagy új belépő. Termelők esetében különös jelentősége van továbbá a régi és az új technológiák közötti kompatibilitásra, valamint a versenytársak technológiáival való kompatibilitásra vonatkozó választásoknak. Ezekre az installált bázisok kapcsán még visszatérünk.

Economides–Skrzypacz [2003] behatóan modellezte a technikai kompatibilitás (szabványosítás) stratégiáját külső gazdaságosság jelenlétében. Modelljében a szerzőpáros azt vizsgálta, hogy ha a vállalatok szabadon választhatják meg a versenytársaikkal való technikai kompatibilitás fokát, akkor milyen körülmények között milyen optimális döntéseket hoznak. Feltételezték, hogy a termékek piaci hatékony versenyzői piacok, és a termékek fogyasztási folyamataiban külső gazdaságosság van jelen. Feltételezték továbbá azt is, hogy a termékek szabványosítottak lehetnek, amit úgy fejeztek ki, hogy létezhet a termékekre vonatkozó *szabványkoalíció*, amelyhez lehet csatlakozni. A kompatibilitás ügyében döntést hozó vállalatnak azt kell eldöntenie, hogy csatlakozik-e valamely meglévő koalícióhoz, saját szabványt hoz-e létre, vagy egyáltalán nem törekszik szabványosításra. A döntés nem könnyű, mert a technikai kompatibilitás fokának növelése erősíti a piaci versenyt, és ezáltal két, egymással ellentétes irányú hatást vált ki. Egyrészt növeli a versenytársaknak az adott vállalat termékeivel való versenyét, ami piacvesztést okozhat. Másrészt képessé teszi az adott vállalatot arra, hogy a szabványkoalícióhoz való csatlakozása révén hasznot húzzon az egész koalícióra érvényes fogyasztói hálózati hatásokból.

Eredményeik szerint a kompatibilitásra való törekvés „kritikusan” függ a hálózati hatások erősségétől.²⁷

Ezután vegyük szemügyre a fogyasztói választásokat! *Katz–Shapiro* [1986b] arra keresett választ, hogyan választanak a fogyasztók inkompatibilis technológiákat képviselő versenyző termékek közül, illetve hogy választásukat miként befolyásolja a termékek árazása. Feltételezték, hogy a termékek támogathatók. Valamely termék „támogatott” akkor, ha termelőjének szabadalma van rá, vagy más speciális joga fűződik hozzá, aminek következtében a termék árát a verseny piacon kialakuló ártól eltérően is megszabhatja. Ha egyetlen terméket sem támogatnak,²⁸ akkor – éppen az externáliák pozitív hatásainak elmaradása következtében – a társadalmi jólét szempontjából nem hatékony egyensúlyi helyzet alakulhat ki. A támogatott termék alacsony bevezető árazása következtében gyorsan kialakuló fogyasztói bázisa felfelé spirált eredményez, ami által – kvalitásaitól függetlenül – előnybe kerül a nem támogatott termékekkel szemben, és domináns helyzetet foglalhat el a piacon.²⁹ Ennek a helyzetnek nemcsak az előnyei, hanem a veszélyei is nagyok, hiszen könnyen előfordulhat, hogy a versenyben a rosszabb termék győz. Ha valamennyi terméket támogatják, akkor egyfelől kialakulhatnak a kedvező externális hatások, másfelől nagy az esélye annak, hogy a „jó termék” győz, vagyis a fogyasztó nem a várható piaci részesedések, hanem a termék minősége alapján választ. A támogatottság

²⁷ „We find that the extent and size of coalitions at equilibrium depends crucially on the degree of the intensity of network effects. When network effects are very strong, full compatibility prevails. When externalities are slightly weaker, two standards coalitions are formed, a singleton, and one with all remaining firms. On the other extreme, for very weak network effects, the equilibrium is total incompatibility, and for slightly more intense network effects, coalitions are of small size. We characterize a number of other equilibria for intermediate strengths of network externalities.” (*Economides–Skrzypacz* [2003] 25–26. o.)

²⁸ *Katz–Shapiro* [1986b] kéttermékes modell keretei között vizsgálódott. A kéttermékes verseny közismert esetei közé tartozik a már többször említett IBM személyi számítógépek *versus* Macintosh, valamint az útfüggőség kapcsán a későbbiekben részletesen is tárgyalandó VHS *versus* Betamax verseny. Mind az IBM személyi számítógépek, mind a VHS esetében az történt, hogy egy kezdeti piaci előny állandósult, mert az előny révén az IBM személyi számítógépek és a VHS elérte a kritikus tömeget, a Betamax és a Macintosh viszont nem érte el. A VHS teljesen kiszorította a Betamaxot a lakossági piacokról, a Macintosh piaci részesedése pedig tartósan sokkal alacsonyabb lett, mint az IBM személyi számítógépek piaci részesedése. Mindkettő úgy jelent meg az irodalomban, mint „a rosszabb termék győz” esete, ez a minősítés azonban mindkét esetben erősen vitatott, és nem is látszik tarthatónak.

²⁹ Vagyis az alacsony bevezető árak miatt létrejött fogyasztói bázis olyan várakozást szül, hogy az illető terméknek később is nagy lesz a piaci részesedése, ezért még esetleges rosszabb minősége és későbbi magasabb ára ellenére is megveszik. A vásárlásra vonatkozó döntésben nagy szerepe van a kiegészítő termékek várható volumenének és választékának is. Ha ugyanis a VHS és az IBM személyi számítógépek jövőbeli várható piaci részesedése magas, akkor több üres és műsoros VHS kazettát, illetve IBM személyi számítógépekhez tartozó alkalmazási szoftvert fognak gyártani, mint Betamax kazettát, illetve Macintosh-szoftvert. Ha a fogyasztó feltételezi, hogy a kazetta- és szoftvergyártók így gondolkodnak, akkor sok VHS kazetta, illetve IBM személyi számítógépekhez tartozó szoftver piaci megjelenésére számít, ami tovább erősíti vásárlási szándékát.

kimenetele természetesen függ a támogatás mértékétől, különösen attól, hogy az egyes termékek támogatottsági foka eltér-e egymástól, és ha igen, akkor mennyire, továbbá hogy létezik-e olyan mértékű támogatás, amely képes jelentős minőségi különbségek kiegyenlítésére.

A termelők technológiaválasztásának fontos kérdéseit feszegeti *Farrell–Saloner* [1985], [1986b]. A meglévő technológia gazdaságosabb új technológiával történő felváltását vizsgálja. Olyan (n vállalatot tartalmazó) ágazatot feltételez, amelyben inkumbensek és belépők vannak, és ahol externáliák érvényesülnek. A modellben a réginek az újjal való felváltása a technológiai haladást maximálisan elősegítő módon történik akkor, ha a termelők jól informáltak a technológiai és a piaci jelenségeket illetően. Ilyenkor az externáliák figyelembevétele révén az ágazat valamennyi vállalata a gazdaságos új technológia bevezetése mellett dönt. Ha azonban informáltságuk tökéletlen, akkor előfordul, hogy a váltás nem optimális, késedelemmel valósul meg, illetve hogy lesznek olyan vállalatok, amelyek annak ellenére nem váltanak, hogy a gazdaságosabb új technológia alkalmazása számukra is hasznos lenne. Jelentős mértékű externáliák érvényesülésekor olyan szélsőséges eset is előállhat, hogy a gazdaságos új technológiát az ágazat vállalatai egyáltalán nem alkalmazzák.

A SZABVÁNY MINT STRATÉGIAI ESZKÖZ • A szabvány nagy hatású stratégiai eszköz lehet az egymással versenyző termelők kezében. A stratégiák társadalmi hasznosságának megítélése nem könnyű feladat, mert ugyanaz a szabvány különböző piaci feltételek között különböző – gyakran ellentétes – hatásokat képes kifejteni. Például amikor a piacon nem kompatibilis rendszerek versenyeznek, akkor minden termelőnek az a célja, hogy a saját technológiáját szabványosítsa. Ez társadalmi szempontból kívánatos lehet, amikor a fogyasztói preferenciák homogének (vagyis a fogyasztók általában azt választják inkább, amit szabványosítottak), de nemkívánatos is lehet heterogén fogyasztói preferenciák esetében, mert korlátozza a választást. A termelők által kitűzött stratégiai célokat a pozitív fogyasztói hálózati hatások – köztük különösen az externáliák – még fontosabbá, még kívánatosabbá teszik.

Általában elmondható, hogy a piacon a harc a kompatibilitás és a választék között folyik, és a harc kimenetelét egyfelől a termelők stratégiái, másfelől a fogyasztói preferenciák határozzák meg. Egymással ellentétes stratégiák jelentkezhetnek, ha a verseny tökéletlen. Ilyenkor a gyenge (például alacsony piaci részesedésű, kis fogyasztói bázissal rendelkező) versenyzők általában a versenytársak technológiái és termékei közötti kompatibilitásra törekszenek, mert a kompatibilitás kiterjesztéséből adódó nagyobb externális hatások növelik termékeik és szolgáltatásaik fogyasztóinak a keresletét, aminek következtében fogyasztói bázisuk és piaci részesedésük növekszik. Az erős versenyzők ezzel szemben általában arra törekszenek, hogy korlátozzák, sőt megakadályozzák a kompatibilitást, mert versenytársaiknak a kompatibilitás korlátozásából fakadó vesztesége számukra nagyobb jelentőségű, mint az a veszteség, amelyet a kompatibilitás korlátozása miatt maguk is elszen-

vednek. A kompatibilitásra való hajlam gyakran fordított arányban változik a piaci részesedéssel és a fogyasztói bázis nagyságával.

Arra, hogy az erős fogyasztói bázissal rendelkező nagyvállalatok kevésbé érdekeltek a kompatibilitás létrehozásában és fenntartásában, mint a gyenge fogyasztói bázissal rendelkező kisebb vállalatok, jó példával szolgál a Microsoft és az AOL közötti híres piaci csata 1999-ben az azonnali üzenetküldő (*Instant Messaging*) szolgáltatással kapcsolatban. A kisebb hálózattal rendelkező, de dominanciára törekvő Microsoft kifejlesztette a Messenger elnevezésű szoftvert, amelynek segítségével előfizetői kommunikálni tudtak a nagyobb AOL hálózat előfizetőivel. Az AOL azonban blokkolta a Messengert. A Microsoft a blokk megkerülése céljából a szoftver új változatát vezette be. Az AOL ezt is blokkolta. A Microsoft ismét új változattal állt elő, amelyet az AOL ismét blokkolt. Ez a játék összesen 26 alkalommal ismétlődött meg, mielőtt a Microsoft – átmenetileg – feladta a küzdelmet. Megegyezés csak 2003-ban született a két cég között.

A SZABVÁNYOK NEGATÍV HATÁSAI • A kompatibilitás révén létrejövő pozitív externália képes arra, hogy akár igen nagy mértékben is emelje a társadalmi jólétet, de – mint már említettük – a szabványosítás során káros jelenségek is keletkezhetnek. Ez utóbbiak közül a következők érdemelnek különös figyelmet:

- a választék csökkenése;
- a verseny hatékonyságának csökkenése
 - a) piaci erő létrehozása révén,
 - b) belépési korlátok létrehozása révén;
- a technikai fejlődés akadályozása.

Azáltal, hogy a piacon versenyző termékeket és szolgáltatásokat termelő technológiák egyikét szabvánnyá teszi, a szabványosító intézmény külső, nem piaci beavatkozással csökkenti a szabvánnyá nem tett technológia által előállított termékek és szolgáltatások piaci részesedését, sőt ezeknek a piaci jelenlétét meg is szüntetheti. Ezáltal egyfelől közvetlenül és közvetve is – azaz pozitív externáliákat eredményező visszacsatolásos folyamatok révén is – növeli a szabványosított termékek és szolgáltatások fogyasztóinak jólétét, másfelől viszont csökkenti azoknak a fogyasztóknak a jólétét, akik jobbnak tartják a nem szabványosított termékeket és szolgáltatásokat, továbbá azokat is, akik egyszerűen a széles választék piaci jelenlétét óhajtják. A szabványosításnak tehát vannak vesztesei is a gazdasági szereplők között.

A választék csökkenése aszimmetrikussá torzítja a kínálók piaci részesedéseit. A versenyző termelők vagy szolgáltatók számának csökkenéséhez, sőt monopólium kialakulásához is vezethet olyan esetekben, amikor a szabvány által segített széles körű elérhetőség és garantált használhatóság következtében lehetővé váló externáliák fontosabbak a fogyasztó számára, mint a versenyzői piacon kialakuló

alacsonyabb ár és a jobb minőség. A szabványosítás hamis természetes monopóliumot is létrehozhat, amikor olyan technológiát tesznek szabvánnyá, amely ugyan alternatíváinál kevésbé hatékony, azonban jelentős mértékű belső gazdaságosság jellemzi, ami költség-szubaditivitást eredményez. Monopólium esetén a kompatibilitás hiánya a piaci belépés megghiúsulásához és ezzel a monopólium fennmaradásához vezethet. Ezért a monopólium ellenérdekelte lehet a szabványosításban. Versenypiacokon a vállalatok kompatibilitásra való hajlandósága erősen méretfüggő, és – mint említettük – általában erősen függ attól, hogy a vállalatnak mekkora és milyen a *fogyasztói bázisa*.

A pozitív externáliák léte erősíti és felgyorsítja a verseny hatékonyságát gyengítő folyamatokat. Valamely adott termelő vagy szolgáltató piaci részesedésének a szabványosítás következtében létrejött egyszeri növekedése az externáliák következtében annak újabb és újabb növekedéséhez vezet. A növekvő piaci részesedés és a versenytársak számának csökkenése az externáliák jelenléte miatt gyorsabban éri el azt a mértéket, amelynél a termelő vagy szolgáltató piaci erőre tesz szert, vagyis amikor képessé válik a versenytársainál magasabb árat szabni termékeinek, szolgáltatásainak anélkül, hogy ezáltal piaci részesedést veszítene. A piac monopolizálása lehet pusztán az erőteljes visszacsatolás eredménye.

Belépési korlátok keletkeznek inkompatibilis technológiájú belépő esetén akkor, ha az inkumbens technológiáját szabványosítják. Ez egyaránt lehet a társadalmi jólét szempontjából pozitív és negatív jelenség, aszerint hogy a belépő technológiája hatékonyabb-e a már piacon lévő technológiánál. Negatív akkor, amikor a belépő inkompatibilis technológiája új, korszerűbb, hatékonyabb, mint a piacon már jelen lévő technológiák. Minél nagyobbak a kompatibilitás révén elérhető externáliák, annál nagyobb a meglévő technológiák képessége arra, hogy hatékonyabb új technológiák piacra lépését megakadályozzák, mert annál nagyobb a meglévő technológiával előállított termékek és szolgáltatások iránti kereslet, és ezért annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a meglévő technológiát szabványosítják.

Elbillenés

A pozitív externáliák úgynevezett elbillenő piacokat (*tipping/tippy markets*) is létrehozhatnak. Az elbillenés azt jelenti, hogy fejlődésének valamely pontján a piaci kereslet a versengő termékek, szolgáltatások vagy technológiák egyike felé fordul, felé „billen”. Ez a verseny győztese, mert mindenki (vagy majdnem mindenki) ezt keresi. A helyettesítők vagy eltűnnek, vagy erősen csökken a piaci részesedésük; a választék megszűnik vagy összeszűkül.

Az elbillenő piacoknak igen sok esete létezik. A már említett elektronikus levelezés (e-mail) például már az 1980-as évek elején is létezett, de nem volt nagyszámú fogyasztó számára nagyon hasznos, éppen azért, mert kevesen használták.

Használata eleinte a nagyvállalati belső kommunikáció kiszolgálására szorítkozott. Később a szolgáltatás az internetre épült, és volumene folyamatosan növekedett. Az 1980-as évek végén egyes becslések szerint az internetforgalomnak majdnem 80 százaléka e-mail forgalom volt. Az 1990-es évek közepére az elektronikus levelezés olyan mértékben elterjedt, hogy igen széles körű kommunikációs lehetőséget nyújtott használói számára. Ekkor a piac „elbillent” olyan értelemben, hogy néhány év leforgása alatt szinte minden számítógép-használó belépett a levelezési rendszerbe. A piacnak azt a méretét, amely mellett a termékre, szolgáltatásra vagy technológiára „mindenkinek szüksége van”, billenési pontnak nevezzük.³⁰

A piac elbillenési hajlama nyilvánvalóan függ:

1. a pozitív externáliák mértékétől,
2. a belső gazdaságosság fokától és
3. a választék iránti kereslet erősségétől.

Minél hasznosabb az e-mailt használók számára más e-mailt használók létezése, keresletüket annál erőteljesebb módon növeli az e-mailezők számának (múltbeli és jövőbeli várható) növekedése. Ugyanezt mondtuk el korábban a mobiltelefon használóiról is. Ha a kereslet és ezáltal a termelés gyors növekedése méretgazdaságosság jelenlétében valósul meg, akkor a kereslet növekedése hosszabb távon a mobiltelefon-készülék és -szolgáltatás költségének és ezért árának a csökkenéséhez vezet, ami tovább növeli a mobiltelefonálás iránti keresletet, ami újabb externáliákat és általuk újabb keresletnövekedést idéz elő, ami további méretgazdaságosság esetén még tovább növeli a keresletet, és így tovább. Ez a pozitív visszacsatolós folyamat annál nagyobb részére terjed ki a piacnak, a fogyasztók minél nagyobb százaléka ragaszkodik a mobiltelefonáláshoz. Ha többen használják inkább a vezetékes telefonokat vagy más kommunikációs eszközöket, akkor a mobiltelefonnal kapcsolatos pozitív visszacsatolós keresletnövekedés folyamata kevesebb fogyasztót fog érinteni, és a hatás kisebb lesz.

Elbillenést nemcsak a közvetlen, hanem a közvetett externáliák is okozhatnak. Bonyolult termékösszefüggések esetén többféle elbillenés is lehetséges, most azonban vegyünk egy egyszerű illusztrációt! Tételezzük fel, hogy valamely A alapterméknek két kiegészítő terméke van (B_1 és B_2), amelyek versenyeznek egymással az A alaptermék piacából való részesedésük növelése érdekében! B_2 azonban nemcsak A -nak, hanem X -nek is kiegészítője. X versenyez Y -nal, és megnyeri a versenyt, vagyis a piac

³⁰ A gazdaságon kívül is léteznek a piacok elbillenéséhez hasonló folyamatok. Ilyen például a járványok robbanási pontja. A jégkorszakok keletkezését és elmúlását magyarázó elméletek között is vannak olyanok, amelyek feltételezik, hogy a hőmérséklet csökkenése során létezik olyan kritikus hőmérsékleti érték, amelynél a Föld éghajlata billen, vagyis a pozitív visszacsatolós folyamatok jégkorszakot hoznak létre, a hőmérséklet növekedése esetén viszont a visszacsatolós hőmérsékleti folyamatok jégkorszakot szüntetnek meg.

őfelé billen. X volumenének növekedése B_2 volumenének a növekedésével jár. Ennek következtében a B piac is elbillenhet B_2 javára és B_1 kárára, különösen akkor, amikor a B_2 termelési folyamatában belső gazdaságosság létezik.

A piac elbillenése nem szükségszerűen jelent monopóliumot vagy tökéletlen versenyt. Monopólium akkor jön létre, ha egyetlen szabvány, egyetlen termék és egyetlen termelő marad a piacon. Ha valamely piacon egyetlen szabvány, egyetlen termék, de több termelő létezik, akkor az eredmény tökéletlen verseny. Ilyen esetet képvisel például a VHS videorendszer, amely – mint ezt később látni fogjuk – a Betamaxszal (a Sony cég által 1975-ben kifejlesztett és 1990-ig gyártott videorendszerrel) szemben megnyerte a piaci versenyt, és a világpiacon maga felé billentette. A VHS készüléket és a kazettát azonban nagyszámú gyártó termeli, amelyek intenzíven versenyeznek egymással. Megint más eset áll elő, ha valamely piacon egyetlen szabvány, de több termék és több termelő létezik. Ekkor hatékony verseny alakulhat ki. Ilyen piacok például a telefonkészülékek, a faxkészülékek vagy az elektronikus levelezési szolgáltatások piacai.

Az elbillenés ellentmondásos jelenség, ugyanis nyertesei és vesztesei egyaránt vannak. A fogyasztók közül a vesztes termékeket keresők és a nagyobb termékvalasztékot kedvelők a vesztesek közé tartoznak. Minden más fogyasztó a külső és a belső gazdaságosság révén egyaránt nyer. A termelők között mindig van nyertes, mert a piac mindig valakinek a terméke felé billen el. Az összes többi termelő vesztes. Azt, hogy társadalmi szempontból az elbillenés kívánatos-e, nehéz megítélni. A győztesek jóléte növekszik, a veszteseké csökken. Mindkét változás mérése – és ezért összehasonlításuk is – nehézségekbe ütközik. Egyes szerzők azt sugallják, hogy a jólét növekménye általában nagyobb a jóléti veszteségnél, ezért az elbillenés általában társadalmi jólétet növelő hatású, noha egyes konkrét esetei károsak lehetnek a társadalom számára. Ezek kapcsán merül fel az elbillenés megakadályozásának, illetve a piac visszabillentésének a kérdése.

Az elbillenés megállításának, illetve a piac visszabillentésének számos eszköze létezik. Ilyenek például a szabványok, ha olyan termékeket, szolgáltatásokat vagy technológiákat szabványosítanak, amelyek felé a piac nem billen el. A szabvány azonban kétélű fegyver, hiszen a piaci győztest és vesztest egyaránt lehet szabványosítani. Ugyancsak kétélű fegyvert alkotnak a piaci szereplők megállapodásai, szövetségei, amelyek gátolhatják, de segíthetik is az elbillenést. A vesztesek kezében olyan más eszközök lehetnek, mint a győztesrel való kompatibilitás annak érdekében, hogy az ő fogyasztóik is részesülhessenek a győztes fogyasztóinak externáliáiból. Mint ahogyan azt a Linux *versus* Windows rivalizálás kapcsán láthatjuk, fontos eszköz lehet a nyílt rendszerek bevezetése. A magas átváltási költségek nehezítik, az alacsonyak pedig könnyebbé teszik a visszabillenést. A magas termékminőség megőrzése segítheti a vesztest az elbillenés túlélésében, illetve a piac visszabillentésében. Ilyen minőségi hatást láttunk a már többször hivatkozott Apple Computer esetében, amelynek piacon maradását nagyban segítette termékeinek magasan tartott minősége és az

azokról alkotott kedvező fogyasztói vélemény. Végezetül említhetjük a versenyszabályozást mint a visszabillentés lehetséges eszközét. A szabályozás azonban – mint az állami beavatkozás általában – veszélyes eszköz. A fogyasztók magatartását és a technológiai fejlődés jövőbeli útját szükségszerűen csak tökéletlenül ismerő szabályozó beavatkozásának a kára nagyobb lehet, mint a haszna, ezért a szabályozók általában óvakodnak a piac visszabillentése érdekében tett beavatkozástól.

Bezárás, installált bázis

Pozitív externáliákat létrehozó jelenség a fogyasztó úgynevezett *bezárása* (*lock-in*). A bezárás fogalmát *Farrell–Shapiro* [1989] vezette be az irodalomba. Őket követően többek között *Klemperer* [1989], valamint *Beggs–Klemperer* [1992] foglalkozott a jelenséggel, *Shapiro–Teece* [1994] pedig elindította annak vizsgálatát, hogy milyen körülmények között mi készíti a termelőket a bezárt fogyasztók kizsákmányolására.

A bezárás a fogyasztó tartós hozzákötése vagy kötődése valamely szolgáltatáshoz, termékhez vagy technológiához. Legfontosabb oka természetesen az adott szolgáltatásnak, terméknek vagy technológiának az alternatíváihoz viszonyított magasabb hasznossága. Vannak azonban más okok is, amelyek következtében bezárás akkor is előállhat, amikor az adott szolgáltatás, termék vagy technológia az alternatíváinál kevésbé hasznos. Ilyen esetekben a bezárás legfőbb objektív oka a más termékre, szolgáltatásra vagy technológiára való magas átállási költség (*switching cost*). Szubjektív okok is jelentős szerepet játszhatnak a kötődés kialakulásában. Ezeket összefoglaló névvel lojalitásnak nevezzük. Lojalitást alakíthatnak ki olyan jelenségek, mint a személyes ismeretség, a fogyasztó tehetetlensége (megszokás, lustaság stb.) vagy különféle esztétikai megfontolások.

Az átállási költségeknek több komponensük van, például az alternatívák keresési költsége és az új szolgáltatáshoz, termékhez és technológiához szükséges tudás elsajátítása. Intézmények esetében – például ha az informatikai környezet átállításáról van szó – különösen nagy költségekkel járhat az alkalmazottak és a fizikai tőkejavak (gépek, berendezések és egyéb eszközök) alkalmassá tétele az új szolgáltatás, termék és technológia fogadására.

A magas átállási költségeken kívül a fogyasztó még sok más módon is bezárható, például hűségnyilatkozattal, a fizikai komplementaritás révén (aminek klasszikus esetét az alkatrészek képviselik), továbbá a lojalitást növelő intézkedések által.

A fogyasztók bezárásának kettős hatása van a piaci versenyre. A bezárt fogyasztóval szemben a bezáró termelő/szolgáltató piaci erőre tesz szert, aminek következménye lehet az áremelés és a minőség rontása. A be nem zárt fogyasztókért viszont intenzív verseny folyik. Ugyanannak a terméknek vagy szolgáltatásnak a piaca tehát egyidejűleg lehet hatékonyan és tökéletlenül versenyzői.

A fogyasztók bezárásával járó negatív következmények közé tartozik az a – már tárgyalt – jelenség is, amely az irodalomban mint „a rosszabb termék győz” (*worse product wins*) esete jelent meg. Ha bármely okból a gyengébben versenyző termékhez több fogyasztót „zárnak be”, mint a jobb termékhez, akkor a bezárt fogyasztók nagyobb száma és a terméknek az ebből fakadó nagyobb hasznossága következtében minőségi hátrányai ellenére a gyengébb termék győztesen kerülhet ki a piaci versenyből. Már említettük, hogy egyes kutatók ilyen esetnek tartják a VHS győzelmét a Betamax felett és az IBM személyi számítógépek győzelmét a Macintosh felett.

A bezárt fogyasztók összességét az irodalom *installált bázisnak* vagy *fogyasztói bázisnak* nevezi.³¹ Az installált bázis pozitív fogyasztói externáliákat szül. Az installált bázisnak is van kritikus tömege, amely felett az erős pozitív fogyasztói externáliák hatására felfelé spirál, alatta pedig a gyenge pozitív fogyasztói externáliák hatására lefelé spirál alakulhat ki. Az externáliák lehetnek közvetlenek vagy közvetettek. Közvetlen externáliák keletkezhetnek többek között információs szolgáltatások és hálózatok esetében, például amikor valamely napilapnak széles olvasói tábora alakul ki. Gyakoribb a közvetett externáliák esete, mert sok olyan termék és szolgáltatás létezik, amelynek installált bázisát a használatát lehetővé tévő technológia és/vagy termékek elterjedtsége jelenti. Például a DVD-k installált bázisát a fogyasztók által már megvásárolt (illetve az új fogyasztók várakozása szerint a jövőben megvásárolandó) DVD-készülékek képviselik.

Olyan esetekben, amikor az egymással versengő termékek installált bázisai nem kompatibilisek egymással, az installált bázis a piaci belépés és a technológiai fejlődés korlátjává válhat. A lemezjátszók nagy száma például megnehezítette a CD elterjedését, hiszen annak, aki analóg műanyag hanglemezek helyett a jobb hangminőséget produkáló digitális CD-ket kívánta megvásárolni, nemcsak a CD és a hanglemez közötti jelentős árkülönbséggel kellett számolnia, hanem CD-lejátszót is kellett vásárolnia, mert nem tudta használni meglévő lemezjátszóját. Az installált bázis kompatibilitása olyan fontos lehet, hogy érdekében módosul maga a technológia. Az irodalom megemlékezik arról, hogy a *visszafelé kompatibilitás* tette lehetővé a színes televízió amerikai National Television Standards Committee (NTSC) által előírt szabványának gyors piaci sikerét, azonban a kompatibilitás érdekében tulajdonképpen rontani kellett a szabvány teljesítményét. A színes televízió feltehetően nem – vagy csak igen lassan – tudott volna tért hódítani, ha technológiáját nem úgy alakítják, hogy a színes adás a háztartásokban már meglévő 50 millió fekete-fehér készülékeken is vehető legyen. Az adott installált bázis használhatósága érdekében a színes televízió technológiájába számos műszakilag és gazdaságilag rossz hatékonyságú megoldás került. Hogy negatív példát is említsünk, a japán magas képfelbontású televízió (*High-Definition TeleVision, HDTV*) megalkotói lebecsülték az installált bázis fontosságát, és olyan technológiát alakítottak ki, amely új installált

³¹ A fogyasztói bázis a kevésbé szerencsés kifejezés, mert valamely szolgáltatás vagy termék fogyasztói, illetve valamely technológia alkalmazói között nem bezárt fogyasztókat is találunk.

bázist igényelt, vagyis a HDTV-adások csak új HDTV-készüléken voltak nézhetőek, ezek azonban a hagyományos színes készülékekhez képest nagyon drágák voltak. Eredmény: a japán HDTV megbukott. A visszafelé kompatibilitás hiánya volt nagyrészt felelős a japán MUSE HDTV szabvány sikertelenségéért.³²

Az installált bázis képes a piaci belépés korlátjaként működni. Az inkumbensnek ugyanis lehetősége van olyan versenyellenes magatartás kialakítására, amely a hálózati externáliákat is felhasználja. Régóta ismeretes a versenyellenes magatartásnak az a formája, amikor az inkumbens abban a törekvésében, hogy megakadályozza valamely hatékony új termék piacra lépését, átmenetileg határköltség alatti ragadozó árakat (*predatory prices*) alakít ki a saját terméke vagy szolgáltatása számára. A versenyellenes ragadozó árakat úgy is definiálják, hogy azok alacsonyabbak a határköltségnél ($p < MC$), vagyis keresztfinanszírozottak. Ha az inkumbens a ragadozó árakat a saját installált bázisának kiterjesztése és a belépő kritikus tömege kialakulásának megakadályozása érdekében alkalmazza, akkor az externáliák révén a maga piacán felfelé spirált, a belépő piacon pedig lefelé spirált hozhat létre. A nagyobb installált bázis következtében létrejövő pozitív fogyasztói externáliák lehetővé teszik, hogy – mint azt *Ordover–Willig* [1981] kimutatta – az inkumbens határköltség feletti árazás esetén is elérje célját, a hatékony belépő kiszorítását. Ez azért fontos körülmény, mert a versenyszabályozási és bírósági eljárásokban a határköltség alatti árazás a versenyellenesség egyik klasszikus bűnjele. Az externáliák következtében azonban az inkumbens ilyen bűnjel nélkül is lehet versenyellenes.

A belépők belépésük elősegítésére, az inkumbensek pedig mások belépésének megakadályozására oly módon is hasznosíthatják az externáliákat, hogy *előzetes termékbejelentéseket* (*preannouncements*) tesznek.

Az elektronikai iparban különösen gyakori előzetes termékbejelentések *szubjektív* installált bázisként foghatók fel, alapvetően azért, mert a maguk módján ugyancsak bezárják a fogyasztókat azáltal, hogy várakozásokat alakítanak ki és előkészületeket hoznak mozgásba a bejelentett termék sikeres fogadása érdekében. A lehetséges fogyasztó bizonyos értelemben és mértékig úgy viselkedik, mintha már meg is vette volna a bejelentett terméket. Az előzetes bejelentés *hasznossága* leginkább a több és jobb fogyasztói információban, a gyorsabb, hatékonyabb adoptációban és a verseny élénkítésében rejlik.

Az előzetes bejelentésnek azonban jelentős *negatív hatásai* is vannak, mindekelőtt azért, mert hamis várakozásokat alakíthat ki. Előfordulhat, hogy a bejelentésben közölt információ alapján a lehetséges fogyasztó alacsonyabb árat, magasabb minőséget vagy gyorsabb bevezetést vár, mint amivel később szembesülnie kell. Ez lehet a fogyasztó tudatos félrevezetésének vagy előre nem látható nehézségeknek a következménye (gondoljunk csak a Microsoft Vista előzetes bejelentéseinek hosszú

³² Ráadásul a MUSE előre – a tervezett egymást követő generációk között – sem volt kompatibilis, ami tovább rontotta a fogyasztóknak a többi fogyasztó készülékvásárlására vonatkozó várakozásait.

és zavaros történetére!), de a fogyasztó félreértései miatt is kialakulhat. A negatív hatások között részben ugyanazokat találjuk, mint az „objektív” installált bázisok esetében, például „a rosszabb termék győz” hatást. Nemcsak a ragadozó árazás, hanem a már piacon lévő inkumbens termelő előzetes termékbejelentése is gátolhatja a gazdaságos piaci belépést. A termékbejelentés azonban – az objektív installált bázissal ellentétben – a belépő kezében is eszköz lehet a fogyasztó magatartásának a pozitív fogyasztói externáliák létrehozása révén történő befolyásolására. A belépő előzetes bejelentése elősegítheti nemcsak a gazdaságos, hanem a gazdaságtalan piaci belépést is. Előfordulhat, hogy (helyes vagy helytelen) várakozások kialakítása következtében a belépő előzetesen bejelentett termékei vagy szolgáltatásai iránt jelentősen megnövekszik a kereslet, és ezáltal a belépő képes elérni a kritikus tömeget. Az is előfordulhat azonban, hogy a gazdaságtalan belépést éppen a keresletnek az externáliák miatt létrejött többlete teszi sikeressé. Láthatjuk, hogy az externáliák céltudatos felhasználása képes megváltoztatni a verseny körülményeit és kimeneteletét, mégpedig a konkrét piaci körülményektől függően, társadalmi szempontból kívánatos és nemkívánatos módokon egyaránt.

Útfüggőség

A társadalomtudományokban³³ gyakran találkozunk az útfüggőség (*path dependence*) fogalmával (*Pierson* [2000], [2004]). Triviális formájában egyszerűen azt jelenti, hogy a jelenlegi döntések és következményeik függenek a múltbeli döntésektől, a jövőbeli döntések és következményeik pedig a jelenlegi döntésektől. A történelem „számít”. Veblen úgy jellemezte az útfüggőséget, hogy az „*the restraining dead hand of ... past achievement*” (*Veblen* [1915] 53. o.). Többféle gazdasági jelenség kapcsán is előfordul, például a piacok, intézmények vagy más gazdasági jelenségek „tehetetlensége” formájában, amikor a tehetetlenség annak a következménye, hogy múltbeli döntések létrehoztak bizonyos állapotot, amelyhez különféle érdekek tapadnak (*vested interests*), és az állapot fenntartásában érdekelt szereplők gátolják annak racionális megváltoztatását. Hatásukra módosulnak a piacra, intézményre stb. vonatkozó jelenlegi és jövőbeli döntések.

Más esetekben valamely múltbeli döntés azáltal hat a jelenlegi döntésekre, hogy a szándékoltnál tartósabban és kiterjedtebben változtatja meg azt a környezetet, amelyben a jelenlegi döntéseket hozzák. Erre példaként leggyakrabban a munkanélküliséget említik annak kapcsán, hogy a ciklikus munkanélküliség strukturális munkanélküliséget képes létrehozni, mert tartósan módosítja a termelésben működő

³³ Az útfüggőség fogalma a természettudományokban is létezik. A matematikában (és a fizikában is) a modern káoszelmélet elődei már a 19. század végén kezdtek foglalkozni olyan dinamikus rendszerek tulajdonságaival, amelyek érzékenyek kiindulási állapotuk egyes jellemzőire.

dó munkainput sajátosságait, és ezáltal a munkának a tőkéhez és más inputokhoz viszonyított arányait.

Az útfüggőség szubjektív jelenségek kapcsán is létezhet. Például a termelők és fogyasztók múltbeli inflációs tapasztalatai (amelyek múltbeli döntések eredményei) várakozások kialakítása révén hatást gyakorolnak az infláció jövőbeli alakulására. Az útfüggőség fontos szerepet játszik a gazdasági szereplők technológiaválasztásában, és ezáltal a technológiai fejlődés folyamatának fő jellemzőit is befolyásolja. A közgazdaságtanban az útfüggőség elméletét először éppen a technológiai változásokkal kapcsolatban dolgozták ki. Elsőként *David* [1985] használta a kifejezést.

Az útfüggőség erősítheti, de gyengítheti is a gazdasági döntések racionalitását. Erősíti például akkor, amikor valamely magas minőségű és/vagy alacsony árú termék vagy szolgáltatás termelőjével kapcsolatban olyan pozitív várakozásokat szül, amelyek az illető termelő új termékeinek vagy szolgáltatásainak megérdemelt piaci sikerét mozdítják elő. Ekkor az útfüggőség segíti, hogy a piaci versenyben a jobb termék győzzön. Gyengíti viszont a gazdasági döntések racionalitását az útfüggőség akkor, amikor a pozitív várakozások a rosszabb terméket segítik diadalra, vagy megakadályozzák a jobb termék, szolgáltatás vagy technológia piaci megjelenését. *Liebowitz–Margolis* [1990] a szükséges állami beavatkozás példájaként hivatkozik arra az esetre, amikor valamely hatékony új technológiát a piaci szereplők egyike sem alkalmaz, annak ellenére, hogy az mindegyikük számára hasznos lenne, mert senki sem számít arra, hogy társai alkalmazni fogják.

Térjünk most rá a fogyasztói externáliákra! Itt nem egyszerű, hanem visszakapcsolások révén halmozódó hatásokról van szó. A hatások két jellemzője érdemel figyelmet. Egyfelől a hatás tartama és erőssége, másfelől a hatást előidéző jelenségek köre. Egyfelől előfordul, hogy az externáliákkal kapcsolatos visszakapcsolásos körfolyamatok következtében a piac valamely adott állapot *hosszú időn keresztül* és akár egyre *növekvő mértékben* is képes befolyásolni a piac későbbi állapotait. Másfelől azokat az önerősítő folyamatokat, amelyeknek a későbbiekben meghatározó befolyásuk lehet a piac állapotára, a piac fejlődésének korábbi szakaszaiban létező kisebb vagy akár jelentéktelen körülmények is elindíthatják. Nem számít, hogy milyen elenyészően kicsi az eredeti esemény vagy körülmény, ha annak hatását a pozitív visszacsatolási folyamat képes hosszabb időn keresztül nagyon nagy mértékben felnagyítani.

Az útfüggőség két alapesete a helyettesítő, illetve a kiegészítő termékekkel, szolgáltatásokkal vagy technológiákkal kapcsolatos. Egyik alapesete az „elsőség előnye” (*first advantage*), ami arra utal, hogy a helyettesítő – azaz egymással versenyző – termékek, szolgáltatások vagy technológiák között annak van versenyelőnye, és az lesz a győztes is, amelyik először jelenik meg a piacon. A versenyelőny lényege a „beásás” (*entrenchment*), ami arra utal, hogy az elsőként piacra lépő termék, szolgáltatás vagy technológia mások megjelenése előtt „beáshatja” magát a piacba, ahonnan a fogyasztók tehetetlensége és más okok miatt nehéz kimozdítani. Egy példát korábban már

említettünk: az installált bázishoz tartozás annál jobban fokozza a fogyasztónak a váltással kapcsolatos tehetetlenségét, minél nagyobb installált bázishoz tartozik, minél magasabb a váltási költség, stb.

A másik alapesetben a piaci verseny kimenetele attól függ, hogy a *kiegészítő* termékek és szolgáltatások milyen sorrendben és volumenben jelentek meg a piacon. Ennek egyik irodalmi példája a már többször említett IBM személyi számítógép *versus* Macintosh verseny. Az útfüggőség vonatkozásában a példa arról szól, hogy az IBM személyi számítógép piaci győzelme az általános vélekedés szerint jobb minőségű Macintosh felett jelentős részben annak a kiinduló állapotnak volt a következménye, hogy az IBM személyi számítógépeket és perifériáikat többféle OEM és CM³⁴ termelési megállapodás keretében sok, egymással versenyző gyártó állította elő, míg az Apple Computer „mindent maga kívánt csinálni”, azaz monopolizálta az összes fontosabb gyártási folyamatot.³⁵

Az irodalomban szerzőnként változik az útfüggőségnek tekintett jelenségek köre. A nézetek egyik végletéhez azok a szerzők tartoznak, akik a múltnak a jövőre gyakorolt hatását minden esetben útfüggőségnek nevezik. A másik végletet az a felfogás képviseli, amely szerint a hatásoknak csak valamely szűk köre tekintendő útfüggőségnek, például amikor *jelentéktelen* múltbeli jelenségeknek *fontos* időbeli hatásai vannak, vagy amikor a hatások társadalmi szempontból negatívak, elkerülhetetlenek, és piaci beavatkozást tesznek szükségessé. E két véglet között igen sokféle álláspont lehetséges, és majdnem mindegyiknek akad is szószólója az irodalomban. A már említett *Liebowitz–Margolis* [1990] úgy konszolidálta a különféle nézeteket, hogy háromféle útfüggőséget különböztetett meg.³⁶ *Elsőfokú* útfüggőség esetén a jelennek és jövőnek a múlttól való függése nem okoz hatékonyságromlást a gazdaságban, ezért nem igényel piaci beavatkozást. *Másodfokú* útfüggőség esetén a hatás káros, azaz költséges, beavatkozást azonban ez sem igényel, mert korrekciója költségesebb, mint magának az útfüggőségnek a kára. *Harmadfokú* útfüggőség esetén az útfüggőség kára nagyobb, mint korrekciójának költsége, ezért indokolt a megszüntetése vagy enyhítése célzó piaci beavatkozás. Ezzel a csoportosítással a terület művelői általában egyetértenek ugyan, de sokan ellenzik a piaci beavatkozásra vonatkozó következtetéseket, mert úgy vélik, hogy Liebowitz és Margolis az indokoltnál sokkal szűkebbre szabta a szükséges állami beavatkozás körét.

³⁴ *Original Equipment Manufacturer* (eredeti berendezésgyártó), *Contract Manufacturer* (szerződéses gyártó).

³⁵ A példa annyiban „sántít”, hogy az Apple gyártási monopóliuma nemcsak a korai időszakban létezett, hanem azt az Apple Computer később is fenntartotta.

³⁶ „First-degree path dependence is a simple assertion of an intertemporal relationship, with no implied error of prediction or claim of inefficiency. Second-degree path dependence stipulates that intertemporal effects together with imperfect prediction result in actions that are regrettable, though not inefficient. Third-degree path dependence requires not only that the intertemporal effects propagate error, but also that the error was avoidable.” (*Liebowitz–Margolis* [1998b] 3. o.)

Az útfüggőség tárgyalása nem lenne teljes, ha nem szólnánk annak két népszerű és sokat idézett példájáról: a QWERTY *versus* Dvorak-billentyűzetről és a VHS *versus* Betamax videorendszeréről.

A gazdaság útfüggő jelenségei közül a szakirodalom különösen nagy terjedelemben foglalkozik a technológiai szabványokkal. Számos szerző vizsgálja a technológiaválasztás és a szabványadoptálás függését a körülményektől. Egyes szabványok ugyancsak használatosak az útfüggőség jelenségének illusztrálására is. Közülük a David [1985] által bevezetett példa, a billentyűzetszabvány nemcsak illusztrációra való alkalmassága, hanem ellentmondásos volta miatt is híressé vált. Az írógépek billentyűzetére eredetileg bevezetett QWERTY³⁷ elrendezés David szerint tudatosan rossz hatékonyságú volt, azaz mesterségesen korlátozta a gépelés sebességét, mert kialakítói csak a billentyűk lassúbb gépelést megengedő elrendezésével tudták csökkenteni a mechanikus írógépek karjai összeakadásának gyakoriságát. David szerint korai alternatív billentyűzetek léteztek már a mechanikus írógépek idején is. Közülük egyesek – mint például az, amelyet Dvorak tervezett az 1930-as években – a gyors, hatékony gépelést szolgálták. A QWERTY piaci győzelmét ezek felett az a körülmény okozta, hogy a gépíróiskolákban annak idején a „nyolcujjas” gépelést tanították, mégpedig kizárólag QWERTY billentyűzeten. A képzett nyolcujjas gépírók nagy számban jelentek meg a munkaerőpiacon, ami az irodákat QWERTY írógépek beszerzésére ösztönözte, amelyek nagy és gyorsan növekvő száma arra készítette a gépírást tanulni kívánókat, hogy QWERTY-t tanuljanak, és így tovább. Ez volt a kínálat és a kereslet között az externáliák hatására létrejött pozitív visszacsatolás lényege, ami a QWERTY piaci részesedésének növeléséhez vezetett egészen addig az időpontig, amikor a QWERTY vált *de facto* szabvánnyá.³⁸ Az elektromos írógépek, majd a komputerek megjelenésével a mechanikus karok eltűntek, de megmaradt a QWERTY-szabvány lassúsága. Az, ami a mechanikus írógépek korában talán hatékony volt,³⁹ most rossz hatékonyságúvá vált, azonban a gyorsabb gépelést lehetővé tevő billentyűelrendezések jobb ergonómiai tulajdonságaik és magasabb sebességük ellenére sem tudtak betörni a piacra, mert a QWERTY-re kiképzett,

.....
³⁷ Azért QWERTY, mert az angol billentyűzeten ez a legfelső betűsor bal oldalán kezdődő betűk sorrendje. A német és a magyar billentyűzeten ez a sorrend QWERTZ-re módosult, mert míg az angolban az Y gyakran, a Z pedig ritkán fordul elő, addig a magyarban, de különösen a németben ez éppen fordítva van, ezért felcserélték a két betű helyét.

³⁸ Létezik egy alternatív magyarázat is, amely szerint egy korabeli gépelési verseny jelentette azt a korai jelentéktelen jelenséget, amely később a QWERTY győzelméhez vezetett. Ezt ugyanis egy QWERTY-n gépelő versenyző nyerte, és győzelme vezetett ahhoz az általános vélekedéshez, hogy a QWERTY billentyűzet lesz a legnépszerűbb.

³⁹ A rendelkezésre álló bizonyítékok arra utalnak, hogy talán a mechanikus írógépek korában sem volt hatékony. Liebowitz–Margolis [1990] ugyan tagadja a Dvorak-billentyűzet fölényét a QWERTY-vel szemben, egyes ergonómiai tanulmányok azonban azt állapították meg, hogy a QWERTY körülbelül 10 százalékkal kevésbé hatékony, mint a Dvorak-billentyűzet.

„bezárt” felhasználók nem váltottak billentyűzetet elegendően nagy számban ahhoz, hogy a Dvorak-billentyűzet elérhesse kritikus tömegét.

Útfüggőség szempontjából a példa két dolgot sugall. Először azt, hogy útfüggőség valóban létezett, mert egy jelentéktelen korai körülmény (az, hogy a gépíróiskolákban annak idején történetesen nyolcujjas gépelést tanítottak) a komputerbillentyűzetek kifejlett piacain nagy jelentőségű következményhez, a QWERTY billentyűzet *de facto* monopóliumához vezetett. Másodsor azt, hogy a technológiák (szabványok) versenyében a korai piaci előny miatt a rosszabb technológia legyőzte a jobb technológiát. Az útfüggőség tehát rossz hatékonyságot eredményezett, vagyis piaci kudarcral állunk szemben. Ez utóbbi állítás azonban vitatott. *Liebowitz–Margolis* [1990] érvelése szerint a QWERTY billentyűzet a másodrendű externália esete, amely amiatt sem képvisel piaci kudarcot, hogy a más billentyűzetre való átképzés magas költségei mindenképpen gazdaságtalanná tennék a technológiaváltást.

A billentyűzethez hasonlóan a kazettás videomagnók (*VCR = Video Cassette Recorder*) esete is olyan piacok jelenségeit illusztrálja, amelyeken a fogyasztói externáliák létezése a piac „elbillenéséhez” és *de facto* szabványok kialakulásához vezethet. Előfordul, hogy az egymással versenyző termelők felismerik az externáliák jelenlétét és az elbillenés iránti hajlamot, ezért megállapodnak valamilyen közös technológia kölcsönös elfogadásában, amely ezután leggyakrabban *de jure* szabvány formáját ölti. Ez történt például a CD- és a DVD-piacokon. Más esetekben nem jön létre megállapodás, inkompatibilis technológiák versenyeznek egymással, és az externáliák léte – valamint más körülmények – hatására közülük az egyik győz, *de facto* szabvánnyá válik. Abban, hogy melyik technológia lesz a győztes, nagy szerepe lehet az útfüggőségnek. Például az útfüggőség következtében alakulhat ki piaci kudarc, ha nem a legjobb technológia győz. Ez történt a videomagnó-piacon, ahol az 1970-es évek közepétől a Sony Betamax technológiája versenyzett a JVC VHS technológiájával. *Arthur* [1990] az útfüggőség tárgyalása során illusztrációként használta ezt a versenyt, őt követően pedig több szerző is hozzájárult az útfüggőség jelenségének alapos feltárásához.

A Betamax két műszaki jellemzője szempontjából jobb technológia volt, mint a VHS: jobb képminőséget produkált, és kisebb méretű kazettát használt. A JVC viszont a verseny kezdeti szakaszában a Sonyénál eredményesebb stratégiát alakított ki. Az esettel foglalkozó szerzők egyetértenek abban, hogy jobb stratégiája kezdeti piaci sikert biztosított a VHS-nek, a kezdeti siker pedig olyan visszacsatolási folyamatot indított el, amely végső soron a VHS teljes győzelméhez és a Betamax eltűnéséhez vezetett. Nincs viszont egyetértés abban, hogy pontosan mi is okozta a kezdeti sikert, és milyen volt a visszacsatolási folyamat. Két magyarázat létezik. Az egyik magyarázat szerint a kezdeti stratégiai sikernek az volt az oka, hogy más berendezégyártókkal kötött megállapodások révén a JVC VHS-konzorciumot hozott létre, amely több gyártó nagyfokú elkötelezettségével és igen nagy kapacitással kezdte meg a készülékek és kazetták gyártását. A Sony viszont szponzorok nélkül vágott bele a versenybe. A gyártók elkötelezettségét látva, más gyártók és a kereske-

dők is úgy ítélték meg, hogy a VHS rosszabb műszaki jellemzői dacára sikeresélyesebb a Betamaxnál, aminek következtében növekedett a VHS technológia kínálata, ami viszont növelte a VHS piaci részesedését, és a piaci részesedés növekedése a kereslet és kínálat közötti visszacsatolás következtében annak további növekedéséhez vezetett. Ennek az érvelésnek az a lényege, hogy 1. az útfüggőség határozta meg a verseny kimenetelét; 2. a rosszabb termék győzött. Más szerzők (köztük első ízben *Liebowitz–Margolis* [1995a]) azt emelik ki, hogy marketingszempontból volt egy mindent eldöntő fontos előnye a VHS-nek a Betamaxszal szemben: kazettáinak hosszabb játékos ideje, ami lehetővé tette kétórás filmek, hosszabb tévéműsorok és sportesemények egyetlen kazettára történő felvételét. Néhány szerző hangsúlyozza annak fontosságát, hogy egyetlen amerikaifutball-mérkőzés felvétele éppen ráfért a kazettára, míg a Betamaxot használóknak kazettát kellett cserélni. Mások arra hivatkoznak, hogy a hosszabb játékos idő sokkal többféle műsoros (*prerecorded*) kazetta készítését tette lehetővé, például a legtöbb film ráfért egyetlen szalagra. A siker, e szerint a magyarázat szerint a VHS-nek a fogyasztó szempontjából vett, tartósan magasabb minősége miatt következett be, vagyis 1. nem az útfüggőség döntötte el a versenyt; 2. nem a rosszabb, hanem a jobb termék győzött. Az irodalomban fellelhető érvelések összessége azt sugallja, hogy noha a VHS *versus* Betamax jó példa lehet piaci visszacsatolások folyamatok működésének bemutatására, az útfüggőség – és különösen „a rosszabb termék győz” hatás – illusztrálására nem alkalmazható.

A hálózatok összekapcsolása és az externáliák

A fogyasztói externáliák – a hálózatos termelés belső gazdaságosságával egyetemben – fontos szerepet játszanak a hálózatok összekapcsolásában és az összekapcsolás miatt keletkező társadalmi jóléti hatások kialakulásában.

Az összekapcsolás először a telefonhálózatokkal kapcsolatban vált nagy jelentőségű közgazdasági, szabályozási és gazdaságpolitikai témává. Viszonylag korán – már a 20. század elején – kialakult annak az igénye és a technológiai lehetősége is, hogy az egyes településeken vagy városrészekben gyorsan növekvő számú háztartást és intézményt helyileg kiszolgáló telefontársaságok összekapcsolják hálózataikat, és ezáltal lehetővé tegyék a nagyvárosi, helyközi, majd az országokon belüli távolsági, később a kontinensnyi, végül pedig a világméretű távközlést. Létrejött a területi monopóliumok hálózatának „horizontális” összekapcsolása. A fogyasztói érdekközösségek gyors földrajzi terjedése hatalmas fogyasztói externáliákat eredményezett, amelyek a hozzáférés és a használat iránti kereslet tartósan nagyon magas ütemű növekedéséhez vezettek. Gyorsította továbbá a kereslet növekedését az is, hogy a szabályozott előfizetési és helyihívás-díjak nagy fogyasztói többletek kialakulását tették lehetővé. A telefontársaságok messzemenően érdekeltek voltak a horizontális összekapcsolás gyors kiterjesztésében, egyrészt azért, mert a fogyasztói externáliákat részlegesen

internalizálták, másrészt pedig azért, mert a kereslet gyors növekedése a hálózati méret- és választékgazdaságosság révén a szolgáltatások költségeinek gyors csökkenéséhez vezetett. A távközlési hálózatok összekapcsolása a piac kínálati és keresleti oldalán egyaránt erősen növelte a társadalmi jólétet.

A 20. század utolsó évtizedeiben a távközlésben éppúgy, mint az energia- és közlekedési szolgáltatások piacain is, megjelent a verseny. A már piacon lévő *inkumbens* szolgáltatók mellett megjelentek a *belépők*, akik a távközlésben többnyire a távolsági és nemzetközi piacokon, az intézményi nagyfogyasztók ellátásában és az adatkommunikáció különféle formáit illetően kívántak az inkumbensekkel és egymással versenyezni. A korábbi monopóliumok elveszítették ugyan piaci egyeduralmukat, de nagy piaci erővel rendelkező, domináns szolgáltatók maradtak. Az összekapcsolás a verseny eszközzé vált. A belépő főként azért kívánta hálózatát az inkumbensével összekapcsolni, hogy az összekapcsolás révén (és persze más eszközökkel is) megszerezze magának az inkumbens előfizetőit, piacait. A tipikusan kis hálózatot üzemeltető belépő számára versenyképessége egyik alapfeltétele volt az, hogy – az inkumbens tipikusan nagy hálózatával való összekapcsolás révén – legalább akkora hozzáférési externáliához juttassa előfizetőit, mint amekkorát az inkumbens előfizetői élveztek. Csak így remélhette, hogy új előfizetőket fog találni, illetve meglévő előfizetőket tud majd elhódítani az inkumbenstől. Az inkumbens viszont a belépő megjelenése miatti esetleges piacvesztést nagyobb veszélynek tartotta, mint azt a kárt, amely előfizetőit a belépő előfizetőivel való kommunikáció hiánya miatt sújtotta. A verseny következtében így aszimmetrikus érdekeltség alakult ki: a belépő az összekapcsolásban, az inkumbens pedig az összekapcsolás megtagadásában vált érdekeltté. A belépő az externáliák növelésére, az inkumbens pedig az externáliák növekedésének megakadályozására törekedett.

A verseny módosította a fogyasztói externáliák természetét. Amíg a területi monopóliumok esetében az összekapcsolás azért történt, hogy az előfizetők egyáltalán hívassák egymást, versenyhelyzetben a hívhatóság már eleve létezett, az összekapcsolás pedig azt a célt szolgálta, hogy az előfizetőnek *választási lehetősége* legyen a tekintetben, hogy hogyan, milyen szolgáltatók segítségével kommunikáljon más előfizetőkkel. A szolgáltatók nagyobb választéka olyan kompenzálatlan fogyasztói hasznossági többletet hozott létre, amellyel eddig nem találkoztunk: a *választékeexternáliát*. A választék ugyanis hasznos. Minél több alternatív módon lehetséges a kommunikáció, annál nagyobb a kommunikálni kívánó fogyasztók jóléte. Amikor kommunikációs hálózatokat összekapcsolnak, akkor az ennek következtében előálló fogyasztói haszon egyfelől *hozzáférési* externália, amely volumenfüggő, vagyis annál nagyobb, minél több más, külső fogyasztóra terjed ki a kommunikáció lehetősége, másfelől *használati* externália, amely nemcsak volumenfüggő,⁴⁰ hanem

⁴⁰ Visszaidézzük, hogy a használati externália a fogadott hívások kompenzálatlan hasznossága révén valósul meg. Nagysága függ a hívásfogadások számától és azok hasznosságától.

választékfüggő is, vagyis annál nagyobb, minél több alternatív módon lehet a másik, külső féllel kommunikálni. Ez utóbbi nevezhető *választékexternáliának*.

A verseny az externáliák internalizálása tekintetében is változásokhoz vezetett. Mindenekelőtt az érdemel figyelmet, hogy az internalizálást aszimmetrikussá teszi, és a társadalmilag kívánatoshoz képest torzítja. A területi monopóliumok horizontális összekapcsolása idején az externáliák internalizálása szabályozott fogyasztói árakon keresztül valósult meg. Mint már említettük, a szabályozó úgy állapította meg a hozzáférés és a használat díjait, hogy azok lehetővé tegyék az externáliák *részleges* internalizálását. Miután az externáliák igen bőségesek voltak, a szabályozó általában képes volt a fogyasztók és szolgáltatók közötti osztozkodást zökkenőmentesen kialakítani. A szolgáltató jóléti többlete a hívást kezdeményező fogyasztó szolgáltatójánál árbevételi többlet formájában keletkezett, amelyen az összekapcsolt szolgáltatók magánszerződések alapján osztozkodtak. A szerződések általában nagyobb konfliktusok nélkül jöttek létre, és nem igényeltek szabályozói beavatkozást, mert 1. az összekapcsolás minden szolgáltató számára nagyon hasznos volt, 2. a szerződő területi monopóliumok ritkán vagy sohasem voltak aszimmetrikus piaci hatalmi helyzetben egymáshoz viszonyítva, 3. az összekapcsolt hálózatok közötti kétirányú forgalom mindkét oldalon hozott létre felosztandó árbevételi többletet.

Verseny esetén más a helyzet. A belépő tipikusan nem rendelkezik piaci erővel, az inkumbens viszont rendszerint igen, emiatt aszimmetrikus tárgyalási helyzetben vannak. Ráadásul a belépő az összekapcsolásban, az inkumbens pedig az esetek többségében az összekapcsolás megtagadásában válik érdekeltté. Ahhoz, hogy az inkumbensnek „megérje” az összekapcsolás, szüksége van az elveszített előfizetőért profitátcsoportosítás formájában történő „kompenzációra”. Lehetővé válik, hogy profitok csoportosuljanak át a belépőtől az inkumbenshez. Ennek következtében gazdaságos belépések hiúsulhatnak meg, csődbe kergethetnek gazdaságos vállalkozásokat, továbbá meghiúsulhatnak az összekapcsolás olyan esetei, amelyek költségeket takarítanak meg, és ezért társadalmilag kívánatosaknak tekintendők.

A belépőnek azonban a versenyt támogató távközlési politika és szabályozói gyakorlat egyik nemkívánatos melléktermékeként gyakran *nem piaci* hatalma van, amelynek segítségével az inkumbens profitjának újraelosztása révén anélkül tud a normálist meghaladó közgazdasági profitot elérni és a gazdaságtalan belépést sikeressé tenni, hogy piaci hatalma lenne. A profit újraelosztása tehát nemcsak a belépőtől az inkumbens felé, hanem az inkumbens felől a belépő felé is megtörténhet. Az externáliák aszimmetrikus elosztását lehetővé tevő, szerződésben rögzített összekapcsolási árak jelentik a profitok átcsoportosításának, újraelosztásának a leghatékonyabb és leggyakoribb eszközét.

Többféle piaci torzulás is létrejöhet. Ha a belépők távolsági vagy nemzetközi szolgáltatók, amelyek versenyzői piacokon szolgáltatóknak, akkor előfordulhat, hogy a verseny ellenére valamennyien emelni kénytelenek árait a társadalmilag optimálishoz képest, hogy így fedezzék az inkumbens magas összekapcsolási áraiból fakadó

költségeiket. Más szóval, ilyenkor a versenypiacokon is keletkezhet monopolista járadék, ez azonban nem a versenyző szolgáltatókhoz, hanem a monopolista helyi szolgáltatóhoz áramlik. Ha viszont a belépő helyi szolgáltató, akkor esetleges piaci hatalma ellenére a magas összekapcsolási árak miatt részben vagy teljesen elveszítheti azt a járadékot, amelyet előfizetőitől beszed.

UTÓSZÓ

Az elmúlt negyedszázad során az externáliák gazdaságtana – nem mint önálló elmélet, hanem mint más gazdaságtanok szerves része – sokoldalúan és alaposan kidolgozott elméletté vált. Terjedelmes irodalma van, amelyből a tanulmány végén próbálunk némi ízelítőt nyújtani az olvasó számára. Három szempontból azonban jelentős hiányérzeteink vannak. Első és legalapvetőbb gondunk azzal függ össze, hogy az externáliák nagyságának mérése – elsősorban a haszon ordinális természete miatt – a gyakorlatban általában megoldatlan feladat (sőt a mérési problémák leküzdhetőségét illetően még hosszú távra nézve is meglehetősen pesszimisták vagyunk). Ennek következtében hiányoznak – és valószínűleg hiánycikkek is maradnak – az empirikus elemzéseket megalapozó és elvégző tanulmányok. A második problémánkat az okozza, hogy gyorsan halad ugyan, de még korántsem teljes azoknak a gazdasági jelenségeknek az *újramodellezése*, amelyekre az externáliák fontos hatással vannak, de amely hatásokat az externáliák elmélete előtti közgazdaságtan még nem tudott figyelembe venni.⁴¹ A harmadik – nagyrészt az előzők miatt létező – hiányérzetünket az externáliák politikai gazdaságtani következményeinek gyakran tisztázatlan és ellentmondásos volta okozza, különösen az általános versenyszabályozás, az ágazati szabályozás, valamint a szellemi termékekkel kapcsolatos jogok területén.

Azt várjuk, hogy a következő néhány év során az externáliák további kutatása új és az eddigieknél jobb válaszokat ad majd a megnyugtatóan megválaszoltak jelenleg még nem tekinthető kérdésekre.

⁴¹ Az externáliák hatására a korábbi neoklasszikus közgazdaságtannak ellentmondó és újramodellezésért kiáltó jelenségek egész sora keletkezik. *Katz-Shapiro* [1994] amiatt aggódott, hogy a jóléti közgazdaságtan alaptételei nem alkalmazhatók („*the fundamental theorems of welfare economics may not apply*” – 94. o.). *Arthur* [1990] viszont egyenesen új közgazdaságtan kialakulásáról beszélt, amelyet a pozitív visszacsatolás közgazdaságtanának (*positive feedback economics*) nevezett és szembeállított az általa konvencionálisnak nevezett közgazdaságtannal.

IRODALOM

- ANTONELLI, C. [1993]: Externalities and Complementarities in Telecommunications Dynamics. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 11. No. 3. 299–450. o.
- ARTHUR, W. B. [1989]: Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events. *Economic Journal*, Vol. 99. No. 394. 116–131. o.
- ARTHUR, W. B. [1990]: Positive feedbacks in the economy. *Scientific American*, Vol. 262. No. 2. 92–99. o.
- ARTHUR, W. B. [1994]: *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. The University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.
- ASVANUND, A.–CLAY, K.–KRISHNAN, R.–SMITH, M. D. [2004]: An Empirical Analysis of Network Externalities in Peer-To-Peer Music Sharing Networks. *Information Systems Research*, Vol. 15. No. 2. 155–174. o.
- AURIOL, E.–BENAIM, M. [1994]: *Network Externalities and Market Structure: A Dynamic Approach*. Kézirat.
- AUSUBEL, L. M.–DENECKERE, R. J. [1989]: Reputation in Bargaining and Durable Goods Monopoly. *Econometrica*, 57. 511–531. o.
- BAILEY, J.–MCKNIGHT, L.–BOSCO, P. [1995]: *The Economics of Advanced Services in an Open Communications Infrastructure: Transaction Costs, Production Costs, and Network Externalities*. Kiadatlan kézirat, Twenty-Third Annual Telecommunications Policy Research Conference, Baltimore, MD, szeptember.
- BECKER, G. S. [1983]: A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence. *Quarterly Journal of Economics*, August, 98. 371–400. o.
- BEGGS, A.–KLEMPERER, P. [1992]: Multi-Period Competition with Switching Cost. *Econometrica*, 60. 651–666. o.
- BENTAL, B.–SPIEGEL, M. [1995]: Network Competition, Product Quality and Market Coverage in the Presence of Network Externalities. *Journal of Industrial Economics*, 43. 197–208. o.
- BERG, S. V. [1985]: *Technological Externalities and a Theory of Technical Compatibility Standards*. Kézirat.
- BERG, S. V. [1993]: *A Duopoly Model of Technological Externalities: Standards and Compatibility*. Kézirat.
- BERGER, U. [2004]: Access Charges in the Presence of Call Externalities. *Industrial Organization* 0408009, EconWPA. <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpio/0408009.html>.
- BESEN, S. M.–FARRELL, J. [1994]: Choosing How to Compete: Strategies and Tactics in Standardization. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8. No. 2. 117–131. o.
- BONSAI, B.–LESNE, J-P. [1996]: Dynamic Monopoly Pricing with Network Externalities. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 14. 837–855. o.
- BRYNJOLFSSON, E.–KEMERER, C. [1996]: Network Externalities in Microcomputer Software: An Econometric Analysis of the Spreadsheet Market. *Management Science*, 42. 1627–1647. o.
- BRYNJOLFSSON, E.–BAILEY, J.–SMITH, M. D. [1999]: *Understanding Digital Markets*. Megjelent: *Brynjolfsson, E.–Kahin, B. (szerk.): Understanding the Digital Economy*. MIT Press, Cambridge, MA.

- BULOW, J. I. [1982]: Durable Goods Monopolists. *Journal of Political Economy*, 90. 314–332. o.
- BULOW, J. I. [1986]: An Economic Theory of Planned Obsolescence. *Quarterly Journal of Economics*, 101. 729–750. o.
- CANDELA, G.–CASTELLANI, M.–DIECI, R. [2008]: Economics of Externalities and Public Policy. *International Economic Review*, 55. 285–311. o.
- CABRAL, L. [1990]: On the Adoption of Innovations with Network Externalities. *Mathematical Social Sciences*, 19. 229–308. o.
- CABRAL, L. [2008]: Dynamic Price Competition with Network Effects. Center for Economic and Policy Research (CEPR) Discussion Paper No. 6687.
- CABRAL, L.–SALANT, D.–WOROCZ, G. [1999]: Monopoly Pricing With Network Externalities. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 17. No. 2. 199–214. o.
- CHICHILNISKY, G. [1990]: Networks and Coalition Formation: Externalities and Increasing Returns. Kézirat.
- CHOI, P. J. [1994a]: Irreversible Choice of Uncertain Technologies with Network Externalities. *Rand Journal of Economics*, 25. 382–401. o.
- CHOI, P. J. [1994b]: Network Externality, Compatibility Choice, and Planned Obsolescence. *Journal of Industrial Economics*, 42. 167–181. o.
- CHOI, P. J.–THUM, M. [1998]: Market Structure and the Timing of Technology Adoption with Network Externalities. *European Economic Review*, Vol. 42. 225–244. o.
- CHOU, C.–SHY, O. [1990]: Network Effects without Network Externalities. *International Journal of Industrial Organization*, 8. 259–270. o.
- CHURCH, J.–GANDAL, N. [1992]: Network Effects, Software Provision and Standardization. *The Journal of Industrial Economics*, 40. 85–103. o.
- CHURCH, J.–GANDAL, N. [1993]: Complementary Network Externalities and Technology Adoption. *International Journal of Industrial Organization*, 11. 239–260. o.
- CLEMENTS, M. T. [2004]: Direct and Indirect Network Effects: Are they Equivalent? *International Journal of Industrial Organization*, 22. 633–645. o.
- COASE, R. H. [1972]: Durability and Monopoly. *Journal of Law and Economics*, 15. 143–149. o.
- COHEN, W. E. [1996]: Competition and Foreclosure in the Context of Installed Base and Compatibility Effects. *Antitrust Law Journal*, 64. 535–569. o.
- CREMER, J. [2000]: Network externalities and Universal Service Obligation in the Internet. *European Economic Review*, Vol. 44. No. 4–6. 1021–1031. o.
- CROCQ, I. [2002]: Network Externalities and Interconnection: The Case of Information Infrastructures. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 73, No. 1. 41–68. o.
- DAVID, P. A. [1985]: Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, 75. 332–337. o.
- DAVID, P. A. [1986]: Understanding the Economics of QWERTY. Megjelent: *Parker, W. N.* (szerk.): *Economic History and the Modern Economist*. Blackwell, Oxford.
- DAVID, P. A. [1993]: Path-Dependence and Predictability in Dynamic Systems with Local Network Externalities: A Paradigm for Historical Economics. Megjelent: *Foray, D.–Freeman, C.* (szerk.): *Technology and the Wealth of Nations*. Pinter, London.
- DAVID, P. A.–GREENSTEIN, S. [1990]: The Economics of Compatibility Standards: An Introduction to the Recent Research. *Economics of Innovation and New Technology*, 1. 3–41. o.

- DAVID, P. A.–STEINMUELLER, W. E. [1994]: Economics of Compatibility Standards and Competition in Telecommunication Networks. *Information Economics and Policy*, 6. 217–241. o.
- DAVIS, S. J.–MACCRISKEN, J.–MURPHY, K. M. [1999]: The Evolution of the PC Operating System: An Economic Analysis of Software Design. Working Paper, University of Chicago, Chicago.
- DE BIJL, P. W. J.–GOYAL, S. [1995]: Technological Change in Markets with Network Externalities. *International Journal of Industrial Organization*, 13. 307–325. o.
- DESRUELLE, D. [1996]: Complementarity, Coordination and Compatibility: An Analysis of the Economics of Systems. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 14. No. 6. 747–768. o.
- DOMOWITZ, I. [1995]: Electronic Derivatives Exchanges: Implicit Mergers, Network Externalities, and Standardization. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 35. 163–175. o.
- DOWD, K.–GREENAWAY, D. [1993]: Currency Competition, Network Externalities and Switching Costs: Towards an Alternative View of Optimum Currency Areas. *Economic Journal*, 103. 1180–1189. o.
- DRANOVE, D.–GANDAL, N. [2003]: The DVD vs. DIVX Standard War: Empirical Evidence of Network Effects and Preannouncement Effects. *Journal of Economics & Management Strategy*, 12. 363–386. o.
- DURBIN, E. [2002]: Preference Externalities and Consumer Opposition to Free Trade, április 22. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=308484.
- DYBVIK, P. H.–SPATT, C. S. [1983]: Adoption Externalities as Public Goods. *Journal of Public Economics*, 20. 231–247. o.
- ECONOMIDES, N. [1988]: Variable Compatibility without Network Externalities. Discussion Paper No. 145. *Studies in Industry Economics*, Stanford University, Stanford, CA.
- ECONOMIDES, N. [1989]: Desirability of Compatibility in the Absence of Network Externalities. *American Economic Review*, 79. 108–121. o.
- ECONOMIDES, N. [1991a]: Compatibility and the Creation of Shared Networks. Megjelent: *Guerin-Calvert, M.–Wildman, S. (szerk.): Electronic Services Networks: A Business and Public Policy Challenge*. Praeger, New York.
- ECONOMIDES, N. [1991b]: Compatibility and Market Structure. Discussion Paper EC-91-16. Stern School of Business, New York University.
- ECONOMIDES, N. [1993]: Mixed Bundling in Duopoly. Discussion Paper EC-93-29. Stern School of Business, New York University.
- ECONOMIDES, N. [1994]: The Incentive for Vertical Integration. Discussion Paper EC-94-5. Stern School of Business, New York University, március.
- ECONOMIDES, N. [1996a]: The Economics of Networks. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 14. No. 6. 673–699. o.
- ECONOMIDES, N. [1996b]: Network Externalities, Complementarities, and Invitations to Enter. *European Journal of Political Economy*, Vol. 12. No. 2. 211–232. o.
- ECONOMIDES, N. [2001]: The Microsoft Antitrust Case. *Journal of Industry, Competition and Trade: From Theory to Policy*, Vol. 1. No. 1. 7–39. o.
- ECONOMIDES, N.–FLYER, F. [1997]: Compatibility and Market Structure for Network Goods. Discussion Paper EC-98-02. Stern School of Business, New York University. <http://www.stern.nyu.edu/networks/98-02.pdf>.

- ECONOMIDES, N.–HIMMELBERG, C. [1994]: Critical Mass and Network Evolution in Telecommunications. Megjelent: *Brock, G.* (szerk.): *Toward a Competitive Telecommunications Industry: Selected Papers from the 1994 Telecommunications Policy Research Conference*, University of Maryland, College Park, MD, július, 31–42. o.
- ECONOMIDES, N.–HIMMELBERG, C. [1995]: Critical Mass and Network Size with Application to the US Fax Market. Discussion Paper EC-95–11. Stern School of Business, New York University.
- ECONOMIDES, N.–LEHR, W. [1995]: The Quality of Complex Systems and Industry Structure. Megjelent: *Lehr, W.* (szerk.): *Quality and Reliability of Telecommunications Infrastructure*. Lawrence Erlbaum, Hillsdale, 17–42. o. <http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=nUDNVw1Yg-sC&oi=fnd&pg=PA17&dq=economides+lehr+erlbaum&ots=m2BgGfzuJg&sig=5BMh2VOHV2z4AGHCL0jBNHAdNxQ#v=onepage&q=&f=false>.
- ECONOMIDES, N.–SALOP, S. C. [1992]: Competition and Integration among Complements and Network Market Structure. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 40. No. 1. 105–123. o.
- ECONOMIDES, N.–SKRZYPACZ, A. [2003]: Standards Coalitions Formation and Market Structure in Network Industries. Discussion Paper EC-03-08. Stern School of Business, New York University. <http://129.3.20.41/eps/mic/papers/0407/0407008.pdf>.
- ECONOMIDES, N.–VIARD, V. B. [2003, 2007]: Pricing of Complements and Network Effects. NET Institute Working Paper, október, <http://129.3.20.41/eps/io/papers/0407/0407005.pdf>, http://www.stern.nyu.edu/networks/Pricing_of_Complementary_Goods.pdf.
- ECONOMIDES, N.–WHITE, L. [1994]: Networks and Compatibility: Implications for Antitrust. *European Economic Review*, Vol. 38. No. 3–4. 651–662. o.
- ECONOMIDES, N.–WOROCH, G. [1994]: Benefits and Pitfalls of Network Interconnection. Discussion Paper EC-92-31. Stern School of Business, New York University.
- ECONOMIDES, N.–MITCHELL, M.–SKRZYPACZ, A. [2005]: Dynamic Oligopoly with Network Effects. Kézirat, UCSC Economics Department Seminars, Santa Cruz, California, http://www.stern.nyu.edu/networks/Dynamic_Duopoly_with_Network_Effects.pdf.
- ELLIS, H. S.–FELLNER, W. [1943]: External economies and diseconomies. *American Economic Review*, 33. 493–511. o.
- ESSER, P.–LERUTH, L. [1988]: Marketing Compatible, Yet Differentiated Products: In Search of Competitive Equilibria when Network Externalities Are at Work. *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 15. 251–270. o.
- FARRELL, J. [1989]: Standardization and Intellectual Property. *Jurimetrics Journal*, 30. 35–50. o.
- FARRELL, J.–SALONER, G. [1985]: Standardization, Compatibility, and Innovation. *Rand Journal of Economics*, Vol. 16. No. 1. 70–83. o.
- FARRELL, J.–SALONER, G. [1986a]: Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Pre-announcements, and Predation. *American Economic Review*, Vol. 76. No. 5. 940–55. o.
- FARRELL, J.–SALONER, G. [1986b]: Standardization and Variety. *Economic Letters*, 20. március, 71–74. o.
- FARRELL, J.–SALONER, G. [1992]: Converters, Compatibility, and the Control of Interfaces. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 40. No. 1. 9–35. o.
- FARRELL, J.–SHAPIRO, C. [1989]: Optimal Contracts with Lock-In. *American Economic Review*, Vol. 79. No. 1. 51–68. o.

- FARRELL, J.–MONROE, H. K.–SALONER, G. [1995]: The Vertical Organization of Industry: Systems Competition versus Component Competition. Kézirat, University of California, Berkeley.
- FEDERAL COMMUNICATIONS COMMISSION [1996]: Economic Considerations for Alternative Digital Television Standards. Heritage Reporting Corporation, Washington, DC.
- FIGINI, P.–CASTELLANI, M.–VICI, L. [2007]: Estimating Tourist Externalities on Residents: A Choice Modeling Approach to the Case of Rimini. Fondazione Eni Enrico Mattei, Working Paper No. 76.2007.
- FISHMAN, A.–GANDAL, N. [1994]: Experimentation and Learning with Network Effects. *Economics Letters*, Elsevier, Vol. 44. No. 1–2. 103–108. o.
- GABEL, D.–ROSENBAUM, D. I. [1995]: Prices, Costs, Externalities and Entrepreneurial Capital: Lessons from Wisconsin. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 40. No. 3. 581–608. o.
- GALLINI, N.–KARP, L. [1989]: Sales and Consumer Lock-in. *Economica*, 56. 279–294. o.
- GANDAL, N. [1995a]: Hedonic Price Indexes for Spreadsheets and an Empirical Test of the Network Externalities Hypothesis. *EconPapers*, <http://econpapers.repec.org/paper/wpawuwpio/9309002.htm>.
- GANDAL, N. [1995b]: Competing Compatibility Standards and Network Externalities in the PC Software Market. *The Review of Economics and Statistics*, 77. 599–608. o.
- GANDAL, N. [1995c]: A Selective Survey of the Literature on Indirect Network Externalities. *Research in Law and Economics*, 17. 23–31. o.
- GANDAL, N.–KENDE, M.–ROB, R. [2000]: The Dynamics of Technological Adoption in Hardware/Software Systems: The Case of Compact Disc Players. *RAND Journal of Economics*, 31. 43–61. o.
- GILBERT, R. J. [1992]: Symposium on Compatibility: Incentives and Market Structure. *Journal of Industrial Economics*, 40. 1–8. o.
- GOOLSBEE, A.–KLENOW, P. J. [2000]: Evidence on Learning and Network Externalities in the Diffusion of Home Computers. NBER Working Paper No. W7329.
- GRIFFIN, J. M. [1982]: The Welfare Implications of Externalities and Price Elasticities for Telecommunications Pricing. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 64, No. 1. 59–66. o.
- GROSSMAN, G. M.–HELPMAN, E. [1995a]: The Politics of Free-Trade Agreements. *American Economic Review*, 85. 667–690. o.
- GROSSMAN, G. M.–HELPMAN, E. [1995b]: Trade Wars and Trade Talks. *Journal of Political Economy*, 103. 675–708. o.
- HARTMAN, R. S.–TEECE, D. J. [1988]: Product Emulation Strategies in the Presence of Reputation Effects and Network Externalities: Some Evidence from the Minicomputer Industry. *Economics of Innovation and New Technology*, 1. 157–182. o.
- HAYASHI, K. [1992]: From Network Externalities to Interconnection. Megjelent: *Antonelli, C.* (szerk.): *The Economics of Information Networks*. North Holland, Amsterdam.
- JONARD, N.–SCHENCK, E. [1998]: Open Standard Compatibility: Network Externalities versus Product Differentiation. Kézirat.
- JULLIEN, B. [2001]: Competing with Network Externalities and Price Discrimination. CEPR Discussion Paper No. 2883.
- KAHAN, M.–KLAUSNER, M. [1996]: Path Dependence in Corporate Contracting: Increasing Returns, Herd Behavior and Cognitive Biases. *Washington University Law Quarterly*, Vol. 74. No. 2. 347–403. o.

- KATTAN, J. [1993]: Market Power in the Presence of an Installed Base. *Antitrust Law Journal*, 62. 1–21. o.
- KATZ, M. L.–SHAPIRO, C. [1985]: Network Externalities, Competition, and Compatibility. *American Economic Review*, Vol. 75. No. 3. 424–440. o.
- KATZ, M. L.–SHAPIRO, C. [1986a]: Technology Adoption in the Presence of Network Externalities. *Journal of Political Economy*, Vol. 94. No. 4. 822–841. o.
- KATZ, M. L.–SHAPIRO, C. [1986b]: Product Compatibility Choice in a Market with Technological Progress. *Oxford Economic Papers*, Special Issue on the New Industrial Economics, 38. 147–165. o.
- KATZ, M. L.–SHAPIRO, C. [1992]: Product Introduction with Network Externalities. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 40. No. 1. 55–83. o.
- KATZ, M. L.–SHAPIRO, C. [1994]: Systems Competition and Network Effects. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8. No. 2. 93–115. o.
- KAUFFMAN, R. J.–MCANDREWS, J.–WANG, Y. M. [1993]: The Adoption of Interorganizational Systems and Network Externalities: An Analytical and Empirical Study. Kézirat.
- KEILBACH, M.–POSCH, M. [1998]: Network Externalities and the Dynamics of Markets. International Institute for Applied Systems Analysis, Interim Report IR-98-089 (november), Laxenburg, Ausztria. <http://www.iiasa.ac.at/Publications/Documents/IR-98-089.pdf>.
- KENDE, M. [1991]: Strategic Standardization in Trade with Network Externalities. Kézirat.
- KENDE, M. [1992]: Monopoly Incentives to License a Product with Network Externalities. Kézirat.
- KENDE, M. [1995]: Licensing, Software Synergy, and Indirect Network Externalities. Kézirat.
- KLAUSNER, M. [1995]: Corporations, Corporate Law, and Networks of Contracts. *Virginia Law Review*, 81. 757–852. o.
- KLEMPERER, P. [1989]: Price Wars Caused by Switching Costs. *Review of Economic Studies*, 65. 405–420. o.
- KLIMENKO, M.–KAMAL S. [2007]: Technical Compatibility and the Mode of Foreign Entry Under Network Externalities. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 40. No. 1. 176–206. o. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=618461.
- KRISTIANSEN, E. G. [1996]: R&D in Markets with Network Externalities. *International Journal of Industrial Organization*, 14. 769–784. o.
- LANGLOIS, R. N. [1992]: External Economies and Economic Progress: The Case of the Microcomputer Industry. *Business History Review*, 66. 1–50. o.
- LEIBENSTEIN, H. [1950]: Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 64. No. 2. 183–207. o.
- LESHCHINSKII, D. [2001]: Venture Capitalists as Benevolent Vultures: The Role of Network Externalities in Financing Choice. *Proceedings of EFA 2001 Barcelona Meetings*.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [1990]: The Fable of the Keys. *Journal of Law and Economics*, Vol. 33. No. 1. 1–26. o.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [1994]: Network externality: An Uncommon Tragedy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8. No. 2. 133–150. o.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [1995a]: Path Dependence, Lock-In, and History. *Journal of Law, Economics and Organization*, 11. 205–226. o.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [1995b]: Are Network Externalities a New Source of Market Failure? *Research in Law and Economics*, 17. 1–22. o.

- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [1998a]: Network Externalities (Effects). Entry in *The New Palgrave's Dictionary of Economics and the Law*. MacMillan, New York.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [1998b]: Path Dependence. Entry in *The New Palgrave's Dictionary of Economics and the Law*. MacMillan, New York.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [2001]: *Winners, Losers and Microsoft: Competition and Antitrust in High Technology*. The Independent Institute, Oakland.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [2002a]: Network Effects. Megjelent: *Majumdar, S.–Vogelsang, I.* (szerk.): *Handbook of Telecommunications Economics*. Elsevier, Amsterdam.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [2002b]: *The Economics of QWERTY. History Theory and Policy*. Szerk. *Lewin, P.*, New York University Press, New York–Palgrave Publishing, London.
- LONG, N. V.–VOUSDEN, N. [1991]: Protectionist Responses and Declining Industries. *Journal of International Economics*, February, 30. 87–103. o.
- LOPATKA, J.–PAGE, W. H. [1995]: Microsoft, Monopolization, and Network Externalities: Some Uses and Abuses of Economic Theory in Antitrust Decision Making. *Antitrust Bulletin*, 40. 317–370. o.
- MACKIE–MASON, J. K.–VARIAN, H. R. [1994a]: The Economic FAQs About the Internet. *Journal of Economic Perspectives*, 8. 75–96. o.
- MACKIE–MASON, J. K.–VARIAN, H. R. [1994b]: *Pricing Congestible Network Resources*. Kézirat, Department of Economics, Syracuse University.
- MASON, R. [1998]: Network Externalities and the Coase Conjecture. Kézirat.
- MATUTES, C.–REGIBEAU, P. [1988]: Mix and Match: Product Compatibility without Network Externalities. *Rand Journal of Economics*, 19. 221–34. o.
- MATUTES, C.–REGIBEAU, P. [1989]: Standardization Across Markets and Entry. *Journal of Industrial Economics*, 37. 359–371. o.
- MATUTES, C.–REGIBEAU, P. [1992]: Compatibility and Bundling of Complementary Goods in a Duopoly. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 40. No. 1. 37–54. o.
- MAYER, C. J.–SINAI, T. M. [2002]: Network Effects, Congestion Externalities, and Air Traffic Delays: Or Why All Delays Are Not Evil. NBER Working Paper No. W8701.
- MUN, S.–B.–NADIRI, M. I. [2002]: Information Technology Externalities: Empirical Evidence from 42 US Industries. Economic Research Report RR-2002-03, C.V. Starr Center for Applied Economics, New York University, <http://www.econ.nyu.edu/cvstarr/working/2002/RR02-03.PDF>.
- NAIR, H.–CHINTAGUNTA, P.–DUBÉ, J. [2004]: Empirical Analysis of Indirect Network Effects in the Market for Personal Digital Assistants. *Quantitative Marketing and Economics*, 2. 23–58. o.
- OHASHI, H. [2003]: The Role of Network Effects in the US VCR Market. *Journal of Economics & Management Strategy*, Vol. 12. No. 4. 447–494. o.
- ORDOVER, J. A.–WILLIG, R. D. [1981]: An Economic Definition of Predation: Pricing and Product Innovation. *Yale Law Journal*, 91. 8–53. o.
- OREN, S. S.–SMITH, S. A. [1981]: Critical Mass and Tariff Structure in Electronic Communications Markets. *Bell Journal of Economics*, 12. 467–487. o.
- PAGE, W. H.–LOPATKA, J. E. [1999]: Network Externalities. Megjelent: *Bouckaert, B.–De Geest, G.* (szerk.): *Encyclopedia of Law and Economics*. 952–80. <http://encyclo.findlaw.com/0760book.pdf>.

- PARK, S. [2003]: Quantitative Analysis of Network Externalities in Competing Technologies: The VCR Case. *The Review of Economics and Statistics*, 86. 937–945. o.
- PIERSON, P. [2000]: Path Dependence, Increasing Returns, and the Study of Politics. *American Political Science Review*, Vol. 94. No. 2. 251–267. o.
- PIERSON, P. [2004]: *Politics in Time: History, Institutions, and Social Analysis*. Princeton University Press, Princeton.
- PUFFERT, D. [2008]: Path Dependence. *EH.net Encyclopedia* (szerk. *Robert Whaples*), február 10. <http://eh.net/encyclopedia/article/puffert.path.dependence>.
- REDMOND, W. H. [1991]: When Technologies Compete: The Role of Externalities in Nonlinear Market Response. *Journal of Product Innovation Management*, 8. 170–183. o.
- REGIBEAU, P. [1995]: Defending the Concept of Network Externalities. *Research in Law and Economics*, 17. 33–39. o.
- RIBSTEIN, L. E.–KOBAYASHI, B. H. [2001]: Choice of Form and Network Externalities. *William & Mary Law Review*, 43. 79–140. o.
- ROHLFS, J. [1974]: A Theory of Interdependent Demand for a Communications Service. *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 5. No. 1. 16–37. o.
- ROSON, R. [1996]: Network Markets and Network Evolution. Working Paper No. 96.13. Department of Economics, Ca' Foscari University, Venice.
- ROSON, R.–VAN DEN BERGH, J. [1995]: Network Markets for Composite Goods and Services: Structure and Efficiency. Working Paper No. 95.16. Department of Economics, Ca' Foscari University, Venice.
- RYSMAN, M. [2004]: Competition Between Networks: A Study of the Market for Yellow Pages. *Review of Economic Studies*, 71. 483–512. o.
- SARKAR, S. [2004a]: On Vertical Product Differentiation, Network Externalities and Compatibility Decisions: Existence of Incompatible Networks. Working Paper, Indian Institute of Management Kozhikode.
- SARKAR, S. [2004b]: R&D Expenditure and Entry Deterrence in Presence of Network Externality. Indian Institute of Management Kozhikode.
- SEGAL, I. [1999]: Contracting with Externalities. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114. No. 2. 337–388. o.
- SHY, O. [1996]: Technology Revolutions in the Presence of Network Externalities. *International Journal of Industrial Organization*, 14. 785–800. o.
- SHY, O. [2001]: *The Economics of Network Industries*. Cambridge University Press, Cambridge, Egyesült Királyság.
- SCHMALENSEE, R. [1995]: Testimony on Antitrust Issues Related to Networks before the Federal Trade Commission. December 1. Federal Trade Commission, <http://www.ftc.gov/opp/global/schmalen.shtm>.
- SHAPIRO, C.–VARIAN, H. R. [1999]: *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*. Harvard Business School Press.
- SHURMER, M. [1993]: An Examination into Sources of Network Externalities in the Packaged PC Spreadsheet Market. *Information Economics and Policy*, Vol. 5. No. 3. 231–251. o.
- SIRBU, M.–XIE, J. [2008]: Price Competition and Compatibility in the Presence of Positive Demand Externalities. *Management Science*, Vol. 41. No. 5. 909–926. o. DOI: 10.1287/mnsc.41.5.909.

- TAKEYAMA, L. N. [1994]: The Welfare Implications of Unauthorized Reproduction of Intellectual Property in the Presence of Network Externalities. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 42. 155–165. o.
- THUM, M. [1994a]: Network Externalities, Technological Progress, and the Competition Market Contract. *International Journal of Industrial Organization*, 12. 269–289. o.
- THUM, M. [1994b]: Network Externalities and Efficient Capacity Commitment. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Vol. 215. 274–86. o.
- VEBLEN, T. B. [1915]: *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. Kitchener, Ontario, Canada. <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/veblen/ImperialGermany.pdf>.
- WALDMAN, M. [1993]: A New Perspective on Planned Obsolescence. *Quarterly Journal of Economics*, February, 108. 273–283. o.
- XIE, J.–SIRBU, M. [1995]: Price Competition and Compatibility in the presence of Positive Network Externalities. *Management Science*, Vol. 41. No. 2. 909–926. o.
- YANAGAWA, N. [1991]: *Network Externalities and Trade Policies*. Kézirat.
- YANG, Y. N. [1996]: Network Effects, Pricing Strategies, and Optimal Upgrade Time in Software Provision. *Industrial Organization 9602001, EconWPA*. <http://ideas.repec.org/s/wpa/wuwpio.html>.
- YANG, Y. N. [1997]: *An Introduction to Network Externalities*. Utah State University Economics Research Institute Study Paper. <http://yaya.it.cycu.edu.tw/online/ch1.htm>.
- YANG, Y. N.–BARRETT, C. C. [1997]: *Nonconcave, Nonmonotonic Network Externalities*. ERI Paper 4864. Department of Economics, Utah State University.

• Kovács András György •

AZ ÜZLETI TITOK VÉDELMEHEZ VALÓ JOG GAZDASÁGI ELEMZÉSE

A tanulmány alapállítása, hogy a szabályozó hatóságok által felügyelt piacokon a szabályozó által hozott döntések hatékony és érdemi bírói felülvizsgálatának legfőbb akadálya az, hogy a döntések alapjául szolgáló tények jellemzően üzleti titoknak minősülnek. Ezért az üzleti titok védelméhez való jog és a szabályozói beavatkozás lehetőségei között alapvetően új viszonyrendszert kell kialakítani az üzleti titok védelméhez való jog jelentős korlátozásával. A tanulmány a jog gazdasági elemzésének kialakult eszközrendszerével megvizsgálja az üzleti titok védelméhez való jog céljainak elfogadhatóságát. Arra keresi a választ, hogy jogintézményként az üzleti titok védelme mely esetekben járul hozzá az erőforrások hatékony elosztásához, és mikor nem. Az írás különös vizsgálat alá veti a jövőbeli magatartásra vonatkozó, üzleti titkot alkotó információk gazdasági hatékonyságra gyakorolt hatását. A tanulmány következtetése, hogy a jogalkotónak meg kell fontolnia a szabályozói eljárásokban felhasznált üzleti titkok egészben vagy részben történő nyilvánossá tételét.

BEVEZETÉS

Az üzleti titok jogintézménye szerves része a piacgazdaságnak. Természetesnek vesszük, hogy az alkotmányban – a vállalkozás jogával és a gazdasági verseny szabadságával együtt – a magántitok titokvédelme a vállalkozásokra is vonatkozik, és ebből levezethetőnek véljük a vállalkozások magántitkainak védelméhez való alkotmányos alapjogot. Ekként az üzleti titok – ha nem is formálisan, de tartalmilag – alkotmányos alapjog.¹ Pedig egyáltalán nem magától értetődő, hogy az alkotmány 59. paragrafus 1. bekezdésében megfogalmazott jó hírnévhez, magánlakás sérthetlenségéhez, valamint a magántitok és a személyes adatok védelméhez való jogot összekössük jogi személyekkel, gazdasági társaságokkal. E jogosultságok eredete az állam–állampolgár viszonyában, a polgári társadalomban elkülönült magánszféra biztosításában gyökerezik, és kiterjesztése csak a modern piacgazdaság szervezetek

¹ Az Alkotmánybíróság gyakorlata főként a speciális titokfajták alkotmányossági kérdéseire koncentrált, de több határozatából egyértelműnek látszik ez a megállapítás [lásd az Alkotmánybíróság 24/1998. (VI. 9.) és 61/B/2005. határozatait].

(vállalkozások és főként jogi személyek) által meghatározott világában tekinthető szükségszerűnek. Globális jelenségről van szó, és a „globális jogot” érhetjük tetten a magyar alkotmányértelmezésben is.² Például az emberi jogok európai egyezményének³ a magán- és családi élet tiszteletben tartásáról szóló 8. cikke az Emberi Jogok Európai Bírósága szerint kiterjed a vállalkozásokra is, így a vállalkozások magán- és családi életét is védelemre érdemesnek minősíti demokratikus piacgazdaságon alapuló jogállamokban.⁴

Ennek a kiterjesztő értelmezésnek azonban ára van. Egyrészt a vállalkozásoknak a gazdálkodásukkal összefüggő adatokat meglehetősen részletességgel kell rögzíteniük (számviteli szabályok), és azokat részben nyilvánossá is kell tenniük (cégnyilvántartás, mérleg). Ennek oka, hogy a gazdálkodással összefüggő adatokat az államnak ismernie kell (elsősorban az adóztatás szempontjából), másrészt egyes mérleg- vagy beszámolóadatokkal a versenytársaknak vagy más piaci szereplőknek (például a hitelezőknek) is tisztában kell lenniük üzleti kapcsolataik és forgalmuk biztonsága érdekében.

Vannak olyan üzleti kapcsolatok (például a bank és ügyfele között), amelyek szükségszerűvé teszik a magán- és üzleti titkok megismerését. Az állam adatigénye és az ilyen speciális üzleti kapcsolatok következményeként az üzleti titok jogintézményétől elkülönülnek az ágazati titokfajták (adótitok, bank-, biztosítási titok stb.).

Az állam információigényén túlmenően az üzleti titok védelméhez fűződő jogokat az állami működés átláthatóságához kapcsolódó indokok is korlátozzák. A modern piacgazdaságokban, ahol az állam a legnagyobb megrendelő, az állami működés átláthatósága nemcsak demokrácia (és a demokratikus alapelvek sérülésének) kérdése, hanem elsőrendű versenypolitikai kérdés is.⁵ A vállalkozások állammal fennálló gazdasági kapcsolatait a vállalkozások oldaláról nézve alapesetben üzleti

.....
² Az üzleti titok a polgári törvénykönyvben (1959. évi IV. törvény) is kodifikált fogalma egy nemzetközi érvényű vezérnormán, a szellemi tulajdonnal kapcsolatos jogok kereskedelméről szóló megállapodás (*TRIPS, Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*) 39. cikkén (1. és 2. pont) alapul (1998. évi IX. törvény 1. C melléklete). (Lásd *Bobrovsky* [2006] 1385. o., amely az iparjogvédelem alapvető nemzetközi egyezménye, az 1883. évi Párizsi Unió Egyezményre utal vissza; *Nagy* [2008] 555. o.) A TRIPS a Marakeshben létrehozott világkereskedelmi rendszer egyik alappillére (a GATT és GATS mellett), amelyet Magyarországon az 1998. évi IX. törvényben hirdettek ki. Az egyezmény 39. cikkének 2. pontja határozza meg az üzleti titok fogalmát, a Párizsi Unió Egyezmény (PUE)10bis cikkére utalással, amely utóbbi egyezményt Magyarországon az 1970. évi 18. törvényerejű rendelet hirdetett ki.

³ Az emberi jogok és az alapvető szabadságok védelméről szóló, 1950. november 4-i római egyezmény és az ahhoz tartozó nyolc kiegészítő jegyzőkönyv kihirdetéséről szóló 1993. évi XXXI. törvény.

⁴ *Case of Société Colas Est and others versus France* (Application no. 37971/97). Strasbourgi Emberi Jogok Európai Bírósága, 2002. április 16.

⁵ A közbeszerzési szabályozás – a közösségi versenypolitika részeként kibocsátott – közösségi irányelveken alapul. (Lásd: A közbeszerzésekről szóló 2003. évi CXXIX törvény 407. paragrafus, illetve a Európai Tanács 1989. december 21-i 89/665/EGK irányelve preambuluma vagy az Európai Parlament és Tanács 2004. március 31-i 2004/18/EK irányelve preambulumának 4. bekezdése stb.)

titoknak, az állam oldaláról nézve viszont közérdekű adatnak tekinthetők. Az üzleti titok lehetővé teszi a nem piaci alapú irracionális állami döntéseket – elsősorban a korrupció veszélyén keresztül –, ez pedig a piacgazdaság működésének hatékonyságát is ronthatja, a versenyt torzíthatja.

Ennek felismerése történt meg a magyar polgári törvénykönyvben (Ptk.), amikor a nemzetközi vezérnorma, a szellemi tulajdonnal kapcsolatos jogok kereskedelméről szóló megállapodás (*TRIPS, Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*) által szabott üzleti titok fogalma kiegészült további bekezdésekkel.⁶ Ezek egyértelművé tették, hogy az állam és vállalkozás üzleti kapcsolata, a közbeszerzések, az állami (uniós) támogatások vagy más, az államháztartással összefüggő egyes pénzügyi kapcsolatok közérdekből nyilvános adatok, és nem minősíthetők üzleti titokká. Ennek a folyamatnak legújabb fejleményeként pedig 2009. május 22-étől a magyar államnak nem lehetnek üzleti titkai (2009. évi XXXI. törvény 1. paragrafus).

Az üzleti titok tehát egyre alárendeltebb szerepet kénytelen játszani a közérdek, az állam–vállalkozás közti gazdasági kapcsolatok viszonyrendszerében. Ugyanez tapasztalható akkor, ha más alkotmányos alapjoggal ütközik az üzleti titok védelméhez való jog. Az a tény, hogy az üzleti titok védelmét csak kiterjesztő értelmezéssel tudjuk alkotmányos követelményként igazolni, ahhoz vezet, hogy az alkotmányban nevesített más jogokkal – és különösen a társadalmi-gazdasági berendezkedésünket meghatározó alapvető normákkal – való ütközéskor rendszerint gyengébbnek és így korlátozhatónak minősül. Ez is a kiterjesztő értelmezés ára. Például az alaptörvény 57. paragrafusában közvetlenül nevesített jogorvoslathoz való jognak elvileg az üzleti titok védelméhez való jognál erősebbnek kell lennie, és a bíróságoknak a szükségesség és arányosság tesztje alapján betekintést kell engedniük az üzleti titoknak minősülő adatokba/információkba/dokumentumokba. Ez általában a hatósági eljárásokra is igaz.⁷

Ezek az ütközések azonban számos gyakorlati problémához vezetnek. Egyrészt a vállalkozások hatósági és bírósági eljárásokban gyakran minősítik beadványaikat üzleti titoknak, azonban amikor arra kerül a sor, hogy konkrétan nyilatkozniuk kell, mely adatokra is gondolnak, akkor már erős a bizonytalanság. Jogszabályok által nem részletezett körülményes szabályozás vonatkozik az üzleti titokba történő betekintés módjára, amely az egyik legtöbb ügyintézészt igénylő feladat a bírósági eljárásokban. Különösen így van ez a szabályozó hatóságok által hozott határozatok bírósági felülvizsgálata során. Ennek jó példája a jelentős piaci erejű szolgáltatók árszabályozásával összefüggő határozatok törvényességi felülvizsgálata az elektro-

⁶ 1959. évi IV. törvény (Ptk. 81. paragrafus 2. bekezdés). 2003. VI. 9. napjától hatályos 2003. évi XXIV. törvény 16. paragrafus egészítette ki korlátozó rendelkezésekkel az üzleti titok fogalmát (Ptk. 81. paragrafus 3–4. bekezdés).

⁷ Ez a polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény (Pp.) 2009. január 1-jén hatályba lépett módosításig volt feltétlenül igaz. Az új módosítások következményeiről a tanulmány végén ejtünk szót.

nikus hírközlés területén, amelynek során a költségalapú ár meghatározása alapvető fontosságú üzleti titok felhasználásán alapul.

Az ezzel kapcsolatos ellenállást jól mutatja, hogy az elektronikus hírközlés területén maga a szabályozó – jogszabályi előírások ellenére – sem hajlandó a piacsabályozói döntéseinek határozattervezetén túlmenően a határozattervezet alapjául szolgáló előkészítő anyagokat közzétenni. Ez a bírói felülvizsgálat során azért nem okozott eddig különösebb problémát, mert a hatóság amúgy sem hozhatja nyilvánosságra az érdekeltek által üzleti titoknak minősített adatokat.⁸ Ugyanígy kétséges, hogy a hatóság által a hatékony szolgáltatás ellenőrzésére alkalmazott [alulról építkező, hosszú távú, előremutató, különbözeti költségen alapuló (BU-LRIC)] költségszámítási módszert olyan részletességben hozza-e nyilvánosságra, ahogy azt a törvény megköveteli.⁹

*Hatékony és érdemi felülvizsgálat ugyanakkor nem lehetséges alapvető fontosságú üzleti titkok feltárása nélkül.*¹⁰ Ha például egy bírósági per tárgya az, hogy a költségalapú ár kialakításához használt költségmodell megfelelő-e, akkor az árszabályozással érintett vállalkozás a per felpereseként megismerheti más szolgáltatók alapvető fontosságú üzleti titkait, mert e nélkül nem ellenőrizhető az, hogy megfelelő-e a költségmodell. Ez pedig önmagában – a per kimenetelétől függetlenül – versenyelőnyt jelenthet a felperesi vállalkozás számára, amely a versenyt – a szabályozással elérni kívánt céllal ellentétesen – „tisztegtelenül” befolyásolhatja.¹¹

Ez a tanulmány az üzleti titok jogintézményének általános elemzésén keresztül azt próbálja bemutatni, hogy az elvi lehetősége fennáll az akár alapvető fontosságú üzleti titkok szabályozói érdek miatti nyilvánosságra hozatalának. Ezt a kérdést

⁸ Az elektronikus hírközlésről szóló 2003. évi C) törvény (Eht.) 36. paragrafus 1. bekezdés b) pontja. Az érdekeltek szinte minden létező adatot üzleti titoknak nyilvánítanak.

⁹ Lásd: Eht. 108. paragrafus 4. bekezdés. A megállapítás az egykori 16. számú piac (beszédcélú hívásvégzódtetés egyedi mobil rádiótelefon-hálózatban nagykereskedelmi piac) bírósági felülvizsgálatával kapcsolatos perek tapasztalatain alapul.

¹⁰ Az elektronikus hírközlés szabályozása közösségi irányelvi szabályozáson alapul, és a közösségi jog megköveteli a nemzeti bíróságok előtti perekben a közösségi jog hatékony érvényesítését. Ez az ún. „*the principle of effectiveness*” követelmény (Steiner–Woods [2000] 441–443. o.). A lisszaboni szerződés 2009. december 1-jei hatálybalépése előtt ez a követelmény az Európai Közösségről szóló szerződés (EKSz.) 10. cikkéből (régén 5. cikk) volt levezethető, a lisszaboni szerződés hatálybalépésével pedig az Európai Uniót létrehozó szerződés 19. cikk 2. bekezdés második mondata az irányadó. Az elektronikus hírközlés területén az Európai Parlament és Tanács 2002. március 7-i 2002/21/EK irányelve (keretirányelv) 4. cikk 1. bekezdése kifejezett tagállami kötelezettségként írja elő a nemzeti szabályozó hatóság döntésével szembeni hatékony jogorvoslat biztosítását.

¹¹ Ebben a tanulmányban alaptétel, hogy a bírói érdemi jogorvoslat léte jogi és közgazdasági-hatékony-sági szempontból is nélkülözhetetlen eleme a hatékony szabályozásnak. Ez ugyanakkor egyáltalán nem magától értetődő, és érdemes lenne elemezni. Ugyanígy a tanulmány alapállása: az érdemi felülvizsgálat magában foglalja a hatóság közgazdasági megfontolásokon alapuló mérlegelési jogkörenek közgazdasági szempontú felülvizsgálatát, ez szintén vita tárgya lehet. Lásd erről: Tóth [2006], Kovács [2006], Koppányi [2006–2007]. A közösségi jog mindenestre megköveteli a hatékony bírói jogérvényesítést (lásd az előző lábjegyzetet).

gyakorlati szempontból is érdemes megvizsgálni, azonban a szerző – lévén nem közgazdász – erre nem vállalkozhatott.

Az üzleti titok védelméhez való jog általános gazdasági elemzése során mellőzzük olyan kérdések részletes kifejtését, amelyek közvetlenül nem kapcsolhatók a felvetett problémához, noha az üzleti titok védelméhez való jog gazdasági elemzésének elmaradhatatlan és fontos elemeiről van szó. Az üzleti titok védelmének igen fontos szerepe van a vertikális kapcsolatokban, például munkáltató–munkavállaló viszonyban, amelynek részletes elemzése nélkül az üzleti titok intézményének igazolhatósága nehezen érthető meg. E körben azonban a terjedelmi korlátokra figyelemmel csak néhány megállapítást teszünk.

Végül fontos megemlíteni, hogy az elemzés a magyar jog tételes jogát tekinti elsődleges elemzési szempontnak, tehát az elvi megállapítások a magyar helyzetre adaptáltak, ezért az üzleti titok védelméhez való jog gazdasági elemzésének egy speciális esetéről van szó, amelynek általánosítása némi „korrekciót” igényelhet.

AZ ÜZLETI TITOK JOGI ÉS KÖZGAZDASÁGI ÉRTELMEZÉSE

Az üzleti titok jogi fogalma

„Üzleti titok a gazdasági tevékenységhez kapcsolódó minden olyan tény, információ, megoldás vagy adat, amelynek nyilvánosságra hozatala, illetéktelenek által történő megszerzése vagy felhasználása a jogosult – ide nem értve a magyar államot – jogszerű pénzügyi, gazdasági vagy piaci érdekeit sértené vagy veszélyeztetné, és amelynek titokban tartása érdekében a jogosult a szükséges intézkedéseket megtette.” (Ptk. 81. paragrafus 2. bekezdés.)¹² Így adja meg a magyar jogban a Ptk. az üzleti titok általános, más jogágakra is érvényes fogalmát.¹³ A fogalomnak három elemzésre érdemes része van. Ezek az üzleti titok tárgya, az erre vonatkozó magatartás, amely érdeksérellemmel jár, és a titokgazdától megkövetelt magatartás (a definíció formális eleme), amely külső jelzés alapján konkrétan is azonosíthatóvá teszi az üzleti titkot.

¹² A 81. paragrafus 3. és 4. bekezdése ezt a már említett kivételi szabályokkal egészíti ki. A versenytörvény (1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról, Tpv.) 4. paragrafus 3. bekezdés *a*) pontja erre a definícióra utal vissza. A Btk. ugyanezen üzleti-titok-fogalmat használja, lásd 2005. évi XCI. törvény 18. paragrafusának indokolása.

¹³ Az elemzés során továbbra is ezt a tételes jogi szabályt használjuk, noha az üzleti titok jogi fogalma jogrendszerenként külön elemezhető. Nagy [2008] (554. o.) például öt nagy elméletet különböztet meg az üzleti titok jogi szabályozásának indokoltsága tekintetében. A magyar dogmatikai megközelítés a személyiségből és annak védelméből indul ki, ahogy azt a bevezető részben már bemutatottuk. Ugyanakkor az elemzés nem nélkülözheti az úgynevezett szerződéses elméletre, a bizalmi (fiduciárius) elméletre (Egyesült Királyság) és a jogellenes/tisztességtelen elsajátítás (*misappropriation*) elméletre (Egyesült Államok) történő utalásokat, mivel az üzleti titok gazdasági elemzésével foglalkozó nemzetközi szakirodalom kérdésfeltevéseit ezek az elméletek jelentősen befolyásolták.

Az üzleti titok tárgya az információ. Az információ fogalma azonban rendkívül tág kategória.

- Egyesek szerint a világ nem is áll másból, mint anyagból, energiából és információból. Mások szerint viszont az csak egy *tény*, hogy B. ügyvédi iroda tagja SZ. L., egy *körülmény* az, hogy a szobájának bal sarkában van egy karfás szék, és egyfajta *megoldás* az SZ. L.-re jellemző ülési mód ezen a széken, ahogy a csak rá jellemző testtartást felveszi. Az pedig csak egy *adat*, hogy SZ. L. éppen 15 oldallal hosszabb keresetlevelet ír, mint mások keresetlevelei oldalszámának átlaga. Ha a fenti tények, körülmények, megoldások és adatok között felismerjük az összefüggést (akár van, akár nincs), az már információ. Történetesen, ha SZ. L. gép előtti ülési technikájának köszönheti, hogy 20 százalékkal tovább képes nap mint nap a monitorra bámulni, mint mások (amit a többi ügyvéd gép előtt töltött idejének átlagából ellenőrizni is lehet), és ennek köszönhetően 15 oldallal hosszabb beadványokat ír, akkor SZ. L. kétségtelenül versenyelőnyt képes nyújtani munkáltatójának. Ez fontos üzleti titok, hisz ha kitudódna ez az információ, vagy leutánoznák ezt az ülési technikát mások is, akkor elveszne a versenyelőny, vagy SZ. L.-nek kéne sokkal többet fizetni, hogy a hozzá nap mint nap érkező különböző állásajánlatokat módjában álljon elutasítani.

A *tény*, *megoldás*, *adat*, *körülmény* tehát olyan fogalmak, amelyek az információ alkotórészeinek tekinthetők.¹⁴ A törvényi szöveg az üzleti titok fogalmát az értékes információt még nem tartalmazó „részinformációkra” is kiterjeszti, amelyek önmagukban egyébként nem lehetnének üzleti titok tárgyai, hisz érdeksérelem veszélyét csak maga az információ megszerzése vethet fel. A jog figyelembe veszi a bizonyítási kérdéseket. Két részinformációt jelentő tény között az ok-okozati kapcsolatok felismerését igen nehéz – sokszor lehetetlen – bizonyítani, ezért az önmagában értéktelen részinformációk megszerzése is sértheti az üzleti titkot, amennyiben ezek együtt már legalábbis veszélyeztethetnek pénzügyi, gazdasági, piaci érdeket.

Az információ nyilvánosságra hozatala, illetve illetéktelenek általi felhasználása akkor sértheti egy vállalkozás jogszerű pénzügyi, gazdasági és piaci érdekét, ha az valamely versenyelőnyt biztosít számára, beleértve az erőforrások feletti rendelkezés mértékét.¹⁵ A titokban tartott információ tehát közgazdasági értelemben nem más,

¹⁴ A formális információelmélet eredményeinek felhasználásával jóval egzaktabb kiindulópontot kapnánk az elemzéshez, ekként az eredmények is jobban általánosíthatók lennének. Jelen tanulmány tárgya azonban a magyar jog szerinti üzleti titok fogalmának jogi-közgazdaságtani elemzése. Érdeemes utalni arra is, hogy az adatvédelmi szabályozásban az adat fogalma a tágabb és az információ a szűkebb kategória. Ez a felfogás azonban az adatvédelmi szabályozás speciális szóhasználatából következik, ami eltér az általános jogi szóhasználatától.

¹⁵ A „jogszerű” kitétel külön is elemezhető kérdés. Témánk szempontjából ennek annyiban van csak jelentősége, hogy a „jogszerű” kitétel még inkább erősíti azt a feltevést, hogy nem valamely, a piactudás normál működésén kívüli előnyökről van szó, ekként összefoglalóan csak a gazdálkodás körében

mint versenylőny. Így könnyen megérthető, hogy a Ptk. és Btk. általános normáin túlmenően az ágazati joganyagok közül miért éppen a versenyjog az, amely külön tényállással is védi az üzleti titkot (Tpv. 4. paragrafus).

Az üzleti titok jogosultjának meg kell tennie a szükséges intézkedéseket az információ titokban tartásához. Ennek a fogalmi elemnek a szerepe abban van, hogy az üzleti titok, a jog által védett információ felismerhető legyen a kívülállók, így a jogalkalmazó szervek számára is. Ebből tudható meg, hogy titokban tartott információról van szó, azaz a titokgazda felismerte az információ értékét.

Ez a fogalmi elem a közgazdasági elemzéshez szükséges további tartalmi ismérvet rejt magában, mert világossá teszi, hogy indokolás nélkül maga a titokgazda dönti el egy információról, hogy értékes-e, avagy sem. Az üzleti titoknak ezért nincs normatív tartalma.

- ♦ Mindez nem jelenti azt, hogy valóban üzleti titoknak minősülne az, ha a titokgazda olyan információt nyilvánít üzleti titoknak, amely nem sért vagy veszélyeztet gazdasági vagy piaci érdekeket, avagy eleve nyilvános, netán közérdekű adatnak minősül. Nyilvánvaló, hogy a fogalom ezen elemének is jelentősége van egy gazdasági titok megsértésével kapcsolatos büntetőügyben vagy az üzleti titok megsértése/a közérdekű adat kiadása miatti perben. A Btk. 300. paragrafusa 1. bekezdésének tényállása azonban a többlettényállási elem, a „jogtalan előnyszerzés”, illetve „vagyonihátrány-okozás” feltétele, nem teljesül akkor, ha az üzleti titok ezen definíciós eleme nem áll fenn. Ugyanígy polgári perekben pedig a károkozás hiánya miatt sikertelen az a per, amely olyan „üzleti titok” megsértésén alapul, amely nem sért vagy veszélyeztet pénzügyi, gazdasági vagy piaci érdeket. Elsősorban a közérdekű adat kiadása iránti perek azok, ahol e definíciós elem szerepet kaphat. A tanulmányunk tárgyát jelentő esetekben viszont, amikor a perek és közigazgatási eljárások tárgya nem az üzletititok-jelleg megállapítása, az üzletititok-minősítés körében figyelmen kívül marad ez a definíciós elem, és csak az üzleti titok feltárása körében a szükségesség és arányosság vizsgálata során a feltárás indokoltsága tekintetében kap szerepet. Ez azt jelenti, hogy amíg egy üzletititok-minősítéssel kapcsolatos per meg nem állapítja az adott információ jellegét, a jog úgy befolyásolja a jogalanyok magatartását, mintha bármely információ, amelyet a titokgazda üzleti titoknak minősít, valóban üzleti titok lenne. Ehhez a helyzethez igazodik mind a szabályozó, mind a szabályozó döntését felülvizsgáló bíróság eljárása.

Anélkül, hogy megelőlegeznénk az információs társadalom modern piacgazdaságra gyakorolt hatásainak közgazdasági elméleteket érintő egyes következményeit, meg kell jegyeznünk, hogy a modern piacgazdaságban éppen az információkból eredő

.....
kifejthető előnyökről, azaz csak jogszerű versenylőnyökről lehet szó. Például a fogyasztói döntéseket tisztességtelenül befolyásoló, valótlán tartalmat állító reklám mögött lévő valós információ nem lehet üzleti titok tárgya. A valós tartalmú reklám mögött, az azt alátámasztó valós információk azonban igen, ezért gyakran csak egy hatóság képes az ilyen reklámállítások ellenőrzésére, a fogyasztó nem.

versenyelőnyök a legnagyobbak, mivel a mások által nehezen másolható alapvető képességek (*core competence*) azok, amelyek tartósan képesek versenyelőnyt biztosítani. Ilyen alapvető képességek pedig olyan szervezeti kultúrából, a szervezeti tudásból eredeztethető sajátosságok, amelyek az adott szervezeti struktúrát egyedileg jellemzik, és olyan szervezeti rutinok és tudások (információk) összessége, amelyek gyakran a vállalatvezetés előtt is csak részlegesen ismertek, vagy jelentős részben rejtve maradnak, mivel hatalmas információmennyiség feldolgozását és értékelését igénylik. Ez utóbbi tényből következik, hogy a vállalkozások minden gazdálkodásukkal kapcsolatos információt igyekeznek üzleti titoknak nyilvánítani, és ezért van az, hogy nehézséget okoz számukra, ha egy hivatalos – hatósági – eljárásban az üzleti titokká minősítést indokolniuk kell. Mindenesetre egy közgazdász számára világos, hogy a racionális üzleti vállalkozás az egyedüli autentikus döntéshozó abban a kérdésben, hogy mi az az információ, amely versenyelőnyt biztosít számára, ekként mely információ esetében éri meg a titokban tartás költsége az információ üzleti titokká minősítését.

Összefoglalva: *közgazdaságtani megközelítésben üzleti titok a vállalkozások mindazon titokban tartott információja, amely versenyelőnyt biztosít a versenytársakkal szemben.* Éppen így hangzik az üzleti titok – TRIPS egyezményt nagyban befolyásoló – angolszász fogalma. A magánjogi jogsértések jogszabály-összefoglalója, a *Restatement of Torts* (1939) például úgy fogalmaz, hogy az üzleti titok olyan üzleti célból használt információ, amellyel tulajdonosa versenyelőnyt szerezhet azokkal szemben, akik azt nem ismerik vagy nem hasznosítják.¹⁶ Az amerikai jog következőképpen definiálta ezt a fogalmat: üzleti titok az az információ, amely az üzleti működés vagy más vállalkozási tevékenység során felhasználható, és eléggé értékes és titkos ahhoz, hogy tényleges vagy potenciális gazdasági előnyt biztosítson másokkal szemben.¹⁷

Információ a mikroökonómiai modellekben

Kiindulásul idézzük fel, hogy milyen feltételezésekkel él a klasszikus – statikus – versenyzői modell: nagyszámú kisebb eladó és vevő van, homogén áruk versenyeznek egymással, a tőkejavak egységei homogének, az ár nagyságán egyetlen piaci szereplő sem képes önmagában változtatni (mindenki árelfogadó), szabad belépés van

¹⁶ „A trade secret is any information which is used in one's business, and which gives him an opportunity to obtain an advantage over competitors who do not know or use it.” Restatement (First) of Torts Sec 757, Comment b (1939), http://www.osha.gov/pls/oshaweb/owadisp.show_document?p_table=standards&p_id=10103 (2010. február 25.).

¹⁷ „A trade secret is any information that can be used in the operation of a business or other enterprise and that is sufficiently valuable and secret to afford an actual or potential economic advantage over others.” Section 39 of the Restatement (Third) of Unfair Competition (Business Torts... [1996] 168. o.

a piacra, az árak és javak minden korlátozás nélkül mozoghatnak, a piaci szereplők tökéletes ismerettel rendelkeznek a döntéshez szükséges minden tényezőt illetően (a fogyasztó is már eleve rendelkezik az alternatívák ismeretével). Hiányzik továbbá a vevők megnyerése az árak csökkentésén, a javak minőségének javításán keresztül, nincs reklám, hiányzik a vevő–eladó közötti személyes kapcsolat. Az ilyen piacon a hosszú távú profit nulla, továbbá a vásárlók és az eladók is *homo oeconomicusok* (akik képesek optimális döntésre), valamint nincsenek tranzakciós költségek.

Tehát a hagyományos elemzések során az információ megléte több ponton is kiinduló feltétel (reklám, vevő megnyerése, személyes kapcsolat, sőt közvetetten a *homo oeconomicus* optimális döntései is ezt feltételezik). Ha a tökéletes informátság ilyen fontos kiinduló feltétel, akkor joggal gondolhatjuk azt, hogy az üzleti titok jogintézménye versenyellenes intézmény, amelyet a versenyjognak *per se* tiltania kell. Ezzel szemben a helyzet az, hogy az üzleti titkot a versenyjog nemhogy tiltja, hanem védi.

A versenyzői piac kiinduló feltételeinek nyilvánvaló modellszerűsége és a való világbeli hiánya a klasszikus mikroökonómiai elemzésekben is – a közvélekedéssel ellentétben – egyértelmű. A közgazdaságtan az aszimmetrikus információt a piaci kudarc egyik fontos okaként említi. Ha az aszimmetrikus információ a piaczgazdaság működésében sokszor okoz piaci kudarcot, akkor az üzleti titok jogintézménye, amely a titkos információt védi, még mindig igazolhatatlan jogintézménynek tűnik, és ezért az aszimmetrikus információt lehetőleg jogi eszközökkel fel kell számolni.

E nézetrendszerrel szemben vagy mellett azonban más, a versenyzői piacot leíró közgazdasági modellek is léteznek. Például az új osztrák iskola paradigmája¹⁸ már a korlátozott racionalitás realisabb feltételezése (*Simon* [1982]) alapján az emberi tudás elkerülhetetlen tökéletlenségéből indul ki, és középpontjában nem az egyensúlyi ár meghatározása és elmélete, hanem a piac mint ismeretek terjedésének mechanizmusa áll. Megközelítése alapvetően különbözik a klasszikus felfogástól, mert a termék differenciálást a versenyfolyamat immanens részének tekinti. A piacot nem a vevő és az eladó (termelő), hanem kizárólag a közvetítő kereskedő, a profitra törő vállalkozó tartja mozgásban. Míg a vevő és eladó egyszerű árelfogadók, a vállalkozók versenye eltünteti a profitot, mert a termelési költség és eladási ár közti különbséget folyamatosan kiegyenlítik.

Fel kell hívni arra is a figyelmet, hogy ebben az elméletben az információ egészen más szerepet tölt be, mint a klasszikus versenyzői piac modelljében. Itt *kizárólag az információ a verseny motorja*, és ennyiben ez az elmélet egészen más alapokon áll, mint a klasszikus versenyzői modell. Az aszimmetrikus információ léte hozzátartozik a versenyhez, nélküle nem is beszélhetünk versenyről. Ezzel az üzleti

¹⁸ Az új osztrák iskola az 1960-as 1970-es években alakult ki, alapítója Ludwig von Mises, legtekintélyesebb képviselője Friedrich von Hayek, jelenlegi vezéralakja és továbbfejlesztője pedig I. M. Kirzner. (E témakörben támaszkodunk a *Mátyás* [2003] könyvre és *Mátyás* [2004] tanulmányra.)

titok jogintézménye jól magyarázható. Az üzleti titok jogintézménye védi az árakat befolyásolni képes – elsősorban az információt terítő – közvetítő kereskedőket, akik a piacgazdaság és a verseny mozgatói. Ebben az összefüggésben viszont a piaci verseny Pareto-hatékonysága eleve megkérdőjeleződik. A piaci verseny annál hatékonyabb az erőforrások allokálásában, minél kisebb profitra tudnak szert tenni az árakat befolyásolni képes résztvevők, azaz minél kisebb az információ megszerzésének költsége.

Tovább árnyalják a piacgazdaságról mint domináns gazdasági szabályozó mechanizmusról alkotott képünket az intézményi közgazdaságtan modern irányzatai, a tulajdonjogi irányzat, a megbízó–ügynök elmélet, valamint a tranzakciós költségek elmélete. Ezek az elméletek más tudományágakat, köztük a szervezetelméletet és a jogtudomány egyes területeit is megtermékenyítették, létrehozva a jogintézmények közgazdasági elemzését kutatási tárgyának tekintő *jog és közgazdaságtani iskolát* is.¹⁹

A gazdasági folyamatoknak, az elosztásnak csak egyik formája a piaci csere (*Póányi* [1984] 87–88., 328. o.). A vállalatokban a javak újratermelésének folyamata adminisztratív úton – nem pedig piaci szabályozókon keresztül – történik, következésképpen nem mondható az, hogy a piaci csere, a közel sem súrlódásmentes árrendszer kizárólagosan vagy akár dominánsan végezné a gazdaság szabályozását még egy úgynevezett piacgazdaságban sem (*Coase* [2004]). Coase munkásságának jelentősége, hogy rámutatott: a jól meghatározott tulajdonjogoknak, a piaci csere kielégítő működésének, azaz a piacgazdaság minél szélesebb körben való érvényesülésének az alapja a többé-kevésbé súrlódásmentes árrendszer. Jól meghatározott tulajdonjogok nélkül szükségszerű, hogy a piaci kudarcok egyik oka a negatív (és pozitív) külső hatások megléte (*Coase* [2004]). Coase tételéből következik, hogy optimális megoldások akkor jönnének létre, ha az üzleti (tranzakciós) költségek értéke nulla lenne. Ebből viszont az következik, hogy a tranzakciós költségek léte okozza a hatékonysági veszteségeket. Ott, ahol a tranzakciós költség a piaci megoldás akadályát jelenti, a jognak be kell avatkoznia. Ha pedig az üzleti titok növeli a tranzakciós költségeket, akkor ez hatékonyságvesztést okoz, a piaci mechanizmus akadályá lehet. Tehát a jognak be kell avatkoznia az üzleti titokkal – mint a tranzakciós költség egyik elemével – szemben.

A megbízó–ügynök elmélet szintén érinti a piacgazdaságról alkotott felfogásunkat, amely a jól meghatározott tulajdonjogokon is túlmutató folyamatokat ír le.

Coase-t előfutárunknak tekintő új intézményi iskola képviselői (*Williamson* [1981]) szerint speciális tőkejavak esetén a tranzakciós költségek különösen ma-

¹⁹ A jog gazdasági elemzése Magyarországon is komoly jogi kutatások tárgya elsősorban a magánjog körében (*Vékás* [1998], *Sajó* [1984]). A témának hatalmas a nemzetközi irodalma. Különböző nézőpontból lásd *Burrows–Veljanovski* [1981], *Cooter–Ulen* [2005], *Kelman* [1987], *Polinsky* [1989], *Posner* [1996].

gasak. Ez a tény viszont a szélsőséges nemzetközi munkamegosztásban domináns elemmé lépett elő, és a kétoldalú monopóliumok létrejöttének a nyilvánvaló oka. A mikroökonómia két másik (Azariadis–Baily–Gordon- és Okun-féle) modellje a szerződéselmélet alapján az információ költséges voltára hivatkozva magyarázza az eladó és a vevő közötti – a munkaadó és a munkavállaló közti tartós viszonyhoz egyre inkább hasonlító – hosszú távú szerződések rendszerét, amely immár nemcsak a bérek, de az árak ragadosságát is magyarázza, ekként korlátozva a klasszikus piaci mechanizmus érvényességét. Williamson a kereskedelmi szerződések alapján megállapította, hogy specifikus tőkejavak esetén létrejövő tartós kereskedelmi kapcsolatokban kialakuló úgynevezett relációs szerződések esetén a szerződő partnerek – a túl nagy tranzakciós (főként váltási) költségek miatt – gyakran a közös profitmaximalizálásban érdekeltek.

Az alkujátékokról szóló irodalom igen terjedelmes, és magában foglal nagyszámú, gondosan végrehajtott kísérletet is. A kísérletek egyik legfontosabb eredménye: az alkudozó felek akkor működnek inkább együtt, ha jogaik egyértelműek, és kisebb eséllyel jutnak egyezségekre, ha a jogviszonyok homályosak, nehezen átláthatók. „Az alkutárgyalás akkor válik bonyolulttá és nehézkessé, ha a döntéshez magáninformációkra van szükség. A magáninformációk gátolják a megegyezést, mert az együttműködés ésszerű feltételeinek kialakításához nagyrészt nyilvánosságra kell kerülniük. Általánosan fogalmazva: az alkufolyamat akkor költséges, ha a megegyezéshez sok magáninformációnak kell közössé válnia.” (Cooter–Ulen [2005] 104. o.) Ebből pedig nyilvánvaló, hogy az üzleti titok eladó és vevő között növeli a tranzakciós költségeket.

Végül érdemes utalni arra az empirikus vizsgálatra is, amely szerint a vállalkozásokon belüli munkavállalók közti versenyben az információ visszatartása az egyik legfontosabb versenyeszköz elsősorban olyan munkavállalókkal szemben, akik teljesítményalapú sikereket értek el a szervezetben belül (*Hámori és szerzőtársai* [2007]). Itt azonban az ok-okozati kapcsolat megfordul. A vállalatvezetők szerint a cégen belüli éles verseny egyik legfontosabb káros hatása az információáramlás akadályozása, ami a vállalaton belüli túl éles belső verseny elkerülésére ösztönöz. Ez a tény arra mutat rá, hogy a túl éles verseny az információáramlás korlátozásával jár, ezért a túl éles versenyt kerülni kell. Lehet, hogy a túl éles verseny hívta életre az üzleti titok jogintézményét? Ez azt jelentené, hogy az üzleti titok jogintézménye egy káros következményt legitimál?

Az eddigiekből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az információ egyre kiemeltebb szerepet kap a közgazdasági elméletekben, s akár egy új elmélet kiindulópontja lehet. A fokozott érdeklődés érthető, hiszen az információrobbanás, az informatika fejlődése alapjaiban új – információs – társadalmat hozott létre, amelyben radikálisan átforgatódik a szervezetek, köztük a piaci szervezetek működése, s ezáltal a piacgazdaság működése is. A 21. századra az információ kulcsfontosságú erőforrássá vált, miközben a globalizációnak köszönhetően a piaci verseny egyre nő. Alig maradt olyan termelési tényező, legyen szó természeti kincsről, olcsóbb

gyártási technológiáról, képzett vagy olcsóbb munkaerőről, ami elérhetetlen lenne a multinacionális vállalkozások számára. Ezért megjelent a komplex információ-központú versenystratégia, és a leutánozhatatlan versenyelőnyök megszerzése, a tartós versenyelőny elérése alapvető képességgé (*core competence*) vált.

Mindennek az a hatása, hogy az aszimmetrikus információ problémája jóval összetettebb formában jelenik meg. Bár az elmondottakból következne – különösen a multinacionális vállalatok által uralt piacokon – a vállalatok közti verseny eszközeként az üzleti titok jogintézményének beépülése a magántitok-védelembe, de a jognak az adatvédelmi szabályozással általános feladata az információs szabadságjogok biztosítása, a vállalkozások és fogyasztók közti egyenlőtlen információs helyzetek kiküszöbölése – a magánszemélyek javára és az üzleti vállalkozások terhére (*Vikman* [2006] 23. o.).²⁰

Ebből a fejlődési folyamatból következik, hogy a jog gazdasági elemzésével foglalkozó irodalom már nem külső feltételként kezeli az információt, hanem azt árúnak tekinti, amelynek piaca van. A következőkben ezt a felfogást és annak elfogadhatóságát vizsgáljuk meg.

AZ INFORMÁCIÓ „PIACAI”

Robert Cooter és Thomas Ulen már említett művükben a tulajdonjogi elméletet az információra is alkalmazzák (*Cooter–Ulen* [2005] 132–134. o.). Két nehézséget azonosítanak az információval kapcsolatos tulajdonjogok és az információ piacának megteremtésével kapcsolatban. Az információnak két olyan jellemzője van, amely az információkkal kapcsolatos tranzakciókat megkülönbözteti a közönséges magánjavak cseréjétől. Az első ilyen tulajdonság a *kisajátíthatatlanság*, a másik pedig a *hitelesség*.

A kisajátíthatatlanság az a tulajdonság, ami miatt az információ a közjavakhoz áll közel. Az információt nehéz létrehozni, de általában könnyű továbbítani. Az információt létrehozói csak értékének töredékéért képesek értékesíteni. „Az információ felhasználása mentes a versengéstől” (*Cooter–Ulen* [2005] 133. o.), mert az információk felhasználása a többi árutól eltérően nem csökkenti a mások számára fennmaradó mennyiséget és hasznosságot. Az információ felhasználásából nehéz másokat kizárni, emiatt jelentkezik a potyautas-probléma. Ennek következtében azonban a piac a közjavakhoz hasonlóan az információból sem képes megfelelő mennyiséget előállítani. Mivel a magánszektor piaci alapon a hatékony mennyiségnél kevesebb információt kínál, ezért a szabályozatlan piacon nem állnak kellő

.....
²⁰ Ugyanakkor dichotom folyamatról van szó. Míg a korábbi adatvédelmi biztosi gyakorlat kifejezetten közérdekű adatnak tekintette a hatóságok által kezelt vállalati adatokat, és például egy törvénysértést megállapító határozat nyilvánvalóan közérdekűnek minősült, a legújabb gyakorlatban a hatóságok kezelésében lévő üzleti titok nem minősül közérdekű adatnak (*Majtényi* [2006] 428. o.; *Jóri–Bártfai* [2005] 159–164. o.).

mennyiségben rendelkezésre az ötletek, ismeretek, gondolatok és különösen az ezt megtestesítő alkotások.

Az információ közjóság jellegéből következik, hogy vagy az állam biztosítja azokat,²¹ vagy a szerződési jog keretén belüli üzleti titok védelme teremti meg az üzleti titkok szabályozott piacát, vagy az üzleti titok védelme mellett a szellemi tulajdonjogok szabályozására is sor kerül. Ebből úgy tűnik, hogy kellően indokolható lehet az üzleti titok jogintézményének szüksége.

A hitelesség kérdését elsősorban szerződési jog kapcsán szokták tárgyalni. Ennek alapja az amerikai irodalomban az alkuelmélet, amely a játékelméleti elemzések kiváló terepe. Játékelméleti elemzések alapján megvalósítható a szerződési jog első számú célja: az emberek számára nem hatékony megoldású játékok átalakítása hatékony megoldásúakká. A kikényszeríthető szerződés a nem kooperatív megoldású játékot kooperatívává alakítja át. A szerződési jog második célja az információ hatékony nyilvánosságra hozatalának ösztönzése a szerződéses kapcsolatokon belül. Ezzel kezelhetők az aszimmetrikus információs helyzetek, amelyek a jólét növelése helyett sokkal inkább a jólét újraelosztásával járnak, ekként témánkat kevésbé érintik.

A két cél egymással cél–eszköz viszonyban áll. Az információk hatékony megosztása teszi lehetővé a kooperatív megoldásokat. A hitelesség problémája alapvetően abból következik, hogy a vevő az információ értékét nem tudja azelőtt megítélni, mielőtt azzal rendelkezne. Tipikus probléma, hogy egy információt a vevő előtt fel kell tárni ahhoz, hogy értéke megállapítható legyen, de ha már ismeri, miért fizetne érte? A probléma megértéséhez röviden ismertetjük, hogy miként járul hozzá a szerződési jog az információk hatékony feltáráshoz és továbbításához.

A közgazdaságtanban nyilvánosnak nevezik az információt, ha az egy alku során mindkét fél számára ismert, és magáninformációnak, ha csak az egyik fél ismeri, a másik pedig nem. A csere ösztönzője a magánjellegű információ. Az információ átadása és a javak adásvétele teszi lehetővé a tudás és az erőforrások feletti ellenőrzés egy kézbe kerülését. Mivel a magáninformáció a csere motorja, ezért a jog általában kikényszeríthetőnek tartja az aszimmetrikus információn alapuló szerződéseket. Ugyanakkor a hatékonyság megköveteli, hogy a tudás és az erőforrások feletti ellenőrzés egyesítése a lehető legkisebb költséggel valósuljon meg, figyelembe véve mind az információ továbbításának, mind a javak adásvételének költségeit. Ezért jogi úton nem kényszeríthető ki egy szerződés a tájékoztatás elmulasztása, csalás vagy kétoldalú tévedés (hiszen ebben az esetben nincs is alku) esetén, de az egyoldalú tévedés esetén igen.²² Ezzel a jog ugyanis ösztönözni kívánja a hatékonyságot

²¹ Cooter–Ullen [2005] megemlíti még a jótékonyági adományok rendszerét (133. o.), amely azonban közvetett állami finanszírozással egyenértékű megoldás.

²² A magyar jogban lásd Ptk. 205. paragrafus 3. bekezdés, 210. paragrafus 2. bekezdés. Egyoldalú tévedés esetén csak akkor lehet megtámadni a szerződést, ha a feleknek együttesen tanácsot adó jogi szakértő ad nyilvánvalóan téves tájékoztatást, és a tévedés lényeges.

azáltal, hogy jutalmazza az információk felkutatását, valamint a tudás és a javak feletti ellenőrzés egy kézben egyesülését. Előfordulhat azonban, hogy a megszerzett információ véletlenül jutott a tudomásunkra, ezért annak nem volt keresési költsége, és így a másik fél egyoldalú tévedése nem jár hatékonyságjavulással.

- a) Ezért a szakirodalom az információt a *gazdasági hatékonyságra gyakorolt hatása* szerint csoportosítja. Természete szerint vannak jólétnövelő (produktív) információk és a jólétet újraelosztó (redisztributív) információk. Jólétnövelő információk például a felfedezések, találmányok stb. A jólétet újraelosztó információ ezzel szemben olyan előnyt biztosít az információ birtokában lévő fél számára, amelyet az alku során a jólét számára kedvező újraelosztására használhat fel. Ha például valaki mindenki másnál előbb tudja, hogy az állam merre vezet majd az autópálya nyomvonalát, tetemes előnyhöz juthat az ingatlanpiacon. A jólétet újraelosztó információk megszerzését célzó beruházások egyrészt pazarlásnak minősülnek, másrészt védekezési célú kiadásokra ösztönzik azokat, akik nem szeretnék jóléti veszteségeket elszenvedni a jobban informáltak kedvéért. A védekezési célú kiadások pedig csak az újraelosztást gátolják meg, de nem teremtenek új értéket.
- b) Emellett az információk csoportosíthatók a *megszerzés módja* szerint is. Információkhoz hozzá lehet jutni aktív módon, vagyis úgy, hogy erőforrásokat ruháznak be az információ megszerzésébe, és véletlenszerűen, vagyis pusztán szerencséből.

Hatékonysági szempontból az információ természetének és megszerzési módjának csak egyetlen kombinációja indokolja egyértelműen a szerződés kikényszeríthetőségét. *Ez pedig a jólétnövelő információ, amely céltudatos beruházás eredménye.*

A legtöbb információ azonban a gyakorlatban egyszerre jólétnövelő és újraelosztó hatású, azaz kevert információ. Az információk nagy része kevertnek tűnik abból a szempontból is, hogy aktív beruházás vagy véletlen eredménye-e. Felvethető például, hogy a magából az adott piaci helyzetből adódó információ – amelyet nem szándékoltnak szerzünk meg (hanem egyfajta pozitív externáliaként kapunk) – véletlenszerű-e, vagy aktív módon szerzett? Így ha például jogi tanulmányokat folytatunk, majd ügyvédként sok ingatlanszerződést kötünk, akkor véletlenszerűen hozzájuthatunk ahhoz az információhoz, hogy hol lesz a következő autópálya nyomvonala. Bármely gazdasági tevékenység végzése során szerzünk olyan véletlenszerű tapasztalatokat, amelyeket bárki más, hasonló gazdasági tevékenységgel foglalkozó személy megszerez, de ahhoz, hogy az adott tevékenységet elkezdhesük, jelentős információmennyiségre, tudásra van szükségünk. Az ilyen információk vajon a tudásba történő befektetés gyümölcsei, vagy a véletlenek eredményei? Nehezen eldönthető kérdés az is, hogy a nagyvállalatok szervezeti tudásának felhalmozódása tudatos befektetés vagy a véletlen eredménye-e, amely a nagy számok törvénye alapján szükségszerűen következik be.

A szakirodalom három közgazdasági elvet fogalmaz meg. „1. Érvényesíteni kell a szerződést, ha valamilyen jólétnövelő információ nem állt egyformán a felek

rendelkezésre, és különösen akkor, ha az információ a tájékozott fél befektetésének volt a gyümölcse. 2. Érvényesíteni kell a legtöbb olyan szerződést, amelyek megkötésekor valamilyen kevert (a jólétet egyszerre növelő és újraelosztó) információ nem állt egyformán a felek rendelkezésére. 3. Érvényteleníteni kell a szerződést, ha a tájékozott fél rendelkezésére álló információ a jólétet nem növelte, csupán újraosztotta, vagy a véletlen szerencse folytán került a birtokába.” (Cooter–Ulen [2005] 309. o.)

- c) A hitelesség kérdésköréhez is kapcsolható az információ természete szerinti csoportosítás harmadik válfaja: érvényesül-e *tájékoztatási kötelezettség*, vagy sem. A tájékoztatási kötelezettséghez tartozik a *biztonsági információ* fogalma. Biztonsági információn olyan tudást értünk, amely segít elkerülni az embereknek, hogy káruk keletkezzenek. Értelemszerűen a jog megköveteli, hogy a felek megoszassák egymással a rendelkezésükre álló biztonsági információkat. A jog ezért ezek ismeretét az eladótól gyakran explicit módon megköveteli.

A hitelesség problémájának van egy másik oldala is, ami az információk bizonytalanságától, hiányától független, és talán az egyszeri és nagy értékű tranzakciók játékelméleti elemzése alapján érthető meg. Általában az egyszeri és nagy értékű tranzakciókra jellemző az ügyeskedés, a másik féllel szembeni nem tisztességes, de nem is jogellenes viselkedés. Ilyen esetekben az egymásnak ígéretet tevő felek igen kevésbé vannak tekintettel arra a veszteségre, amelyet az ígéret megszegése okoz. Külön közgazdasági elemzések tárgya, hogy ezekben az esetekben mekkora az optimális kártérítés mértéke, amely a szerződésszegéstől eltántorít, és nem jelent hatékonyságvesztést, tehát a túlzott kártérítés lehetősége nem riaszt el a szerződéskötéstől (Cooter–Ulen [2005] 217. o.).

Ha jól meggondoljuk, ezek a kockázatok (bizonytalanság) nemcsak a másik félről ismert hiányos információknak köszönhetőek, amelyek kiküszöbölése a szerződési jogon keresztül jelentős tranzakciós költségekkel járhat, hanem annak is, hogy előre köztudott, hogy véges számú játszmaról van szó. Ha kellően hosszú távú, tartós kapcsolatot építünk ki, amelynek időtartama előre nem ismert, akkor végtelen-szerű ismétlődő játékkal állunk szemben, amelyben a kooperációnak jóval nagyobb az esélye, mint a versengésnek. A logika igen egyszerű. Közismert, hogy ismételt játék bármelyik körében, amelyben a megbízó (első játékos) befekteti a pénzét, a megbízott (második játékos) azonnali haszonra tesz szert az eltulajdonítással. A megbízó ezt azzal torolhatja meg, hogy a következő körökben nem fektet be semmit, aminek következményeként a megbízott kifizetése nulla lesz. Mindaddig, amíg a megbízott nem tudja, hogy melyik az utolsó kör, és azt gondolhatja, hogy „végtelen számú” további kör következhet, nem kifizetődő az eltulajdonítás, mivel a következő körök nyereségétől több bevételt várhat, mint egyszeri eltulajdonítás esetén. Ebből következik, hogy a tartós üzleti kapcsolatok jóval hatékonyabbak, mint az egyszeriek.

A gazdaság egészében jól megfigyelhető, hogy a közvetítő kereskedelmi tevékenységeket kizárólagos forgalmazási szerződéseken keresztül próbálják lebonyolítani, amelyek során a megbízottnak nyújtott előny biztosítja a folyamatos és tartós kapcsolatot. Ez pedig a megbízónak is előnyös.

A nem véges játszmák elősegítik az információ hitelességének erősödését, az üzleti bizalom javulását. Ekként számos kockázati, bizonytalansági tényező kiiktatható, de ez jelentősen növeli a váltási költségeket. A kis értékű és egyszeri (faktikus) ügyletekkel megszerezhető termékek piacain kívül az összes többi termék és szolgáltatás piaca az üzleti bizalom meghatározott fokára épül, ami viszont hosszú távú kapcsolatokat és szerződéseket feltételez, és ez az árak ragadosságához vezet. Következésképpen nem az aszimmetrikus információ léte, hanem egy játékelméletileg igazolt helyzet következménye a piaci verseny torzulása, amely egy jövőbeli magatartásra vonatkozó információs hiányra vezethető vissza.

Észrevehetjük, hogy a jog gazdasági elemzői számára az aszimmetrikus információ mozgatja a piaci folyamatokat, a piaci cserét és versenyt. Ezzel egyező eredményre jutnak az új osztrák iskola képviselői is, azzal, hogy ők egyáltalán nem tesznek különbséget a jólétnövelő és jóléltosztó információk között, mind a kettő a profit forrása, ekként a piaci verseny mozgatórugója.

A jog gazdasági elemzése a tranzakciós költségek elméletét felhasználva azt tanítja, hogy a tranzakciós költségek az aszimmetrikus információk feltárásának költségei. Az alkufolyamat nem is szól másról, mint a tárgyalásokkal és a szerződések megkötésével felmerülő egyéb költségekről. A szerződési jog e költségeket igyekszik csökkenteni. A jog gazdasági elemzésének másik sarokköve: egy hatékony piacgazdaságban azé az erőforrás, aki a legtöbbet hajlandó fizetni érte, mivel ő értékeli a legtöbbre. Az elmondottakból levezethető, hogy az értékeli a legtöbbre az erőforrást, akinek jobb az információja.²³

Ha *ceteris paribus* azonos mértékű erőforrásokkal rendelkezik két személy (vállalkozás), az lesz a hatékonyabb, aki az erőforrásokat hatékonyabban tudja felhasználni, aki a nagyobb kibocsátásra képes. Ez pedig kizárólag információs előnyből adódik. Általánosítva ez azt jelenti, hogy aszimmetrikus információ nélkül nincs verseny.

Ezért nemcsak az a kérdés, hogy a verseny képes-e az erőforrásokat a leghatékonyabbanallokálni, hanem dinamikus szemléletben az is, hogy a verseny motorja-e a technika fejlődésének. A schumpeteri értelemben vett újító vállalkozó az, aki a piaci versenyt indukálja. A *technikai fejlődés elengedhetetlen feltétele az aszimmetrikus információ léte*. Ez az aszimmetrikus információs helyzet akkor hatékony, ha ez új – eddig senki által nem ismert és nem véletlenül, hanem befektetés eredményeként létrejött – információt jelent. *Ezért az új információ minden kétséget kizáróan jólétnövelő információ.*

²³ Aki pedig rosszul informált, és emiatt fizet magasabb összeget, az nem sokáig lesz az erőforrás birtokosa, mert rövidesen csődbe megy...

A statikus versenyzői modell, amely kiinduló feltételként kezeli a tökéletes információ helyzetet, mégsem áll ellentmondásban az információpiaci megközelítéssel. Az új információ ugyanis új terméket és ekként új piacot jelenthet, ez a termékdifferenciálás alapja. Sokan úgy látják, hogy a termékdifferenciálódás az összehasonlíthatatlanság folytán csökkenti a verseny intenzitását. Ha az új osztrák iskola felfogásából indulunk ki, amely nem a monopóliumok sajátosságaként, hanem a piaci verseny természetes velejárójaként kezeli a termékdifferenciálást, akkor arra a következtetésre juthatunk, hogy ez a kritika csak akkor igaz, ha a termékdifferenciálódás mögött nem áll új információ. Az a tény, hogy gyakran egy adott piacon belül érzékeljük a verseny fokozódását egy új információ hasznosításakor, csak azt jelenti, hogy az így létrejött termék közeli helyettesítője a korábbinak. Ha ezekben az esetekben új piacokról beszélünk, akkor a korábban Pareto-hatékony versenyzői piacon csak a helyettesíthetőségi viszonyoktól függő korrekció indul be. Ha két termék teljesen helyettesíti egymást, akkor a korábbi piac eltűnik. Ha korlátozottan helyettesítik egymást, akkor a keresett mennyiség csökkenése miatt a korábbi termék piaca szükségszerűen zsugorodik. Ha az új információ mások által is megismerhetővé és felhasználhatóvá válik, akkor rövidesen újra kialakul az áregyensúly.

Ebből viszont az is látszik, hogy a nem új és nem jólétnövelő információk ugyan fenntartják a versenyt, de valójában gátolják a Pareto-hatékony állapot kialakulását. Ezért a termékdifferenciálás csak akkor vezet hatékonyságvesztéshez, ha az csupán jólétet újraosztó információn alapul. Így már érthető, hogy a jogi eszközök elősegíthetik a piaci verseny erősödését, ha egyértelműen jólétnövelő információk piacának kialakítását alapozzák meg. Mivel a teljesen új információk azok, amelyek biztosan és egyértelműen jólétnövelők, ezért ezekhez a jogrendszer tulajdonosi jogosítványokat társít. Ez a funkciója a szellemi tulajdonhoz fűződő jogoknak. Ezen az alapon nyer elismerést a szellemi alkotásokhoz fűződő jog, a szabadalmi jog, valamint a védjegy-jog²⁴ is. Az újítások és a know-how ilyen tulajdonosi jogosultságokat keletkeztetnek, de ezek már speciális vagy határesetek, mert az előbbi a munkáltató–munkavállaló kapcsolatban érvényesül, az utóbbinak a tárgya pedig nehezen körülhatárolható és definiálható, ezért jólétnövelő hatása is jóval nehezebben igazolható.

A know-how kissé leegyszerűsítve úgy is felfogható, mint az üzleti titok azon speciális esete, amikor részben vagy egészben olyan, tulajdonosi jogosítványokkal is védhető információkról van szó, amelyek esetében az adott piaci helyzetben a vállalkozás számára ésszerűbb az üzleti titokként való kezelés. A know-how speciális üzleti titok annyiban, hogy ez a típus a leginkább jólétnövelő. Mint a Ptk.-ban külön

²⁴ A védjegyre ez csak korlátozottan igaz, mert a védjegy a gyártó–fogyasztó viszonyban a fogyasztók számára nyújt új információt. A védjegy szerepe jelentősebb a keresési költségek csökkentésében és a „tragacspiac” elleni küzdelemben. A védjegy jogintézménye ugyanúgy igényli a közgazdasági elemzést, mint ahogy most ezt az üzleti titokra vonatkozóan teszi ez a tanulmány.

nevesített esetet,²⁵ elemzésünkben figyelmen kívül hagyjuk a know-how-t, ezért a tanulmány megállapításai kizárólag a nem know-how jellegű üzleti titkokra vonatkoznak. Ennek az az oka, hogy a know-how önállóan elemezhető jogintézmény, esetében számos kérdésben eltérő konklúzióra lehet jutni.

A piac fő jellemzője, hogy benne lehetővé válik az információ időleges – és időnként korlátozott – kisajátíthatósága, azaz időleges monopóliumok jöhetnek létre. A monopólium időlegessége azzal jár, hogy rákényszerít a hasznosításra, ami más piacokra is jelentős hatással lehet. Éppen olyan mértékűnek kell lennie a monopólium időlegességének, hogy létrejöhessen egy új piac. A szabályozás során úgy kell ezeket a monopoljogosultságokat kialakítani, hogy az új piac létrejöttét követően lehetőség legyen a versenyzői piac kialakulására. A kérdés egzaktan elemezhető, és tárgya a jog és közgazdaságtan diszciplínájának. A védjegyek esetében ettől annyiban eltérő a helyzet, hogy a tényleges hasznosítás időtartama határozza meg a védelem időtartamát.

A védjegyek védelme azért jólétnövelő, mert e jogokhoz akkor kapcsolódik csak üzleti érték, ha az egyben a piaci átlagot meghaladó minőséget is jelez (vagy legalábbis a fogyasztók így érzékelik). Mivel a minőség fogalmilag jólétnövelő hatású, továbbá csökkenti a fogyasztók információs igényét, az üzleti bizalmat erősíti, és így a termékre vonatkozó információk hitelességével kapcsolatos problémákat kiküszöböli, ezért – bár határeset, de – a jólétnövelő termékdifferenciálás eszközeként elfogadható. (Lásd erről részletesen: *Landes–Posner* [2003].)

Hangsúlyozzuk, hogy az általunk elemzett üzleti titok jogintézménye az előbb tárgyaltakon kívüli információkra vonatkozik, és noha a know-how esetében lehetnek érdekes átfedések (például ezt is lehet titokban tartani), de ez nem tárgya tanulmányunknak, mint ahogy a szabadalmak és szellemi alkotások sem.

A fentiekből azt gondolhatnánk, hogy az üzleti titok jogintézménye olyan információk védelmére vonatkozik, amelyek titokban tartása pazarláshoz, hatékonyságvesztéshez vezet, ezért a jogintézmény gazdaságilag nem hatékony. Különösen ez az érzésünk azért, mert az üzleti titok tárgya minden létező gazdálkodással összefüggő részinformációra kiterjed, hatóköre – jogszabályi, tételes jogban explicit módon meghatározott konkrét információkat kivéve – bármeddig tágíthatónak tűnik. A vállalkozások igyekeznek is minden működésükkel kapcsolatos információt üzleti titokká nyilvánítani, amelynek csak az üzleti titok védelméhez szükséges intézkedések költségei szabnak gátat. Feltételezhetjük ezért, hogy ezen információk zöme nem jólétnövelő hatású, más jogintézmények az üzleti titok köréből kiemelik a jólétnövelő információk döntő hányadát. Ezért mi az üzleti titok jogintézményét

²⁵ A végül hatályba nem lépett új Ptk. nem változtatja meg az üzleti titok fogalmát, ellenben kiveszi a know-how fogalmát a törvényből, éppen arra hivatkozva, hogy az az üzleti titok speciális fajtája, amely épp ezért értelemszerűen továbbra is védelemben részesül (az új Ptk.-javaslat összefoglalója, 8.5. pont, lásd *Nagy* [2008] 558. o.).

*csak a kevert és a jólétet újraelosztó információkra értelmezzük.*²⁶ Az üzleti titok ilyen értelmezése mellett jó néhány alapkérdést feltesz a szakirodalom, melyeket – noha elemzésünk alapján megválaszolhatók – terjedelmi okokból nem tárgyalunk. (Lásd e kérdésekről: Cooter–Ulen [2007].)

Mindenekelőtt azt kell észrevenni, hogy az üzleti titoknak mint információknak *nincsen jogi szabályozás által létrehozott piaca*. Az angolszász jogelmélet két különböző tan alapján igyekszik az üzleti titok védelmének szükségességét igazolni. 1. A tulajdonjogi elmélet szerint az üzleti titok is egy tulajdon, amely e titok tulajdonosait innovációra készíti [lásd az Egyesült Államok legfelsőbb bíróságának döntését a Ruckelshaus *versus* Monsanto Co.-ügyben; 467 U.S. 986, 1001-1004 (1984)]. Egyesek ezért a szellemi tulajdonjogok közé sorolják. 2. A másik nézet szerint az üzleti titok védelme a kártérítési (illetve szerződési) jogból vezethető le: amennyiben valaki mások üzleti titkát engedély nélkül továbbítja, szerződésszegést követ el, megszegve a gondossági kötelemét az engedély jogosultjával, tulajdonosával szemben. Ez a gondossági kötelem a kereskedelmi morál, a tisztességes verseny fenntartásával igazolható.

Mivel az üzleti titoknak mint információknak nincs piaca, ezért a tulajdonjogi elmélet okfejtésével kevésbé lehet egyetérteni. Egyrészt nem világos, hogy hogyan segíti elő az innovációt az üzleti titok védelme, másrészt az üzleti titok szellemi tulajdonjogoktól eltérő jellegzetessége az, hogy a védelem nem a tulajdonláshoz, hanem a birtokláshoz kötődik.

Bobrovszky [2006] szerint „a szellemi tulajdon összetartó erejét, közös nevezőjét... [ezért] nem a kizárólagos jogok jelentik, mivel azok csak a kemény magot adják, hanem az, hogy bár különböző jellegű, de szellemi természetű javak a tárgyuk, és az oltalom két szintje... magánjogi szempontból elkülönül”: 1. az üzleti titok védelme révén egy *de facto* birtokszerű, 2. a szabadalom és más nevesített kizárólagos jogok révén egy *de jure* tulajdonszerű szintre (Bobrovszky [2006] 1388. o.).

Bárhogy is legyen, az üzleti titok védelme *de facto* jellegében minden tekintetben különbözik a szellemi alkotások „egyéb” formáinak védelmétől, ezért jogként definiálni igen nehéz. Ebből következik, hogy ha nem lenne az üzleti titok jogintézménye, akkor abból nem következik, hogy ne létezne üzleti titok. Téves lenne azt gondolni, hogy az üzleti titok védelméhez való jog gazdasági elemzése annak elméleti vizsgálatát jelentené, hogy ha nincs üzleti titok, akkor nincs jólétet újraelosztó vagy kevert információ a piaci versenyben, amely aszimmetrikus információként jelentkezik. Ennek vizsgálata csak egy olyan jogintézmény kapcsán lenne értelmes, amely szerint minden jólétet újraelosztó vagy kevert információt nyilvánosságra kell hozni,

²⁶ Ez a kiindulópont persze részletesebb elemzés alapján akár meg is kérdőjelezhető. A tanulmány végeztével bárki kedve szerint korrigálhatja a kapott eredményeket egy tágabb értelmezés alapján. Meg kell jegyezni, hogy a biztonsági információt sem lehet üzleti titoknak minősíteni, aminek a magyarázatával majd a következő részben foglalkozunk.

és nem lehet titokban tartani. Egy ilyen szabályozás szinte „végtelen” társadalmi költséget okozna, hiszen az ilyen információk száma gyakorlatilag végtelen, ezért nem is létezik ilyen szabályozás.

Ha megfontoljuk azt, hogy üzleti titok létezik az üzleti titok jogintézménye nélkül is, akkor az üzleti titok jogintézményének funkcióját másban kell keresnünk. Ezt a megállapítást igazolja, hogy *a piaci információ megszerzésének megengedett eszköze a versenytárs termékéből való visszakövetkeztetés a versenytárs üzleti titkaira. Az üzleti titok léte ugyanis tény, nem pedig jog kérdése.*

Ha figyelembe vesszük azt is, hogy az információ önmagában (szemben egy szabadalommal mint jogosultsággal) nem minősül birtokba vehető dolognak, így tulajdonjog tárgya sem lehet,²⁷ akkor könnyen beláthatjuk, hogy az üzleti titok védelméhez való jog semmilyen formában nem kapcsolható a tulajdonosi jogosultságokhoz, hanem sokkal inkább a szerződési jog terméke.

Ez a megközelítés tükröződik abban is, hogy a jog gazdasági elemzői, ha az üzleti titok védelmének a problémáival foglalkoznak, akkor a szerződési jogból – különösen a munkáltató és munkavállaló szerződéses kapcsolatából – hoznak példákat (Cooter–Ulen [2007] 134. o.). Általános véleményként fogalmazzák meg, hogy az üzleti titok védelmével kapcsolatos jogi szabályozás bizonyos gyengeségei aláássák a rendszer hatékonyságát.

Ha például *A* feltaláló titoktartási megállapodást köt alkalmazottjával, *B*-vel, aki *A* titkát kiszivároztatja *C*-nek, és *C* nem tudott vagy nem tudhatott a szerződésszegésről, akkor *A* és *C* közötti kötelmi jogviszony híján *A* nem tudja beperelni *C*-t. Sőt az így nyilvánosságra kerülő és az iparágban ismertté vált információ akkor is mindenki által ingyen használható, ha egyébként mindenki tisztában van azzal, hogy az információ eredetileg titoktartási nyilatkozat megszegésével kerülhetett nyilvánosságra (uo.).

Ez a példa jól tükrözi azt, hogy mi is az üzleti titok jogintézményének egyik fontos funkciója. Ha csak a kötelmi jog alapján lehetne szerződni a titok megtartására – amely egy információ elhallgatására, a továbbítás megakadályozására (azaz egy túrés kötelezettségre) vonatkozik –, akkor *A* tipikusan egy (volt) munkavállalót perelhetne csak a szerződés alapján, de *C*-t akkor sem perelheti, ha *C* tudta (vagy tudnia kellett volna), hogy üzleti titokról van szó. Sőt akkor sem, ha *C* vette volna rá *B*-t a szerződés megszegésére. Egyrészt elég valószínű, hogy *B* mint tipikus (volt) munkavállaló megfelelő fedezet hiányában nem tudná a titoksértéssel okozott kárt megtéríteni. Ez nyilvánvaló, mert *B* a szerződésszegésből eredő veszteséget a lebukás

.....
²⁷ Ptk. 94. paragrafus 1. bekezdés: „Minden birtokba vehető dolog tulajdonjog tárgya lehet.” 2. bekezdés: „Ha a törvény kivételt nem tesz, a tulajdonjog szabályait megfelelően alkalmazni kell a pénzre és az értékpapírokra, valamint a dolog módjára hasznosítható természeti erőkre.” Az információt azonban nehéz „természeti erőként” értelmezni. A dolognak nemcsak birtokba vehetőnek kell lennie, de értékének is kell lennie. E két utóbbi feltétel egyébként az információra is igaz.

valószínűsége és az okozott kár mértékének szorzataként határozza meg. Mivel az üzleti titok tárgya túlságosan tág és nem pontosan meghatározott, továbbá hasznosítása is szükségszerűen titokban történik, és annak nyilvános eredménye csak áttételesen jelenik meg, ezért a lebukás valószínűségi szorzója nemcsak hogy kisebb 1-nél, de inkább a „nullához” közelít. Ebből egyrészt az következik, hogy a munkavállalót könnyű megkísérteni, mert a szerződésszegés kiderülésének kockázata kicsi, így a C-től kapott, szerződésszegésért járó ellenérték nem fogja fedezni az okozott kárt. Az üzleti titok jogintézménye az ebből a helyzetből adódó túl nagy – ekként nem hatékony – szerződésszegési kockázatot küszöböli ki. Lehetővé teszi, hogy C is perelhető legyen, ha tudott (vagy tudnia kellett) arról, hogy üzleti titokról van szó, így akkor is, ha C bujtotta fel B-t a titok kiadására. Ha a polgári jogban az – egyébként nem kötelmi jellegű – üzleti titok jogintézménye nem létezne, akkor az olyan lenne, mintha a büntetőjog csak a tolvajt büntetné, de az orgazdát már nem.

Fel kell hívni arra is a figyelmet, hogy az üzleti titok jogintézménye az egyoldalú közlés (nyilatkozat) alapján hoz létre jogviszonyt A és C között. Ezért egy *üzleti titok* feliratú dokumentumot C jogszerűen abban az esetben sem használhat fel, ha ahhoz véletlenül és jogszerűen jutott hozzá. (Csak arra használható fel a dokumentum, amire az üzleti titok jogosultja engedélyt adott. Ha nem adott semmilyen engedélyt, akkor egyáltalán nem használható fel. Ebből következik az, hogy a hatóságok és bíróságok alkalmazottainak külön szabályozás nélkül is az üzleti titkot meg kell tartaniuk. Mivel az üzleti titok jogosultja a peres félnek önkéntesen adja át az üzleti titkait – alapesetben – egy polgári perben, mondjuk, azért, mert a perben fel kívánja használni, ezért a másik félnek üzlettitok-tartási nyilatkozatot kell tennie.)

Továbbra is kérdés, hogy az innovációt, a piaci versenyt elősegíti-e az ilyen A és B közötti szerződések elismerése és érvényesíthetősége, illetve az üzleti titok védelmének létéből következő, A és C közti jogviszony?

Cooter–Ulen [2007] (134. o.) felhívja a figyelmet az üzleti titok védelmének gyenge hatékonyságára is. A Szilícium-völgyben végzett empirikus kutatások azt mutatták, hogy az ott dolgozók gyakran váltanak munkahelyet, és ilyenkor magukkal viszik a régebbi munkaadójuk titkainak jelentős részét is. A dolgozók valójában észre sem veszik, amikor szerződésszegést követnek el, részben azért, mert az üzleti titokkal kapcsolatos jogszabályok ütköznek a Szilícium-völgy üzleti normáival. Közismert, hogy a Szilícium-völgy igazi innovációs centrumai azok a „kocsmák”, ahol a különböző cégek hasonló munkakörben dolgozó alkalmazottjai szabadidejüket töltik.

A Szilícium-völgy esete éppen arra jó példa, hogy az üzleti titok védelmének gyengeségei az innováció jelentős hajtóerői, a Szilícium-völgyben vannak a világ legsikeresebb információtechnológiai cégei, ami éppen azt bizonyítja, hogy az üzleti titok kötelmi jogi formában való szabályozása a versenyt akadályozó tényező, következésképpen az üzleti titok jogintézménye is az.

Ha az üzleti titok jogintézménye gátolja az innovációt, akkor mi indokolja az üzleti titok jogintézményének fenntartását a gazdasági hatékonyság szempontjából?

Az eddigi példákból világos, hogy az üzleti titok jogintézményének kiemelt funkciói vannak a vállalaton belüli munkáltató–munkavállaló közti kapcsolatokban. A Tpv. 4. paragrafus 2. bekezdése nem véletlenül emeli ki, hogy az üzleti titok tisztességtelen módon való megszerzésének minősül az is, ha az üzleti titkot a jogosult hozzájárulása nélkül, a vele – a titok megszerzése idején vagy azt megelőzően – bizalmi viszonyban vagy üzleti kapcsolatban álló személy közreműködésével szerezték meg. A 3. bekezdés *b)* és *c)* pontja szerint pedig *bizalmi viszony* különösen a munkaviszony, a munkavégzésre irányuló egyéb jogviszony és a tagsági viszony; *üzleti kapcsolat* pedig az üzletkötést megelőző tájékoztatás, tárgyalás, ajánlattétel akkor is, ha azt nem követi szerződéskötés.

Ez az üzletititok-meghatározás más üzleti kapcsolatokban, így az eladó–vevő (vállalkozás–megrendelő–fogyasztó) kapcsolatokban is fontos funkciót tölt be. Ezért a következők alfejezetben röviden összefoglaljuk az üzleti titok vertikális kapcsolatokban betöltött szerepére vonatkozó megállapításainkat.

AZ ÜZLETI TITOK VÉDELMEÉNEK SZEREPE VERTIKÁLIS KAPCSOLATOKBAN

Az aszimmetrikus információ elemzésének fő területe a vevő–eladó viszonyon belül is főként a fogyasztói piacok, a kiskereskedelmi piacok (*Carlton–Perloff* [2003] 459–515. o.). Ezekben az esetekben az üzleti titok általában nem – vagy csak közvetve – felelős az aszimmetrikus információk helyzetekért. Egyrészt, mert az eladók kötelesek a biztonsági információkat a fogyasztók tudomására hozni, így ezek definíciószerűen nem tartozhatnak az üzleti titok körébe. A biztonsági információk segítik a termék minőségével kapcsolatos, alapvető korlátozott információs problémák kezelését, a kedvező minőségi jellemzők nyilvánosságra hozatalában pedig a vállalkozás kifejezetten érdekelt. Mivel a tájékoztatás és reklámozás során a versenytörvény is tiltja az áru lényeges tulajdonságával kapcsolatos információk elhallgatását, ezért az ilyen információk egyike sem lehet üzleti titok.

Az üzleti titkok jogintézményének azonban közvetlen hatása van a fogyasztó informáltságára, mert ha az információk részben vagy egészben üzleti titkot képeznek, akkor a tájékoztatás valóságtartalma mögötti adatokat, tényeket nem lehet ellenőrizni. Így egy kiskereskedelmi vállalkozás által nyújtott kamatmentes, „ingeny” hitel mögötti, bank és vállalkozás közti hitelkeret-szerződés már üzleti titok lehet, és csak hatósági úton van mód a tájékoztatások valóságtartalmának vizsgálatára. Ráadásul az üzleti titok védelmének mint jogintézménynek ezekben az esetekben nemigen van szerepe, mert az üzleti titok birtokosai – így a kiskereskedelmi vállalkozás munkavállalói vagy a bank – egyáltalán nem érdekeltek az üzleti titok feltárásában. Ezért ezek az adatok akkor is titokban maradnának, ha nem létezne az üzleti titok jogintézménye.

Mivel a fogyasztó érdeke kizárólag ahhoz kötődik, hogy a kívánt termék ár- és minőségi jellemzőit megismerhesse, és ezt más jogi előírások biztosítják, illetve nincs egyetlen vállalkozásnak sem olyan kötelezettsége, hogy az áru többi tulajdonságairól vagy az áruval kapcsolatos piaci lehetőségekről (például nincs-e valahol a termék leértékelve) tájékoztatást adjon, ezért az üzleti titok jogintézménye ezeket a piaci viszonyokat nem befolyásolja.

A fogyasztókkal szemben a minőség és ár tekintetében nem lehet üzleti titokra hivatkozni. Ezeket az információkat a vállalkozás–fogyasztó kapcsolatban sem a szerződési jog, sem az üzleti titok jogintézménye nem védi. Azzal, hogy a fogyasztó bármely módon ilyen típusú információhoz hozzájut, az információ elveszti üzleti titok jellegét, ha az információ szabadon továbbítható (függetlenül attól, hogy azt a versenytárs előtt titokban kívánja tartani a vállalkozás).²⁸

Feltehetjük akkor a kérdést, hogy milyen esetekre vonatkoznak a versenytörvény 4. paragrafus 3. bekezdés *b*) pontjában említett üzleti kapcsolatok, az üzleti titok védelmének tárgyalások során közölt szabályai.

Amikor nem a kiskereskedelmi, fogyasztói piacokról, hanem a tág értelemben vett termelési tényezők piacáról van szó, beleértve a disztribútori, nagykereskedelmi piacokat is, tehát amikor jellemzően vállalkozások vállalkozásokkal kötnek ügyletet, akkor az árakra és a minőségre vonatkozó információk csatornák eltérnek. Ennek a kérdésnek is széles körű, elsősorban marketing-szakirodalma van.²⁹ Az üzleti titok jelentős szerephez jut a felek közti alkufolyamatban, és nemcsak a különböző szerződési feltételek, de az árak tekintetében is. Szemben a fogyasztói piacokkal, a termelési tényezők piacán a felek közötti szállítási keretszerződésekben szereplő listaárak, árkedvezmények üzleti titkot képeznek: a vevőnek azokat titokban kell tartania. A vevőt ez mindössze abban korlátozza, hogy az alkufolyamatban bizonyos pszichológiai tényezőket felhasználjon az alkudozás során (mivel nem hivatkozhat más vállalkozásokkal való ártárgyalásaira), de alapvetően nem gátolja abban, hogy a megfelelő információk alapján döntsön. Ugyanakkor az üzleti titok jogintézménye az eladói oldalon lévő versenytársaktól már védi ezeket az információkat is.

.....
²⁸ Erre példa az új és megszerzett ügyfelek közti kettős árdiszkrimináció alkalmazásakor az az eset, amikor a szolgáltató ügyfele azért nem mondja fel a szerződést, mert a határozott szándék felismerésekor a szolgáltató a konkrét ügyfélnek az új ügyfeleknek járó kedvezményeket felajánlja, noha hivatalos közleményei szerint az nem megengedett. Ez a lehetőség üzleti titok a versenytársak előtt, azonban az ügyfél erről mégis tudomást szerez. Ezen információt pedig megoszthatja más fogyasztókkal, de akár a versenytársakkal is.

²⁹ A mikroökonómiai elemzések ezzel kevésbé foglalkoznak. Ennek oka az, hogy a racionális és optimális döntéseket hozó vállalkozásokról a mikroökonómiai modellek feltételezik, hogy a termelési tényezők piacán mint szakértelemmel rendelkezők jól informált döntéseket hoznak. Ellenkező esetben a versenyben lemaradnak. Ugyanakkor ezekre a beszerzési piacokra jellemző a hosszú távú szerződések rendszere, ami az említett játékelméleti megfontolásokból és az információk hitelességével kapcsolatos problémákból már következik.

Sokszor viszont nem hatékony, ha az eladó³⁰ úgy ad nagyobb árkedvezményt kizárólag az egyik vevője számára, hogy ezt a vevő a versenytársaitól szerzett információkkal nem tudja ellenőrizni. Ráadásul az árra vonatkozó információ mint üzleti titok csak jólét-újraelosztó információ lehet, így gazdasági értelemben nem hatékony. A termelési tényezők piacán ezért az árinformációkra vonatkozó üzleti titok csak pazarláshoz és hatékonysági veszteséghez vezet.

Az üzleti titok (és jogintézményének) szerepe ezekben az esetekben nyilvánvalóan a horizontális kapcsolatok tekintetében lényeges, ezért az ilyen szabályozások hatékonysága attól függ, hogy a versenytársi kapcsolatokban az üzleti titok jogintézményét hatékonynak tekinthetjük-e.

Ami a munkáltató és munkavállaló közti kapcsolatokat illeti, az aszimmetrikus információ irodalmában a megbízó–ügynök elmélethez kapcsolódóan szintén széles körű közgazdasági elemzések tárgyai (például: *Spence* [1973]). Bemutattuk már azt, hogy az üzleti titok jogintézményének egyik fő területe a munkáltató és munkavállaló kapcsolatrendszerét érinti. Ez abból adódik, hogy a szervezetek által uralt modern piacgazdaságban emberek sokasága képviseli azt a tudást és információmennyiséget, amely a vállalkozás versenyelőnyét jelenti, ekként az üzleti titok védelme nélkül a vállalkozás ezt a versenyelőnyt feltehetően elvesztené. Sajnos területi okokból nincs mód arra, hogy ezt a gazdasági elemzés szempontjából nélkülözhetetlen kérdést bemutassuk, ezért csak a témánk szempontjából – egyébként részletes elemzésen alapuló – fontosabb megállapításokat rögzítjük.

Az üzleti titok a munkaviszony fennállása alatt a munkáltató és munkavállaló érdekazonosságával hatékonyabban védhető, ezért sem a szerződési jog üzleti titokra vonatkozó szabályozását, sem az üzleti titok jogintézményét elvileg nem igazolhatja a hatékonyság szemszögéből az a munkáltató és munkavállaló közti érdekkonfliktus, ami az üzletititok-szabályozás jogpolitikai indokát adja. Mivel azonban az érdekkonfliktus hatékonyan kizárólag munkavállalói tulajdonlással oldható meg, ezért az üzleti titok szabályozása hiányában nem hatékony helyzetek jönnének létre. Ennek oka az, hogy a tulajdonos is aszerint dönt egy bizonyos üzleti titok „eladásáról”, hogy ebből mekkora haszna származik. Ha az üzleti titok egyszerre több tulajdonosé (márpedig munkavállalói tulajdonlásnál például ez törvényszerű), akkor gyakran egyetlen tulajdonosnak sokkal kisebb lehet az a határkölsége, mint amennyi egy másik vállalkozásnak az abból származó határhaszna. Ilyen helyzetben pedig az alku akkor is létrejön, ha az üzleti titkot eladó vállalkozás egyébként az üzleti titkot jobban tudná hasznosítani, mint a másik vállalkozás. Ez a megoldás nem hatékony.

Különösen azok a munkavállalók értékesek a vállalkozás számára, akik a stratégiai döntéseket hozzák, akik a vállalat jövőbeli üzleti tervét, céljait, konkrét tervezett

³⁰ A közgazdasági szakirodalom a tényezőpiacok esetén a számviteli szóhasználatot követve az eladót szállítónak nevezi. Mi megtartottuk az *eladó* kifejezést ebben az esetben is, mert a *szállító* mint jogi fogalom mást jelent.

jövőbeli magatartását meghatározzák. A jövőbeli piaci magatartásra vonatkozó információk olyan speciális információk, amelyek határhaszna egy másik versenytárs vállalkozás számára – ha már létrejöttek – mindig nagyobb. Ennek oka a következő: tegyük fel, hogy *A* vállalkozás megszerzi *B* vállalkozás jövőbeli piaci magatartására vonatkozó üzleti titkát. Ezzel *A* vállalkozásnak egy aszimmetrikus információs előnye keletkezik, hiszen *B* vállalkozás nem ismeri az ő jövőbeli piaci lépéseit. Tegyük fel, hogy *B* vállalkozás is megszerzi *A* jövőbeli lépéseire vonatkozó üzleti titkait. Ebben az esetben *B* vállalkozásnak van aszimmetrikus információra alapozott előnye. Mivel az egyik vállalkozás lépéseit módosítja a másik vállalkozás lépéseiről megismert információ, ezért mindig annak a vállalkozásnak van aszimmetrikus információ alapján alapuló versenyelőnye, aki éppen utoljára szerezte meg a másik üzleti titkát. Tegyük fel, hogy *A* és *B* vállalkozás egy időben szerzik meg egymás titkait. Ebben az esetben játékelméleti alapon leírható, hogy a kifizetések mely esetben a legnagyobbak. Amellett, hogy attól függ a végeredmény, vajon tudnak-e arról, hogy a másik megszerezte a titkukat, illetve oda-vissza tudják-e azt, hogy ezt a másik is tudja. Ha *A* és *B* vállalkozás is minden ténnyel tisztában van, akkor ugyanolyan helyzetbe kerül versenyelőny szempontjából, mint akkor volt, amikor egymás üzleti titkait még egyáltalán nem ismerték. Ugyanis az ezen információk alapján kialakított új lépéseket megint csak nem fogja egyik vállalkozás sem ismerni. Ha bármelyik vállalkozás valamivel többet tud, például *A* vállalkozás tud a kölcsönös üzleti titok megszerzéséről, de *B* vállalkozás nem, akkor *A*-nak információs előnye van.

Mindez azt jelenti, hogy *az üzleti titok védelme teremti meg a jövőbeli piaci magatartásra vonatkozó információk tekintetében a szimmetrikus információs helyzetet, és az üzleti titok védelmének hiánya esetében jóval több aszimmetrikus információs helyzet létezne!*

Ha az ilyen információkat (üzleti tervek, jövőbeli áremelések, várható újítások, szabadalmak, reklámkampány stb.) a kilépett munkavállalók átadhatnák, akkor az ilyen információk titokban tartási költsége a versenytárs számára nyújtott előnyhöz igazodna. Ebben az esetben az ilyen információval rendelkező munkavállalók bére aránytalanul magas lenne. Az üzleti titok védelme jelenleg sem túl hatékony, amit igazol az, hogy az ilyen információkkal rendelkező vezetők jövedelme aránytalanul magasabb, mint ami a tényleges teljesítményükből, felelősségükből stb. következne.³¹

Mindezek azonban már nem a munkáltató és munkavállaló viszonyát érintő kérdések, hanem a versenytársak közti kapcsolatok témaköréhez tartoznak.³²

³¹ Meg kell jegyeznünk, hogy ebben nem kizárólag egyes személyek információs hatalma játszik szerepet, ez csak az egyik tényező. Ugyanilyen fontos lehet például más erőforrások feletti rendelkezés, amely szintén indokolhatja a vezetői fizetések kiemelkedő szintjét.

³² Terjedelmi okok miatt nem foglalkoztunk a munkaviszony megszűnése utáni versenytilalmi megállapodásokkal, amelyek megítélése a fentiekhez hasonló, mivel a munkaviszony fennállásához hasonlóan, szerződéses alapon biztosítják a titoktartást.

ÜZLETI TITOK A VERSENYTÁRSI KAPCSOLATOKBAN

Eddig arról volt szó, hogy az aszimmetrikus információs helyzeteket az üzleti titok jogintézménye növeli, mégpedig a kevert és tisztán jólét újraelosztó információk körében. Ugyanakkor kimutattuk azt is, hogy bizonyos információk, például a jövőbeli piaci magatartásra vonatkozó információk esetében az üzleti titok jogintézménye nélkül megnövekedne az aszimmetrikus információs helyzetek száma.³³ Általában is gondolhatjuk, hogy mivel az üzleti titok létezne az üzleti titok jogintézménye nélkül is, ezért az üzleti titok léte okozza önmagában az aszimmetrikus információs helyzeteket, és az üzleti titok jogintézménye pedig növeli a szimmetrikus információs helyzeteket azáltal, hogy mások üzleti titkainak megszerzését költségesebbé teszi. Például, ha a versenytárs *A* vállalat megismeri *B* vállalat adott termékre vonatkozó költségszerkezetét, akkor ez egy olyan aszimmetrikus információs helyzet, amely csak úgy oldható fel, ha *B* is ismeri *A* adott termékre vonatkozó költségszerkezetét.³⁴ Ahhoz tehát, hogy az aszimmetrikus információs helyzet ne jöjjön létre, nemcsak az üzleti titok jogintézményét kell eltörölni, hanem az üzleti titkot képező adatok nyilvánosságát kéne jogilag kötelezővé tenni. Ennek azonban – mint ahogy már kimutattuk – „végtelen költsége” lenne, ezért egy ilyen beavatkozás nem lehet hatékony.

Az is világossá vált, hogy az üzleti titok jogintézménye nem a vállalkozás–fogyasztó, vállalkozás–munkavállaló kapcsolatában tölti be funkcióját, hanem abban, hogy a piaci versenytársak közti információs helyzeteket befolyásolja.³⁵ Ezért az üzleti titok védelméhez való jog gazdasági elemzését a piaci versenytársak horizontális kapcsolatai körében kell elvégezni. Itt azonban beleütközünk abba a problémába, hogy nem mindegy, milyen üzleti titokról van szó.

Eddig beszéltünk arról, hogy az üzleti titok a kevert és jólét-újraelosztó információkra vonatkozik, ekként ezek védelmét, érvényesítését semmilyen gazdasági hatékonyság mellett szóló érv nem indokolja, hacsak nem a szimmetrikus információs helyzetek elősegítése. Ugyanakkor láttuk azt, hogy a *piaci szereplők jövőbeli magatartására vonatkozó információk nyilvánossága nem lehet szimmetrikus, ezért ezek eltitkolását kifejezetten megkívánja az aszimmetrikus információs helyzetek elkerülése.*

³³ Azért csak „megnövekedne”, mert az üzleti titok jogintézménye nélkül is létezik üzleti titok, így általában az üzleti titok jogi védelme nélkül sem tudná meg két vállalkozás egymás jövőbeli piaci lépéseit.

³⁴ Persze az más kérdés, hogy piacszerkezettől függően ez nagyon különböző versenyszituációhoz vezethet. Duopólium esetén például a verseny intenzitása csökkenhet.

³⁵ Ez a megállapítás csak azzal a korlátozással igaz, ha figyelmen kívül hagyjuk a munkáltató és munkavállaló esetében a munkaerőpiacra vonatkozó eladó–vevő viszonylatokat. Viszont ebből az is jól látszik, hogy a munkaerőpiac eladó–vevő viszonyában az üzleti titok jogintézménye inkább káros, és a munkabérek átlagát a piaci egyensúlytól lefelé nyomja az eladó munkavállaló hátrányára (a vevői oldal jobban informált).

Mindezt a következőkben először az üzleti titkot képező információk néhány főbb típusát különítjük el, és az így kialakított kategóriákat is figyelembe véve – különböző piacszerkezeteket feltételezve – vizsgáljuk meg azt, hogy milyen hatást váltana ki, ha az üzleti titok jogintézménye nem létezne. Ennek megfelelően elkülönítjük a *jövőre (magatartásra) vonatkozó* és a *tényinformációkat*, a tényinformációkon belül pedig a számunkra lényeges ár- és költséginformációkat. Természetesen sok más információ típus létezhet, de mivel az üzleti titok kategóriája logikailag nyitott, ezért elvileg sem lehet zárt és mindent lefedő kategóriarendszert alkotni. A piactípusok közül megvizsgáljuk az üzleti titok és az üzleti titok jogintézményének a szerepét a versenyzői piacon, az oligopolpiacokon, valamint a monopol-, illetve monopolisztikus versenyhelyzetben, végül a szabályozott piacok egy speciális esetében (árszabályozás).

Az információk egyes típusai

A jövőre vonatkozó információkat a vállalkozások tényinformációk alapján állítják elő. A tényinformációk nemcsak árakra és költségekre vonatkozó információk, hanem minőségre, értékesítési feltételekre, ügyféli, beszállítói körre stb.-re is vonatkozhatnak. Az árak mint tényinformációk elérhetősége nemcsak a fogyasztók számára, de a piaci versenytársaknak is nagyon lényeges. A vállalkozásoknak érdekük, hogy mások minél kevésbé tudják, hogy kinek mit és mennyiért tudtak eladni.

- ◆ Fogyasztók árakkal kapcsolatos tudatlansága értékes az üzletek számára. *Carlton-Perloff* [2003] (471. o.) ismerteti Ronald Kahlow esetét, aki egy Best-Buy üzletben próbálta feljegyezni a különböző tv-készülékek árait. Az üzlet fellépett vele szemben – mondván, hogy a „versenyre való tekintettel azt kérjük, ne írják fel az árakat. Ez zavarja a többi vevőt.” A bíró úgy találta, hogy az árak felírása a törvényt nem sérti, így Kahlow ártatlan.

Nagyon is elgondolkodtató azonban, hogy a Best-Buy üzlet miért vállalt egy ilyen súlyos atrocitást annak érdekében, hogy egyetlen fogyasztót megakadályozzon a jól informált döntésben. Sokkal valószínűbb, hogy a Best-Buy valamely versenytárs emberének nézhette Mr. Kahlow-t. Mire hivatkozhatott a Best-Buy az árak felírásakor? Csakis valamiféle üzleti titokra. Ahogy azt bemutattuk, a nyilvános üzletben feltüntetett árak nem képezhetik üzleti titok tárgyát, ellenben a nem nyilvános alkuk során meghatározott árak (elsősorban a termelési tényezők piacán), a kereskedelemben használt árak szigorúan az üzleti titok körébe esnek.

Ha a piacgazdaságok hatékony működéséhez szükséges legfontosabb jelzőrendszer az árrendszer, akkor hogyan lehetséges az, hogy az árakra vonatkozó információk eltitkolását a jog védi? Ez azért is fontos kérdés, mert a vevőknek csak akkor

érdekük egy hosszú távú keretszerződés árának a titokban tartása, ha valamilyen versenyellenes érkazonosság áll fenn eladó és vevő között.³⁶

Az internetes ár-összehasonlító oldalak (Tantusz-portál, a Nemzeti Hírközlési Hatóság és a hírközlési fogyasztói jogok képviselőjének közös tarifa-összehasonlító oldala a távközlési szolgáltatások esetén vagy a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás kötésével foglalkozó internetes oldalak) képesek kiküszöbölni a fogyasztók korlátozott informátságát, és egyben lehetővé teszik az egyes áruk összehasonlítását. Elgondolkodtató az az átütő siker, amit a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetében a szerződésváltás időszakát egy hónapra csökkentő törvényi szabályozás eredményezett. Nemcsak az történt, hogy komoly árverseny indult be a szolgáltatók között, de ebben az egy hónapban (november) valódi verseny bontakozott ki. A verseny piac egy hónapra rövidítése koncentráltabbá és áttekinthetővé tette az információkat, a váltási költségek pedig jelentősen csökkentek (például a bónusz–málsuz igazolást már a biztosítók egymás közt intézték, az egész folyamat internetről volt intézhető, stb.). Az a tény, hogy az árak nem folyamatosan változnak, lényegesen követhetőbbé tette a piaci árinformációkat, így a fogyasztók jól informálttá váltak. Nemcsak egyre kevésbé lehetett a versenyárnál magasabb árakat alkalmazni, de a vállalkozásoknak is sokkal célzottabb, átgondoltabb árstratégiát kellett alkalmazniuk, alaposabban kellett elemezniük a versenytársak árait.³⁷

A vállalkozások piaci erőfölényre tesznek szert nemcsak akkor, ha a vevők nem ismerik az árakat, de akkor is, ha nem ismerik a minőséget. A korlátozott információ monopolárhoz vezethet olyan piacon, ahol egyébként érvényesülne a verseny. Mivel az árverseny másik oldala a minőségben (termékdifferenciálás) való verseny, amelyre vonatkozó információk sokkal összetettebbek, ezért az árinformációk elemzéséhez hozzátartozhatnak az itt nem tárgyalt szabványszerződések egyes kérdései is.

Egy adott termék költségszerkezetére vonatkozó információkból nemcsak az tudható meg, hogy a termelési tényezők felhasználása körében hol és milyen versenyelőnye van az adott vállalkozásnak, de arra is következtetni lehet, hogy az adott piac versenyzői-e. A költségszerkezetből azt is megtudhatjuk, hogy mennyi egy vállalkozás adott termékre vonatkozó tőkeköltsége. A vállalkozások beszámolóí és eredménykimutatásai akkor alkalmasak a költségszerkezet felmérésére, ha egytermékes vállalkozásról van szó. Többtermékes vállalkozások esetén mindezek azonban üzleti titkot képeznek.³⁸ A közvetítő kereskedelemben például különösen érthető,

³⁶ Ilyen például, amikor a vevői oldalon egy jelentős állami vállalkozás áll, amely esetben nemcsak profitérdek, hanem politikai kapcsolatok is szerepet játszhattak a döntéshozatalban.

³⁷ Sajnálatos tény, hogy a 2009. évi LXII. törvény ezt a szerződéskötési rendszert megszünteti, és ezzel 4-5 év leforgása alatt megszünteti annak minden előnyét.

³⁸ Hozzá kell azonban tenni, hogy többtermékes vállalatok egy termékre vonatkozó egységköltségének az egzakt meghatározása komoly módszertani problémákat vet fel, így nemcsak arról van szó, hogy a költségszerkezet üzleti titoknak számít, hanem gyakran a piaci szempontból értékes információ az adott terméket gyártó vállalat számára sem áll egyértelműen rendelkezésre.

hogy senki sem szereti feltárni a versenytársa előtt, hogy kinek mennyiért és mit értékesített, hisz a közvetítő kereskedelem léte kizárólag ezeken az üzleti titkot képező információkon alapszik.

Végül nem szabad elfelejtenünk, hogy ár- és költséginformációk lehetnek jövőre vonatkozó információk, ha például egy vállalkozás jövőbeli áraitól van szó. A versenyhivatalok súlyos kartellcselekményre következtetnek abból, ha a vállalkozások jövőbeli árakat közlik versenytársaikkal, mert ez lehetővé teszi, hogy magatartásaikat összehangolják. A jövőre vonatkozó információk esetében azt a legnehezebb eldönteni, hogy ezek lehetnek-e kevert információk, vagy kizárólag újraelosztó hatásúak. Az is elképzelhető, hogy a jövőbeli piaci magatartásokra vonatkozó információkra az eddig használt kategorizálás nem megfelelő.

Üzleti titok a versenyzői piacon

Bevezetéképpen egy logikai játékkal igyekszünk megértetni az üzleti titok létjogosultságának valódi okait. A versenyzői piac statikus modelljében az üzleti titok fogalma ismeretlen, ezért e modell feltételezéseit feloldva, mi most kísérletet teszünk a fogalom bevezetésére.

Versenyzői piacon mindenki árelfogadó, ezért az ár fogalmilag nyilvános adat. Ha egy konkrét árat (amely nem a piaci ár) a vállalkozás üzleti titoknak nyilvánítana, akkor azzal befolyásolná az egyensúlyi árat. Ezt viszont csak akkor tudná megtenni, ha a vevő korlátozottan informált, ami bizonyos monopolerőt biztosít. Mivel a versenyzői piacon a vevők az árról jól tájékozottak, ezért nem lehetséges olyan árat elérni, amely a piaci ártól eltér, így nincs mit titokban tartani. Másrészt, ha mégis sikerül magasabb áron eladni, akkor az valamely termékdifferenciálás eredménye lesz. Ha egy vállalkozás megtudja azt, hogy a másik vállalkozás magasabb áron tudott értékesíteni (valahol valamikor valakinek stb.), akkor megpróbálja ezt a piaci szegmenst megszerezni. Mivel versenyzői piacon nincs váltási költség, valamint az áruk homogének, ezért nem fordulhat elő az árak üzleti titokként történő kezelése.

Hasonló a helyzet a költségekkel és költségszerkezettel. Versenyzői piacon lévő vállalkozások költségei elvileg nem különbözhetnek, ezért költségszerkezet eltitkolásából nem származhat versenyelőny.³⁹

Bár ritka eset, hogy új és olcsóbb technológiával a korábbiakkal azonos terméket állítsanak elő, de nem lehetetlen (ez valósult meg például a mezőgazdasági

³⁹ Természetesen a valóságban a költségszerkezetek mindig különbözők versenyzői piacon is, mert soha sincs tartósan tökéletes egyensúlyi helyzet, ezért a gyakorlati versenyjogi elemzés során a versenyzői piac jellegzetessége éppen az eltérő költségszerkezetből eredő árszóródás, amely számos objektív körülmény (például a gyakorlatban mindig jelen lévő valamilyen szintű piaci erő) eredménye. Az árak egységes emelése a költségszerkezet eltérő volta miatt mindig kartellgyanút vet fel.

termelés gépesítésével). Ha tényleg új technológiáról van szó, akkor azt nem az üzleti titok, hanem a szellemi tulajdon jogintézményei védik. Ha mégis üzleti titoknak minősülő megoldásnak köszönhetően a termelés volumennövekedésével a határköltés folyamatosan csökken (növekvő a mérethozadék), akkor természetes monopólium jön létre.⁴⁰ Ez az eset tehát nem tartozik a versenyzői piacok kérdésköréhez. Ha a termelési volumen növekedésével az optimális üzemméret elérését követően növekszik a határköltés (csökkenő a mérethozadék),⁴¹ akkor nem annak a függvénye a piaci részesedés megszerzése, hogy a vállalkozás az adott megoldást üzleti titokként kezelte-e. Ugyanakkor, ha egy vállalkozás eltitkolja, hogy az újabb – és mások által is ismert – technológia alkalmazásához szükséges beruházásokat végez, majd váratlanul jelenik meg a piacon alacsonyabb árakkal, akkor komoly jelentősége lehet a piaci részesedés növekedésében az időtényezőnek, így annak is, hogy a vállalkozás üzleti titokként kezelte beruházásait. Ebben az esetben az üzleti titokként kezelt információ jólétnövelő hatású, hisz lehetővé teszi, hogy a vállalkozás elérje az optimális üzemmérethez szükséges termelési volumet. Ha mások megtudják, hogy egy vállalkozás technológiai fejlesztésre készül, akkor a piacon maradás érdekében ők is fejleszteni kezdenek, és könnyen lehet, hogy az optimális üzemméretből adódó előnyöket nem tudják majd kihasználni, az iparágat túlkínálat és kapacitáskihasználatlanság fogja jellemezni.

Ha azonban jól megfigyeljük, ez az eset nem a költségnek mint tényinformációnak az eltitkolására, hanem a vállalkozás jövőbeli beruházási szándékának eltitkolására példa, így csak azt a következtetést lehetne levonni belőle, hogy a jövőbeli piaci magatartások ismeretének még a versenyzői piacokon is van jelentősége. A költségekről mint tényekről szóló információk ugyanakkor általánosan ismert piaci információk.

- Ha valaki azon gondolkodik, hogy feladja jól fizető szakmáját azért, hogy szarvasgomba-termesztésből éljen meg, megnézheti azokat az internetes oldalakat, amelyek hozzávetőlegesen tartalmazzák a szarvasgomba-termesztésbe való befektetés megtérülését. Kiderülne, hogy a gyümölcs- vagy burgonyatermesztés legalább ugyanolyan megtérülést hoz, mint a szarvasgomba-termesztés, csak az eltérő technológiából adódóan más-más pénzárammal. Aki hosszú évek óta termeszt szarvasgombát, olyan termesztési tapasztalatokkal rendelkezik, amelyek számára versenylőnyt biztosítanak. Feltehetően a fáradtságosan megszerzett tudást nem is szívesen osztja meg akárkivel, ám az ilyen típusú információknak a jellegzetessége az, hogy olyan összesített tapasztalatok ered-

⁴⁰ Ez a megállapítás csak egytermékes vállalatok esetén igaz. Több termékre *Evans–Heckman* [1983] kimutatta, hogy lehet méretgazdaságosság költségszubaditivitás (természetes monopólium) nélkül is (lásd *Kiss* [2009] 93. o.). Mindez azonban a megállapítás érvényességét nem befolyásolja.

⁴¹ Itt természetesen nem arról az esetről van szó, amikor a növekvő határköltés a teljes piacot lefedő üzemméret mellett is az átlagköltés alatt marad, mert akkor arra az előző lábjegyzet megállapítása az érvényes.

ményei, amelyek eleve nehezen továbbíthatók. Ilyen mesterségbeli tudás esetén ezért nem érvényesül az információ könnyen továbbíthatóságának, kisajátíthatatlanságának tétele, és ezért ezeknél az információk üzleti titokként való védelmére sincs szükség.

Elsőre azt gondolhatnánk, hogy a klasszikus elmélet teljes információs versenyzői modellje nem igényli a jövőbeli egyedi piaci magatartások ismeretét sem. Az információs igény mindig a konkrét helyzetre vonatkozik, és az ármozgás nyújtja azokat a piaci információkat, amelyekből a saját jövőbeli piaci magatartásunkat meghatározhatjuk. Ebből viszont következik az, hogy a más vállalkozások jövőbeli konkrét piaci magatartására vonatkozó információk nem piaci információk. Mivel a versenyzői modellben eleve feltételeztük azt, hogy egy piaci szereplő nem tudja befolyásolni az árat, ezért az egy piaci szereplő által végzett beruházásból eredő költségelőny nem lehet olyan mértékű, hogy az a piaci árat önmagában befolyásolja, még akkor sem, ha ő maga olcsóbban tud eladni.

Ebből viszont következik, hogy ha nem tartja titokban költségcsökkentő beruházásait, akkor sem fordulhat az elő, hogy emiatt kezdjenek mások is költségcsökkentő beruházásokba. Egy versenyzői piacon valójában annyi vállalkozás van, hogy a piaci szereplők általános piaci eseményként érzékelik azt, ha valamilyen technológiaváltás folyik az iparágban. Ennek következménye, hogy az ilyen technológiaváltások idején a versenyzői piacok rendkívül kiegyensúlyozatlanok lehetnek, mert sok vállalkozás közel egy időben zajló technológiaváltása nagymértékű túlkínálatot idéz elő.⁴² Mindebből az következik, hogy a jövőbeli piaci magatartás – a korábbi okfejtésünkkel szemben – valójában nem releváns piaci információ, a releváns piaci információk megszerzéséhez elegendő a már megtörtént piaci események figyelése.

Mindebből az következik, hogy az üzleti titok jogintézményének versenyzői piacon egyáltalán nincs szerepe. Igaz, hogy az üzleti titok jogintézménye nem hasznos, de nem is káros az ilyen piacokon, mivel üzleti titkok kevésbé tudják befolyásolni a piaci versenyt.

Üzleti titok az oligopol- és monopolpiacokon

Oligopolpiacokon az árat egyetlen piaci szereplő is befolyásolni képes. A befolyásolás mechanizmusa attól függően különböző, hogy milyen típusú oligopolpiacról és milyen piaci helyzetről van szó. Egy domináns szereplővel rendelkező oligopolpiacon például jellemző a domináns szereplő árdiktálása: ha a domináns szereplő emel, kis kérésessel igazodnak hozzá a többiek. Ahogy láttuk, a termelési tényezők piacán gyakoriak a vertikális jellegű korlátozások, az árak üzleti titokként kezelése, ami abból

⁴² A mezőgazdaságban nagyon is jellemző ez a helyzet, és nem csak technológiaváltások esetén. Ha az egyik év magas eperárai átállásra készítetnek, akkor ennek következményeként a következő évben mindenki veszteséges az eperpiacon.

is adódik, hogy ezeken a piacokon – gyakran vevői oldalon is – valamely oligopolisztikus (vagy oligopszónikus) piaci helyzetről beszélhetünk.

A listaárak és árkedvezmények eltitkolása a versenytársak elől nagy volumenű és hosszú távú szerződések esetén lehetővé teszi, hogy a piaci ármechanizmus kevésbé hatékonyan működjön, de azt is, hogy a gazdasági kapcsolatok stabilabbak legyenek, és – játékelméleti következtetések szerint – főként azt, hogy a kooperáció gazdaságilag hatékonyabban működjön.

Az árak és a költségszerkezet átláthatóságával sokkal kiszámíthatóbbá válna a versenytársak jövőbeli piaci magatartása. Minél inkább transzparens egy oligopolpiac működése, annál inkább várható, hogy a versenytársak reakciói kiszámíthatók. *Teljesen transzparens piacokon a vállalkozások képesek összehangolni magatartásukat megegyezés nélkül is, amely viszont tudatos információmegosztás hiányában párhuzamos magatartásnak tekinthető.* Ha a vállalkozások megosztják egymással jövőbeli szándékaikat, áraikat, az már összehangolt magatartáshoz vezet, ezért a jog az oligopolpiacokon minden jövőbeli magatartásra vonatkozó információt olyanoknak tekint, amelyet a vállalkozások nem oszthatnak meg egymással, azaz titokban kell tartani.

Ha egyáltalán nem létezne az üzleti titok jogintézménye, és a piacon az egyik vállalkozás piaci ereje a többiekénél jelentősebb, akkor ez a vállalkozás nagyobb erőforrásokat képes befektetni az üzleti titkok megszerzésébe, ez pedig olyan aszimmetrikus információs helyzetet idézne elő a javára, ami versenyelőnyt hozna számára a többiekkel szemben.

Az igazi probléma az, hogy üzleti titkok megszerzéséhez gyakran szerencse vagy véletlenek sorozata is vezethet, és az üzleti titok jogi védelme nélkül az oligopolpiacokon e működő vállalkozások kiszámíthatatlan módon juthatnának versenyelőnyhöz. Ha *A* vállalkozás megtudja, hogy *B* vállalkozás versenyképessége egy beszállítójától nagymértékben függ, és ezen a piacon nagyok a belépési korlátok, akkor ennek a beszállítónak a kapacitásait lekötheti anélkül, hogy tartania kellene attól, hogy *B* vállalkozás rövid távon új beszállítót tud szerezni.

Ezért minden olyan oligopolisztikus piac esetén, ahol valamely vállalkozásnak némi előnye lehet a többiekkel szemben, az üzleti titok védelmének hiányában felgyorsulnának azok a folyamatok, amelyek monopolisztikus piac kialakulásához vezethetnek.

Egészen világos az is, hogy egy monopolvállalkozás üzleti titkainak védelme belépési korlátot növelő tényező. Ha ezeket az üzleti titkokat a jog nem védené, akkor kisebb lenne a belépési költség, ami arra a szintre csökkentené a monopolárakat, amelyen már más vállalkozások nem tudnának belépni a piacra.⁴³

.....
⁴³ Itt arról a gyakori esetről van szó, amikor földrajzilag jól lehatárolható piacon gazdasági erőfölényes vállalkozások olyan – a Legfelsőbb Bíróság szóhasználatával élve – „imaginárius árakat” határoznak meg, amely épp alatta marad azon termék belépéssel (szállítás, helyismeret stb.) megnövelt árának,

Az üzleti titok jogintézménye nélkül különösen a versenyzői szegéllyel rendelkező monopolisztikus vállalkozás versenyelőnye növekszik. Az üzleti titok védelmének hiányában az oligopolpiacok inkább transzparenssek lennének, ami az egyensúlyi ártól való eltérés esélyét növelné, mivel könnyen lehetne következtetni a jövőbeli piaci magatartásra.

Összefoglalva: az üzleti titok jogintézménye oligopolpiac esetén *nélkülözhetetlen jogintézmény*, amely a versenyzői piacra vonatkozó kiinduló feltételek hiányát (belépési korlát, árelfogadás stb.) ellensúlyozza. Az üzleti titok jogintézménye lehetővé teszi, hogy a kedvezőtlen piaci struktúra ne fejlődjön tovább még kedvezőtlenebb irányba, és elősegíti egy olyan *status quo* kialakulását, amelyet néhány piaci szereplő mérsékelt versenye jellemez. *Az üzleti titok védelmének hiánya az ilyen piacokon a minél nagyobb piaci erővel rendelkező vállalkozásoknak kedvezne.*

Ha egy piacon valamely vállalkozás gazdasági erőfölényben van, akkor az üzleti titok jogintézményének teljes hiánya őt segítené. *Ha azonban a jog csak a gazdasági erőfölényben lévő vállalkozások üzleti titkait nem védené, akkor az jelentős versenyhátrányt jelentene a gazdasági erőfölényben lévő vállalkozásoknak. Ebben az esetben az üzleti titok megszerzése más vállalkozások által a jólétet újraosztaná a gyengébb vállalkozások javára, másrészt csökkentené a piacra lépés költségeit is.*

ÁRSZABÁLYOZÁS ÉS ÜZLETI TITOK – KÖVETKEZTETÉSEK

Milyen következtetések adódnak az elmondottakból az árszabályozás alá vetett piacon? Példaként a már tárgyalt elektronikus hírközlés területét választottuk ki.

Azokban az esetekben, amikor az állam a jelentős piaci erejű szolgáltatók árait szabályozza az elektronikus hírközlési jogban, akkor aszimmetrikus szabályozás alá veti a gazdasági erőfölényes helyzetben lévő vállalkozásokat más vállalkozások javára. Ez az árszabályozás gyakran átláthatósági, közzétételi, számviteli szétválasztási szabályokkal jár együtt, amelyek nélkül jó néhány adatot a jelentős piaci erejű szolgáltató üzleti titokként kezelne. Az üzleti titok olyan jelentős ezekben az eljárásokban, hogy a szabályozói eljárások jogdogmatikai sajátosságai alapvetően térnek el egy klasszikus közigazgatási eljárástól. Ezek az eltérések döntően arra vezethetők vissza, hogy az eljárás során nagyon sok üzleti titkot kell kezelni (lásd erről Kovács [2008a]).

.....
amelyet a földrajzi piacon kívüli, de azonos vagy helyettesítő terméket kínáló vállalkozás nyújtani tud. Ha a belépési korlát valamely eleme csökken, akkor az azt jelenti, hogy a földrajzi piacon kívüli vállalkozás versenyképessé válik, és be tud törni a földrajzilag lehatárolt monopolpiacra, ha csak nem csökkenti az árát a monopolvállalkozás. Ha a monopólium a belépési költségek csökkenése ellenére fennmarad, akkor ez a csökkentett ár még mindig a versenyár felett marad. Az imaginárius ár fogalmáról lásd Magyar Autóklub *kontra* GVH, a Legfelsőbb Bíróság Kf. II. 39.048/2002/13. számú, a GVH Vj. 152/2000/51. számú határozata tárgyában született ítéletét.

Az ilyen szabályozott piacok esetén, ha az árszabályozás alapjául szolgáló költségadatokat nem védené az üzleti titok jogintézménye, akkor például egy bírósági eljárásban a jelentős piaci erejű szolgáltatók nem vitatnák az árszabályozást megalapozó költségmodelleket, hisz így a költségadatok könnyen nyilvánossá válnának, szemben azokéval, akik a szabályozást nem vitatják.

Ellenben, ha *a jog minden olyan költségadatot*, amely az árszabályozás alapjául szolgál, nyilvánossá tenne – azaz a Nemzeti Hírközlési Hatóság határozattervezetét az alapul szolgáló bizonyítékokkal együtt teljes terjedelemben közzétenné –, akkor ez *a jelentős piaci erejű szolgáltatókat egységesen sújtaná*, viszont a *jólétet újraosztaná a nem jelentős piaci erejű szolgáltatóknak minősülő vállalkozások javára*. Ebben az esetben a vállalkozások a bírósági jogorvoslatokkal semmiféle üzleti titokkal összefüggő kockázatot nem érzékelnének, ellenben a bírósági eljárások és a felek közötti információmegosztás jelentősen felgyorsulna, ami hatékonyabbá tenné a jogorvoslatot.

Ezekben az esetekben azért nem kifogásolható a jólét újraelosztása, mert az a jelentős piaci erő ellen hat, ami növeli a verseny intenzitását, és így a fogyasztók oldaláról jólétnövelő hatású. Elvileg felmerül annak lehetősége, hogy a kevésbé hatékony szolgáltatók is be tudnak lépni a piacra,⁴⁴ de ezt a problémát a szabályozási púp⁴⁵ lecsengésével a piac korigálni fogja, ha időben megszűnik a jelentős piaci erő és az ezzel együtt járó többletkötelezettségek.

Különösen előnyös lenne az, ha a piac jobban tudná ellenőrizni a szolgáltatók által nyújtott adatok megbízhatóságát. Jelenleg a hatóságnak semmilyen igazán megbízható kontrollmechanizmus nem áll rendelkezésére, hogy ellenőrizze a szolgáltatott adatok valóságtartalmát.⁴⁶ A törvény biztosítja a hatóságnak a bírságolás lehetőségét hamis adatszolgáltatás esetén, de inkább az a kérdés, hogyan lehet felismerni a hamis adatszolgáltatást.

Mivel a jelentős piaci erejű vállalkozások főbb versenytársaikról – elsősorban saját piaci tapasztalataik alapján – rendelkeznek bizonyos feltevésekkel, ezért gyakran van becslésük is a versenytársak költség- és egyéb jellemzőire. Ha a szolgáltatott adatok nyilvánosak, maguk a piaci szereplők ellenőriznék a versenytárs adatainak helytállóságát, jeleznék, ha valamely adat megbízhatósága kapcsán kételyük merül

⁴⁴ Mivel a jólét újraelosztásának eredményeként az új belépők vagy a kisebb szereplők előnyben részesülnek, ezért kellően nagy előny esetén előfordulhat, hogy az inkubenshez képest kevésbé hatékony működés mellett is versenyképesen tudnak működni.

⁴⁵ „Az úgynevezett »szabályozási púp« (*regulatory bump*) lényege, hogy – az újonnan bevezetett verseny tökéletlenségeit leküzdendő – átmenetileg több szabályozói beavatkozás szükséges a hatékonyság javítása érdekében, egy rövidebb vagy hosszabb átmeneti időszak után azonban mégis bekövetkezik majd a szabályozói tevékenység elhalása.” (Kiss [2007] 78. o.)

⁴⁶ Szabályozó hatóság és szabályozott szolgáltató viszonyában is jelentkeznek a megbízó–ügynök elmélet által feltárt információs aszimmetriából eredő problémák. E kérdéseknek a szabályozás-gazdaságtanban széles irodalma van (elsősorban lásd Kiss [2007] 63. o., részletesen Laffont–Tirole [1991]).

fel, hisz ebben a játékszituációban ez a jól felfogott érdekük. Aki valós adatot szolgáltat, annak elemi érdeke, hogy a többiek is ezt tegyék.

Azt is látni kell, hogy ha költségadatokat szolgáltatnak az árszabályozás alapjául, akkor egy hatósági árhoz tartozó költségadathalmaz üzleti titokként kezelése elvileg csekély versenyelőnyt jelent. Ez a kérdés jóval bonyolultabb azonban azért, mert többtermékes vállalatokról van szó, így az egy-egy termékre kiszámolt költségmodell nemcsak az árszabályozni kívánt – például – nagykereskedelmi termékre (szolgáltatásra) vonatkozó költségadatokat, hanem esetleg szabadáras termékekre, mondjuk kiskereskedelmi szolgáltatásokra vonatkozó adatokat is tartalmazhat. Az így megismert adatok pedig meglehetősen transzparenssé tehetik az oligopoljellegű kiskereskedelmi piacot, amely transzparencia összehangolt magatartás hiányában is áremelkedéshez vezethet.

Sőt egy oligopoljellegű piacon a növekvő transzparencia önmagában is csökkentheti a verseny intenzitását, elősegíti a párhuzamos magatartás kialakulását, ami úgy vezetne a tudatosan összehangolt magatartás következményeihez, hogy a versenyjog *ex post* jogérvényesítése sem lenne alkalmazható.

Felvethető, hogy a jelentős piaci erőre vonatkozó eljárások esetében nemegyszer a piac egésze szolgáltat üzleti titoknak minősülő információkat a szabályozó részére ahhoz, hogy az meghozhassa döntését, ki minősül jelentős piaci erejű szolgáltatónak. Így tehát a nem jelentős piaci erejű szolgáltatók egyes üzleti titkai is megismerhetőkké válnának. Mivel azonban a jelentős piaci erőre vonatkozó eljárásokkal összefüggésben jelentősen kisebb mennyiségben kerülnének nyilvánosságra a nem jelentős piaci erejű szolgáltatók adatai (mivel ezek továbbra is üzleti titkot képeznének), ezért az aszimmetrikus szabályozásból eredő aszimmetrikus információk előny még mindig a nem jelentős piaci erejű szolgáltatók oldalán van. Emellett a kisebb szolgáltatók adatainak üzleti titokként kezelése a jogorvoslati eljárások során már kezelhető problémát jelent, mert ezek anonim feltárására – a számos kisebb piaci szereplő léteire figyelemmel – van elfogadható technikai lehetőség. Nyilvánvalóan nincs sok értelme néhány jelentős piaci erejű nagyszolgáltató adatainak anonimizálására a bírói jogorvoslatához, hiszen az adatok anonimizálás mellett is könnyen az adott szolgáltatóhoz köthetők.

A fenti javaslat tehát már nem az üzleti titok jogintézményének mellőzésére, hanem a jelentős piaci erő szabályozása esetén a szabályozáshoz szükséges adatok nyilvános adattá minősítésére vonatkozik. Az adatok nyilvánosságra hozatala kiküszöbölheti az üzleti titok jogintézményének mellőzéséből eredő – a jogorvoslatot kérők és nem kérők közötti – aszimmetrikus információk helyzetet a jelentős piaci erejű szolgáltatók között.

Mivel azonban az ilyen adatok nyilvánosságra hozatala a különböző szomszédos és összefüggő piacokon lévő oligopolisztikus piaci helyzetektől függően sokféle következménnyel járhat, továbbá a transzparencia növekedése kevés szereplős piacon megnöveli a „legális összejátás” veszélyét, a nyilvánosságra hozatalból száрма-

zó előnyöket és hátrányokat részletes és pontos adattípusok alapján elemezve kell mérlegre tenni ahhoz, hogy a nyilvánosságra hozható adatkört hatékonyan lehessen megállapítani. A jelenlegi szabályozói gyakorlatban alkalmazott különböző – és a közösségi rezsim alapján megkövetelt – határkölség-alapú költségmodellek⁴⁷ esetében teljesen más lehet a helyzet, mint például a kereslet árrugalmasságával operáló, optimális Ramsey-árrést tartalmazó ár szabályozói meghatározása esetén. Az előbbi esetben szabályozási javaslatunk inkább megfontolhatónak tűnik, ezért a jelenlegi szabályozói gyakorlatnak megfelelően a szabályozáshoz felhasznált adatok jelentős részének nyilvánosságra hozása.

A szabályozás kialakításakor, különösen, ha a jogalkotó a jogorvoslati rendszernek is valós szerepet szán, a szabályozás ilyen irányú változtatása elkerülhetetlen. Márpedig a közösségi jog a hatékony és érdemi jogorvoslat biztosítását minden tagállam számára előírja.⁴⁸

A közösségi jog és a bevezetőben tárgyalt alkotmányossági kritériumok tükrében teljesen érthetetlen akadályként tornyosul a polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény (továbbiakban Pp.) 119. paragrafusának 2. bekezdését, valamint az ezzel összefüggő 192. paragrafus 3. bekezdését módosító – 2009. január 1-jén hatályba lépett – új szabályozás,⁴⁹ amely az üzleti titok jogosultjának nyilatkozatától teszi függővé az adott üzleti titok perben történő felhasználhatóságát.

Ez a megoldás megkérdőjelezi azt az alapfeltevésünket, hogy a jogorvoslati jog mint alkotmányos alapjog erősebb az üzleti titok védelméhez való jognál. Sőt a legújabb – eljárási – jogalkotásban⁵⁰ tendenciaként figyelhető meg az a felfogás, amely az üzleti titok védelméhez való jogot – az alkotmányos megfontoláson alapuló indokok ellenére – a jogorvoslati jog elé helyezi.

Ez a jogalkotási tendencia nemcsak alkotmányossági, de közösségi jogi oldalról is megkérdőjelezhető – tekintve, hogy a továbbiakban az árszabályozással kapcsolatos perek számos esetben érdemben nem lesznek lefolytathatók, hiszen a döntések alapjául szolgáló adatok üzleti titkot képeznek. Technikailag rendkívüli mértékben bonyolulttá és lassúvá válhatnak az eljárások, különösen olyan esetben, amikor a piacmeghatározás több száz szolgáltató üzleti titkot képező adatán alapul, mert ebben az esetben több száz értesítést kell kiadni a konkrét üzleti titok jellegének megjelölésével. Ráadásul a piacmeghatározás és piacelemzés körében az üzleti titok akár egyetlen jogosultjának hozzájárulást megtagadó nyilatkozata elég lehet ahhoz, hogy ne legyen elvégezhető az érdemi felülvizsgálat, hiszen a bírónak a továbbiakban nincs mérlegelési lehetősége, továbbá a piacmeghatározás és piacelemzés alapadatai

⁴⁷ Teljesen felosztott költségek (FDC), hosszú távú különbözeti költség-modellek (LRIC) különböző változatai stb.

⁴⁸ Lásd a 10. lábjegyzetet.

⁴⁹ 2008. évi XXX. törvény 10. és 32. paragrafus 1. bekezdése módosította a Pp. idézett rendelkezéseit.

⁵⁰ Azért csak „eljárási”, mert az anyagi jog változásai épp ellentétes tendenciákra utalnak. Lásd a 6. és a 7. lábjegyzetet.

csak az összes piaci szereplő adatszolgáltatása alapján értelmezhető. Ha kizárólag egyetlenegy szolgáltató nem járul hozzá adatainak feltáráshoz, akkor az adatszolgáltatásból képzett aggregált adat és a feltárandó adatszolgáltatás közti különbözetként pontosan meg tudhatók az üzleti titok megismerését megtiltó vállalkozás adatai, így az üzleti titkok feltáráására azokban az esetekben sem kerülhet sor, amikor a többi vállalkozás – aktívan vagy a nyilatkozat elmaradásával – hozzájárult üzleti titkainak megismerhetőségéhez.

Az új szabályrendszer azonban nemcsak a szabályozott piacokkal kapcsolatos érdemi jogorvoslat lehetőségét zárja ki implicit módon, de perek sokaságában teheti lehetetlenné a bírói döntés meghozatalát. Az új perrendtartási szabályok azt eredményezik, hogy ha a hatóság valamely üzleti titkot felhasznált, azonban az üzleti titok jogosultja nem járul hozzá az adott üzleti titok feltáráshoz, akkor az az adat bizonyítékként nem használható fel. „Megerősítható” a jogi szabályozás azokban az esetekben, amikor a hatóság által elmarasztalt felperes saját üzleti titkainak bizonyítékként történő felhasználásához nem járul hozzá, hiszen a Pp. 164. paragrafus 1. bekezdése alapján általában neki kell a perben bizonyítani, ezért ebben az esetben a perlés nem lehet sikeres, ami a felperesnek nyilvánvalóan nem érdeke. Minden olyan esetben azonban, amikor a pertárs, a perben ellenérdekelte fél vagy peren kívüli harmadik személy a titok jogosultja, a hozzájárulás megtagadása lehetetlenné teszi az eljárás lefolytatását. Mivel a bírósági perben az alperesi hatóság a felperessel egyenrangú félnek minősül, ezért az általa felhasznált üzleti titkokat a bizonyítékok köréből – hozzájárulás hiányában – ki kell rekeszteni. Ennek következtében a hatóság határozatát megalapozatlanság miatt hatályon kívül kell helyezni.⁵¹ Bár a bíró és a mellette dolgozó tisztviselő elvileg betekinthez ezekbe a bizonyítékokba, de ezt nyilvánvalóan nem fogja megtenni, ha az adott bizonyíték nem használható fel a perben, hiszen az ilyen bizonyítékok nem befolyásolhatják a bíró döntését.

Az eddigi bíró gyakorlatban az államtitoknak minősülő adatok – az új törvényi szabályozásban minősített adatok – esetében merült fel hasonló helyzet. Ilyenkor a helyes megoldásnak az tűnt,⁵² hogy a bíró kéri a betekintést a titokjogosulttól (jellemzően a Nemzetbiztonsági Hivaltól, NBH) oly módon, hogy a felek⁵³ azt a per során nem fogják megismerni, az ítélet pedig a hatósági határozathoz hasonlóan nem tartalmaz érdemi indokolást. Ez az eljárás azonban nem tekinthető érdemi jellegű bírói felülvizsgálatnak. Garanciális jelleget annyiban nyújthatott a hatósággal szemben álló ügyfelek számára, hogy nem a titkosszolgálat valamely embere döntötte el véglegesen az ügyet, hanem a független bíró is ellenőrizhette – ha meglehetősen formálisan is – a titkosszolgálat „döntését”. Nyilvánvaló mérlegelési hiba

⁵¹ Legalábbis a formális logika szabályaiból ez következik. A gyakorlat várhatóan ennél cizelláltabb megoldást próbál majd találni.

⁵² Egységes bírói gyakorlatról nem beszélhetünk, a probléma kezelésének komoly nehézségei miatt.

⁵³ Egész pontosan a felperes, hiszen az alperesi hatóság általában ismeri a felhasznált államtitkot.

esetén – ugyan indokolás nélkül, de – az elvi lehetősége megvolt a hatósági döntés megváltoztatásának. Persze itt is az NBH hozzájárulására volt szükség, amelyet azonban a bírósági vezetés és az NBH közötti tárgyalások alapján az NBH rendszert megadott. A Nemzetbiztonsági Hivatal mint a demokratikus jogállam egyik fontos szerve tisztában volt azokkal a jogállami kritériumokkal, amelyekre tekintettel a megtagadás lehetőségét csak elvi szinten tartotta fenn.

Ezt az önkorlátozást azonban üzleti vállalkozásoktól egyáltalán nem lehet várni, sőt nekik kifejezetten – ha tetszik alkotmányos – joguk van üzleti titkaik felhasználását megtiltani.

A jelenlegi üzleti titokra vonatkozó szabályozás még durvábban avatkozik be a jogállamiság egyik alappilléreént jelentő igazságszolgáltatási funkció működésébe azzal, hogy még az államtitok esetén létező formális kontroll sem létezik, a titokgazda hozzájárulásának megtagadása esetén nincs mód az üzleti titok felhasználására a perben.

Míndez nemcsak a szabályozott piacok bírói felülvizsgálatát lehetetlenítheti el, de a többi közigazgatási per lefolytathatóságát is érinti, beleértve például a versenyjogi jogalkalmazást is. A kartell- és gazdasági erőfölényes ügyek üzleti titkok tömegére épülnek. Ezekben az ügyekben az érdemi felülvizsgálat – akár a feleken kívüli okokból – lehetetlenné válhat. Emellett kihatással van a polgári perek ezreire is, mindazokra, ahol az ügy eldöntése üzleti titok függvénye.

Nem tudható, hogy az üzleti vállalkozásokat érintő nagy gazdasági és közigazgatási perek ellehetetlenítése mögött milyen jogalkotói megfontolások húzódtak meg, és kinek vagy kiknek az érdeke, lobbitevékenysége eredményezte a jogállamiság és jobbiztonság elvét, a jogorvoslathoz való jogot súlyosan sértő szabályozást, mert a módosítást bevezető 2008. évi XXX. törvény indokolásából a motivációkról és a módosítás érdemi okairól egyetlen szó sem esik. Mindezért nyilvánvaló, hogy ezen akadályok elhárítását követően van értelme a szabályozott piacok esetén az üzleti titokra vonatkozó árnyalt szabályozás megalkotásának.

IRODALOM

- BOBROVSZKY JENŐ [2006]: Rejtélyek és fortélyok. Hozzászólás az üzleti titok és a know-how kérdésköréhez a polgári törvénykönyv reformja kapcsán. Magyar Tudomány, 11. sz. 1385–1395. o.
- BUSINESS TORTS... [1996]: Business Torts & Unfair Competition: A Practitioner's Handbook. American Bar Association, Chicago.
- CARLTON, D. W.–PERLOFF, J. M. [2003]: Modern Piacelmélet. Panem Kiadó, Budapest.
- COASE, R. H. [2004]: A vállalat, piac és jog. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- COOTER, R.–ULEN, T. [2005]: Jog és közgazdaságtan. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.

- COOTER, R.–ULEN, T. [2007]: The Economics of Trade Secrets. <http://www.cooter-ulen.com/wp/?p=73>.
- EVANS, D. S.–HECKMAN, J. J. [1983]: Multiproduct Cost Function Estimates and Natural Monopoly Tests for the Bell System. Megjelent: *Evans, D. S.* (szerk.): *Breaking Up Bell: Essays on Industrial Organization and Regulation*. A CERA Research Study. North-Holland, New York–Amszterdam–Oxford, 253–282. o.
- HÁMORI BALÁZS–SZABÓ KATALIN–HURTA HILDA–TÓTH LÁSZLÓ [2007]: A vállalaton belüli verseny. A munkahelyi rivalizálás empirikus vizsgálata. *Vezetéstudomány*, 11. sz. 2–16. o.
- HARMATHY ATTILA–SAJÓ ANDRÁS (szerk.) [1984]: A jog gazdasági elemzése. Válogatott tanulmányok. *Gazdasági-jogi tanulmányok*. 2. rész. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- HEYNE, P.–BOETTKE, P.–PRYCHITKO, D. [2004]: A közgazdasági gondolkodás alapjai. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- JAGER, M. F. [1995]: Legal Expertise on Trade Secret Law. Szeptember. <http://www.theta.com/copyright/jager.htm>.
- JÓRI ANDRÁS–BÁRTFAI ZSOLT [2005]: Vitás kérdések az adatvédelmi törvény értelmezése körül. *Infokommunikáció és Jog*, 9. sz. 159–164. o.
- KITCH, E. W. [1980]: The Law and Economics of Rights in Valuable Information. *Journal of Legal Studies*, 9. 683–723. o.
- KISS FERENC LÁSZLÓ [2008]: Bevezetés a szabályozás gazdaságtanába. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László* (szerk.): *Verseny és Szabályozás*, 2007. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- KISS FERENC LÁSZLÓ [2009]: Belső gazdaságosság a termelési folyamatban. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László* (szerk.): *Verseny és Szabályozás*, 2008. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- KOPPÁNYI SZABOLCS [2006–2007]: A hatékony jogorvoslat terjedelme, lehetőségei és korlátai az elektronikus hírközlésben, különös tekintettel a piac szabályozásával kapcsolatos eljárásokra. 1–2. rész. *Infokommunikáció és Jog*, 16. sz. 199–202. o. és 1. sz. 19–27. o.
- KOVÁCS ANDRÁS GYÖRGY [2006a]: A bírói döntések karakterisztikája komplex problémák esetén, az ítéleti indokolás meggyőző erejének egyes kérdései. *Állam és Jogtudomány*, 2. sz. 269–289. o.
- KOVÁCS ANDRÁS GYÖRGY [2006b]: Nemcsak a bíróságokon múlik... Hozzászólás Tóth András: Az elektronikus hírközlésre vonatkozó európai szabályozási keret 2006. évi felülvizsgálata: a tagállami bíróságokon múlik a szabályozási keret hatékony működése? című cikkhez. *Infokommunikáció és Jog*, 13. sz. *Infokommunikáció és Jog* 14. sz. 128–132. o.
- KOVÁCS ANDRÁS GYÖRGY [2007]: A szabályozó hatóságok eljárásjogának modellje a határozatok jogereje és végrehajthatósága tükrében. Kézirat.
- KOVÁCS ANDRÁS GYÖRGY [2008a]: A JPE-szabályozás eljárásjogi problémái a magyar bíróság gyakorlatában. A közösségi jog és nemzeti jog konfliktusai az elektronikus hírközlési jogban. *Infokommunikáció és Jog*, 2. sz. 71–77. o.
- KOVÁCS ANDRÁS GYÖRGY [2008b]: A piacsabályozás mint önálló jogterület. *Európai Tükör*, 7–8. sz. 12–32. o.
- LAFFONT, J.-J.–TIROLE, J. [1991]: The Politics of Government Decision-Making: A Theory of Regulatory Capture. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106. No. 4. 1089–1127. o.

- LANDES, W. M.–POSNER, R. A. [2003]: *The Economy Structure of Intellectual Property Law*, President and Fellows of Harvard College. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- MAJTÉNYI LÁSZLÓ [2006]: *Az információs szabadságok*. Complex Kiadó, Budapest.
- MÁTYÁS ANTAL [2003]: *A modern közgazdaságtan története*. Aula Kiadó, Budapest.
- MÁTYÁS ANTAL [2004]: *Az új osztrák iskola általános jellemzése*. *Közgazdasági Szemle*, 10. sz. 936–947. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2008]: *A magyar versenyjog üzlettitok-szabályának néhány értelmezési kérdéséről*. *Jogtudományi Közlöny*, 11. sz. 553–561. o.
- POSNER, R. A. [1996]: *A jog gazdasági megközelítése*. Megjelent: *Szabadsfalvi József* (szerk.): *Angol–amerikai jogelmélet*. Bíbor Kiadó, Miskolc.
- SAJÓ ANDRÁS [1984]: *Közgazdaságtani vizsgálódások a jogról*. Megjelent: *Harmathy–Sajó* [1984] 5–43. o.
- SCHUMPETER, J. A. [1980]: *A gazdasági fejlődés elmélete*. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- SIMON, H. A. [1982]: *Korlátozott racionalitás*. Válogatott tanulmányok. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- SPENCE, M. [1973]: *Job Market Signaling*. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 87. No. 3. 355–374. o.
- STEINER, J.–WOODS, L. [2000]: *Textbook on EC law*. 7. kiadás, Blackstone Press, London.
- TÓTH ANDRÁS [2006]: *Az elektronikus hírközlésre vonatkozó európai szabályozási keret 2006. évi felülvizsgálata: a tagállami bíróságokon múlik a szabályozási keret hatékony működése?* *Infokommunikáció és Jog*, 13. sz. 101–105. o.
- VÉKÁS LAJOS [1998]: *A magánjog gazdasági elemzése*. *Állam és Jogtudomány*, 1–2. sz. 3–19. o.
- VIKMAN LÁSZLÓ [2006]: *Az üzleti célú információmenedzsment adatfeldolgozó eszközeiről*. *Infokommunikáció és Jog*, 14. sz. 8–30. o.
- WILLIAMSON, O. E. [1981]: *The Modern Corporation: Origins, Evolution and Attributes*. *Journal of Economics Literature*, Vol. 19. No. 4. 1537–1568. o.
- WILLIAMSON, O. E. [1984]: *A tranzakciós költségek gazdaságtana: a szerződéses kapcsolatok szabályozása*. Megjelent: *Harmathy–Sajó* [1984] 171–202. o.

• Nagy Csongor István •

KÖZGAZDASÁGI KÉRDÉSEK A MÉRLEGELÉSI JOGKÖRBEN HOZOTT KÖZIGAZGATÁSI HATÁROZATOK FELÜLVIZSGÁLATA SORÁN, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A VERSENYÜGYEKRE

A tanulmány a közgazdasági kérdések helyét és szerepét vizsgálja a mérlegelési jogkörben hozott közigazgatási határozatok bírósági felülvizsgálata keretében, különös hangsúlyt fektetve a versenyügyekre. A magyar gyakorlat vizsgálatát és kritikáját egy összehasonlító jogi kitekintés segíti, amely kitér a fontosabb külföldi rendszerek (Anglia, Európai Unió, Németország, Egyesült Államok) jellemzőire. A tanulmány fő következtetése, hogy a tradicionális megközelítést alkalmazó magyar bírósági gyakorlat nem veszi figyelembe a közgazdasági kérdések speciális jellemzőit a bírósági felülvizsgálat során, és így fennáll a veszélye annak, hogy a versenyhatóság közgazdasági értékelését a közigazgatási perben a szakértő, a hatóság mérlegelési jogával össze nem egyeztethető módon, *de facto* felülmérlegelheti.

BEVEZETÉS

Mintegy tíz évig tartó pereskedést követően sikerült pontot tenni az úgynevezett *Kávékartell-ügy*¹ végére. Az eset az összehangolt magatartás fogalmának egyik iskola-példája, azonban nemcsak ettől vált híressé. Az anyagi jogi kérdések mellett ugyanis az ügynek nagyon fontos eljárásjogi vetülete is volt, amelynek megválaszolatlansága okozta a bírósági felülvizsgálat tíz évig tartó elhúzódását: mit vizsgál (vizsgálhat), meddig mehet el a bíróság a tág mérlegelést lehetővé tevő generálklauzulákat alkalmazó közigazgatási határozatok felülvizsgálata esetén, amennyiben azok közgazdasági értékelést is tartalmaznak. A mérlegelési aktusok bírósági felülvizsgálata a közigazgatási jogtudomány egyik klasszikus kérdése, amelyet verseny- és piacszabályozási ügyekben a közgazdasági elemek megléte tovább színesít.

A kérdés kiinduló tétele, hogy a közigazgatási határozatok felülvizsgálatának alapja a *jogszabálysértés*. Ez a maxima mérlegelési aktusok esetén komoly problémát

¹ Versenytanácsi határozat: Vj-185/1994. sz. határozat. Bírósági felülvizsgálat: Legfelsőbb Bíróság, Kf. II. 29.324/1999/14. sz.; Legfelsőbb Bíróság, Kfv. II. 39.126/2004/7. sz.

okoz, hiszen ilyenkor a történeti tényállásnak a tág mérlegelést lehetővé tevő norma (törvényi tényállás) alá történő szubszumálása (szabály alá rendelése, besorolása) többféleképpen is elvégezhető. Az általános közigazgatási jogtudományi megoldás szerint ilyenkor *tiszteletben kell tartani a közigazgatás mérlegelési jogát*. A bíróság nem mérlegelheti felül a közigazgatási hatóság döntését, csupán azt vizsgálhatja, hogy az eljárás során betartották-e az eljárási szabályokat, a döntés túllépi-e a mérlegelés kereteit, ésszerű következtetéseken alapul-e, illetve megfelelően indokolt-e.

A *versenytanácsi határozatok* bírósági felülvizsgálata esetén a mérlegelési aktusok elméletének központi jelentősége van. Egyrészt, a versenyjog számos *generálklauzult* tartalmaz, amelyek célja, hogy lehetővé tegyék a versenyhatóság számára *önálló versenypolitika* alakítását. Másrészt, a Versenytanácsnak gyakran *közgazdasági kérdésekben* kell döntést hoznia, amelyek – bár versenyjogi jellegűek – túlmutatnak a hagyományos jogalkalmazás körén.

Közigazgatási jogtudományi közhely, hogy a közigazgatási döntések – ezen belül elsősorban a mérlegelési aktusok – felülvizsgálata során a bíróságok a közigazgatási szervnek megelőlegezett bizalommal járnak el, és nem bocsátkoznak a döntés *de novo* felülvizsgálatába; vagyis az ügyet nem „tisztá lappal” vizsgálják. Ennek a bírósági visszafogottságnak alapvetően *négy vetülete* van.

- A jogszabályi rendelkezések, különösen a *generálklauzulák absztrakt értelmezése*; a különböző értelmezési alternatívák közüli választás hatásköre megteremti az önálló szakpolitika (*policy*) formálásának lehetőségét. Ilyen absztrakt jogértelmezési kérdés lehet, hogy vajon evidens módon versenyjogellenes-e a viszonteladási ár rögzítése, milyen feltételek fennállása esetén beszélhetünk nélkülözhetetlen eszközökről, vagy szükséges feltétele-e a felfaló árazás megállapításának a veszteségek visszatérítésének (*recoupment*) lehetősége.
- A bizonyítékok mérlegelése és ennek alapján a *tényállás megállapítása* egy másik vetülete lehet a bírósági felülvizsgálat visszafogottságának (ténybeli mérlegelés vagy a bizonyítékok mérlegelése).
- A jogalkalmazás időrendben harmadik eleme a megállapított történeti tényállásnak az absztrakt módon értelmezett törvényi tényállás alá rendelése, *szubszumálása* (jogi mérlegelés).
- Részben átfedek a ténykérdések és a szubszumáció körét, azonban önálló említésre érdemesek a *szakkérdések, különösen a közgazdaságtudományi kérdések*. Bár a hagyományos modellben a szakkérdések speciális ténykérdések (és egyes esetekben valóban ez is a helyzet), számos szakkérdés esetén alapvetően mégiscsak a jog- és a ténykérdések melletti harmadik csoportról van szó. Már csak azért is, mert például a versenyjogi szempontból alapvető jelentőségű közgazdasági kérdésekre gyakran nem adható egyértelmű, fekete-fehér válasz, hanem csak bizonyos valószínűséggel jellemezhető álláspontokról beszélhetünk. Egyébként az egyértelmű válasz hiánya nemcsak a társadalomtudományok sajátja; gondoljunk csak az egyes

összetevők – például az élelmiszerekben használt adalékanyagok – egészségre gyakorolt hatására, ami intenzív tudományos viták tárgya, vagy a genetikailag módosított organizmusokkal, illetve a hormonkezelt marhahússal kapcsolatos vitára.² Ilyenkor a döntés egyben tudományos álláspontok közötti választást is jelent, ami viszont túlmutat a hagyományos jogalkalmazáson. A szakkérdés nemcsak összefüggésként ragadható meg, amely valamely körülmény értékelését teszi lehetővé, hanem gyakran ahhoz szükséges, hogy az egyik tényről a másra következtessünk. Ha a kérdésre nem adható egzakt válasz, a szakkérdés értékelést involvál, és így inkább a szubszumció, a történeti tényállás törvényi tényállás alá rendezésének része. Emellett természetesen vannak olyan szakkérdések, amelyekre egzakt válasz adható, és így tényként kezelhetők.

A jogalkalmazási aktus két végpontja az absztrakt jogértelmezés és a tényállás megállapítása. Ezt a két szélső pontot köti össze a szubszumció, amely a történeti tényállás törvényi tényállás alá rendezésével megteremti a kapcsolatot az absztrakt jogi teszt és a történeti tényállás között. Ugyanakkor rá kell mutatni arra, hogy az absztrakt jogértelmezés fogalma relatív; a szubszumció nem jelent mást, mint az absztrakt jogtétel (egyre) konkrétabb szintre emelését (vagy súlyesztését). Ebből következően viszonylagos, hogy mit tekintünk „még” absztrakt jogértelmezésnek, és mit „már” szubszumciónak. Ahogyan arról már volt szó, a szubszumció egy speciális esetet jelent, amikor az összekapcsolás egyben közgazdasági megfontolást is igényel.

Ha egy megállapodás versenyellenes hatásainak vizsgálata során a versenyhatóság arra keresi a választ, hogy vajon a megállapodásnak van-e piackizáró (más vállalkozások piacon való megjelenését kizáró vagy akadályozó) hatása, akkor ezzel absztrakt jogi tesztet fogalmaz meg. Amikor a versenyhatóság empirikus adatgyűjtést végez arról, hogy milyen költségek merülnek fel a piacra lépés esetén, mennyi idő alatt lehet belépni a piacra, stb., akkor a tényeket veszi számba, vagyis megállapítja a tényállást. Amikor ezen adatgyűjtés alapján a hatóság arra a következtetésre jut, hogy e tekintetben fennáll a piackizáró hatás, akkor közgazdasági értékeléssel egybekapcsolt szubszumciót végez. Lehetne ugyan amellet érvelni, hogy a piackizáró hatás piaci tény, így ennek megállapítása a tényállás-megállapítás körébe tartozik, aligha hagyható figyelmen kívül, hogy ez legjobb esetben is egy olyan tény, amelyre értékeléssel és következtetéssel jutunk, és amelynek megítélése gyakran nem egyértelmű. Arról nem is beszélve, hogy ha a piackizáró hatást tényként kezelnénk, akkor ezzel teljesen kizárnánk a szubszumció fázisát, mivel a tényállás és az absztrakt norma közötti sáv teljesen megszűnne. Nem marad *értékelésre* lehetőség, amennyiben az absztrakt jogi teszt az, hogy van-e más ésszerű magyarázat a párhuzamos magatartásra, mint hogy a vállalkozások megállapodtak;

² Lásd WTO Dispute DS26: European Communities – Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds26_e.htm.

míg az a *ténykérdés*, hogy a konkrét esetben van-e más ésszerű magyarázat, mint hogy a vállalkozások megállapodtak.

Az elemzés céljának és megközelítési módjának fenti meghatározását követően a tanulmány azt vizsgálja, *hogy mi a felülvizsgálat mércéje a mérlegelési jogkörben hozott és közgazdasági megfontolásokon nyugvó közigazgatási határozatok – különösen a versenyhatározatok – bírósági revíziója során*. A kérdés nem választható el az általános közigazgatási jogtudományi összefüggésektől, ezért azt ennek kontextusába ágyazva elemezzük. A bírósági felülvizsgálat témakörének alkotmányjogi, államelméleti olvasata (lásd hatalommegosztás) – tekintettel a területi korlátokra – nem tárgya vizsgálódásunknak.

A tanulmány felépítése a következő. *Első lépésben* a magyar jogot vizsgáljuk, szemléltető példaként a *Kávékartell*-ügyben hozott bírósági határozatok szolgálnak. *Második lépésben* összehasonlító jogi kitekintésként bemutatjuk néhány modellértékű rendszer (angol jog, amerikai föderális jog, német jog, EU-jog) megoldását. *Harmadik lépésben* összefoglaljuk a jog-összehasonlító elemzés konklúzióit, és javaslatokat fogalmazunk meg.

Az egyértelmű fogalomhasználat érdekében érdemes a bevezetőben megtenni egy fogalmi distinkciót. A tanulmányban a *felülvizsgálat* kifejezés olyan helyzetek leírására szolgál, amikor a meghozott döntést a bíróság nem *de novo* revidálja, hanem valamilyen megelőlegezett bizalom alapján távolságtartóan felülvizsgálja. Nem helyettesíti azonban saját (jogi vagy ténybeli) meggyőződésével a közigazgatási szerv döntését. Ezzel szemben a *felülmérlegelés* egy teljes körű, újbóli döntésre utal, amikor a bíróság saját maga is elvégzi a mérlegelést, és amennyiben a közigazgatási szerv mérlegelése nem arra az eredményre vezetett, mint amire a bíróságé, akkor a határozatot hatályon kívül helyezi vagy megváltoztatja.

MAGYAR JOG

A magyar *közigazgatási jogtudomány* kétségtelenül ismeri a mérlegelési aktusok tanát (lásd *Kaltenbach* [1993], *Martonyi* [1967], *Molnár* [1988/1990]). Erre vonatkozóan kifejezett *tételes jogi rendelkezéseket* is találunk. Egyrészt, a közigazgatási határozat *bírósági felülvizsgálatára csak jogszabálysértés esetén*, annak alapján kerülhet sor.³ Másrészt, kifejezett utalást találunk a mérlegelési aktusokra a Pp. 339/B paragrafusában, amely kimondja, hogy ilyenkor a bíróság nem felülmérlegel, hanem a döntést jogszerűségi szempontból felülvizsgálja: „[m]érlegelési jogkörben hozott közigazgatási határozat akkor tekintendő jogszerűnek, ha a közigazgatási szerv

³ A közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (a továbbiakban: Ket.) 109. paragrafus 1. bekezdés; valamint a polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény (a továbbiakban: Pp.) 339. paragrafus.

a tényállást kellő mértékben feltárta, az eljárási szabályokat betartotta, a mérlegelés szempontjai megállapíthatóak, és a határozat indokolásából a bizonyítékok mérlegelésének okszerűsége kitűnik”.

A mérlegelési aktusok tanát a *bírósági gyakorlat* is magáévá tette. Így például a Legfelsőbb Bíróság a Büki Üdítő Kft.–GVH ügyben hozott Kf. V. 39.361/2001/4. számú határozatában kifejti, hogy „a mérlegelési jogkörben hozott döntés felülvizsgálata során a bíróság azt jogosult vizsgálni, hogy a közigazgatási hatóság számba vett-e valamennyi figyelembe vehető mérlegelési szempontot, számot adott-e azok elfogadásáról vagy mellőzéséről. Amennyiben jogszabálysértés nem állapítható meg, a bíróság összegének megváltoztatására nincs lehetőség, a bíróság felülmérlegelésre nem jogosult.”

A közigazgatási jogtudomány és gyakorlat a mérlegelés körében megkülönbözteti egymástól a bizonyítási (bizonyítékokkal kapcsolatos) és a jogi (több értelmezési alternatíva közötti választást tartalmazó) mérlegelést (lásd *Kaltenbach* [1993] 188. o., *Molnár* [1988/1990] 93. o.). Ki kell azonban emelni, hogy a fentiekben idézett Pp. 339/B. paragrafus, érdekes módon, nem tesz különbséget – a közigazgatás-tudományi dogmatikában és gyakorlatban érvényesülő dichotómia ellenére – a bizonyítási és a jogi mérlegelés között, vagy legalábbis azonosan kezeli őket, amikor kimondja: „[m]érlegelési jogkörben hozott közigazgatási határozat akkor tekintendő jogszerűnek, ha a közigazgatási szerv a tényállást kellő mértékben feltárta (...), és a határozat indokolásából a bizonyítékok mérlegelésének okszerűsége kitűnik”.

A bizonyítási mérlegeléssel kapcsolatban az egyik lehetséges értelmezés, hogy ebben a vonatkozásban a bíróság saját döntésével helyettesíti a közigazgatási szerv bizonyítékokkal kapcsolatos értékelését. A Legfelsőbb Bíróság Közigazgatási Kollégiuma 1992. április 9-i értekezletén a következő álláspont fogalmazódott meg: „[a] bírósági eljárásra közigazgatási perekben a Polgári Perrendtartás rendelkezéseit kell alkalmazni, ennél fogva a bizonyításra a Pp. XX. fejezetének szabályai az irányadók. A bíróság tehát szabadon döntheti el, hogy milyen bizonyítást foganatosít (...), a Pp. 206. paragrafus 1. bekezdés alapján pedig a bizonyítékokat a maguk összességében értékeli, és meggyőződése szerint bírálja el. *A bizonyítékok mérlegelése során olyan következtetésre is juthat, amely a közigazgatási szerv bizonyítási (mérlegelési) eredményétől eltér.*” (Idézi *Kaltenbach* [1993] 187. o.) Ennek értelmében a bizonyítási mérlegelés a közigazgatási perben a szabad bírói mérlegelés körébe tartozik.

A másik, megalapozottabb álláspont az, hogy a közigazgatási bíróság mind a tényállás, mind a jogi mérlegelés tekintetében felülvizsgálatot és nem felülmérlegelést végez. A Ket. 50. paragrafusa a hatóság kötelezettségévé teszi a döntéshozatalhoz szükséges tényállás tisztázását (1. bekezdés), valamint a 6. bekezdésben előírja, hogy „[a] hatóság a bizonyítékokat egyenként és összességükben értékeli, és az ezen alapuló meggyőződése szerint állapítja meg a tényállást”. A Ket. tehát meghatározza azokat a jogszabályi kötelezettségeket, amelyek a hatóságot a bizonyítás és a tényállás

megállapítása során terhelik: köteles a tényállást tisztázni (a releváns bizonyítási eszközöket összegyűjteni, felkutatni), valamint köteles és egyben jogosult a bizonyítás körében mérlegelni (az egyenként és összességében értékelt bizonyítékokon alapuló *meggyőződése* szerint állapítja meg a tényállást). Mivel a bírósági felülvizsgálat kánonja a jogszabálysértés, bizonyítási vonatkozásban az a releváns kérdés, hogy vajon a közigazgatási szerv megsértette-e a Ket. előző rendelkezéseit. Ha tehát a hatóság a tényállást megfelelően feltárta (összegyűjtötte az elérhető bizonyítási eszközöket, az ügyfél által felajánlott bizonyítást lefolytatta, vagy a mellőzés indokait megadta),⁴ valamint mérlegelése nem okszerűtlen, akkor jogszabálysértés aligha állapítható meg, feltéve természetesen, hogy a bíróság nem vesz fel új bizonyítást, illetve nem ismétli meg legalább részben a korábban lefolytatott bizonyítást.

Bár analógiaként nem alkalmazható, szemléltetésképpen érdemes utalni a Pp. 270. paragrafus 2. bekezdéssel kapcsolatos joggyakorlatra. E rendelkezés értelmében „[a] jogerős ítélet vagy az ügy érdemében hozott jogerős végzés felülvizsgálatát a Legfelsőbb Bíróságtól – *jogszabálysértésre hivatkozással*” lehet kérni (kiemelés tőlem – *NCSI*). A Legfelsőbb Bíróság a „jogszabálysértés” fogalmával kapcsolatban megállapította, hogy az nem szolgálhat eszközül a bíróság mérlegelésének kifogásolására: „ha (...) a bírósági ítélet tényállása iratellenesen került megállapításra, okszerűtlen, logikai ellentmondást tartalmazó módon történt a bizonyítékok mérlegelése, akkor az eljárási szabálysértés megállapítható. Nem állapítható meg ugyanakkor jogszabálysértés, ha a felülvizsgálati kérelem – mint a perbeli esetben is – a bizonyítékok szabad mérlegelését támadja.”⁵

Való igaz, hogy polgári perjogunk a szabad bizonyítás talaján áll, tehát „[a] bíróság a tényállást a felek előadásának és a bizonyítási eljárás során felmerült bizonyítékoknak egybevetése alapján állapítja meg; *a bizonyítékokat a maguk összességében értékeli, és meggyőződése szerint bírálja el*” (Pp. 206. paragrafus 1. bekezdés). Könnyen juthatnánk tehát arra a következtetésre, hogy mind a hatóság, mind a bíróság meggyőződése szerint állapítja meg a tényállást, és a közigazgatási perben pedig a bíróság meggyőződésének van prioritása. Ez azonban hibás következtetés, mivel *a közigazgatási perben a releváns törvényi tényállás nem ugyanaz, mint a közigazgatási eljárásban*; ebből kifolyólag más vonatkozásában kell kialakuljon a bírói meggyőződés, mint a hatósági meggyőződés. Így például egy árkartell esetén a versenyfelügyeleti eljárásban a releváns kérdés az, hogy vajon a vállalkozások megállapodtak-e az árakban; ezzel szemben a közigazgatási perben az a releváns kérdés, hogy vajon a versenyhatóság ármegállapodás létezésére vonatkozó meg-

⁴ A határozat indokolásának tartalmaznia kell az ügyfél által felajánlott, de mellőzött bizonyítást és a mellőzés indokait [lásd Ket. 72. paragrafus 1. bekezdés *eb*) pont]. Amennyiben tehát az ügyfél felajánl bizonyítást, de azt a hatóság nem folytatja le, ennek indokát kell adnia; mivel pedig az indokolási kötelezettség tartalmi, tehát az indokoknak valóságnak kell lenniük, ezért ha a hatóság ok nélkül (indokolatlanul) utasítja el a bizonyítást, ezzel eljárási szabályt sért.

⁵ BH 2009.91. (Legfelsőbb Bíróság, Kfv. IV. 39.399/2007.)

állapítása jogszabálysértő, mivel nem felel meg a Ket. 50. paragrafusának: a versenyhatóság nem derítette fel a szükséges mértékig a bizonyítási eszközöket, vagy jogszabályellenesen jutott arra a meggyőződésre, hogy árkartell jött létre, azaz a bizonyítékok mérlegelése okszerűtlen volt. Tehát az a törvényi tényállás, amely vonatkozásában a szubszumálandó történeti tényállást keressük, más a közigazgatási eljárásban, és más a közigazgatási perben. Találóaan állapította meg a Legfelsőbb Bíróság, hogy „[a] tényállás-tisztázási és bizonyításfelvételi kötelezettség az alperest és a bíróságot is a jogilag releváns tények tekintetében terheli (...). A jogilag releváns tények körét a jogvita eldöntésére irányadó jogszabályi rendelkezések határolják be. A bíróság a perben csak a keresettel felülvizsgálni kért ügy érdemében hozott határozat jogszerűsége avagy jogszerűtlensége tárgyában dönthet.”⁶ Egy másik ügyben a Fővárosi Ítéltábla arra hivatkozással minősítette jogszerűnek a versenyhatóság jogsértés elkövetésére vonatkozó következtetését, hogy az a rendelkezésre álló bizonyítékokat okszerűen mérlegelte.⁷

A fenti összefüggésben kell értelmezni a *bizonyítási teher* megoszlásával kapcsolatos alapelvei szintű rendelkezést: „[a] per eldöntéséhez szükséges tényeket általában annak a félnek kell bizonyítania, akinek érdekében áll, hogy azokat a bíróság valóban fogadja el” (Pp. 164. paragrafus 1. bekezdés). Ennek értelmében a bizonyítási teher általában a felperesé; a felperesnek azonban nem azt kell bizonyítania, hogy a Tptv.⁸ tilalmának megfelelő tényállás nem valósult meg; bizonyítási terhe azokra a tényekre vonatkozik, amelyek a hatóság tényállás-megállapításának jogellenességét alátámasztják (a tényállás nem kellően felderített és/vagy a bizonyítékok mérlegelése nem okszerű). Értelmezhetetlen is lenne egy olyan helyzet, ahol a közigazgatási eljárásban a hatóságnak kell bizonyítania a vállalkozás által elkövetett jogsértést, míg a közigazgatási perben a vállalkozásnak kellene bizonyítania, hogy nem követte el a jogsértést. Ezt a megközelítést tükrözi a 2005. november 1-jétől hatályos, azonban a korábbi joggyakorlatot kodifikáló Pp. 336/A paragrafus 2. bekezdés, amely „akként rendelkezik, hogy ha a közigazgatási eljárás hivatalból indult, vagy a közigazgatási szerv a tényállás-megállapítási kötelezettségének nem tett eleget, a közigazgatási szerv köteles a határozata (a szakhatóság az állásfoglalása) alapjául szolgáló tényállás valóságának bizonyítására, ha azt a felperes vitatja” (1/2007. KK vélemény a 2007. évi konzultációs értekezleten megvitatott kérdésekről, 4. kérdésre adott válasz. Bírósági Határozatok, 2008. évi 3. sz., kiemelés tőlem – NCSI).

⁶ BH 2005.336. (Legfelsőbb Bíróság, Kf. I. 35.827/2001. sz.) Vö. BH2009.91 (Legfelsőbb Bíróság, Kfv. IV. 39.399/2007.) („[K]eresetbeli állításaira vonatkozóan [a felpereseket] terhelte a bizonyítás.”)

⁷ VEF 2004.50. (Fővárosi Ítéltábla 2. Kf. 27. 565/2008/14. sz.) („[Mivel a felperesek keresetükben tényzerű és cáfoló megállapításokat nem tettek, a bíróság megállapította, hogy] (...) az alperes a rendelkezésre álló bizonyítékok okszerű mérlegelése alapján helytállóan állapította meg a jogsértés elkövetését.”)

⁸ A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tptv.).

- ♦ „A bizonyítási kötelezettség tekintetében a törvény kimondja, hogy a per tárgyául szolgáló hatósági határozat tényállásának valóságát – hivatalból indult közigazgatási eljárás esetén – az alperes közigazgatási szerv (a szakhatóság állásfoglalása tekintetében a beavatkozóként perbe hívott szakhatóság) köteles bizonyítani (bizonyítási kötelezettség), ha azt a felperes vitássá teszi. Ugyancsak az alperes köteles bizonyítani, ha tényállás-megállapítási kötelezettségének nem tett eleget. A bizonyítás elmulasztásának következményei e körben őt terhelik (bizonyítási teher). *A bírói gyakorlat szerint nem megalapozott vagy hiányos tényállás esetén a közigazgatási eljárás kezdeményezőjére tekintet nélkül jelenleg is az alperes köteles bizonyítani ebben a körben (a Pp. 164. paragrafus 1. bekezdése alapján), vagy a bíróság hatályon kívül helyezi a határozatot.*” (Lásd a Polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény módosításáról és az egyes közigazgatási nemperes eljárásokban alkalmazandó szabályokról szóló 2005. évi XVII. törvény indokolása, 15. paragrafusához fűzött indokolást.) Vesd össze a következőkkel: „[A] Pp. 336/A paragrafusának 2. bekezdése 2005. évi november hó 1. napján történt hatálybalépése előtt is már egységes volt a bírói gyakorlat abban, hogy a közigazgatási szerv által megállapított tényállás megalapozatlansága esetén – a közigazgatási eljárás kezdeményezőjére tekintet nélkül – ebben a körben az alperes köteles bizonyítani (vagyis a bizonyítási teher a Pp. 324. paragrafusának 1. bekezdése folytán a közigazgatási perekben is alkalmazandó Pp. 164. paragrafusának 1. bekezdése alapján is megfordul), ha ezt nem teszi, a bíróság a keresettel támadott határozatot hatályon kívül helyezi. Fontos azonban kiemelni, hogy 2005. évi november hó 1. napja előtt is, és ma is – a Pp. 164. paragrafusának 1. bekezdése alapján – elsődlegesen a felperest terheli a bizonyítás kötelezettsége a keresettel érintett körben. Ezért, ha a felperes a közigazgatási határozatban megállapított tényállásban foglaltak ellenkezőjét állítja, de állításait nem bizonyítja, önmagában a bizonyítási teher megfordításához ez nem elégséges. Ténylegesen ez még ugyanis csak annyit jelent, hogy a felperes kereseti kérelemmel támadta meg az alperes határozatát. Az pedig, hogy a bíróság a határozatban írtak cáfolatára a keresetben előadottakat valónak fogadja el, a felperes érdekében áll, így azokat neki kell bizonyítania. A bizonyítási teher megfordításához így az szükséges, hogy a felperes a Pp. 164. paragrafusának 1. bekezdésében írt kötelezettségének eleget téve, a kereseti kérelmét kellő bizonyítékokkal alátámasztva, vagyis megalapozottan vitassa az alperesi határozat megállapításait. Ezáltal pedig nyilvánvalóvá tegye, hogy a határozati tényállás nem valóságghű (megalapozatlan), mert felderítetlen, hiányos, iratellenes, vagy helytelen ténybeli következtetéseken alapul.” [VEF 2001.25. (Fővárosi Ítéletábrla 2. Kf. 27. 578/2008/12.)]

Ide kapcsolódik a következő idézet:

- ♦ „[A] hatóság döntését az általa ismert, a rendelkezésére álló tényekre alapítottan hozza meg. Ha a hatóság az ügy érdemi eldöntésére kiható módon a tényállás tisztázási kötelezettségének nem tesz eleget, s ez a hiányosság a bírósági eljárásban sem orvosolható, erre irányuló kereset alapján a döntése hatályon kívül helyezésének van helye (Legfel-

sőbb Bíróság KK 31. szám alatt közzétett állásfoglalás). A bíróságnak – erre irányuló kérelem esetén – vizsgálnia és értékelnie kell azokat a tényeket, adatokat, bizonyítékokat is, amelyek a hatóság előtt nem voltak ismertek, de a döntés meghozatalakor fennálltak, és az ügy elbírálása szempontjából lényegesek, természetesen csak akkor, ha a közigazgatási hatóság a tényállás felderítése érdekében a rendelkezésre álló adatokat figyelembe vette, és bizonyítást folytatott le. A bíróság az ügy érdemi elbírálásához szükséges bizonyítást a perben a Pp. 164. paragrafusa és 336/A. paragrafusa figyelembevételével lefolytathatja, és ennek eredményeként hozhat döntést a 339. paragrafus alkalmazásával.” (1/2007. KK vélemény a 2007. évi konzultációs értekezleten megvitatott kérdésekről, 4. kérdésre adott válasz. Bírósági Határozatok, 2008. évi 3. sz.)

Más szóval, valóban a felperes viseli a bizonyítási terhet, ez azonban arra a kérdésre terjed ki, hogy a hatóság kellő mértékben feltárta-e a tényállást,⁹ vagy tényállás-megállapítása okszerű-e. Ha a felperes ebben a vonatkozásban sikeres, a bizonyítási teher megfordul. Természetesen a felperes a hatósági tényállás-megállapítás jogellenességét azzal is bizonyíthatja, hogy annak valóságát megdönti (például a hatóság ténymegállapítását három tanúvallomással cáfolja); nem kell azonban ilyen messzire elmennie. Ez egy logikus szabály, hiszen az eljárás alá vont vállalkozásnak lehetősége volt a közigazgatási eljárásban bizonyítást felajánlani, amelynek indokolatlan elutasítása esetén a határozat jogellenes lenne a 72. paragrafus 1. bekezdés *eb*) pont alapján (indokolási kötelezettség megsértése), amennyiben ez az eljárásjogi jogsértés az ügy érdemére kihat. Más a helyzet azonban abban az esetben, ha a hatóságnak tudomása van a további bizonyítási eszközökről, és a további bizonyítás ésszerűen elvárható a hatóságtól (például az állítólagos kartelltalálkozó helyszínén nyolc tanú volt jelen, de a versenyhatalóság csak egyet hallgatott meg). Ilyenkor a hatóság már önmagában megérti a tényállás tisztázására vonatkozó kötelezettségét, ha a tényállást nem tárta fel kellő mértékben.

A már idézett Pp. 339/B paragrafus *egyértelműen fogalmaz a jogi mérlegelés* vonatkozásában. Találón állapította meg a Fővárosi Bíróság a bíróság meghatározásával

⁹ Lásd VEF 2004.50. (Fővárosi Ítéletábra 2. Kf. 27.565/2008/14. sz.): „A másodfokú bíróság a Legfelsőbb Bíróság Közigazgatási Kollégiumának 1/2007. KK véleménye 1/12. számú kérdésére adott válaszára utalással kiemeli, hogy a Pp. 336/A paragrafusának 2. bekezdése szerint *a bizonyítási teher akkor fordul meg a közigazgatási perben, ha a kívánt, szükséges és elégséges mértékben a felperesek igazolják, de legalább valószínűsítik, hogy az alperes a tényfeltárási kötelezettségének nem vagy nem teljes körűen tett eleget, az általuk felajánlott bizonyítást indokolatlanul mellőzte, az igazolt tényeket nem vonta be értékelési körébe.* A feltárt és megállapított tények nem tényszerű és nem cáfoló jellegű »vitatása« önmagában nem elegendő ahhoz, hogy a felperesek áthárítsák a bizonyítás terhet az alperesre. A felperesek keresetükben és fellebbezésükben tényszerű és cáfoló hivatkozásokat nem tettek az alperesi megállapítások, levont következtetések kapcsán, annak ellenére sem, hogy az elsőfokú eljárásban a tényállás-tisztázási és bizonyítási kötelezettség alperesi teljesítését helytállónak találta a bíróság. Így nem volt jogszerű lehetőség e hivatkozások érdemi figyelembevételére.” (Kiemelés tőlem – NCSI.)

kapcsolatban, hogy „az alperes mérlegelési jogkörébe tartozik, hogy az előzetesen feltárt tényállásból számszerűen mennyi és konkrétan milyen szempontokat vesz figyelembe érdemi döntése kialakításánál. A közigazgatási perben a bíróság az alperes jogalkalmazásának az alperes mérlegelési jogkörbe tartozó részét a Pp. 339/B paragrafus mentén vizsgálhatja, a bíróság felülmérlegelést nem végezhet.”¹⁰ Szintén találóan állapította meg a Fővárosi Bíróság, hogy a Tpv.-ben „[a] bíróság összegének meghatározása körében valóban széles körű mérlegelési jogkört biztosított az alperesnek a jogalkotó. Ugyanazon tényállás mellett többféle törvényes döntési lehetőség közül is választhat. Azt kell mérlegelnie, hogy a lehetséges megoldások közül a konkrét ügyben melyik tűnik optimálisnak, a legcélszerűbbnek. A mérlegelési jogkör azonban nem jelent parttalan, felelősség nélküli, korlátlan szabad belátáson alapuló döntéshozatali lehetőséget. A mérlegelési jogkörben hozott határozatnak is jogszerűnek kell lennie.”¹¹

Ezzel azonban látszólag körbeértünk, hiszen mind a bizonyítási, mind a jogi mérlegelés tekintetében bizonyítást nyert, hogy a bíróság nem felülmérlegel, hanem felülvizsgál. *Quod erat demonstrandum.*

A bizonyítási és jogi mérlegelés bemutatott dualizmusába ékelődnek be a szakértői kérdések. A szakkérdésekkel kapcsolatban azt mondhatjuk, hogy azok a bírótól elidegenített objektív kérdések, amelyek megválaszolása – egy kis túlzással – a szakértő kompetenciája. A szakkérdést a bíróság – azon eset kivételével, amikor „a szakvélemény homályos, hiányos, önmagával vagy más szakértő véleményével, illetve a bizonyított tényekkel ellentétben állónak látszik, vagy helyességéhez egyébként nyomatékos kétség fér” (Pp. 182. paragrafus 3. bekezdés) – érdemben nem vizsgálhatja, tehát az a szakértő „hatásköre”. Igaz, másik szakértő is kijelölhető, amennyiben az ellenérdekű fél a szakértői véleményt vitatja. A bírósági gyakorlat értelmében, amennyiben a közigazgatási eljárásban szakértőt alkalmaztak, és annak véleményét a felperes a közigazgatási perben vitatja, a bíróság köteles szakértőt kijelölni; a bíróság által kijelölt szakértő pedig felülmérlegeli a közigazgatási eljárásban kijelölt szakértőt.

- ♦ Az EBH 2004.1082. sz. alatt publikált ítéletben (Legfelsőbb Bíróság Kfv. II. 39.792/2002. sz.) a szakkérdés az volt, hogy a felperes rendelkezik-e mozgásszervi fogyatékkal, és ennek alapján jogszerűen tarthat-e igényt támogatásra. A Legfelsőbb Bíróság álláspontja szerint az elsőfokú bíróságnak szakértőt kell kirendelnie, amelynek ugyanazt a kérdést kell feltennie, mint amelyet a közigazgatási eljárásban alkalmazott szakértő megválasolt; más szóval, a bíróság által kirendelt szakértőnek felül kell mérlegelnie a közigaz-

¹⁰ VEF 2007.55. (Fővárosi Bíróság 2K. 30044/2008/18.)

¹¹ VEF 2007.60. (Fővárosi Ítéletábla 2. Kf. 27.484/2008/7.) [Vö.: „A felperesek ezenkívül nem hivatkoztak olyan értékelendő szempontokra, amelyet az alperes mérlegelése során jogsértő módon figyelmen kívül hagyott volna, de olyan tény vagy körülményt sem tártak fel, amelyet az alperes annak ellenére értékelt, hogy az nem tartozik az eset összes körülményéhez.” (VEF 2006.39. (Fővárosi Ítéletábla 2. Kf. 27.565/2008/14.))]

gatási eljárásban alkalmazott szakértőt. [„A Pp. 275/A paragrafus 3. és 5. bekezdése alapján lefolytatandó új eljárásban az *elsőfokú bíróságnak – a felperes tájékoztatása és szakértő bevonása után – azt kell vizsgálnia, hogy az elsőfokú határozat meghozatalának időpontjában a FOT 23. paragrafus 1. bekezdés d) pontja és a súlyos fogyatékoság minősítésének és felülvizsgálatának, valamint a fogyatékosági támogatás folyósításának szabályairól szóló 141/2000. (VIII. 9.) kormányrendelet 1. számú mellékletében felsorolt valamilyen okból a felperes mozgásszervi fogyatékos-e, és ennek alapján a támogatás megállapítására jogszerűen tarthat-e igényt.* A felperes tájékoztatása után kérelmére az elsőfokú bíróság az igazságügyi orvosszakértői bizonyítást köteles elrendelni. A felperes pedig köteles az orvosszakértői vizsgálat rendelkezésére bocsátani a betegségére és orvosi kezelésére vonatkozó valamennyi orvosi iratot. Ha a felperes a Pp. 164. paragrafus 1. bekezdésében foglaltak szerint az orvosszakértői bizonyítást a rá háruló bizonyítási teher ellenére nem kéri, a bíróságnak a rendelkezésre álló adatok alapján kell az alperesi határozat jogszerűségéről döntenie.” (Kiemelés tőlem – NCSI.)]

A szakértő versenyhatározatok bírósági felülvizsgálatával kapcsolatos státusának kérdése jelent meg a *Kávékartell*-ügyben.¹² A határozattal kapcsolatban fontos kiemelni, hogy azt még a Pp. 339/B paragrafusának hatálybalépése előtt hozták.¹³

A *Versenytanács* határozatában úgy ítélte meg, hogy a kávépiac szereplőinek párhuzamos magatartására nincs más ésszerű magyarázat, mint hogy a vállalkozások egymással előzetesen megállapodtak.

- ♦ „[Á]lláspontja szerint a felperesek összehangolt piaci magatartását támasztotta alá az áremelések egységessége, az árközlésekről szóló vevői kiértésítések és az áremelések utáni engedmények nagyfokú azonossága, valamint a reklámra fordított költségek egyöntetű, bár nem azonos mértékű emelése. Ennek alapján, valamint további közvetett bizonyítékokat is értékelve – ekként azt, hogy eltérő a pörköltkávé-forgalom aránya, eltért a nyerskávé-beszerzések átlagára, eltérő volt az olcsóbb robusta és a drágább arabica típusú nyerskávé-fajták felhasználási aránya az egyes termékeknel, eltért a felperesek termelői kapacitásának kihasználtsága és a nyereségességük is –, nem fogadta el a felpereseknek azt az előadását, hogy az ismert külső körülmények a felperesek gazdálkodását azonos módon érintették, így a kialakult piaci helyzetre tekintettel nem volt más lehetőségük, mint a piacvezető I. r. felperes magatartásának követése. Kifejtette, hogy a felperesek üzleti magatartása sem párhuzamos, sem a piacvezetőt követő magatartással nem magyarázható, mert ezt a taktikájukat sem 1993-ban, sem 1994 I. félévében

¹² Vj-185/1994. sz. határozat. Az ügy még a régi versenytörvényen, a tisztességtelen piaci magatartás tilalmáról szóló 1990. évi LXXXVI. törvényen (Vtv.) alapult.

¹³ A Pp. 339/B paragrafust a polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény módosításáról és az egyes közigazgatási nemperes eljárásokban alkalmazandó szabályokról szóló 2005. évi XVII. törvény illesztette be a perjogi kódex rendszerébe. A rendelkezés 2005. november 1-jén lépett hatályba.

az ismert, igen nehéz piaci körülmények között nem alkalmazták. Megállapította, hogy a felperesek versenytársak, versenystratégiájuk a vizsgált időszakot megelőzően eltérő képet mutatott, melyet a versenytársak sokszínűsége jellemzett. A vizsgált időszakban azonban olyan egységes fellépést hajtottak végre, amely az árverseny felfüggesztésére irányuló megegyezésen alapult.” (Vj-185/1994. sz. határozat.)

A bíróság az absztrakt jogértelmezés szintjén megerősítette a Versenytanács álláspontját: összehangolt magatartásról beszélhetünk, ha a vállalkozások párhuzamos magatartására nincs más ésszerű, a piaci logikának megfelelő magyarázat. A lényegi kérdés azonban az volt, hogy az adott tényállás alapján valóban nem volt más ésszerű magyarázat a vállalkozások párhuzamos cselekvésére, mint az összejátszás. Mivel ennek a kérdésnek az eldöntése a tények (piaci körülmények) értékelését, méghozzá közgazdasági értékelését igényli, a bíróság az ügyben szakértői véleményt használt fel, és végül a szakértői véleményben foglaltakat tényként elfogadva megállapította, hogy a Versenytanács álláspontja nem helytálló. *A szakértői bizonyítás lehetőségét azonban olyan módon használta fel, hogy ezzel gyakorlatilag lehetővé tette a szakértő számára, hogy a Versenytanács döntését egyenesen felülmérlegelje.* Ebből azonnal adódik a kérdés: ha a bíróság is csak felülvizsgálhatja a közigazgatási döntést, azonban felülmérlegelésre nincs hatásköre, hogyan kaphat maga a szakértő felülmérlegelési kompetenciát.

A versenytanácsi határozat bírósági felülvizsgálati eljárása a következő kronológiát követte. A határozatot a bíróság mind első, mind pedig másodfokon helybenhagyta.¹⁴ A felülvizsgálati eljárásban azonban a Legfelsőbb Bíróság megsemmisítette az elsőfokú határozatot, és új eljárás lefolytatására és új határozat hozatalára utasította az elsőfokú bíróságot. Az első és a másodfokú eljárásban ugyanis a bíróság „nem fogadta el a II. r. alperes (*sic!*) által benyújtott, majd a per anyagává tett és az első fokú peres eljárásban kiegészített szakértői véleményt”. Ezt pedig a Legfelsőbb Bíróság mint felülvizsgálati bíróság kifogásolta. „A felülvizsgálati bíróság álláspontja szerint az elsőfokú bíróság – és a másodfokú bíróság is – a bizonyítékok értékelésére vonatkozó és a szakértői bizonyítással kapcsolatos szabályokat megsértette, az eljárási szabálysértések az ügy érdemére is kihatottak. Az elsőfokú bíróság nem indokolta meg, hogy miért mellőzte a szakértői véleményben foglaltakat, milyen bizonyítékok alapján találta jogszerűnek az azzal ellentétes alperesi határozatot.” *A Legfelsőbb Bíróság álláspontja szerint ugyanis akkor lehet mellőzni a szakértői véleményt, ha a mellőzést kétségtelen tények támasztják alá.* Ilyen tények hiányában a Pp. 182. paragrafus 3. bekezdés szerint kell eljárni. Ennek értelmében, „ha a szakvélemény homályos, hiányos, önmagával vagy más szakértő véleményével, illetve a bizonyított tényekkel ellentétben állónak látszik, vagy helyességéhez egyébként nyomatékos kétség fér, a szakértő köteles a bíróság felhívására a szükséges felvilágosítást meg-

¹⁴ Legfelsőbb Bíróság, Kf. II. 29.324/1999/14. Ez a dokumentum a forrása az ügy ismertetése kapcsán itt idézett szövegeknek.

adni. A fél erre irányuló indítványa alapján a bíróság más szakértőt rendelhet ki. Ha a bíróság a bizonyítást hivatalból rendelte el, szükség szerint hivatalból jogosult új szakértő kirendelésére is.” (Pp. 182. paragrafus 3.) Ennek alapján „az új eljárásra adott útmutatásában a Legfelsőbb Bíróság előírta, hogy szükség szerint a szakértőt szakvéleményének további kiegészítésére kell felhívni, illetve a Pp. 182. paragrafus 3. bekezdése alapján az ott írt feltételek esetén másik szakértő kirendelésére kerülhet sor, továbbá az ítéletben részletesen indokolni kell, hogy a bíróság a szakvéleményben foglaltakat milyen tények, körülmények eltérő értékelése miatt nem fogadja el”.

A megismételt eljárásban az elsőfokú bíróság – a felek bizonyítási indítványának hiányában – elfogadta döntése alapjául a szakértői véleményt, és mivel az nem támasztotta alá a jogsértést, a versenytanácsi határozatot hatályon kívül helyezte. A másodfokú bíróság azonban, minden további bizonyítás mellőzése mellett, megváltoztatta az elsőfokú határozatot, és a GVH fellebbezését részben alaposnak találta. A másodfokú bíróság, egyrészt, „a perszakértő szakvéleményét aggályosnak tekintette amiatt, hogy a szakértő a II. r. felperes megbízásából magánszakértőként eljár és magánszakvéleményt adott”. A szakértői vélemény figyelmen kívül hagyásának másik indoka az volt, hogy „a másodfokú bíróság nem látta bizonyítottnak a szakértői vélemény megállapításaival ellentétben, hogy a felperesek párhuzamos magatartást tanúsítottak”. Végül a felperesek újabb felülvizsgálati kérelemmel éltek, amely négy jogkérdésben kérte a Legfelsőbb Bíróság döntését; témánk szempontjából az első jogkérdés releváns: „szakvéleménnyel szemben milyen feltételek mellett hozható ellentétes döntés, bizonyítékként az alperesi határozat értékelhető-e”.

A Legfelsőbb Bíróság álláspontja szerint a szakértő véleménye „köti” a bíróságot, amely annak figyelembevételét csak akkor mellőzheti, „ha a szakvélemény hiányosságai, hibái nem voltak orvosolhatók, vagy az nem vezetett eredményre, és a szakvélemény mellőzését megalapozott, kétségtelen tények támasztják alá”. Jogkérdésben való döntés sokszor előfeltételezi bizonyos szakkérdések tisztázását. A szakértő ezekre a szakkérdésekre ad választ; végkövetkeztetése nem hagyható figyelmen kívül csak azért, mert az jogkérdéshez kapcsolódik. A Legfelsőbb Bíróság határozatának indokolása arra utal, hogy *a szakvélemény által hátrányosan érintett fél bizonyítási indítványa hiányában a bíróság azt vizsgálhatja, hogy a szakvélemény tartalmaz-e önellentmondásokat, illetve homályos, összefüggéstelen-e*; egy olyan kérdés, amelyet a témában esetleg járatlan bíró tartalmilag nehezen tud vizsgálni. Ha a másik fél – jelen esetben az alperes GVH – a szakkérdéssel kapcsolatban szakmai (értsd: közgazdasági) érveket is fel kíván hozni, akkor másik szakértő kijelölését kell indítványoznia. Ezt azonban az alperes elmulasztotta, így a bíróságnak a rendelkezésre álló bizonyítékok, köztük az egyedüli szakvélemény alapján kellett döntést hoznia.¹⁵

¹⁵ „A Legfelsőbb Bíróság a szakvéleményt aggálytalanak találta, az minden kérdésre kiterjedően logikus, összefüggéseiben értékelt választ adott, ezért azt ítélezése alapjául elfogadta. A másodfokú bíróság a szakvéleményt törvénytőlően mellőzte (...) Az alperes a megismételt eljárás során

Ugyanakkor a versenytanácsi határozat – mint a felülvizsgálat tárgya – önmagában nem bizonyíték; ilyenként a versenyfelügyeleti eljárás során „feltárt tények, adatok, okiratok, iratok, azaz a határozat alapjául szolgáló dokumentumok vehetők figyelembe”. Ennek alapján a Legfelsőbb Bíróság kimondta: a másodfokú bíróság tévesen állapította meg, hogy „a szakértői vélemény elfogadásáról a szakvélemény és a peradatok (közigazgatási határozat) összevetése után kell határozni”. Más szóval, a bíróság nem „jogiasíthatja” a közgazdasági szakkérdést, nem teheti jogalkalmazói mérlegelése részévé.

A bíróság fenti megközelítése mellett *nem lehet kritika nélkül elmenni*, annak ellenére, hogy a GVH pertaktikailag minden bizonnyal sikeresebb lehetett volna, ha másik szakértő kirendelését kezdeményezi. Egyrészt, a fentiekben kifejtettek tükrében egyértelműnek tűnik, hogy a tényállás megállapítása tekintetében sincs a bíróságnak felülmérlegelési joga. Másrészt, aligha tűnik ésszerűnek az az álláspont, hogy az összehangolt magatartás megállapítása a fenti ügyben nem tartozik a jogi mérlegelés körébe. Az absztrakt jogi teszt ugyanis a jelen esetben az összehangolt magatartás fogalmának értelmezése: amennyiben az adott párhuzamos magatartásra nincs ésszerű, a piac logikájával összhangban lévő magyarázat, összehangolt magatartásnak minősül. A tényállást a piaci adatok jelentik: minként változtak az árak, miként a költségek, mennyire rugalmas a kereslet stb. Annak a kérdésnek a megválaszolása, hogy adott piaci körülmények (adatok) tükrében van-e ésszerű magyarázat a párhuzamos magatartásra, már nem tény-, hanem értékelési kérdés (szubszumció). Amennyiben ehhez hozzátesszük, hogy a közgazdaságtudományban ugyanarra a kérdésre több ésszerű válasz adható, és ezért a közgazdasági értékelés nem ténykérdés, akkor ebből az is következik, hogy erre is ki kell terjedjen a felülmérlegelés tilalma.

A bíróságnak *a közigazgatási perben* azt kellett volna vizsgálnia, hogy *a Versenytanács álláspontja* – nevezetesen, hogy nincs más ésszerű magyarázat a párhuzamos magatartásra, mint a felek közötti korábbi megállapodás – *közgazdaságilag ésszerűen megalapozott-e*. A bíróság feladata annak vizsgálata, hogy alaptalan-e a következtetés, nem pedig annak a kiderítése, hogy vajon ez a következtetés az egyetlen lehetséges következtetés. A közgazdaságtanban ugyanis, mint általában minden társadalomtudományban, adott kérdésre gyakran nem csak egy ésszerű és megalapozott válasz adható. Ha pedig egy kérdésnek több, tudományosan egyaránt megalapozott és ésszerű értékelése van, akkor a hatóság mérlegelési körébe tartozik annak eldöntése, hogy közülük melyiket fogadja el sajátjának.

Ezzel szemben a bíróság az ügyben nem tett mást, mint hogy a kérdést szakértői kérdésnek minősítve, szakértőt rendelt ki, majd annak álláspontját gyakorlatilag tényként elfogadta. Bináris logika mentén haladva, nem azt kérdezte azonban

.....
bizonyítási indítvánnyal nem élt, ezért a bíróságnak a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján kellett határoznia. A Legfelsőbb Bíróság felülvizsgálati eljárásban hozott határozatából a szakvélemény kiegészítettését szükség esetére írta elő, ezért az elsőfokú bíróságnak, mivel a szakvéleményt elfogadta, nem kellett további bizonyítást lefolytatnia.”

a szakértőtől, hogy ésszerű-e a Versenytanács álláspontja, hanem gyakorlatilag arra adott neki megbízást, hogy a Versenytanács álláspontját felülmérlegelje. A Legfelsőbb Bíróság ítélete meg is tiltja a bíróság számára, hogy a kérdést jogi mérlegelése tárgyává tegye. Ennek azonban az a következménye, hogy a bíróság által kirendelt szakértő véleménye automatikus elsődlegességet kap a GVH álláspontjával szemben. Bár a GVH az egyik fél az eljárásban, és így az ő közgazdasági álláspontja kétségtelenül nem tekinthető pártatlan véleménynek, a mérlegelési aktusok elmélete ezt nem is kívánja meg. Ezzel szemben követelmény, hogy a bíróság ne adja át a versenyhatósági hatáskör egy részét a szakértőnek (Nagy [2008] 692–693. o.). Érdemes ebben utalni a Pp. 339/B paragrafusára, ugyanis a versenytanácsi határozat, amely az összehangolt magatartás megállapításával mérlegelési jogkörben hozott döntésnek minősül, attól még kellő mértékben feltárhatta a tényállást, betarthatta az eljárási szabályokat, megállapíthatta a mérlegelés szempontjait, és a határozat indokolásából attól még kitűnhetett a bizonyítékok mérlegelésének okszerűsége, hogy a szakértő nem osztotta a Versenytanács álláspontját.

ÖSSZEHASONLÍTÓ JOGI KITEKINTÉS

A mérlegelési aktusok megközelítését *szinte* mindegyik *jogrendszer ismeri*, azonban a felülvizsgálat részletei eltérhetnek. Emellett több jogrendszer alkalmaz speciális felülvizsgálati mércét a versenyhatósági határozatok esetében. A versenyfelügyeleti eljárás sajátosságai miatt azonban *nem mindegyik jogrendszer megoldása szolgálhat tanulságokkal* a magyar jog számára.

Például az osztrák jog mérlegelési aktusokkal kapcsolatos megközelítése csak az általános közigazgatási bírósági felülvizsgálat esetében vizsgálható, mivel a versenyügyekben a döntéshozatal, illetve a jogorvoslat jelentős mértékben eltér a magyar modelltől. Az osztrák jog ugyanis a versenyjog alkalmazása tekintetében az ügynevezett osztott modellt követi, amely a vizsgálati és az érdemi döntéshozói funkciót elkülöníti egymástól. Ráadásul, az érdemi döntéshozó a kartellbíróság; vagyis nem is beszélhetünk versenyügyben hozott közigazgatási határozat bírósági felülvizsgálatáról, hiszen az első érdemi döntést is maga a bíróság hozza.¹⁶

¹⁶ Bundesgesetz gegen Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (BGBl I Nr 61/2005), 88. paragrafus. Az osztrák közigazgatási jog is markáns különbséget tesz a közigazgatási szerv mérlegelését lehetővé tevő jogi normák és a mérlegelést nem kívánó szabályok között. Az előbbi esetben a bíróság csupán akkor állapíthat meg jogellenességet, ha a közigazgatási szerv ezt a felhatalmazást nem céljának és értelmének megfelelően használta. Lásd a Bundes-Verfassungsgesetz (az osztrák alkotmány) 130. paragrafus 2. bekezdés: „Rechtswidrigkeit liegt nicht vor, soweit die Gesetzgebung von einer bindenden Regelung des Verhaltens der Verwaltungsbehörde absieht und die Bestimmung dieses Verhaltens der Behörde selbst überläßt, die Behörde aber von diesem freien Ermessen im Sinne des Gesetzes Gebrauch gemacht hat.” (Lásd *Raschauer* [2009] 208. o.)

Anglia és Wales

A versenyhatósági határozatok bírósági felülvizsgálatának angol modellje egyedi jellege miatt *kevésbé szolgál tanulsággal* a magyar jog számára. Az angol versenyhatóság (*Office of Fair Trading*, a továbbiakban: OFT) döntései ellen ugyanis egy *kvázi bírói* fórum – az Egyesült Királyság versenyügyekben illetékes közigazgatási döntőbizottsága (*Competition Appeal Tribunal*, a továbbiakban: CAT) – előtt lehet fellebbezéssel élni. A CAT azonban, amely nemcsak jogszerűségi felülvizsgálatot gyakorol, de saját döntésével helyettesítheti a hatóság döntését, nem része a bírósági szervezetnek, hanem egy független közigazgatási döntőbizottság (*Bellamy* [2004] 177. o). Bár a CAT határozatával szemben lehet bíróság előtti jogorvoslattal élni, *a jogorvoslat érdemi része többnyire a közigazgatási jogorvoslattal lezárul*. Ezt támasztja alá az is, hogy a CAT határozatának bíróság előtti megtámadásához vagy a CAT, vagy a kompetens bíróság engedélye szükséges.¹⁷ Bár a CAT és a GVH szervezetében működő Versenytanács között vonható valamilyen mértékű párhuzam, a két szerv státusa közelről sem azonos.¹⁸

A bírósági felülvizsgálat általános angol modelljét egyfajta visszafogottság jellemzi.¹⁹ Lord Diplock bíró a *Council of Civil Service Unions versus Minister for Civil Service* ügyben a közigazgatási határozatok érvénytelenítésének három tradicionális alapját azonosította: jogellenesség (*illegality*), ésszerűtlenség (*irrationality*) és eljárási hiba (*procedural impropriety*).²⁰ A mérlegelési aktusok szempontjából elsősorban az első két megtámadási oknak van kiemelt jelentősége.

A *jogellenesség* az *ultra vires* doktrínából nőtt ki, nevezetesen abból a követelményből, hogy a közigazgatási szervnek hatáskörén belül kell tevékenykednie, azt nem lépheti át, de ezen belüli döntései csak nagyon korlátozott esetben vizsgálhatók felül. A hatáskör meghatározásában természetesen minden vonatkozó norma részt vesz, tehát ha a törvény valamilyen kötelező előírást tartalmaz a közigazgatási szervezetre nézve, még ha az nem is hatásköri jellegű, meghatározza a közigazgatási szerv mozgásterét. Ha pedig a hatóság a szabály betartása nélkül határoz vagy cselekszik, akkor túllépi a hatáskörét. Kompetenciáját ugyanis az összes rá vonatkozó szabály együttesen határozza meg, nemcsak azok, amelyek a hagyományos értelemben vett

¹⁷ Competition Act, 49. §. Vö. The Competition Appeal Tribunal Rules 2003 (Statutory Instrument 2003. No. 1372.), 58. §.

¹⁸ A CAT ugyanis minden szempontból – tehát szervezeti szempontból is – elkülönül a versenyhatóságtól. További különbség a két rendszer között, hogy az angol jog az ügynevezett egységes modellt követi, amelynek értelmében nem különül el egymástól a vizsgálat és az érdemi döntés funkciója. Ezzel szemben a magyar jogban, bár kétségtelenül unikális szervezeti megoldással, de egy sajátos osztott modell érvényesül: a vizsgálat és az érdemi döntés funkciója elválik egymástól.

¹⁹ Ugyanez a visszafogottság jellemzi az északír bíróságokat is (*Anthony* [2008] 120–129. o.).

²⁰ *Council of Civil Service Unions versus Minister for Civil Service* (1985), AC 374, HL. Lásd *Danwitz* [2008] 45–48. o.

hatáskörre vonatkoznak. Jogellenes a határozat, ha annak meghozatalához a szerv nem rendelkezett hatáskörrel, vagy ha a szerv nem értette meg helyesen a jogszabályt. Jogellenessé válhat a határozat, ha a döntéshozó irreleváns megfontolásokat vesz figyelembe,²¹ vagy nem veszi figyelembe a releváns megfontolásokat [*Roberts versus Hopwood* (1925) AC 578]. Az irreleváns megfontolások figyelembevételének esetéhez közel áll, ha a határozatot nem megfelelő vagy helyénvaló cél érdekében hozzák.²²

A második érvénytelenítési ok az *irracionális* vagy *ésszerűtlen alap*. Ez elsősorban azt az ésszerűtlenséget jelenti,²³ amelyet Lord Diplock a *Council of Civil Service Unions versus Minister for the Civil Service* ügyben úgy fogalmazott meg, hogy a határozat annyira égbekiáltóan ellenkezik a logika és az elfogadott erkölcs szabályaival, hogy nincs az az értelmes, józan belátású ember, aki erre a következtetésre jutott volna.²⁴

Amerikai föderális jog

Az Egyesült Államokban a bírósági felülvizsgálat zsinórmértékének részletes és összetett szabályai vannak. A bíróságok különböző kérdésekben eltérő jogi tesztek alkalmaznak, amelyek eltérő mértékű és terjedelmű felülvizsgálatot tesznek lehetővé. Egyrészt, különböznek ezek a jogi tesztek attól függően, hogy tény- vagy jogkérdésre vonatkoznak, másrészt, hogy milyen döntés felülvizsgálatára irányulnak. A szövetségi bíróságok ugyanis nemcsak az egyedi határozatokat vizsgálhatják felül, hanem a közigazgatási szervek azon rendeleteit is, amelyeket a Kongresszus által delegált jogalkotói hatáskörben hoztak,²⁵ a közigazgatási szervek szakpolitikai (*policy*) döntéseit, valamint a közigazgatási szerv „hallgatását”²⁶. Tekintettel arra,

.....
²¹ *Roberts versus Hopwood* (1925) AC 578. Az *R versus Somerset County Council ex parte Fewings* ügyben [(1995) 3 All E.R. 20.] a helyi hatóság erkölcsi okokra hivatkozva megtiltotta a területén a szarvasvadászatot. A határozatot azonban sikeresen megtámadták, mert a hatóság a vadászat morális oldalát vizsgálta a tilalom kibocsátása során, és erre alapította a döntését. Márpedig a helyhatóságokról szóló törvény (Local Government Act, UK ST 1972 c 70 Pt VI.) 120. paragrafusa, amely a felhatalmazást tartalmazta, meghatározta, hogy a helyhatóság milyen célokból bocsáthat ki határozatot: illetékességi területe fejlesztése érdekében. Ebbe azonban nem fér bele az, hogy morális megfontolások alapján megtiltsa a szarvasvadászatot.

²² *Padfield versus Minister of Agriculture, Fisheries and Food* (1968) AC 997, HL; *R versus Hillingdon LBC ex p Royco Homes Ltd.* (1974) QB 720.

²³ Lásd *Wednesbury-féle ésszerűtlenségetest* [*Associated Provincial Picture Houses versus Wednesbury Corporation* (1948) 1 KB 223.].

²⁴ „... a decision which is so outrageous in its defiance of logic or of accepted moral standards that no sensible person (...) could have arrived at it.” *Council of Civil Service Unions versus Minister for the Civil Service* (1984) 3 All E.R. 935.

²⁵ A jogalkotói hatáskör delegálása tekintetében lásd Nagy [2005].

²⁶ A közigazgatási szerv hallgatása többféleképpen megvalósulhat: nem indít eljárást, mivel úgy ítéli meg, hogy nem kell beavatkozni, vagy nem válaszol valamilyen beadványra.

hogyan a bírósági gyakorlat a kérdésben nagyon összetett és sokrétű, a továbbiakban elsősorban az egyedi határozatok felülvizsgálatáról lesz szó, hiszen ez szolgálhat a legtöbb tanulsággal egy kontinentális jogi rendszer számára.

ABSZTRAKT JOGÉRTELMEZÉS • Az, hogy a bíróság mennyire enged teret a közigazgatási szerv mérlegelésének, attól függ, hogy a jog tartalma mennyire konkrét, tehát mennyire egyértelműek azok a tényezők, amelyeket a jogalkalmazás során a hatóságnak figyelembe kell vennie. Világos tartalmú szabályok esetén a bíróság független, *de novo* döntést hoz, tehát felülmérlegeli a közigazgatási szerv jogértelmezését (*Aman–Mayton* [2001] 476. o.). Amennyiben a jogszabály tartalma nem világos vagy egyértelmű, a bíróság – a *Chevron U.S.A. versus Natural Resources Defense Council (NRDC)* ügy (467 U.S. 837) értelmében – nem helyettesítheti saját jogértelmezésével a közigazgatási szerv interpretációját. Ilyenkor a bíróság csupán azt vizsgálhatja, hogy ésszerű volt-e a hatóság jogértelmezése. A bíróság tehát a jogértelmezés felülvizsgálata során két lépcsőben vizsgálódik. Először azt nézi, hogy a törvényhozás pontosan meghatározta-e a szabály tartalmát. Amennyiben ezt a Kongresszus nem tette meg, akkor a második lépésben a bíróság azt vizsgálja, hogy a közigazgatási szervnek a jogkérdésben adott válasza elfogadható jogszabály-értelmezésen alapul-e. Ahhoz, hogy a közigazgatási szerv jogértelmezése elfogadható legyen, a bíróságnak nem kell arra a következtetésre jutnia, hogy ez a törvény egyetlen elfogadható értelmezése, vagy hogy a bíróság is erre a konklúzióra jutott volna. Elegendő, ha a bíróság szerint a közigazgatási szerv által követett értelmezés elfogadható.²⁷ Ennek a megközelítésnek az indoka, hogy az általános hatáskörű bíróságok nem szakértői az egyes szakigazgatási ágazatoknak, és nem is tartoznak egyik politikai hatalmi ághoz sem. A bíróságoknak bizonyos esetekben egymással versengő társadalmi vagy politikai érdekek között kell dönteniük, azonban ez nem alapulhat a bíróságnak személyes politikai preferenciáin. Ezzel szemben egy közigazgatási szerv, amelyet a Kongresszus feljogosított saját szakpolitika (*policy*) kialakítására, helyesen jár el, ha a kinevezett közigazgatási vezetők szakpolitikai megfontolásait alkalmazza. Míg az egyes szervek vezetői nem felelősek a választópolgárokkal szemben, az elnök (a végrehajtó hatalom) rendelkezik ezzel a politikai felelősséggel, és teljes mértékben helyénvaló, hogy ez a politikai hatalmi ág politikai döntéseket hozzon.²⁸

Ennek a tesztnek azonban homályos pontja, hogy *mikor nem tekinthető egy törvényi szabály világosnak*. Adott esetben ugyanis a normaszövegen kívüli megfontolások, tényezők is szerepet játszhatnak a szabály értelmezésében, ezáltal szűkítve vagy éppen konkretizálva annak tartalmát. Lehet, hogy a szövegszerű, nyelvtani értelmezés alapján nem tudunk egyértelmű törvényi tényállást konstruálni, azonban

²⁷ *Chevron U.S.A. versus NRDC*, 467 U.S. 837, 843.; *INS versus Aguirre-Aguirre*, 526 U.S. 415, 424.; *Auer versus Robbins*, 519 U.S. 452, 457.; *National Wildlife Federation versus Browner*, 127 F.3d 1126.

²⁸ *Chevron U.S.A. versus NRDC*, 467 U.S. 837, 865–866.

megvizsgálva a törvény-előkészítési dokumentumokat, a jogalkotó szándéka kristálytisztán megállapítható. Ezzel kapcsolatban kétfajta álláspont különböztethető meg.

Az egyik értelmében annak megállapítása során, hogy a törvényi szabály világos, egyértelmű, csak a törvény szövegéből lehet kiindulni (*textualista* megközelítés). Ez nem jelenti azt, hogy csak a vonatkozó bekezdést vagy mondatot lehet alapul venni, csupán azt, hogy a jogértelmezéssel kapcsolatos minden megfontolás a jogszabály írott betűjén kell alapuljon, tehát a nyelvtani, a logikai és a rendszertani értelmezés alkalmazása²⁹ – annak eldöntése érdekében, hogy világos-e a szabály tartalma – elfogadható, a történeti értelmezés³⁰ azonban már nem.

A másik megközelítési módot *kontextuálisnak* nevezhetjük. Ennek értelmében nemcsak a törvény szövegét kell figyelembe venni a kérdés eldöntése érdekében, hanem a jogalkotó akaratát is. Amennyiben ugyanis a Kongresszus szándéka egyértelműen megállapítható, nem beszélhetünk ellentmondásos szabályról. Ez utóbbi álláspontot a bíróságok úgy fogalmazzák meg, hogy a törvényi értelmezés tradicionális eszközei is alkalmazhatók. Ezek a hagyományos eszközök magukban foglalják a szöveg, a törvényi cél, a törvényhozás történetének és tartalmi hátterének elemzését.³¹

A jogértelmezéssel kapcsolatban is megállapíthatunk úgynevezett *speciális kérdéseket, amikor a bíróság szorosabban vizsgálja a közigazgatási szerv határozatát*. A közigazgatási szerv saját hatáskörének meghatározása során nem kap olyan tág mérlegelési teret, mint egyéb kérdésekben; itt a bíróság inkább felülmérlegel, maga állapítja meg a törvény tartalmát.³²

Ha a szabály tartalma nem állapítható meg világosan, a bíróságnak azt kell vizsgálnia, hogy ésszerű volt-e a közigazgatási szerv jogértelmezése, s ilyenkor a bíróságok számos külső megfontolást is figyelembe vesznek. Így például azt, hogy mennyire kíván meg speciális szaktudást a kérdés eldöntése, vagy kiderül-e a jogszabály előkészítő irataiból, hogy a törvényhozás szándékosan kívánt-e mérlegelési jogkört ruházni a közigazgatási szervre. A bíróság tekintetbe veszi, hogy az adott szerv a kérdéses jogi normát annak hatálybalépésétől kezdődően ugyanúgy értelmezi-e, vagy voltak-e változások a jogértelmezési gyakorlatban, hogy az adott szabály értelmezése konzisztens-e azzal, ahogy a szerv a jogszabály egyéb rendelkezéseit

²⁹ A Savigny-féle *quadrige* fogalmaival élve: *interpretatio grammatica, logica és systematica* (míg az *interpretatio historica* már nem alkalmazható). A nyelvtani értelmezés a nyelvtan, míg a logikai értelmezés a logika szabályainak alkalmazását jelenti. A rendszertani értelmezés a norma jogszabályban vagy jogrendszerben elfoglalt helyéből próbál meg következtetéseket levonni.

³⁰ A történeti értelmezés (*interpretatio historica*) a jogszabály kialakulásának történeti összefüggéseit vizsgálja annak érdekében, hogy kifürkésze a jogalkotó akaratát.

³¹ *Chevron U.S.A. versus NRDC*, 467 U.S. 837. Lásd *Young versus Community Nutrition Institute*, 476 U.S. 974.; *Chemical Manufacturers Ass'n versus Natural Resources Defense Council*, 470 U.S. 116.; *INS versus Cardozo-Fonseca*, 480 U.S. 421.; *K Mart Corporation versus Cartier, Inc.*, 486 U.S. 281.; *Food and Drug Administration versus Brown & Williamson Tobacco Corp.*, 529 U.S. 120.; *Third Nat'l Bank versus Impac Ltd.*, 432 U.S. 312, 322–323.

³² *Food and Drug Administration versus Brown & Williamson Tobacco Corp.*, 529 U.S. 120.

értelmezi, mekkora a közbizalom (*reliance*) a szerv értelmezésében, azaz mekkora annak társadalmi súlya, illetve presztízse. Végezetül azt is tekintetbe veszi a bíróság, hogy milyen eljárási forma során hozta a szerv a határozatot.³³

TÖRTÉNETI TÉNYÁLLÁS • A *ténykérdések* tekintetében a bíróságok, az ügy természetétől függően, *háromfajta felülvizsgálati kánont* alkalmazhatnak. Az első, a legkiterjedtebb, az úgynevezett *de novo felülvizsgálat*, amely gyakorlatilag felülmérlegelést jelent, tehát a rendelkezésekre álló bizonyítékokat a bíróság mérlegeli, és ezek alapján, saját belátása és meggyőződése szerint megállapítja a tényállást. Ennek az ellenpontja az úgynevezett *önkényességi (arbitrary and capricious) vizsgálat*, amelynek értelmében a bíróság csak akkor utasítja el a közigazgatási szerv által meghatározott tényállást, ha azt önkényesen állapították meg. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy a bizonyítékok és a tényállás között nincsen semmiféle ésszerű kapcsolat. A két szélsőséges vizsgálat között található az úgynevezett *lényeges bizonyíték (substantial evidence) tesztje*, amelynek értelmében a bíróság elfogadja a közigazgatási szerv által meghatározott tényállást, ha azt alapos bizonyítékok támasztják alá. Ez lényegében azt jelenti, hogy ha a közigazgatási szervnek a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján levont tényállási következtetése ésszerű, akkor azt a bíróság elfogadja, akkor is, ha esetleg ő maga nem ugyanarra a konklúzióra jutott volna.

A *tényállás de novo felülvizsgálatának alkalmazási köre szűk*. Az ilyen felülvizsgálati jogkört törvény is elrendelheti. Ennek hiányában a bíróság csak akkor vizsgálja felül *de novo* a tényállást, ha a közigazgatási szerv tevékenysége természetét tekintve *kvázi ítélet* jellegű, és a tényállás megállapításának alapjául szolgáló eljárás nem volt megfelelő, valamint ha olyan kérdéseket hoznak fel a bírósági eljárásban, amelyekkel a közigazgatási eljárásban nem foglalkoztak.³⁴ Ugyancsak *de novo* felülvizsgálat alá tartoznak a *hatásköri vagy alkotmányjogi kérdés szempontjából releváns tények*.³⁵ Különösen helye van felülmérlegelésnek, ha a kérdés alapvető jogokat érint.³⁶

.....
³³ *Massachusetts versus U.S. Dep. Of Education*, 837 U.S. 536, 543.; *NLRB versus Curtin Matheson Scientific, Inc.*, 494 U.S. 775.; *National Medical Enterprises, Inc. versus Sullivan*, 916 F.2d 542.; *NLRB versus United Food and Commercial Workers Union*, 484 U.S. 112, 124.; *Barnett versus Weinberger*, 818 F.2d 953.; *Social Security Board versus Nierotko*, 327 U.S. 358.; *Addison versus Holly Hill Fruit Products, Inc.*, 322 U.S. 607.; *Bob Jones University versus U.S.*, 461 U.S. 574.; *Zenel versus Rusk*, 381 U.S. 1.; *Mayburg versus Secretary of Health and Human Services*, 740 F.2d 100.; *Montana versus Clark*, 749 F.2d 740.; *Norwegian Nitrogen Products Co. versus United States*, 288 U.S. 294.; *Sunray Mid-Continent Oil Co. versus FPC*, 364 U.S. 137.; *Haig versus Agee*, 453 U.S. 280.; *Saxbe versus Bustos*, 419 U.S. 65.; *NLRB versus Action Automotive, Inc.*, 469 U.S. 490, 495.; *Morton versus Ruiz*, 415 U.S. 199.; *Udall Tallman*, 380 U.S. 1.; *United States versus Rutherford*, 442 U.S. 544.; *Skidmore versus Swift & Co.*, 323 U.S. 134.; *Christensen versus Harris County*, 529 U.S. 576.

³⁴ *Citizens to Preserve Overton Park, Inc. versus Volpe*, 401 U.S. 402.; *Camp versus Pitts*, 411 U.S. 138.

³⁵ *Estep versus United States*, 327 U.S. 114.; *Ohio Valley Water Co. versus Ben Avon Borough*, 253 U.S. 287.; *St. Joseph Stock Yards Co. versus United States*, 298 U.S. 38.

³⁶ *Porter versus Califano*, 592 F.2d 770, 780.; *Quaker Action Group versus Hickel*, 421 F.2d 1111, 1118.

A lényeges bizonyíték vizsgálatának a legtágabb az alkalmazási köre, ugyanis ezt a *standardot* kell alkalmazni minden olyan *döntés felülvizsgálatára*, amelynek meghozatala *jegyzőkönyvön alapul (on the record)*; idetartoznak többek között a versenyhatósági feladatokat ellátó, független közigazgatási szervként működő *Federal Trade Commission* (a továbbiakban: FTC; Szövetségi Kereskedelmi Bizottság) *határozatai*.³⁷ Ez a *formális eljárásokat jelenti*, amelyek során kötelező a meghallgatás, és a meghallhatáson vagy tárgyaláson felvett bizonyítást jegyzőkönyvbe kell foglalni. Ez a jegyzőkönyv szolgál a későbbiekben a felülvizsgálat alapjául. A formális eljárások gyakorlatilag az egyedi határozatokat és a szabályalkotást foglalják magukban, azaz a közigazgatási tevékenység gerincét.³⁸

Az úgynevezett *lényeges bizonyíték vizsgálatának* tartalma nehezen ragadható meg, mert a kérdésben született bírósági értelmezések nem adnak túl sok fogódzót a konkrét alkalmazáshoz. A vizsgálat értelmében akkor fogadható el a közigazgatási szerv által meghatározott tényállás, ha a rendelkezésre álló bizonyítékok egy ésszerűen gondolkodó elme szerint adekvát alapként szolgálnak a szerv által levont ténybeli következtetés számára. Ennek a megfelelő alapnak azonban a tény létezését illetően többnek kell lennie pusztá gyanúnál.³⁹ A tényállás ennek alapján akkor is elfogadható, ha maga a bíróság esetleg más következtetésre jutott volna, amennyiben ő végzi el a bizonyítékok értékelését és mérlegelését.⁴⁰ A bíróságnak akkor is kell fogadnia a közigazgatási szerv által meghatározott tényállást, ha más következtetés levonására is lényeges bizonyítékok szolgálnak; tehát ha nemcsak a közigazgatási szerv által levont következtetésre vonatkozóan van alapos bizonyíték.⁴¹ A vizsgálat során kiemelten fontos szerepe van annak, hogy a döntést hozó szerv megfelelően indokolta-e a következtetéseit, illetve hogy megfelelően indokolta-e meg a felek által felajánlott következtetések elutasítását.⁴² Az olyan típusú ügyekben, amelyekben a bíróság ugyanannyira járatos, mint a közigazgatási szerv, az előbbi szorosabb felülvizsgálatra hajlamos.⁴³

³⁷ *RSR Corp. versus FTC*, 602 F.2d 1317, 1320. Az FTC mellett ugyancsak versenyhatósági funkciókat lát el az Egyesült Államok igazságügyi minisztériumának (DoJ) versenyhatósági részlege. A két szerv a versenyjog terén párhuzamos hatáskörökkel rendelkezik, így az Egyesült Államoknak két föderális versenyhatósága is van.

³⁸ Az Egyesült Államok szövetségi közigazgatási eljárási törvénye (Administrative Procedure Act, 1946. Pub.L. No. 404. 1966-ban a törvényt inkorporálták a United States Code 5. címébe. Lásd Pub.L. No. 89-554.), 553–554. §, 556–557. § és 706. § 2. bekezdés E) pont.

³⁹ *Consolidated Edison Co. versus NLRB*, 305 U.S. 197, 229.; *NLRB versus Columbian Enameling & Stamping Co., Inc.*, 306 U.S. 292, 300.

⁴⁰ *Consolo versus FMC*, 383 U.S. 607, 620.; *York versus Benefits Review Bd.*, 819 F.2d 134.

⁴¹ *Consolo versus FMC*, 383 U.S. 607, 620.

⁴² *Maryland Peoples Counsel versus FERC*, 761 F.2d 768, 774.; *Office of Consumers' Counsel versus FERC*, 655 F.2d 1132.

⁴³ *Office of Consumers' Counsel, State of Ohio versus FERC*, 783 F.2d 206, 223.; *NLRB versus Universal Camera Corp.*, 190 F.2d 429, 430.

A leginkább távolságtartó felülvizsgálati standard az úgynevezett *önkényességi vizsgálat*,⁴⁴ amelynek értelmében a bíróság még az előzőknél is megengedőbb: csak akkor utasítja el a közigazgatási szerv által meghatározott tényállást, ha azt önkényesen állapították meg. Ez vonatkozik *az informális döntéshozatalokra*, mint például a közigazgatási szerv szakpolitikájának (*policy*) meghatározása, informális szabályok alkotása.⁴⁵

SZUBSZUMCIÓ • A törvényi tényállás elemeinek azonosítását és a történeti tényállás megállapítását követően kerül sor a törvényi és a történeti tényállás összekapcsolására. Ennek során a bíróság hozzáállását inkább a közigazgatási szervnek megelőlegezett bizalom jellemzi (*deferentialism*). A szubszumció tekintetében a bíróság elfogadja a jogalkalmazást, ha a jogi vizsgálat felfogása az ügyre vonatkozó standard szerint elfogadható, és a szubszumciót a jegyzőkönyv igazolja.⁴⁶ Az absztrakt jogértelmezés és a szubszumció, valamint a világos és ellentmondásos törvényi szabály közötti distinkció egymást nagyrészt átfedik. Ha ugyanis a szabály világos, aligha van a közigazgatási szervnek mozgástere abban, hogy miként alkalmazza azt a történeti tényállásra. Ha pedig a törvényi tényállás elemei tágak, akkor van igazán lehetősége a közigazgatási szervnek arra, hogy a jogalkalmazás során mérlegeljen.

FELÜLVIZSGÁLAT A VERSENYJOGBAN • Az FTC döntéseinek felülvizsgálatát alapvetően a megelőlegezett bizalom és a távolságtartás hatja át. A megállapított tényállással kapcsolatban a lényeges bizonyíték vizsgálata irányadó,⁴⁷ míg az absztrakt jogértelmezés és a jogalkalmazás (szubszumció) bírósági felülvizsgálata a már ismertetett *Chevron-ügy*⁴⁸ szerint történik,⁴⁹ amelynek értelmében a bíróság csupán azt vizsgálhatja, hogy ésszerű volt-e a hatóság jogértelmezése, azonban – amennyiben a jogszabály tartalma nem világos vagy egyértelmű – nem helyettesítheti saját jogértelmezésével a közigazgatási szerv értelmezését.

⁴⁴ Az Egyesült Államok szövetségi közigazgatási eljárási törvénye, 706. § 2. bekezdés A) pont.

⁴⁵ *Crowell versus Benson*, 285 U.S. 22.; *Aman–Mayton* [2001] 453–454. o.

⁴⁶ *NLRB versus Hearst Publications, Inc.*, 322 U.S. 111.; *Packard Motor Car Company versus NLRB*, 330 U.S. 485.

⁴⁷ *RSR Corp. versus FTC*, 602 F.2d 1317, 1320.; *FTC versus Indiana Federation of Dentists*, 476 U.S. 447, 454.; *Hoffman–Royall* [2003] 324. o.

⁴⁸ *Chevron U.S.A. versus NRDC*, 467 U.S. 837.

⁴⁹ *FTC versus Cement Institute*, 333 U.S. 683, 720.; *Atlantic Refining Co. versus FTC*, 381 U.S. 357, 367–368.; *FTC versus Sperry & Hutchinson Co.*, 405 U.S. 233.; *FTC versus Indiana Federation of Dentists*, 476 U.S. 447, 454–455.; *Calkins* [2000] 555. o.; *Hoffman–Royall* [2003] 324–325. o.

Németország – megelőlegezett bizalmatlanság és a verseny mint alanyi jog

A közigazgatási mérlegelés bírósági felülvizsgálatának német szabályozásával kapcsolatban ki kell emelni a ma is érvényesülő megközelítés kialakulásának *történeti összefüggéseit*. E folyamat európai összehasonlításban is sajátos, korlátlan bírósági felülvizsgálaton alapuló rezsimet eredményezett: a náci erők hatalomra törésének és bukásának élménye a német közigazgatási jogtudományban bizalmatlanságot alakított ki a közigazgatási mérlegeléssel szemben (lásd *Schwarze* [1992] 270–271. o., *Danwitz* [2008] 30–31. o.).⁵⁰ Ez nemcsak a végrehajtó hatalommal szembeni bizalomvesztésből táplálkozik, hanem következménye a nemzetiszocialista jog és jogalkalmazás azon módszerének is, hogy náci politikai célokat jogszabály-módosítás nélkül, az alapelvi rendelkezések és generálklauzulák „átértelmezésével” próbáltak elérni. Ez a bizalmatlanság nyomta rá a bélyegét a mérlegelési aktusok felülvizsgálatának második világháború utáni rendszerére. A német alkotmány (*Grundgesetz*) 19. cikkének 4. bekezdéséből következő alkotmányos követelmény, hogy a bírósági felülvizsgálatnak mind ténybeli, mind jogi szempontból teljesnek kell lennie, ebbe a közigazgatási mérlegelés is beletartozik. A meghatározatlan jogi fogalmak végső értelmezésére mint jogi kérdésnek az eldöntésére pedig maga a bíróság hivatott (lásd *Danwitz* [2008] 28. o.).⁵¹

Ugyanakkor az elmúlt évtized szakirodalmában és joggyakorlatában már márkánsan jelen vannak a bírósági távolságtartás tendenciái. Mára már azt mondhatjuk,

⁵⁰ „Trotz aller Entwicklungsabhängigkeit und Wandelbarkeit verfügt das deutsche Verwaltungsrecht über ein sehr spezifisches Profil. Die nachhaltige Prägung des gegenwärtigen Entwicklungsstandes ist durch die dominante Stellung der Verfassungs- ebenso wie der Verwaltungsgerichtsbarkeit mit ihrer Fixierung auf das Modell eines möglichst vollständigen, repressiv angelegten Primärrechtsschutzes bedingt, die in diesem Ausmaß wohl nur vor dem zeitgeschichtlichen Hintergrund der systematischen Negation personaler Individualität und staatlicher Normativität durch die NS-Gewaltherrschaft und das SED-Regime zu erklären ist.” (*Danwitz* [2008].)

⁵¹ BVerfGE 15, 275 (282); BVerfGE 64, 261 (279); BVerfGE 88, 40 (56) („Die Verweigerung der Genehmigung mangels besonderen pädagogischen Interesses unterliegt nach Art. 19 Abs. 4 GG der verwaltungsgerichtlichen Überprüfung. Diese kann jedoch nicht weiter reichen als die materiellrechtliche Bindung der Unterrichtsverwaltung. Der lückenlose Rechtsschutz, den Art. 19 Abs. 4 GG gewährt, schließt daher normativ eröffnete Gestaltungs-, Ermessens- und Beurteilungsspielräume der Verwaltung nicht von vorneherein aus (vgl. BVerfGE 61, 82 [111]; 84, 34 [50]). An ihnen findet die gerichtliche Kontrolle behördlicher Entscheidungen ihre Grenze. Eine solche Grenze ergibt sich insofern aus Art. 7 Abs. 5 GG selbst, als er die Genehmigung einer privaten Volksschule von der Anerkennung eines besonderen pädagogischen Interesses durch die Unterrichtsverwaltung abhängig macht. Diese Eingrenzung betrifft allerdings nicht die Bedeutung des Begriffs »besonderes pädagogisches Interesse«. Seine Auslegung durch die Unterrichtsverwaltung ist gerichtlich in vollem Umfang nachprüfbar. Die Eingrenzung kann sich vielmehr nur auf die Bewertung eines pädagogischen Konzepts im konkreten Fall und die Abwägung mit dem Vorrang der öffentlichen Volksschule beziehen. Insoweit wäre es mit Art. 7 Abs. 5 GG nicht vereinbar, wenn die Gerichte ihre Auffassung an die Stelle der behördlichen setzten. Einen weitergehenden Freiraum gewährt Art. 7 Abs. 5 GG der Unterrichtsverwaltung nicht.”); BVerfGE 101, 106 (123); BVerfGE 103, 142 (156).

hogy általánosságban elismert, sőt kétségbe nem vonható, hogy bizonyos korlátozott esetekben a közigazgatás mérlegelési jogkörrel rendelkezik. Bizonytalan-ság tapasztalható azonban abban a kérdésben, hogy ilyen jogkör mikor illeti meg a közigazgatási hatóságot. Meghatározatlan jogi fogalmak jelenléte a jogszabályban ugyanis önmagában nem elegendő indok a mérlegelési jogkör megállapításához. Emellett e tekintetben a német versenykorlátozások elleni törvény (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, továbbiakban: GWB) az általános közigazgatási jogi megoldáshoz képest speciális előírást tartalmaz, ami kifejezetten felhatalmazza a bíróságot, hogy a szövetségi versenyhatóság (*Bundeskartellamt*, továbbiakban: BKA) határozatait szorosabb felülvizsgálat alá vonja.

A német közigazgatási bírósági rendtartás (*Verwaltungsgerichtsordnung*, továbbiakban: VwGO) értelmében a felülvizsgálat alapja a jogszabálysértés (113. paragrafus 1. bekezdés). A jogi mérlegelést illetően a német közigazgatási jogtudomány ismeri a jogilag kötött (*gebundene Verwaltungsakt*) és az úgynevezett mérlegelési aktusok közötti különbségtételt. Bár a VwGO a magyar jogi terminológia szerinti mérlegelési aktusok csupán azon csoportjáról rendelkezik, amelyben a közigazgatási szerv a jogkövetkezmények, így például a bírság tekintetében rendelkezik mérlegelési jogkörrel (*Ermessensverwaltungsakt*), ezt a szabályt a jogirodalom több ágazati jogszabály tekintetében *per analogiam* kiterjesztette egyes meghatározatlan jogi fogalmakra is, ezzel biztosítva a közigazgatási jogkövetkezmények előfeltételét jelentő törvényi tényállás tekintetében mérlegelési jogot a hatóságoknak (*Beurteilungsspielraum*) (Kuntze [2005] 1077. o., Kopp–Schenke [2005] 1451–1452. és 1469. o.). Ugyanakkor a mérlegelési jogkör e két esete dogmatikai értelemben, amint azt látni fogjuk, élesen elkülönítendő egymástól (Schwarz [2006] 2015. o.).

BIZONYÍTÁSI MÉRLEGELÉS • A VwGO 108. paragrafusa értelmében a bíróság az eljárás eredményeként nyert szabad meggyőződése alapján hozza meg ítéletét (Singh [1985] 77. o.). A tényállás tekintetében tehát teljes a bíróság szabadsága (*Redeker és szerzőtársai* [2004] 850. o.), amely ebben a körben azt vizsgálja, hogy vajon a közigazgatási hatóság teljesen és helyesen (*zutreffend und vollständig*) állapította-e meg a tényállást (Rennert [2006] 952–953. o.). A bíróságok tényekkel kapcsolatos felülvizsgálati hatásköre korlátlan (Wolff [2006] 2106. o. és Singh [1985] 77. o.), vagyis felülmérlegelhetik a közigazgatási hatóság tényállás-megállapításával kapcsolatos döntését.

JOGKÖVETKEZMÉNYEK TEKINTETÉBEN FENNÁLLÓ MÉRLEGELÉSI JOGKÖR (*Ermessensverwaltungsakt*) • A VwGO elismeri a közigazgatási hatóság mérlegelési jogkörét a közigazgatási jogkövetkezmények tekintetében: amennyiben a közigazgatási szerv felhatalmazást kap arra, hogy saját mérlegelése szerint eljárjon, a bíróság azt vizsgálja, hogy a határozat vagy annak elmaradása jogellenes-e arra tekintettel, hogy a szerv a mérlegelés törvényi határait túllépte, vagy a mérlegelési jogkört a felhatal-

mazás céljával össze nem férő módon használta. A közigazgatási szerv az aktuális kapcsolatos mérlegelési megfontolásait a közigazgatási bírósági eljárás során is kiegészítheti (VwGO 114. paragrafus).⁵² A mérlegelési jogkörnek (felhatalmazásnak) *nem kell kifejezettnek lennie*, nem kell *expressis verbis* kimondania, hogy a szerv mérlegelése, meglátása stb. szerint dönthet. Elegendő, ha a jogszabály szövegéből és céljából ez kitűnik. Ha például a kérdéses jogszabály meghatározatlan vagy tág jogi fogalmakat tartalmaz, ez már implikálhatja, hogy a jogszabály végrehajtására rendelt közigazgatási szervnek mérlegelési joga van (Kuntze [2005] 1078–1079. o.). A bírósági felülvizsgálat *csak a jogszerűség kérdésére* terjedhet ki, *nem foglal azonban magában célszerűségi vizsgálatot* (Kuntze [2005] 1077. o., Singh [1985] 71. o.).

A KÖZIGAZGATÁSI CSELEKVÉS ELŐFELTÉTELEI TEKINTETÉBEN FENNÁLLÓ MÉRLEGELÉSI JOGKÖR (*Beurteilungsspielraum*) • A leírtaknak megfelelően, sem a joggyakorlat, sem pedig a jogirodalom *nem tekinthető egységesnek* abban a tekintetben, hogy vajon van-e mérlegelési jogköre a közigazgatási szervnek a közigazgatási jogkövetkezmények előfeltételét jelentő törvényi tényállás, elsősorban magatartási szabályok értelmezése és alkalmazása során. Bár a német közigazgatási legfelsőbb bíróság (*Bundesverwaltungsgericht*) egy 1971. évi határozatában kimondta, hogy egy normának gyakran több ésszerű értelmezése lehetséges, és a közigazgatási hatóságoknak itt van mozgástere, egészen az 1990-es évek közepéig többséginek volt mondható az az álláspont, hogy e tekintetben a bíróságok felülvizsgálói jogköre mindig korlátlan és teljes, mivel a meghatározatlan jogi fogalmak esetén is jogkérdésről van szó (Singh [1985] 96–98. o., Schwarze [1992] 274–277. o.). A legújabb joggyakorlat hol kifejezetten, hol hallgatólagosan, míg a legújabb szakirodalom egyértelműen elismeri, hogy a jogkövetkezmények mellett némely esetben, ha ennek feltételei fennállnak, a cselekvési előfeltételek tekintetében is rendelkezhet a közigazgatási hatóság mérlegelési joggal (Redeker és szerzőtársai [2004] 840–841. és 844. o., Schwarz [2006] 2015–2016. o., Rennert [2006] 950–952. o., Danwitz [2008] 29. o.), ezzel elmosva a jogkövetkezmények tekintetében fennálló (*Ermessensverwaltungsakt*) és a közigazgatási cselekvés előfeltételei tekintetében fennálló (*Beurteilungsspielraum*) mérlegelési jogkör közötti dogmatikai elhatárolás gyakorlati jelentőségét (vö. Redeker és szerzőtársai [2004] 854–855. o., Wolff [2006] 2092–2093. o.). Ugyanakkor hangsúlyozni kell, hogy a törvényi tényállás tekintetében csak korlátozott esetben van *Beurteilungsspielraum*, valamint hogy egy meghatározatlan jogi fogalom önmagában nem jelenti azt, hogy a közigazgatás ilyen előjoggal rendelkezne.

⁵² Ennek ellenére a német közigazgatási legfelsőbb bíróság (*Bundesverwaltungsgericht*) megállapította, hogy bár a közigazgatási szerv újabb érveket is felhozhat mérlegelése és az annak alapján hozott döntése alátámasztására, nem hozhat fel olyan megfontolásokat, amelyeket új, az alapeljárásban figyelembe nem vett tényekre alapít. A megfontolások csak azokon a tényeken alapulhatnak, amelyeket a közigazgatási szerv az alapeljárásban felvett, és az újabb megfontolások is csak ezekkel kapcsolatban hozhatók fel (www.lexetius.com/1999,433.).

Mikor áll fenn mérlegelési jogkör a közigazgatási cselekvés előfeltételei tekintetében (Beurteilungsspielraum)? Elsődleges kérdés, hogy mikor beszélhetünk erről az esetről. A közigazgatási jogkövetkezmény tekintetében fennálló mérlegelési jogkör nehezen választható el a tényállás tekintetében fennálló mérlegeléstől. Ebben a vonatkozásban sajnos sem a joggyakorlat, sem pedig a jogirodalom nem határozott meg olyan jogi tesztet, amely konkrét esetben egyértelmű iránymutatással szolgálna. Annyi bizonyossággal megállapítható, hogy a közigazgatási szerv mérlegelési jogának alátámasztásához *nem elegendő, ha a jogszabály meghatározatlan jogi fogalmakat használ, vagy annak alkalmazása szakismeretet igényel.* Ráadásul alkotmányos követelmény, hogy a közigazgatás mérlegelési joga kivételes legyen (*Kuntze* [2005] 1089. o.). Ezért *dedukálható jogalkotói felhatalmazásra* van szükség. Ilyen felhatalmazásra lehet következtetni a jogszabály szövegéből (például: amennyiben a hatóság megítélése szerint ezt a közérdek alátámasztja...) vagy annak háttéréből, jogpolitikai megfontolásából, a jogalkotói szándékból vagy a szabályozott terület jellemzőiből. *Kétség esetén* a bíróságnak teljes felülvizsgálatot kell gyakorolnia. A teljes felülvizsgálat szükségessége merül fel különösen az alapjogokat érintő kérdésekben (*Kopp* [2005] 1453. és 1458. o.).

A jogalkalmazási folyamat mely elemeire vonatkozik a mérlegelési jogkör? A jogalkalmazási folyamat különböző lépései közül a jogkövetkezmények tekintetében a VwGO kifejezetten szabályozza a közigazgatási hatóság mérlegelését; ilyenkor a bírósági felülvizsgálat korlátozott. A közigazgatási cselekvés előfeltételei tekintetében a kép már kevésbé egyértelmű. Annyi megállapítható, hogy *teljes és korlátlan a bírósági felülvizsgálat* az absztrakt jogértelmezés tekintetében (*Redeker és szerzőtársai* [2004] 849–850. o., *Schwarz* [2006] 2015. o., *Rennert* [2006] 952–953. o.). Ugyancsak teljes körű bírósági felülvizsgálat érvényesül az eljárási szabályok vonatkozásában (*Redeker és szerzőtársai* [2004] 843. és 851–852. o.).

A jogkövetkezményeken felül a közigazgatási szerv *két esetben rendelkezhet korlátozott bírósági felülvizsgálat alá tartozó mérlegelési joggal*, ha ennek feltételei egyébként fennállnak. Az egyik a szubszumció: bár az absztrakt jogértelmezés a bíróság sérthetetlen territórium, a történeti tényállásnak az absztrakt törvényi tényállás alá sorolása tekintetében a közigazgatási hatóság, bár korlátozott esetben, de rendelkezhet mérlegelési jogkörrel (*Schwarz* [2006] 2015. o., *Rennert* [2006] 952. o.). A másik lehetséges területét a közigazgatási mérlegelésnek *a szakkérdések, a jövőbeli tényekre vonatkozó prognózisok jelentik* (*Redeker és szerzőtársai* [2004] 843. és 851–852. o., *Rennert* [2006] 963. o.). Ez utóbbi területen különösen szakértő grémiumok, független testületek által hozott határozatok vagy összetett szakkérdések esetén merülhet fel a bírósági felülvizsgálat korlátozottsága (*Redeker és szerzőtársai* [2004] 843. és 845–849. o.).

A felülvizsgálat szorossága – felülvizsgálati kánon. A cselekvési előfeltételekkel kapcsolatos mérlegelési jogkör alapján hozott határozatok felülvizsgálata esetén is a jogkövetkezmények tekintetében fennálló felülvizsgálati kánon alkalmazandó:

a bíróság nem helyettesítheti saját értékelésével a hatóság értékelését. Ilyenkor kiemelt jelentősége van az eljárási szabályok betartásának, valamint a tényállás teljes és pontos meghatározásának (Kuntze [2005] 1095. o.).

Szakértők szerepe. Külön érdekes és tanulságos a német közigazgatási joggyakorlat és jogtudomány megközelítése a szakértők szerepével kapcsolatban. Ennek értelmében a közigazgatási határozat bírósági felülvizsgálata során a szakértőnek a szokásostól eltérő a szerepe, ugyanis adott esetben *nem feladata kategorikusan dönteni a közigazgatási aktusban foglalt valamely ténymegállapításról vagy értékelésről, hanem azt kell megállapítania, hogy a közigazgatási szerv álláspontja a szakkérdésben ésszerű alapokon nyugszik-e.* A szakértő ugyanis nem helyettesítheti a saját szakmai álláspontjával a közigazgatási szerv tudományosan vagy szakmailag egyébként szintén megalapozott álláspontját (Redeker és szerzőtársai [2004] 843. és 855–856. o.). Mivel egy kérdéssel kapcsolatban több elfogadott tudományos nézet is lehet, nem hatalmazhatja fel a bíróság a szakértőt arra, hogy a saját tudományos álláspontjával helyettesítse a közigazgatási szerv által követett akár többségi, akár kisebbségi álláspontot.

A VERSENYJOGBAN ÉRVÉNYESÜLŐ SPECIÁLIS FELÜLVIZSGÁLATI KÁNON • A GWB a mérlegelési aktusokkal kapcsolatban a VwGO-hoz képest speciális szabályt tartalmaz, amely – a többségi álláspont szerint – az általános közigazgatási jogtudományi megközelítésnél valamivel *szorosabb bírósági felülvizsgálatot tesz lehetővé.* Sajnos sem a joggyakorlat, sem pedig a szakirodalom nem ad egyértelmű képet arról, hogy *a szövetségi versenyhatóság (BKA) határozatainak bírósági felülvizsgálata miben és mennyivel szorosabb* (Schmidt [1992] 1944–1945. o., Kollmorgen [2001] 1250–1251. o., Immenga [2006] 721. o.).

A GWB 71. paragrafusának 5. bekezdése értelmében az intézkedés akkor is megalapozatlan, ha a versenyhatóság mérlegelési hibát követett el, különösen, ha a mérlegelési jogkör törvényes határait túllépte, vagy a mérlegelési aktussal a GWB célját megsértette.⁵³ Ez a rendelkezés, a többségi álláspont szerint, lehetővé teszi, hogy a bíróság *ne csak jogszerűségi, hanem célszerűségi szempontból is felülvizsgálja* a BKA határozatát (Schmidt [1992] 1944–1945. o., Kollmorgen [2001] 1250–1251. o., Immenga [2006] 721. o., Bechtold [2006] 500. o., Birmanns [2006]). *A tényleges gyakorlatban a GWB speciális szabályának nincs érzékelhető hatása:* a bíróságok – a megfelelő emberi erőforrás hiányában – többnyire nem mérlegelik felül a BKA határozatait: bár kimondatlanul, de az általános megközelítést alkalmazzák, és átveszik a versenyhatóság megfontolásait (Kollmorgen [2001] 1251. o.). Ugyanakkor tény, hogy a GWB *de jure szorosabb felülvizsgálatot tesz lehetővé, mint a VwGO.* Általánosan elfogadottnak mondható, hogy a GWB fenti rendelkezésének a célja

⁵³ Ugyanakkor a törvény kivonja a bírósági felülvizsgálat köréből a nemzetgazdaság helyzetével és értékelésével kapcsolatos kérdéseket.

annak megakadályozása, hogy a bíróság – a BKA mérlegelésének felülvizsgálatától megriadva – ebben a tekintetben a revízió számára *megálljt* parancsoljon (*Schmidt* [1992] 1945. o., *Birmanns* [2006]). Ugyanakkor nem világos, hogy meddig mehet el a bíróság ez alapján a versenyjogi *lex specialis* alapján. Egyes nézetek szerint ugyanis teljes felülvizsgálatra van lehetőség, míg más nézetek szerint – bár a GWB felülvizsgálati kánonja szorosabb, mint a VwGO vonatkozó rendelkezése – a bíróság ilyenkor sem helyettesítheti saját mérlegelésével a versenyhatóság mérlegelését (*Bechtold* [2006] 499–500. o.).

A speciális versenyjogi felülvizsgálati kánonnal kapcsolatban azonnal felmerül a kérdés: *mi lehet a jogpolitikai indoka* annak, hogy a versenyjog alkalmazása tekintetében szorosabb a felülvizsgálati mérce. Már csak azért is, mert a jog-összehasonlítás használhatósága attól függ, hogy feltárjuk-e az adott szabályozás jogpolitikai, történeti stb. összefüggésrendszerét – csak így vonhatók le ugyanis a külföldi jog tanulságai, akár általánosságban, akár a magyar jog szempontjából. A német versenyjog speciális szabálya esetén ugyanis egy igazi *germanicummal* állunk szemben. A GWB megalkotását és alkalmazását a mai napig az úgynevezett ordoliberalis szemlélet hatja át, amely a versenyjog kiindulópontját a versenyben való részvétel jogaként fogja fel (lásd *Van den Bergh–Camesasca* [2001] 39–40. o.). Mivel pedig a (tárgyi) közigazgatási jogot ez a megközelítés alanyi jogok sokaságává alakítja át, és alanyi jogként fogja fel, magától értetődő, hogy a versenyjog nemcsak versenyfelügyeletet jelent, amely a közérdeket szem előtt tartva egyfajta gazdasági vagy piacfelügyeletet gyakorol, hanem alanyi versenyjogot is. Abból következően, hogy itt a vállalkozásokat megillető alanyi jogokról, illetve jogvédelemről van szó, a versenyjogi normák alkalmazását nem tehetjük közigazgatási mérlegelés tárgyává, hanem ebben a vonatkozásban biztosítani kell a teljes bírói felülvizsgálatot (lásd *Schmidt* [1977] 550–551., 570–573., 577–578. o.). Ezt a jogtörténeti-jogpolitikai összefüggést azért is fontos hangsúlyozni, mert az alanyi versenyjog fogalmának hiánya miatt (vö. Tptv. 70. paragrafus 1. bekezdés) a magyar versenyjog szempontjából tanulsággal nem a GWB speciális, hanem a VwGO általános szabálya szolgál. Ráadásul ez utóbbit is olyan történeti környezet befolyásolja, amely a magyar jogban szintén hiányzik.

Az európai uniós jog

Az európai uniós bíróságok felülvizsgálati gyakorlatát – elvi síkon – egyfajta távolságtartás jellemzi. A bizottsági határozatokat ugyanis a Törvényszék (2009. december 1-je előtt: az Elsőfokú Bíróság) jogszerűségi szempontból vizsgálja felül.⁵⁴ Ennek értelmében, a bíróság azt vizsgálja, hogy az európai uniós versenyhatósági

⁵⁴ Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (a továbbiakban: EUMSz) 263. cikke az Európai Közösséget létrehozó szerződés (a továbbiakban: EKSz) korábbi 230. cikke.

döntés tartalmaz-e jogi vagy nyilvánvaló mérlegelési hibát (Geradin–Peti [2005] 27. o., Vestendorf [2005], [2006]). A Remia-ügyben az Európai Bíróság (az EU legfelsőbb igazságszolgáltatási szerve) megállapította, hogy a bíróságnak a felülvizsgálatot a következő kérdésekre kell korlátoznia: betartották-e az eljárási szabályokat, a hatóság megfelelően megindokolta-e a döntést, a tényállást pontosan és alaposan meghatározta-e, követett-e el a hatóság nyilvánvaló mérlegelési hibát, vagy másként visszaélt-e hatalmával.⁵⁵

Az európai uniós bíróságok azonban a gyakorlatban, ezzel az elvvel ellentétben, részletes felülvizsgálati tevékenységet folytatnak (Geradin–Peti [2005] 27. o., Bay–Calzado [2005], Lavrijssen–de Visser [2006] 130–131. o., Lianos [2009]). Az uniós fúziókontroll-rendelet alkalmazása során – az elemzés előzetes jellege miatt – különösen akut problémákat vetett fel a felülvizsgálati gyakorlat kérdése,⁵⁶ amivel kapcsolatban végül az Európai Bíróság állást foglalt a Tetra Laval II.-ügy kapcsán.⁵⁷ Az Európai Bíróság megállapította, hogy bár a Bizottságnak gazdasági kérdésekben mérlegelési joga van, ez nem jelenti azt, hogy a bíróságoknak tartózkodniuk kellene a gazdasági jellegű információ bizottsági értékelésének felülvizsgálatától. „Jóllehet a Bíróság elismeri a Bizottság mérlegelési lehetőségét a gazdasági jellegű értékelések vonatkozásában, ez nem jelenti azt, hogy a közösségi bíróság nem vizsgálhatja felül a Bizottság gazdasági jellegű tényekre vonatkozó értékelését. A közösségi bíróságnak többek között nem csupán a hivatkozott bizonyítékok tárgyi valószerűségét, megbízhatóságát és következetességét kell vizsgálnia, hanem azt is ellenőriznie kell, hogy a bizonyítékok tartalmazzák-e az adott összetett helyzet értékeléséhez figyelembe veendő összes adatot, valamint hogy e bizonyítékok alátámasztják-e a belőlük levont következtetéseket.”⁵⁸

A közgazdasági megfontolások által befolyásolt versenyjogi jogalkalmazás közgazdasági szakudás meglétét is feltételezi, ami viszont közgazdász szakértő igénybevételét is szükségessé teheti. Ez utóbbira azonban csak elvétve kerül sor az európai uniós bíróságok gyakorlatában, ami – bár az Európai Bíróság az erre vonatkozó hatáskört kialakította – egyben a közgazdasági kérdések felülvizsgálatának gyakorlatáról sokat elárul. A kevés esetek egyike a Facellulóz- (Woodpulp-) ügy (Geradin–

⁵⁵ 42/84. sz. Remia BV és mások kontra Bizottság ügyben hozott ítélet [Európai Bírósági Határozatok Tára (továbbiakban: EBHT) 1985, 2545. 34. bekezdés], lásd még T-17/93. sz. Matra Hachette SA kontra Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT, 1994, II. 595. 104. bekezdés).

⁵⁶ A Törvényszék a Kali és Salz ügyben távolságtartóbb, míg az Airtours- és a Schneider Electric-ügyben szorosabb felülvizsgálatot végzett. C-68/94. sz. République française et Société commerciale des potasses et de lazote (SCPA) et entreprise minière et chimique (EMC) kontra Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT, 1998, I-1375.); T-342/99. sz. Airtours plc kontra Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT, 2002, II-2585.); T-310/01. sz. Schneider Electric SA kontra Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT, 2002, II-4071.).

⁵⁷ Az ügyben az Európai Bizottság a Törvényszék túlzottan szoros felülvizsgálatát kifogásolta (lásd Bay–Calzado [2005]).

⁵⁸ C-12/03. sz. Bizottság kontra Tetra Laval BV ügyben hozott ítélet (EBHT, 2005, I-987. 39. bekezdés).

Petit [2005] 29. o.),⁵⁹ amely során a Bíróság közgazdász szakértők segítségét vette igénybe az összehangolt magatartás megállapítására (EBHT, 1993. I-1307. 31–32. bekezdés). Az eset egyértelműen párhuzamba állítható a *Kávékartell-ügygel*. A kérdés az volt, hogy vajon az összejátszás-e az eljárás alá vont vállalkozások párhuzamos magatartásának egyetlen ésszerű magyarázata. A közgazdasági szakértők arra a következtetésre jutottak, hogy a párhuzamos magatartásnak az összejátszás nem az egyetlen plauzibilis magyarázata, ennek alapján pedig a Bíróság nem látta megalapozottnak a jogsértést (uo. 75–79., 82–86., 99–125. és 126. bekezdés). A szakértők szerepével kapcsolatban ugyanakkor ki kell emelni két összefüggést. Egyrészt, a két szakértő olyan szempontokra is rámutatott, amelyeket a bizottsági határozat nem vett figyelembe, vagy amelyekkel nem foglalkozott (uo. 115–102. és 121–125. bekezdés). Másrészt, a szakértők nem kaptak teljhatalmat a közgazdasági kérdés eldöntésére; a bírósági határozat a szakvéleményt „jogiasította”, azt jogalkalmazói értékelésének és indoklásának a részévé tette. A szakvélemények nem „felülírták” a Bizottság közgazdasági álláspontját, hanem kételyt ébresztettek a versenyhatósági határozat megalapozottságát illetően. Az Európai Bíróság nem azért semmisítette meg a bizottsági határozatot, mert erre a szakértői vélemény „kötelezte” volna, hanem azért, mert a szakértő számos olyan körülményre és összefüggésre rámutatott, amely kétségbe vonta, hogy vajon a bizottsági határozat szilárd, pontos és önellentmondásoktól mentes bizonyítékon alapul (uo. 127. bekezdés).

Az összehasonlító jogi kitekintés összefoglalása

A bevezetőben ismertetett rendszert követve, a mérlegelési aktusok bírósági felülvizsgálatának négy koordinátája (absztrakt jogértelmezés, tényállás megállapítása, szubszumció, szakkérdések) alapján összegzem az összehasonlító jogi kitekintés következtetéseit.

Az első és nagyon fontos kérdés, hogy *ki töltse ki tartalommal a versenyjogi generálklauzulákat. Az amerikai föderális rendszerben, köszönhetően a Chevron-elnék, e téren a hatóságnak jogilag elismert mozgástere van. Ezzel szemben a német jogban és az EU-jogban a bíróság korlátlan hatáskörrel rendelkezik az absztrakt jogértelmezés felülvizsgálata tekintetében.* Ugyanakkor ez a korlátlan hatáskör – legalábbis azokban az esetekben, amikor a generálklauzulák absztrakt értelmezése mögött a szakpolitika formálása áll – a gyakorlatban korlátozottabban érvényesül, mint amire a jogi deklaráció következtetni enged. Bár a bíróságok felülvizsgálati hatásköre korlátlan, a versenyhatóság megalapozott és közgazdaságilag alátámasztott versenypolitikai álláspontjának komoly a meggyőző ereje. Ilyenkor ugyanis hiába van a bíróságnak

⁵⁹ C-89/85., C-104/85., C-114/85., C-116/85., C-117/85. és C-125/85-C-129/85. sz. *A. Ahlström Osakeyhtiö és mások kontra Bizottság* egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT, 1993. I-1307.).

lehetősége arra, hogy maga végezze el az absztrakt jogértelmezést, a nyitott jogi fogalmak tartalommal való megtöltése csak valamilyen szaktudományi – a versenyjogban közgazdasági – ismeret alapján lehetséges. Mivel pedig a hatóság emberi erőforrások tekintetében sokkal jobb helyzetben van az ilyen döntések meghozatalára, nincs olyan kényszerítő körülmény, amely azt indokolná, hogy a bíróság a hatóság által követett versenypolitikai irányzattól rendszeresen eltérő álláspontot foglaljon el, amennyiben a versenyhatóság álláspontját a tudomány állása alátámasztja. Ilyen például a viszonteladási ár közgazdasági megítélése. Ugyanakkor ez a meggyőző erő nem teljes körű; ugyanis számos esetet találunk például az európai uniós jogban arra, amikor a bíróság igenis élt korlátlan felülvizsgálati jogával: túlzottan magas árak megítélése,⁶⁰ szellemi tulajdonhoz való hozzáférés⁶¹ stb.

A *tényállás megállapítása* tekintetében, amely magában foglalja a ténybeli következtetéseket is, szintén eltérnek az egyes jogrendszerek megoldásai. Az *amerikai föderális versenyjog* megelégszik azzal, ha jelentős mértékű bizonyíték támasztja alá a hatóság ténybeli állításait. Az *európai uniós jog* szintén csak elviekben tesz lehetővé korlátlan felülvizsgálatot ebben a tekintetben, hiszen itt más szempontú felülvizsgálatra van lehetőség, amely elsősorban az eljárás szabályszerűségére vonatkozik, ideértve annak kérdését is, hogy a hatóság teljes körűen állapította-e meg a tényállást, valamint ebben a vonatkozásban minden szükséges vizsgálatot elvégzett-e. A német jog itt (is) sajátos megoldást követ: korlátlan revíziót tesz lehetővé, azonban ennek a megközelítésnek speciális történeti okai vannak.

A *szubszumció* tekintetében a *közigazgatás mérlegelési joga* általánosan elismert. Itt úgy lehetne röviden összefoglalni a felülvizsgálati kánont, hogy *a bíróság nem helyettesítheti saját álláspontjával a hatósági álláspontot, hanem csak azt vizsgálhatja, hogy az ésszerűen megalapozott-e*. Ha egy adott kérdéssel kapcsolatban több ésszerűen megalapozott álláspont képzelhető el, és a hatóság ezek közül az egyik álláspontot követi, akkor a bíróság nem helyezheti hatályon kívül, illetve nem módosíthatja a határozatot arra hivatkozással, hogy bár a döntés nem ésszerűtlen, ő maga másképpen döntött volna. Ebben az esetben tehát jogilag és nem csupán a gyakorlatban elismert mozgástérrel van szó (lásd angol jog, amerikai versenyjog, osztrák jog, európai uniós jog). A német jog megoldása ebben a vonatkozásban, különösen a versenyügyek tekintetében, eltér. Ez az eltérés azonban, egyrészt, olyan jogpolitikai és történeti okokkal magyarázható, amelyek a legtöbb jogrendszerben, így köztük Magyarországon sem állnak fenn; másrészt, látható, hogy a gyakorlatban ez a szorosabb felülvizsgálat messze nem működik olyan intenzitással, mint amelyet a jogi deklaráció sugall.

.....
⁶⁰ Lásd 26/75. sz. *General Motors Continental NV kontra Bizottság* ügyben hozott ítélet (EBHT, 1975. 1367.); 27/76. sz. *United Brands Company és United Brands Continentaal BV kontra Bizottság (Chiquita banánok)* ügyben hozott ítélet (EBHT 1978., 207.).

⁶¹ Lásd C-418/01. sz. *IMS Health GmbH & Co OHG kontra NDC Health GmbH & Co KG* ügyben hozott ítélet (EBHT, 2004. I-5039.).

Az értékelést involváló *szakkérdések* tekintetében, vagyis amennyiben a kérdésre nem adható egzakt válasz, a fenti rendszerek a szubszumcióra vonatkozó felülvizsgálati gyakorlatot követik. Még az amúgy egyedülállóan szoros felülvizsgálatot lehetővé tevő német jog is külön kiemeli a szakkérdések speciális helyzetét, és a szakértő feladatát abban látja, hogy a hatóság értékeléséről megállapítsa, az ésszerűen megalapozott-e, vagy sem. Nem teszi azonban lehetővé a szakértő számára a hatósági értékelés felülmérlegelését. Az európai uniós jog különösen tanulságos a magyar jog szempontjából, mivel a *Facellulóz- (Woodpulp-)* esetben az Európai Bíróság egy olyan tényállással találkozott, amely a legfőbb pontokban hasonló a *Kávékartell*-ügyhöz. Az Európai Bíróság itt azt a megközelítést alkalmazta, hogy bár igénybe vett szakértőt, azok véleményét „jogiasította”, jogi mérlegelése részévé tette, vagyis a kérdést nem számúzta a szakkérdések távoli világába.

KONKLÚZIÓK

Az *absztrakt jogértelmezéssel* kapcsolatban a magyar jogban nincs jogszabályi szinten rögzített felülvizsgálati kánon; ebben a vonatkozásban a Pp. 339/B paragrafusa sem tartalmaz iránymutatást. A gyakorlatban a bíróság elfogadja a versenyhatóság álláspontját, különösen olyan kérdésekben, amelyek szorosan kötődnek a közgazdaságtanhoz (például vizonteladási ár meghatározása, területi kizárólagosság); emellett nem közgazdaságtani fogalmak esetén is megfigyelhetünk ilyen tendenciát (megállapodás, összehangolt magatartás fogalma). Ugyanakkor ez csak a versenyhatóság szakmai presztízséről árulkodik; találunk ugyanis olyan fontos példát, amikor a bíróság szorosan közgazdaságtanhoz kötődő, azonban absztrakt jogértelmezési kérdésben a versenyhatóságtól eltérő véleményt fogalmazott meg.⁶² Úgy összegezhető a magyar jog álláspontja, hogy *bár a versenyhatóság versenypolitikai megközelítésének komoly meggyőző ereje van, a bíróságok de novo felülvizsgálati joga nem kerül korlátozás alá*. Ez a megközelítés összhangban van a kontinentális gyakorlattal (német jog, európai uniós jog).

A *tényállás megállapítása* tekintetében a Pp. 339/B paragrafusa egyértelműen fogalmaz: a bíróság a közigazgatási határozat *jogszerűségének megállapítása érdekében azt vizsgálja*, hogy kellő mértékben feltárták-e a tényállást, betartották-e az eljárási szabályokat, és hogy kitűnik-e a határozat indokolásából a bizonyítékok mérlegelésének okszerűsége. A tényállás megállapítása tekintetében tehát alapvetően két kérdést vizsgál a bíróság: a közigazgatási hatóság feltárta-e a tényállást, és okszerűen mérlegelte-e a bizonyítási eszközöket (az indokolásból a bizonyítékok

⁶² Lásd túlzottan magas árak megállapításának, illetve vizsgálatának jogi tesztjét: Legfelsőbb Bíróság, Kf. II. 39.048/2002/13. Az ügy a Vj-152/2000. sz. versenytanácsi határozattal volt kapcsolatos (lásd *Berke* [2004]).

mérlegelésének okszerűsége kitűnik). Ebben az összefüggésben már érthető a bizonyítási teher szabálya, nevezetesen, hogy azt a határozatot megtámadó felperes viseli. A felperesnek ugyanis nem azt kell bizonyítania, hogy a határozatban megállapított tényállás valótlan. Egy ilyen követelmény a bírói jogorvoslathoz való joggal teljes mértékben összeegyeztethetetlen lenne, hiszen megfordítaná az „ártatlanság vélelmét”. A felperesnek megalapozottan kell támadnia a határozatot, vagyis „csupán” azt kell bizonyítania, hogy nem tárták fel kellő mértékben a tényállást, vagy azt, hogy a bizonyítékok mérlegelése okszerűtlen. Ez a megközelítés szintén összhangban van az európai uniós gyakorlattal, valamint lényegében párhuzamba állítható az amerikai föderális jog lényeges bizonyíték tesztjével. Hangsúlyozni kell, hogy a teljes körű felülmérlegelést csak az egyedülállóan „bizalmatlan” német jog írja elő.

A *szubszumció* tekintetében is egyértelműen fogalmaz a Pp. 339/B paragrafusa, amely kimondja, hogy ilyenkor *a bíróság nem felülmérlegel, hanem a döntést jogszzerűségi szempontból felülvizsgálja*: „mérlegelési jogkörben hozott közigazgatási határozat akkor tekintendő jogszerűnek, ha (...) a mérlegelés szempontjai megállapíthatóak, és a határozat indokolásából a bizonyítékok mérlegelésének okszerűsége kitűnik”. Itt is olyan megközelítéssel találkozunk, amely elvi síkon összhangban van a vizsgált külföldi modellekkel (amerikai jog, angol jog, osztrák jog, európai uniós jog). A német jog megközelítése – mind általánosságban, mind pedig a versenyjog tekintetében – ettől részben eltér. A különbséget egyedi történeti körülmények indokolják; emellett a versenyjog esetén a sajátos német ordoliberalis paradigma is magyarázza az eltérő megközelítést.

Ehhez képest a *Kávékartell*-ügyben hozott legfelsőbb bírósági határozat értelmében a *szakkérdésekben* a végső döntés *de facto* a szakértőé, aki gyakorlatilag felülmérlegelheti a versenyhatóság idevágó döntését. Bár a szakértőre vonatkozó szabályok formális értelmezése ezt valóban alátámaszthatta, a bíróság elmulasztotta figyelembe venni a kérdés jogpolitikai összefüggéseit. Azt is ki kell emelni, hogy bár a Pp. 339/B paragrafusa a korábbi bírósági gyakorlat kodifikálásának tekinthető,⁶³ azt csak a határozat elfogadását követően illesztették be a Pp.-be. Ettől függetlenül, a korábbi bírósági gyakorlatra is tekintettel megállapítható, hogy a Legfelsőbb Bíróság döntése ebben a megközelítésben sem tekinthető konzisztensnek, annak ellenére, hogy a *Kávékartell*-ügyben hozott legfelsőbb bírósági határozat felülvizsgálattal kapcsolatos tétele kifejezetten a szakkérdésekre és a szakértő szerepére vonatkozik.

A fenti megközelítés egyrészt nem konzisztens a bírósági felülvizsgálat rendszerének többi elemével. Ha ugyanis azt mondjuk, hogy a mérlegelési aktusok tana értelmében a jogi értékeléssel szükségszerűen együtt járó szubszumció tekintetében a közigazgatásnak van mozgáster, azaz választhat az egyaránt ésszerű értelmezési

⁶³ Lásd a Polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény módosításáról és az egyes közigazgatási nemperes eljárásokban alkalmazandó szabályokról szóló 2005. évi XVII. törvény indokolása, 17. paragrafusához fűzött magyarázat, 5. pont.

lehetőségek közül, akkor aligha védhető az az álláspont, hogy a közgazdasági értékeléssel együtt járó szubszumció esetén a hatóság már nem rendelkezhet ilyen jogkörrel. Nemcsak saját magának mond ellent a magyar jog a *Kávékartell*-ügyben lefektetett tétellel, de szöges ellentétben áll a vizsgált külföldi modellekkel is. Az amerikai föderális jog – sőt még az egyedülállóan „bizalmatlan” német közigazgatási jog is – elfogadja a hatóság mérlegelési jogát a szakkérdések tekintetében: a szakértőnek felteendő kérdés nem az, hogy igaz vagy hamis a hatóság következtetése, hanem az, hogy ésszerűen megalapozott vagy megalapozatlan.

A *Kávékartell*-ügyben lefektetett megközelítés az európai uniós jog gyakorlatától is eltér. Nagyon érdekes eredményre vezet, ha összehasonlítjuk a *Kávékartell*-ügyet a *Facellulóz*-esettel. Mindkettő összehangolt magatartással volt kapcsolatos, mindkettőben az volt a fő kérdés, hogy vajon a vállalkozások párhuzamos magatartására van-e más ésszerű magyarázat, mint hogy megállapodtak, és mindkettőben szakértőket rendelt ki a bíróság. Sőt mindkét ügyben a szakértői vélemények alapján megsemmisítették a versenyhatóság határozatát, és a bíróság arra a következtetésre jutott, hogy a párhuzamos magatartásra van más ésszerű magyarázat, mint hogy a felek megállapodtak. Nagyon fontos különbség azonban az európai és a magyar bíróság megközelítése között, hogy míg az előbbi „jogiasította” a közgazdasági kérdéseket, addig a Legfelsőbb Bíróság a szakértőre „hagyta” a kérdés megválaszolását. Az Európai Bíróság, a szakértői vélemények alapján, érdemben, az általa végzett szubszumció körében vizsgálta, hogy vajon van-e más ésszerű magyarázata a párhuzamos magatartásnak, mint a megállapodás. Ezzel szemben a Legfelsőbb Bíróság gyakorlatilag jogellenesnek minősítette a szakkérdés „jogiasítását”. A megismételt eljárásban ugyanis a másodfokú bíróság – részben – azzal indokolta a szakértői véleménnyel ellentétes döntést, hogy „nem látta bizonyítottnak a szakértői vélemény megállapításaival ellentétben, hogy a felperesek párhuzamos magatartást tanúsítottak”.⁶⁴ Ezt a megközelítést azonban a Legfelsőbb Bíróság a felülvizsgálati eljárásban jogellenesnek minősítette. Ebből viszont az következik, hogy a bíróság közgazdasági kérdést nem tehet jogalkalmazói értékelése tárgyává. Amennyiben az ellenérdekű fél szakértő kijelölését nem kezdeményezi, a bíróság csupán akkor jelölhet ki új szakértőt, ha a szakvélemény homályos, önellentmondásos stb.

Arra tekintettel, hogy a korábbi bírósági gyakorlat is alkalmazta a Pp. 339/B paragrafusában szereplő rendelkezést, valamint a Legfelsőbb Bíróság nem a mérlegeléssel, hanem a szakkérdésekkel és a szakértő szerepével kapcsolatban fejtette ki álláspontját, felmerül a kérdés, hogy mi következik a Pp. új rendelkezésének bevezetéséből. Ha ugyanis a probléma nem tartozik a mérlegelés körébe, a Pp. 339/B paragrafusa ebben a megközelítésben változást nem hoz. Ha azonban a *Kávékartell*-elv és a Pp. 339/B paragrafusa egy tőről fakad, akkor bár a Legfelsőbb Bíróság saját

⁶⁴ Legfelsőbb Bíróság, Kf. II. 29.324/1999/14.

gyakorlatával inkonzisztens módon járt el, a Pp. 339/B paragrafusa ezt az elhajló gyakorlatot akár eliminálhatja.

Ha más nem, a Pp. új szabálya mindenképpen kioltja a Kávékartell-ügyben alkalmazott megközelítés „precedens” értékét, ami azt jelenti, hogy a szubszumció mellett a szakkérdések tekintetében is nem felülmérlegelni, hanem felülvizsgálni kell a mérlegelési jogkörben hozott döntéseket. Kétségtelen, hogy a Legfelsőbb Bíróság egy már korábban létező – a Pp. 339/B paragrafusával összhangban lévő – bírósági gyakorlat mellett mondta ki a szakértővel kapcsolatos tételét, amiből logikailag esetleg arra lehetne következtetni, hogy a szakkérdést nem tartja a mérlegelés körébe tartozónak. Ugyanakkor az alkalmazott megközelítés nemzetközi összehasonlításban is sajátosnak tekinthető. Még az amúgy kifejezetten és bevallottan intervencionista német jog is azon az állásponton van, hogy ilyen esetekben a szakértőnek nem lehet feladata a közigazgatási szerv döntésének felülmérlegelése, hanem csak azt vizsgálhatja, hogy az utóbbi szakmai álláspontja ésszerűen megalapozott-e. Emellett mind jogpolitikai, mind kényszerítő gyakorlati érvek alátámasztják, hogy a szakkérdéseket a mérlegelési jogkör részének kell tekinteni, és az erre vonatkozó közigazgatási döntést ennek megfelelően kell felülvizsgálni.

A Kávékartell-ügyben alkalmazott megközelítés ugyanis egyrészt úgy vonja el a közgazdasági kérdések tekintetében a versenyhatóság hatáskörét, hogy közben azt nem a bíróságnak, hanem gyakorlatilag egy szakértőnek adja. Ezen a helyzeten az sem változtatna, ha az eljárás során két, egymástól független szakértő is azonos álláspontot foglalna el, amennyiben az általuk megválaszolandó kérdés nem az, hogy ésszerűen megalapozott-e a versenyhatóság álláspontja, hanem az, hogy a versenyhatóság közgazdasági álláspontja igaz-e vagy hamis.

Másrészt, ennek a megközelítésnek az általános alkalmazása sajátos helyzethez vezetne (*argumentum ad absurdum*); a versenyhatóság ugyanis számos esetben hoz döntést közgazdasági elemzés alapján: versenyellenes hatású megállapodások, önköltségek megállapítása stb. A felülmérlegelés által megkívánt piacelemzések elvégzéséhez a bíróságok azonban nem rendelkeznek a szükséges emberi erőforrással – végső soron ezt hivatott pótolni a szakértő. Ennek tükrében mindenképpen abszurd eredménynek nevezhető, ha annak vizsgálata helyett, hogy a versenyhatóság aggályai valósak-e, a bíróság által kirendelt szakértő mondaná ki a végső szót, például egy fúzióengedéllyel kapcsolatban. Ugyanis, bár a Kávékartell-ügyben a közgazdasági kérdés az összehangolt magatartás jogintézményéhez kapcsolódott, a Legfelsőbb Bíróság a szakkérdésekkel és a szakértővel kapcsolatos álláspontját általánosságban fejtette ki.

A Kávékartell-ítélet megközelítésével kapcsolatban nem az a leg súlyosabb aggály, hogy felülmérlegelés történhetett, hanem az, hogy ezt érdemben nem a bíróság végezte. Ilyen kifogás például az angol rendszerben az Egyesült Királyság versenyügyekben illetékes jogorvoslati döntőbizottsága (CAT) által végzett felülmérlegelés során fel sem merülhet, mivel – a CAT összetételének köszönhetően – a közgaz-

dasági kérdéseket a „versenytörvényszék” maga értékeli, valódi másodfokot jelentve. A magyar rendszerben azonban a generalista bíróságtól ez nem várható el, sőt a *Kávékartell*-ítélet tükrében a szakkérdésnek tekintett közgazdasági értékelésre a bíróság maga nem is jogosult.⁶⁵ A probléma tehát természetesen önmagában nem az, hogy felülmérlegelés történik, hanem az, hogy a több, egyaránt megalapozott közgazdasági irány közül miért nem a megfelelő háttérrel és versenypolitika-formálási hatáskörrel rendelkező versenyhatóság választhat, ha már a bíróság a közgazdasági kérdés érdemét személyesen nem tudja felülvizsgálni.

IRODALOM

- AMAN, A. C., JR.–MAYTON, T. W. [2001]: Administrative Law. Hornbook Series. West Group, St. Paul.
- ANTHONY, G. [2008]: Judicial Review in Northern Ireland. Hart Publishing, Portland.
- BAY, M.–CALZADO, J. L. [2005]: Tetra Laval II: The Coming of Age of the Judicial Review of Merger Decisions. *World Competition*, Vol. 28. No. 4. 433–453. o.
- BECHTOLD, R. [2006]: § 71. Megjelent: *Bechtold, R.–Otting, O.* (szerk.): Kartellgesetz. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. C. H. Beck, München.
- BELLAMY, C. [2004]: Le juge contrôleur du régulateur. Megjelent: *Frison-Roche. M.* (szerk.): Les régulations économiques légitimité et efficacité. Dalloz, Párizs.
- BERKE BARNÁ [2004]: Lehet-e tisztességtelenül megállapított, túlzottan magas ár egy versenypiaci ár? Megjelent: *Király Miklós–Gyertyánfy Péter* (szerk.): *Studia Gy. Boytha Dedicata*. ELTE ÁJK Nemzetközi Magánjogi és Európai Gazdasági Jogi Tanszék, Budapest, 19–32. o.
- BIRMANNS, S. [2006]: § 71. Megjelent: *Jaeger, W.–Pohlmann, P.–Rieger, H.–Schroeder, D.* (szerk.) [2006]: *Frankfurter Kommentar zum Kartellrecht*. Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Köln, 22–23. o.
- CALKINS, S. [2000]: California Dental Association: Not a Quick Look But Not the Full Monty. *Antitrust Law Journal*, 67.
- DANWITZ, T. VON [2008]: *Europäisches Verwaltungsrecht*. Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft. Springer, Berlin–Heidelberg.
- FEHLING, M.–KASTNER, B.–WAHRENDORF, V. (szerk.) [2006]: *Verwaltungsrecht*. Nomos, Baden-Baden.
- GERADIN, D.–PETIT, N. [2005]: *Judicial Remedies Under EC Competition Law: Complex Issues Arising from the Modernization Process*. Megjelent: *Fordham Corporate Law*. <http://ssrn.com/abstract=877967>.

⁶⁵ *Lianos* [2009] felhívja a figyelmet arra, hogy a szakértő nem korlátozhatja a bíró döntéshozó hatáskörét, valamint hangsúlyozza, hogy kérdéses, vajon általában létezik-e objektív közgazdasági igazság.

- HOFFMAN, D. B.–ROYALL, M. S. [2003]: Administrative Litigation at the FTC: Past, Present, and Future. *Antitrust Law Journal*, 71. 319–331. o. http://media.gibsondunn.com/fstore/documents/pubs/AntitrustLJ_Royall_2003.pdf.
- IMMENGA, F. [2006]: Kap. 9. Kartellverfahren. Megjelent: *Lange, K. W.* (szerk.): *Handbuch zum deutschen und europäischen Kartellrecht*. Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, Frankfurt am Main.
- IMMENGA, U.–MESTMÄCKER, E.-J. (szerk.) [1992]: *GWB. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*. C. H. Beck, München.
- KALTENBACH JENŐ [1993]: Közigazgatási mérlegelés és közigazgatási bíraskodás. Megjelent: *Tóth Károly* (szerk.): *Emlékkönyv Dr. Kemenes Béla egyetemi tanár 65. születésnapjára*. JATE, Szeged, 181–188. o.
- KOLLMORGEN, J. [2001]: § 71. Megjelent: *Langen, E.–Bunte, H.-J.* (szerk.): *Kommentar zum deutschen und europäischen Kartellrecht*. Luchterhand, Neuwied–Kriftel.
- KOPP, F. O.–SCHENKE, W.-R. [2005]: *Verwaltungsgerichtsordnung*. C. H. Beck, München.
- KUNTZE, S. [2005]: § 114. Megjelent: *Bader, J.–Funke-Kaiser, M.–Kuntze, S.–von Albedyll, J.* (szerk.): *Verwaltungsgerichtsordnung*. C. F. Müller Verlag, Heidelberg.
- LAVRIJSEN, S.–DE VISSER, M. [2006]: Independent Administrative Authorities and the Standard of Judicial Review. In: *Utrecht Law Review*, Vol. 2. No. 1. 130–131.
- LIANOS, I. [2009]: 'Judging' Economists: Economic Expertise in Competition Law Litigation. A European View. University College of London, Centre for Law and Economics, Working Paper No. 01-09. 6. <http://ssrn.com/abstract=1468502>.
- MARTONYI JÁNOS [1967]: A diszkrecionális mérlegelés kérdései. József Attila Tudományegyetem, Szeged.
- MOLNÁR MIKLÓS [1988/1990]: A mérlegeléses jogalkalmazás és a jogilag kötetlen döntéshozatal néhány kérdése az államigazgatásban. Az ELTE Állam- és Jogtudományi Karának Aktái, 30. kötet. ELTE ÁJK, Budapest, 91–100. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2005]: Az agency-k jogalkotási hatásköre az USA-ban. *Jogtudományi Közlöny*, 6. sz. 257–269. o.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2008]: *Kartelljogi kézikönyv*. HVG-Orac, Budapest.
- RASCHAUER, B. [2009]: *Allgemeines Verwaltungsrecht*. Springer, New York–Bécs, 208. o.
- REDEKER, K.–OERTZEN, H.-J.–REDEKER, M.–KOTHE, P.–NICOLAI, H. VON [2004]: *Verwaltungsgerichtsordnung*. Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart.
- RENNERT, K. [2006]: § 114. Megjelent: *Eyermann, E.–Fröhler, L.–Geiger, H.–Happ, M.–Rennert, K.–Schmidt, J.–Schmidt, P.* (szerk.): *Verwaltungsgerichtsordnung*. Verlag C. H. Beck, München.
- SCHMIDT, K. [1977]: *Kartellverfahrensrecht – Kartellverwaltungsrecht – Bürgerliches Recht*. Carl Heymanns Verlag KG, Köln–Berlin–Bonn–München.
- SCHMIDT, K. [1992]: § 70. Megjelent: *Immenga, U.–Mestmäcker, E.-J.* (szerk.): *GWB. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*. C. H. Beck, München.
- SCHWARZ, K.-A. [2006]: § 114 VwGO. Megjelent: *Fehling, M.–Kastner, B.–Wahrendorf, V.* (szerk.): *Verwaltungsrecht*. Nomos, Baden-Baden.
- SCHWARZE, J. [1992]: *European Administrative Law*. Sweet and Maxwell, London.
- SINGH, M. P. [1985]: *German Administrative Law in Common Law Perspective*. Springer-Verlag, Berlin–Heidelberg–New York–Tokió.
- SODAN, H.–ZIEKOW, J. (szerk.) [2006]: *Verwaltungsgerichtsordnung*. Nomos, Baden-Baden.

-
- VAN DEN BERGH, R. J.–CAMESASCA, P. D. [2001]: European Competition Law and Economics. Intersentia, Antwerpen.
- VESTENDORE, B. [2005]: Standard of Proof in Merger Cases. Reflections in the Light of Recent Case Law of the Community Courts. *European Competition Journal*, 1. 3–33. o.
- VESTENDORE, B. [2006]: Economics in Court: Reflections on the Role of Judges in Assessing Economic Theories and Evidence in the Modernised Competition Regime. Megjelent: *Johansson, M.–Wahl, N.–Bernitz, U.* (szerk.): *Liber amicorum in honour of Sven Norberg. A European for all seasons.* Bruylant, Brüsszel, 511–530. o.
- WOLFF, H. A. [2006]: § 114. Megjelent: *Sodan, H.–Ziekow, J.* (szerk.): *Verwaltungsgerichtsordnung.* Nomos, Baden-Baden.

II. Betekintés

ELMÉLETI ÉS EMPIRIKUS KÖZGAZDASÁGI ELEMZÉSI MÓDSZEREK A SZABÁLYOZÁSBAN

• Kiss Károly Miklós–Major Iván •

AZ ÖSSZEKAPCSOLÁSI DÍJAK ÖSZTÖNZŐ SZABÁLYOZÁSA ROSSZUL INFORMÁLT SZABÁLYOZÓ ESETÉN

Számos elméleti tanulmányban – és a távközlési, energia- és egyéb hálózatos iparágak szabályozói gyakorlatában – a hálózatos szolgáltatások összekapcsolási díját a költség-alapú szabályozás elvei szerint határozzák meg. A költség-alapú árszabályozás alapvető feltételezése a szabályozó teljes informáltsága a szolgáltatás előállításának költségeit illetően. Tanulmányunkban megmutatjuk, hogy a költség-alapú árszabályozás – meg-
lehetősen általános feltételek mellett – arra ösztönzi a szabályozott vállalatot, hogy ne javítsa a hatékonyságán. Azt is megmutatjuk, hogy a költség-alapú árszabályozás kisebb fogyasztói jóléthez vezet, mint a szabályozó és a vállalat közti aszimmetrikus informáltságot figyelembe vevő ösztönző szabályozás. Az összekapcsolási díj olyan ösztönző szabályozási modelljét írjuk fel, ami figyelembe veszi és kezeli mind a kontra-
szelekciós, mind az erkölcsi kockázati problémát.

BEVEZETÉS

Tanulmányunk az összekapcsolódó hálózatokkal működő vállalatok hozzáférési, összekapcsolási díjának szabályozásával foglalkozik nem teljes és aszimmetrikus informáltság mellett. A korábbi elemzések két irányvonalát egyesítjük. Egyrészt, számos fontos tanulmány – elsősorban *Armstrong–Doyle–Vickers* [1996], *Armstrong* [2002], *Laffont–Rey–Tirole* [1998a], [1998b], *Carter–Wright* [1999], [2003], *De Bijl–Peitz* [2002], *Peitz* [2005] – tárgyalja az összekapcsolási, hozzáférési (főleg végződ-
tetési) díj kérdését azon alapvető feltevés mellett, hogy a szabályozó jól informált a vállalatok összekapcsolási szolgáltatásainak valós költségeiről. Másrészt, hason-
lóképpen jelentős irodalma van a szabályozó és a szabályozott vállalat közti aszim-
metrikus költséginformációk természetének és következményeinek. Egyik sokat
hivatkozott alapvető tanulmány *Baron–Myerson* [1982], a nem ismert költségekkel
működő monopólium szabályozásáról szóló írás. Érdemes kiemelni *Laffont–Tirole*
[2000], valamint *Laffont–Martimort* [2002] hozzájárulását e problémakörhöz.¹ Nem
találunk azonban olyan tanulmányokat, amelyek a vizsgálatok e két irányát össze-

¹ A nem teljes informáltság problémakörének hasznos áttekintését adja *Armstrong–Sappington* [2005] a szabályozott iparágakban.

kapcsolnak. Néhány szerző ezt nem is tartja fontosnak. Például *Armstrong* [2002] azt írja, hogy „bár egyértelmű, hogy a szabályozó rosszul informáltsága a költségekről és korlátozott lehetősége a költségek csökkentésére igen fontos hatással van a szabályozói stratégiára, azonban e jellegzetességek kölcsönhatása a hozzáférési díj problémájával általában nem igazán vezet új meglátásokhoz” (*Armstrong* [2002] 380. o.). Elfogadva a teljes szabályozói tudás feltevését, *Armstrong* azt javasolja, hogy az összekapcsolódó hálózatok hozzáférési díjait alapozzák „becsült hatékony költségekre” vagy a hálózatok mérnöki modelljeiből számított költségekre, vagy valamilyen más bázishoz viszonyítsák.

A költségalapú árszabályozás alapelve régóta uralja a végső fogyasztói szolgáltatások árszabályozását. Az észak-amerikai szabályozók már az 1970-es években megkövetelték a szolgáltatások különböző aggregáltsági szintjeire vonatkozó, alaposan kidolgozott költség-szimulációs modellek kialakítását. A szolgáltatók a szabályozók által kidolgozott költségmodellek mellett hosszú ideig használták a monopóliumok, valamint a független szakértők modelljeit is. Amikor a távközlési és a többi hálózatos szolgáltatás piacain a verseny kibontakozásával együtt alapvető fontosságúvá vált az összekapcsolódó hálózatok hozzáférési díjainak szabályozása, újabb alkalmazási területtel bővült a költségalapú árszabályozás. A szabályozók megkívánták a hálózatot üzemeltető szolgáltatóktól, hogy a többi szolgáltató számára a hosszú távú különböző költségeken (LRIC) alapuló díjért biztosítsanak hozzáférést a hálózatukhoz. E megközelítésmód azonban több problémát is felvet.

E tanulmányban megmutatjuk, hogy a költségalapú árszabályozás arra ösztönözheti a vállalatokat, hogy *ne javítsanak* összekapcsolási szolgáltatásaik hatékonyságán. A költségalapú árszabályozás ezen hatása két csatornán keresztül érvényesül.

Először, még ha a szabályozó teljesen informált lenne is a szolgáltatók végződtetési szolgáltatásának költségeiről, és így a végződtetési díjat ezen költségekre alapozná, a szolgáltatókat semmi nem ösztönözné a hatékonyabb működésre, mivel a hálózatok összekapcsolási szolgáltatásában való hatékonyságnövekedés nem jár nagyobb profittal. Ez közvetlen következménye a vállalatok közötti összekapcsolási szolgáltatások esetében fellépő összetett keresztárhatásnak. (Mint látni fogjuk, a hatékonyabb szolgáltató díjait befolyásolja a kevésbé hatékony vállalat összekapcsolási díja, és megfordítva.) Ebben az esetben tehát az erkölcsi kockázat egy fajtája merül fel: komoly problémává válik, hogy a szabályozott vállalat miként ösztönözhető a hatékonyságát javító, vagyis költségeit csökkentő erőfeszítésre.

Másodszor, a költségalapú árszabályozásnak a szolgáltatók hatékonyságjavítására gyakorolt negatív hatása súlyosbodik, ha a szabályozó rosszul informált a vállalat költségeiről – ami sokkal valóságosabb feltevés a szabályozóról, mint annak teljes és tökéletes informáltsága. Ilyen kontraszelekciónak a probléma esetén, mint látni fogjuk, a vállalatoknak érdekében áll rosszabb hatékonyságúnak, vagyis magasabb költségűnek feltüntetni magát. Összességében, ahogy ezt meg fogjuk mutatni, a költségalapú árszabályozás igen költséges lehet, társadalmi jóléti veszteséghez vezethet.

A költségalapú szabályozás számos olyan problémát vet fel, amelyek jórészt kiküszöbölhetetlen információs problémákból fakadnak. Bár a különböző árszabályozási módszerekben már megjelent az ösztönzés igénye, azonban sem a költségalapú, sem az ársapka típusú szabályozási megközelítésmódok nem képesek általános elemzési keretet nyújtani sem a szabályozási helyzetből fakadó információs problémákhoz, sem azoknak az átváltási költségeknek a vizsgálatához, amelyek az ösztönzésből fakadó hatékonyságnövekedés és az ösztönzés „költségei” között merülnek fel. Kritikánkban nem azt állítjuk, hogy az ösztönzés kérdésköre ne jelent volna meg a korábbi szabályozási módszerekben, éppen ellenkezőleg, az végigvonul a szabályozás irodalmán. A „hagyományos” szabályozási rezsimek azonban nem adnak kielégítő megoldást. A szabályozási módszerek a költségek és keresleti jellemzők tökéletes ismeretének feltételezésére építenek, és hatékonyságuk jelentősen csökken, ha a szabályozó ezekhez az ismeretekhez nem jut hozzá. Arra nem alkalmasak ezek a megközelítések, hogy – az információs problémák miatti torzulást figyelembe véve – a legkisebbre csökkenthessük a teljes informáltság melletti optimumtól, az „első legjobb” megoldástól való eltérést.²

Az ársapka típusú szabályozás már tartalmaz olyan elemeket, amelyek csökkentik a bemutatott információs problémákat, és ösztönző ereje is nagyobb. E szabályozás esetében az információs problémákat a gyakorlatban úgy igyekeznek csökkenteni, hogy az inputárak átlagos növekedési üteme helyett [mivel arra a vállalatvezetők akciói, erőfeszítései hatással lehetnek (erkölcsi kockázat)] valamilyen általánosan ismert árindexet, például a fogyasztói árindexet veszik alapul, a termelékenység növekedését pedig a vállalati adatok helyett (mivel itt a rejtett cselekvés és a rejtett információ problémája egyaránt megjelenhet) iparági elemzésekre alapozzák.³ Az ársapka-szabályozás már próbálja ösztönözni a költségek csökkentését, mivel a termelékenység növekedéséből származó többleteredmény bizonyos hányada a vállalatnál marad. Ahhoz azonban, hogy mekkora legyen ennek a többletnek a vállalatnál maradó optimális hányada – ami a legkevesebb jóléti veszteséggel (allokációs hatékonyságvesztéssel) jár –, ez a módszer sem nyújt egységes, normatív elemzési keretet.⁴

² A szabályozási szemlélet változásának hasznos történeti áttekintését adják *Laffont–Tirole* [1993], [2000], *Laffont* [1994].

³ Ez a megközelítési mód természetesen nem vetődik fel a monopóliumok árszabályozása esetében, viszont verseny esetén a termelékenység növekményeinek a vállalatok közötti erős szóródása, valamint a vállalatközi összehasonlítások nehézségei következtében nagyon durva hibát tartalmazhat. Ez a hiba legalább olyan jelentős lehet, mint a szabályozó információs hiányából fakadó gond.

⁴ Ráadásul kimutatható, hogy az információs aszimmetria és a környezet bizonytalanságának növekedése rontja e szabályozás ösztönző erejét: az információs aszimmetria és a bizonytalanság növekedésével az ársapka nagyságának is növekednie kell, ami akár teljesen meg is gátolhatja e szabályozás alkalmazhatóságát (*Schmalensee* [1989]). Az ársapka-szabályozás esetében további jelentős problémákat okozott az, hogy 1. sűrűbbé váltak az ársapka-szerződések revíziói, újratárgyalásai (amelyek a szabályozott vállalatok különféle negatív stratégiai magatartásformáinak a kialakulásához vezettek), 2. az újratárgyalást elindító (*trigger*) mechanizmusok alkalmazását tették szükségessé, valamint 3. zavarokat okoztak az endogén és exogén költségek megkülönböztetése terén.

Valójában a szabályozók – külön ösztönzés hiányában – sohasem lehetnek jól informáltak a hálózatok hozzáférési szolgáltatásainak valós költségeiről, a jól informált félnek pedig nem áll érdekében felfedni magáninformációit. Ráadásul a vállalat és a szabályozó nem feltétlenül rendelkezik valós képpel arról, hogy a másik mit tud, vagy milyen következtetéseket von le a mindkettejük által ismert információkból. Például a vállalat azt feltételezheti, jóllehet tévesen, hogy a szabályozó szintén rendelkezik bizonyos, a vállalat által korábban megszerzett információkkal a hatékony működésről. Következésképpen a vállalat arra számít, hogy a szabályozó felhasználja ezen információkat a szabályozói döntésénél, habár a valóságban nem így fog történni. Vagyis a vállalat a kibocsátási döntéseit téves feltevésekre alapozva hozza. Madarász [2007] az *információ kivetítésének* címkézi az e típusú feltételezést. Megtörténhet az ellenkezője is. Előfordulhat, hogy a vállalat figyelmen kívül hagyja a költségszámítással kapcsolatos információk bizonyos részét, és feltételezi, hogy a szabályozó hasonlóképpen ignorálja azokat. Madarász ezt az *ignoráció kivetítésének* nevezi. A költségalapú árszabályozás mindkét típusú kivetítést előidézhetheti. Következésképpen a költségalapú árszabályozás többet árthat, mint használ.⁵

A szabályozó hatóságok is felismerték a költségalapú szabályozás némely hiányosságát, és elkezdtek alulról felfelé felépített (*bottom-up*) összehasonlító modelleket alkalmazni a hatékony ár kiszámítására.⁶ Ezek a modellek a hálózat minden egyes eleméhez hozzárendelik a megvalósítható legalacsonyabb költséget, majd aggregálják e költségelemeket, egészen a végső fogyasztói szolgáltatások szintjéig. Azt is megmutatjuk, hogy ezek az összehasonlító modellek sem nyújtanak megoldást a szabályozói játékban, amikor az egyik fél magáninformációkkal rendelkezik. Példaként a távközlési iparágat használjuk, de az eredményeink bármely hálózatos iparágra általánosíthatók, ahol hálózatok kapcsolódnak össze. A példaként használt távközlési iparágban az összekapcsolási díj leggyakoribb formája a hívásvégződtetésért beszedett díj (az összekapcsolás díja más elemekből is állhat, de a modellünkben az egyszerűség kedvéért csak a végződtetési díjra koncentrálnunk).

Kiindulási pontunk a fogyasztók szolgáltatók közti választásának olyan modellje, amit *Laffont–Tiole* [1998a] és [1998b] mutat be. Mi azonban az említett szerzőkkel ellentétben nem feltételezünk teljes informáltságot, hanem olyan modellt írunk fel, amelyben információs aszimmetria van a szabályozó és a szolgáltatók között. Ezzel a kiterjesztéssel a modellünk lehetővé teszi, hogy különböző feltételrendszerekben vizsgáljuk a hálózatok összekapcsolásának és a hívásvégződtetésnek a lényeges jellemzőit.

⁵ *Laffont–Tiole* [2000] számos oldalát tárgyalja ennek a problémának.

⁶ Az észak-amerikai távközlési monopóliumok már az 1960-as években is rendelkeztek nagy részletességű, alulról felfelé felépített modellekkel. A szabályozók az 1970-es években ezeket kezdték használni, és ezeknek a modelleknek a tartalmában írtak elő módosításokat.

Látni fogjuk, hogy a költségalapú árszabályozás visszás módon arra ösztönözheti a vállalatokat, hogy *ne javítsanak* az összekapcsolási szolgáltatás költséghatékonyságán. A nem teljes informáltságra felírt összekapcsolási modellnek fontos következményei vannak a szabályozói gyakorlatra. Megmutatjuk, hogy az ösztönző szabályozás helyes ösztönzőket nyújt a vállalatok hatékonyságjavítására, valamint hogy kisebb jóléti veszteséggel jár, mint a költségalapú árszabályozás, akkor is, ha az alulról felfelé épített költségszámításra alapozott. Ráadásul az a szabályozói mechanizmus, ami figyelembe veszi a szabályozó és a szabályozott vállalat közti aszimmetrikus információ jelenlétét, ösztönözheti a részt vevő felek közti kooperációt, míg a költségalapú árszabályozás elkerülhetetlenül a szabályozó és a vállalat közötti konfliktushoz vezet, és a költségeik manipulálására ösztönzi a vállalatokat.

E tanulmány felépítése a következő: a szabályozási modellel kapcsolatos feltevéseink és a jelölések ismertetése után összehasonlítási alapként bemutatjuk a szabályozó teljes informáltsága melletti szabályozási modellt és a költségalapú árszabályozást. Ezt követően ismertetjük, majd meg is oldjuk a morális kockázat és a kontraszelekció együttes fellépése esetére érvényes ösztönző szabályozási modellt a szabályozott vállalat két hatékonysági típusára és az erőfeszítés két szintjére. Végül összefoglaljuk legfontosabb eredményeinket, és összehasonlítjuk a különböző szabályozási elvek következményeit.

FELTEVÉSEK

Feltesszük, hogy két vállalat (alsó indexben 1-gyel, illetve 2-vel jelölve) működik a távközlési szolgáltatások valamely adott piacán. Differenciált szolgáltatásokat kínálnak az előfizetők számára, és árversenyt folytatnak. Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy az előfizetők nem vándorolnak a szolgáltatók között.⁷ Az előfizetők hálózaton belüli és hálózaton kívüli hívásokat is kezdeményeznek, illetve fogadnak. A hálózaton belüli hívások az ugyanazon hálózatban kezdeményezett és végződött hívások, míg a hálózaton kívüli hívások egy másik hálózatban végződnek. A fogyasztók háromféle díjat fizetnek: f_1 és f_2 konstans előfizetői díjat, amit azért kell fizetniük, hogy az 1. vagy a 2. vállalat hálózatához csatlakozhassanak; használatarányos p_1 és p_2 hívásdíjat a hálózaton belüli hívások egységei után; valamint használatarányos \hat{p}_1 és \hat{p}_2 hívásdíjat a kifelé irányuló (hálózatok közötti) hívások egységei után. A vállalatok a hálózatok közti hívások után a_1 és a_2 nagyságú végződöttési díjat kérnek egymástól (ezt a fogyasztóktól ezen hívásokért beszédett \hat{p}_1 és \hat{p}_2 díjból fizetik). Külön tranzitdíjak nincsenek, mivel csak két hálózat van. Az előfizetői, illetve a hívásdíjak nem szabályozottak, egyedül a végződöttési díjakat szabályozzák.

A fogyasztók azonos $0 < V(s_i) < s_i$ értékelő függvénnyel értékelik az s_i méretű i -edik hálózathoz való csatlakozást ($i = 1, 2$), ahol a hálózat s_i mérete az ahhoz csatla-

⁷ A fogyasztók áttérési költségéről lásd például *Fudenberg–Tirole* [2000], illetve *Villas-Boas* [1999].

kozó előfizetők számát (pontosabban hányadát) jelenti, és $s_i \in [0, 1]$.⁸ Az egyszerűség kedvéért ez az értékelő függvény legyen egyszerűen $V(s_i) = s_i V$.

Az előfizetők az alapján választanak hálózatot, hogy az egyes hálózatokhoz való csatlakozásuk mekkora $u_i(s_i, p_i, \hat{p}_i, f_i)$ hasznosságot hoz számukra, amely hasznosság a hálózat méretének és azon pénzbeli haszonnak a függvénye, amire szert tesznek az adott hálózat szolgáltatásait használva. Az egyes hálózatok piaci részesedése e hasznosságok függvénye, és egy egyszerű, kissé módosított Hotelling-féle árversenymodellből származtatható.

Mivel a fogyasztókról feltesszük, hogy az egyes hívásokra vonatkozó értékelésük azonos, így ha egy fogyasztó p árral szembesül, akkor $d(p)$ hívást fog bonyolítani a hálózaton belül, és hasonlóképp, \hat{p} árral szembesülve, $\hat{d}(\hat{p})$ mennyiségű másik hálózatba irányuló hívást fog bonyolítani. Legyen $v(p)$ a $d(p)$ keresleti függvényhez tartozó fogyasztói többlet úgy, hogy $v' \equiv -d(p)$, és ugyanígy $\hat{v}(\hat{p})$ a $\hat{d}(\hat{p})$ keresleti függvényhez tartozó fogyasztói többlet úgy, hogy $\hat{v}' \equiv -\hat{d}(\hat{p})$. Mindezek alapján egy előfizető számára annak hasznossága, hogy az i -edik hálózathoz csatlakozik, egyenlő az összes nettó fogyasztói többlettel:

$$u_i(p_i, \hat{p}_i, f_i) = CS_i = s_i V + v_i(p_i) + \hat{v}_i(\hat{p}_i) - f_i, \quad i = 1, 2. \quad (1)$$

Feltesszük, hogy a fogyasztók preferenciája (θ) egyformán oszlik el a két vállalat közti egységnyi intervallumon: $\theta \in [0, 1]$. Ekkor az előfizető $s_1 V + v_1(p_1) + \hat{v}_1(\hat{p}_1) - f_1 - \theta$ összes hasznosságra tesz szert, ha az 1. hálózathoz csatlakozik, és $(1 - s_1)V + v_2(p_2) + \hat{v}_2(\hat{p}_2) - f_2 - (1 - \theta)$ hasznosságra, ha a 2. hálózathoz csatlakozik. Az 1. és 2. hálózat közti határfogyasztó az a személy lesz, akinél e két hasznosság kiegyenlítődik:

$$s_1 V + v_1(p_1) + \hat{v}_1(\hat{p}_1) - f_1 - \theta = (1 - s_1)V + v_2(p_2) + \hat{v}_2(\hat{p}_2) - f_2 - (1 - \theta), \quad (2)$$

vagyis

$$v_1(p_1) + \hat{v}_1(\hat{p}_1) - f_1 - s_1(1 - V) = v_2(p_2) + \hat{v}_2(\hat{p}_2) - f_2 - (1 - s_1)(1 - V). \quad (3)$$

E közömbösségi feltételből pedig a piaci részesedések:

$$s_1 = \frac{v_1(p_1) - v_2(p_2) + \hat{v}_1(\hat{p}_1) - \hat{v}_2(\hat{p}_2) + f_2 - f_1}{2(1 - V)} + \frac{1}{2}, \quad \text{és} \quad (4)$$

$$s_2 = 1 - s_1 = \frac{v_2(p_2) - v_1(p_1) + \hat{v}_2(\hat{p}_2) - \hat{v}_1(\hat{p}_1) + f_1 - f_2}{2(1 - V)} + \frac{1}{2}.$$

A vállalatok az egyes szolgáltatási szegmensekben eltérő, de konstans határköltséggel működnek. Az állandó költségektől eltekintünk, mivel a szolgáltatások optimális mennyiségét nem befolyásolják. Jelölje a c_i^f , hogy mennyi többletköltséget okoz egy

⁸ Így s_i egyúttal az i -edik vállalat piaci részesedése is. A két vállalatra: $s_1(u_1, u_2) + s_2(u_1, u_2) = 1$.

újabb fogyasztó csatlakozása az i -edik hálózathoz. Az i -edik vállalat számára egy újabb hálózaton belüli hívás határköltése $c_i = c_i^O + c_i^T$ (ahol a c_i^O jelöli a hívásindítás, a c_i^T pedig a hívásvégződtesítés költségét). E jelöléseket használva, az i -edik vállalat profitja s_i saját előfizetőt kiszolgálva hálózaton belüli és kívülre irányuló hívásokkal, valamint a másik vállalat s_j ügyfelének hívását saját hálózatában végződtesítve:

$$\pi_i = s_i \left[(p_i - c_i^O - c_i^T) d_i(p_i) + (\hat{p}_i - c_i^O - a_j) \hat{d}_i(\hat{p}_i) + f_i - c_i^F \right] + s_j (a_i - c_i^T) \hat{d}_j(\hat{p}_j). \quad (5)$$

Így a teljes iparági profit:

$$\begin{aligned} \Pi = \pi_1 + \pi_2 = s_1 & \left[(p_1 - c_1^O - c_1^T) d_1(p_1) + (\hat{p}_1 - c_1^O - c_2^T) \hat{d}_1(\hat{p}_1) + f_1 - c_1^F \right] + \\ & + s_2 \left[(p_2 - c_2^O - c_2^T) d_2(p_2) + (\hat{p}_2 - c_2^O - c_2^T) \hat{d}_2(\hat{p}_2) + f_2 - c_2^F \right]. \end{aligned} \quad (6)$$

Végül teszünk még egy utolsó egyszerűsítő feltevést: a vállalatok az előfizetői díjat az optimális hívásdíjak meghatározása *után* optimalizálják.

AZ ÖSSZEKAPCSOLÁS SZABÁLYOZÁSA TELJES INFORMÁLTSÁG MELLETT – KÖLTSÉGALAPÚ VÉGZÖDTESESI DÍJ

Elfogadott nézet, hogy a hálózataik hozzáféréseben monopolerővel rendelkező vállalatokat társadalmi érdekek alapján szabályozni kell, így támogatva a hálózaton nyújtott végső fogyasztói szolgáltatások szintjén működő versenyt. Valóban, számos országban létezik ilyen szabályozás, ahol a szabályozó a végződtesítési díjakra valamely a nagyságú felső korlátot szab. Feltesszük, hogy a szabályozó a szabályozott piaci szegmensben a társadalmi jólétet (W) akarja maximalizálni – amit a teljes fogyasztói többlet és az iparági profit összegében mérünk – néhány korlátozó feltétel mellett. A szabályozó jóléti többletekre vonatkozó értékelő függvénye konkáv, vagyis $W' > 0$, $W'' \leq 0$. Továbbá feltesszük, hogy a szabályozó kockázatmentes, így a célfüggvénye a következőképp írható fel:

$$W = s_1 CS_1 + s_2 CS_2 + \Pi, \quad (7)$$

ahol Π a (6)-ban felírt teljes iparági profit, és CS_i az i -edik hálózathoz csatlakozott fogyasztó nettó fogyasztói többlete.

A vállalatok a profitmaximalizáló hívásdíjak (p_i , \hat{p}_i) és az előfizetői díj (f_i) meghatározásakor figyelembe veszik a szabályozó által megállapított a_i hívásvégződtesítési díjat. Mivel a szabályozó tudja, hogy a vállalatok hogyan oldják meg a profitmaximalizálási problémájukat, a vállalatok profitmaximalizáló árait felhasználva fogja a társadalmi jólétet maximalizáló optimális végződtesítési díjat meghatározni.

Az (5)-ben felírt vállalati profit maximalizálásának elsőrendű feltételei:

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial p_i} = \frac{\partial s_i}{\partial p_i} \tilde{\pi}_i + s_i d_i + s_i (p_i - c_i^O - c_i^T) \frac{\partial d_i}{\partial p_i} = 0, \quad (8)$$

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial \hat{p}_i} = \frac{\partial s_i}{\partial \hat{p}_i} \tilde{\pi}_i + s_i \hat{d}_i + s_i (\hat{p}_i - c_i^O - a_j) \frac{\partial \hat{d}_i}{\partial \hat{p}_i} = 0, \quad (9)$$

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial f_i} = \frac{\partial s_i}{\partial f_i} \tilde{\pi}_i + s_i = 0, \quad (10)$$

ahol $\tilde{\pi}_i = (p_i - c_i^O - c_i^T) d_i + (\hat{p}_i - c_i^O - a_j) \hat{d}_i + f_i - c_i^F$, az i -edik vállalat saját fogyasztóitól származó profitja. A (4)-ben felírt piaci részesedéseket felhasználva, az elsőrendű feltételekből azt kapjuk, hogy

$$p_i^* = c_i^O + c_i^T, \quad (11)$$

$$\hat{p}_i^* = c_i^O + a_j, \quad (12)$$

$$f_i^* = \frac{v_i(p_i) - v_j(p_j) + \hat{v}_i[\hat{p}_i(a_j)] - \hat{v}_j[\hat{p}_j(a_i)] + 2c_i^F + c_j^F}{3} + 2(1-V). \quad (13)$$

Visszahelyettesítve (13)-at (4)-be, megkapjuk a piaci részesedéseket:

$$s_i^* = \frac{v_i(p_i) - v_j(p_j) + \hat{v}_i[\hat{p}_i(a_j)] - \hat{v}_j[\hat{p}_j(a_i)] + c_i^F - c_i^F}{6(1-V)} + \frac{1}{2}. \quad (14)$$

A (11)-et és a (12)-t a szabályozó (7)-ben felírt célfüggvényébe beírva:

$$W = s_1 \left\{ (a_2 - c_2^T) \hat{d}_1 - c_1^F + v_1(p_1^*) + \hat{v}_1[\hat{p}_1^*(a_2)] \right\} + s_2 \left\{ (a_1 - c_1^T) \hat{d}_2 - c_2^F + v_2(p_2^*) + \hat{v}_2[\hat{p}_2^*(a_1)] \right\}, \quad (15)$$

ahol tulajdonképpen $(a_2 - c_2^T) \hat{d}_1 - c_1^F + v_1(p_1^*) + \hat{v}_1[\hat{p}_1^*(a_2)] = w_1$ és

$$(a_1 - c_1^T) \hat{d}_2 - c_2^F + v_2(p_2^*) + \hat{v}_2[\hat{p}_2^*(a_1)] = w_2$$

az 1., illetve 2. hálózathoz csatlakozó egy fogyasztóra jutó teljes jóléti többlet akkor, amikor a vállalatok a (11)–(13) profitmaximalizáló árakat alkalmazzák. Vegyük észre, hogy az egy előfizetőre jutó jóléti többlet nem különbözhet a két hálózat esetében, vagyis $w_1 = w_2$. Ha ugyanis az egyik hálózathoz csatlakozó egy fogyasztóra jutó jóléti többlet nagyobb lenne, például $w_1 > w_2$, akkor a szabályozónak úgy érdemes változtatni az összekapcsolási díjakon, hogy a fogyasztókat a nagyobb egy fogyasztóra jutó jólétet nyújtó hálózat felé terelje. Ehhez csökkentenie kell a másik szolgáltató összekapcsolási díját, a_2 -t (és/vagy növelnie a_1 -et). Ennek csökkenése azonban csökkenti

a 1. hálózat esetében az egy főre jutó jóléti többletet, w_1 -et. Addig kell a szabályozónak csökkentednie a_2 -t (és/vagy növelnie a_1 -et), amíg $w_1 = w_2$ ki nem alakul. Ebből, valamint abból, hogy $s_1 + s_2 = 1$, az következik, hogy a (15)-ben felírt jóléti függvénynek ott van az a_i szerinti maximuma, ahol a $w_i = (a_j - c_j^T) \hat{a}_i - c_i^F + v_i(p_i^*) + \hat{v}_i[\hat{p}_i^*(a_j)]$ egy főre jutó jólét maximális. Ennek elsőrendű feltétele:

$$\frac{\partial W_i}{\partial a_i} = \hat{a}_j + (a_i - c_i^T) \frac{\partial \hat{a}_j}{\partial a_i} - \hat{a}_j = 0, \quad (16)$$

amiből azt kapjuk, hogy

$$a_i = c_i^T. \quad (17)$$

Ezek alapján az eredmények alapján a következő fontos tételt fogalmazhatjuk meg.

1. tétel • A hívásvégződtetés költségalapú árszabályozása nem egyeztethető össze a versenyzői (nem szabályozott) hívásdíjakkal és előfizetői díjjal. A költségalapú végződtetési díj a hatékonyabb vállalatot fogja büntetni kisebb piaci részesedéssel és alacsonyabb előfizetői díjjal, ami együttesen kisebb profithoz vezet (a nem hatékony vállalatéhoz képest). Ennek következménye a végződtetési díj költségalapú szabályozásának torz (perverz) ösztönzése arra ösztönzi a vállalatokat, hogy az összekapcsolási (végződtetési) szolgáltatás esetében rontsák a költséghatékonyaságukat.

Bizonyítás • Az egyensúlyi piaci részesedések (14)-ben felírt egyenletéből láthatjuk, hogy az i -edik vállalat piaci részesedése a saját a_i végződtetési díjának növekvő függvénye, míg a másik vállalat a_j végződtetési díjának csökkenő függvénye:

$$\frac{\partial s_i^*}{\partial a_i} > 0 \quad \text{és} \quad \frac{\partial s_i^*}{\partial a_j} < 0. \quad (18)$$

Vagyis, ha $c_i^T < c_j^T$ miatt $a_i < a_j$, akkor $s_i^* < s_j^*$.

Ráadásul a (11)–(13) profitmaximalizáló díjakból láthatjuk, hogy az árverseny jellege miatt a vállalatok profitot csak az előfizetői díjakon keresztül realizálnak. Az előfizetői díjak (13)-ban felírt egyenletéből pedig láthatjuk, hogy az i -edik vállalat f_i^* előfizetői díja saját a_i végződtetési díjának növekvő, míg a másik vállalat a_j végződtetési díjának csökkenő függvénye:

$$\frac{\partial f_i^*}{\partial a_i} > 0 \quad \text{és} \quad \frac{\partial f_i^*}{\partial a_j} < 0. \quad (19)$$

Ezért, ha $c_i^T < c_j^T$ miatt $a_i < a_j$, akkor $f_i^* < f_j^*$; és mivel a vállalatok (5)-ben felírt profitfüggvénye f_i -ben növekvő, azaz $\frac{\partial \pi_i}{\partial f_i} > 0$, így $f_i^* < f_j^*$ azt eredményezi, hogy $\pi_i < \pi_j$. ■

SZABÁLYOZÁS MAGÁNINFORMÁCIÓ ÉS REJTETT CSELEKVÉS (KONTRASZELEKCIÓ ÉS ERKÖLCSI KOCKÁZAT) MELLETT

A szabályozó és a szabályozott vállalat a modellünkben – amely *Laffont–Martimort* [2002] 7. fejezetének kiterjesztése – statikus játékot játszik. A szabályozó kínál egy szerződésmenüt a vállalat számára.⁹ A szabályozónak olyan szerződésmenüt kell összeállítania, hogy a vállalat abból a saját típusának és a szabályozó által várt erőfeszítésszintnek megfelelő értékeket válassza. E „szabályozási játéknak”, mint a későbbiekben látni fogjuk, egyetlen Nash-egyensúlya van minden egyes bemutatott esetben. A vállalatok a szabályozási játékon belül külön „árzási játékot” játszanak, aminek szintén egyetlen egyensúlya van. Az elemzésünk fókuszában az áll, hogyan tervezze a szabályozó az összekapcsolás (végződtetés) optimális díját, miközben a hívásvégződtetés hatékonysága – amit annak c_i^T határkölsége fejez ki – a vállalat magáninformációja. Feltesszük, hogy a hívásvégződtetés hatékonysági szintje bármelyik vállalatnál két lehetséges értéket vehet fel: lehet magas, \overline{c}_i^T , vagy alacsony, \underline{c}_i^T , ahol az alsó vonás az alacsonyabb határkölségre (magas hatékonyság), illetve a felső vonás a nagyobb határkölségre (alacsony hatékonyság) utal. A hatékonyság definíciójából fakadóan $\overline{c}_i^T < \underline{c}_i^T$, $i = 1, 2$. A két hatékonysági szint közti különbség $\Delta c_i^T = \overline{c}_i^T - \underline{c}_i^T$ az i -edik vállalat esetében.

A szabályozó nem ismeri a c_i^T tényleges értékét, csupán azt tudja, hogy a vállalat hatékonysága ν valószínűséggel lehet magas, és $(1 - \nu)$ valószínűséggel lehet alacsony. E valószínűségeloszlás, valamint a fogyasztók keresleti függvényei köztudott tudás.

A szabályozást nem csupán a vállalatok magáninformációja nehezíti, hanem az a tény is, hogy a szabályozó nem tudja megfigyelni a vállalat tényleges erőfeszítésének szintjét. A vállalat erőfeszítése vonatkozhat az általa nyújtott szolgáltatás minőségére, de akár arra is, hogy tesz-e valamit hatékonyságának növelése érdekében, amikor erre egyébként lehetősége lenne. A két információs probléma kapcsolata kétféle lehet. Az egyik lehetőség az, hogy a kontraszelekciós probléma kialakulása időben megelőzi a morális kockázat megjelenését, vagyis a vállalatok hatékonysági szintje adott először („kiosztja a természet”), majd a vállalat dönt arról, hogy mekkora erőfeszítést fejtse ki (miközben már ismeri saját hatékonysági típusát). A másik lehetőség pedig az, hogy az erkölcsi kockázat megjelenését követően alakul ki a kontraszelekciós probléma, vagyis először a vállalat dönt az erőfeszítésének szintjéről, amely erőfeszítésével befolyásolni képes a „típusát”, hatékonysági szintjét. Ezután realizálja a hatékonysági típusát valamilyen valószínűségeloszlás alapján

⁹ Lehetne fordítva is: ekkor a vállalat tervezné és ajánlaná a szerződésmenüt, amit a szabályozó vagy elfogad, vagy elutasít.

(az erőfeszítés a valószínűségeloszlást befolyásolja). A továbbiakban mi ez utóbbi feltevéssel élünk.¹⁰

Feltesszük, hogy a vállalat erőfeszítésének szintje (e) kétféle lehet: magas vagy alacsony: $e \in \{e^h, e^l\}$. Az erőfeszítés a vállalat számára pótlólagos költséggel jár. A vállalat költsége a két lehetséges erőfeszítésszint esetén $\psi(e^h)$ ψ , ahol $\psi > 0$, illetve $\psi(e^l) = 0$. Jelölje ν^h azt a feltételes valószínűséget, amely valószínűséggel az adott vállalat – első lépésként – magas erőfeszítést választva *magas* hatékonyságú lesz:

$$\nu^h = P(i = h | e^h) = \frac{P(h \cap e^h)}{P(e^h)}. \quad (20)$$

Ekkor az alacsony hatékonyság valószínűsége magas erőfeszítés mellett $1 - \nu^h$ lesz. Hasonlóképpen, annak feltételes valószínűsége, hogy a vállalat magas hatékonyságú lesz, ha alacsony erőfeszítést választott, ν^l , és így az alacsony hatékonyság valószínűsége alacsony erőfeszítés mellett $1 - \nu^l$. Feltesszük tehát, hogy a vállalat erőfeszítéssel mindig képes megváltoztatni hatékonysági típusát. A hatékonyságváltozás bekövetkezése azonban sztochasztikus esemény. Amikor a vállalat dönt, hogy magas erőfeszítést fejt ki – például beruház egy hatékonyságát javító technológiába –, nem lehet biztos abban, hogy az erőfeszítés ténylegesen a várt eredményt hozza. Csak annyit tehetünk fel, hogy magas erőfeszítés esetén annak valószínűsége, hogy a vállalat magasabb hatékonyságot ér el, nagyobb lesz, mint alacsony erőfeszítés esetén, vagyis $\Delta \nu = \nu^h - \nu^l > 0$. A továbbiakban feltesszük, hogy a magas erőfeszítés társadalmilag hasznos bármely esetben, vagyis

$$\Delta v = (W^h - W^l) \geq \psi, \quad (21)$$

ahol W^h és W^l a vállalatok magas, illetve alacsony erőfeszítése melletti összekapcsolásból (hálózatok közötti hívások végződtéséből) származó teljes jóléti többletet jelöli.

További feltevésünk, hogy a vállalatok kockázatsemlegesek, de védi őket a „veszteségességi korlát” (*limited liability constraint*). Ilyen feltételek esetén – ahogy az 1. tételben megmutattuk – a vállalatoknak nem áll érdekében felfedni a hatékonysági típusukat, sem pedig magas erőfeszítést kifejteni. Megfelelő információs járadékkal azonban a vállalatok ösztönözhető a magáninformációik (hatékonyságuk, költségeik) felfedésére és a magas erőfeszítésre. Ez az információs járadék beépíthető egy szolgáltatói alapba történő ki- és befizetések rendszerébe. Ha az i -edik vállalat fo-

¹⁰ Ez a megközelítés jól illeszkedik eddigi tapasztalatainkhoz például a távközlési szolgáltatások vagy a közúti közlekedés területén. Míg a vasúti közlekedéshez vagy az energiaszolgáltatáshoz inkább az elsőfajta megközelítés illik, mivel ezen iparágakban a technológia rugalmatlanabb, és hosszabb távon is változatlanul feltételezhető.

gyasztónként τ összegű transzfert kap a hívásvégződtetésért a másik szolgáltatótól beszedett végződtetési díjon felül, akkor a vállalatnak a hívásvégződtetésen elért nettó hasznossága fogyasztónként:

$$u_i(\tau_i, a_i) = \tau_i - (c_i^T - a_i) \hat{d}_j. \quad (22)$$

A szabályozó és a vállalat közötti szerződés időbeli lefutása a következő.

1. A „természet” kiosztja a hatékonysági típusok különböző erőfeszítésekhez tartozó valószínűségeloszlásait. A szabályozó és a vállalat megismeri ezeket a valószínűségeloszlásokat.
2. A szabályozó egy $\left\{ \left(\underline{\tau}_i, \underline{a}_i, \underline{\hat{d}}_j \right), \left(\overline{\tau}_i, \overline{a}_i, \overline{\hat{d}}_j \right) \right\}$ szerződésmenüt kínál a különböző hatékonyságú vállalatoknak, ahol az alsó és a felső vonás a magas, illetve az alacsony hatékonyságra utal.
3. A vállalatok megválasztják az erőfeszítésük szintjét, amely döntésük a magáninformációjuk marad.
4. A választott erőfeszítésszint meghatározza, hogy a vállalat mely valószínűséggel lesz magas vagy alacsony hatékonyságú.
5. Megtörténik a teljesítés és a kifizetések. A vállalat nyújtja az összekapcsolási (végződtetési) szolgáltatást, a fogyasztók kifizetik a hívásdíjat a kimenő hívásokért (aminek része a végződtetési díj), a vállalatok a szabályozó által megállapított szabályok alapján elszámolják egymás közt a hívásvégződtetés díjaiból származó nettó egyenleget.

Az összekapcsolási (hívásvégződtetési) szolgáltatást nyújtó vállalat szerződéskötésének feltételeit 1. a részvételi, 2. a veszteségességi, valamint 3. a kontraszelekciós és 4. a morális kockázati ösztönzési korlátok adják. Feltesszük, hogy a vállalat rezervációs hasznossága, $u_i^0(\tau_i, a_i)$, $\overline{u}_i^0(\overline{\tau}_i, \overline{a}_i)$ minden hatékonysági típus esetén nulla. E korlátokat mutatjuk be a továbbiakban.

1. RÉSZVÉTELI KORLÁT • Mivel a szabályozó célja a magas erőfeszítésre ösztönzés, amit a megfelelő ösztönzési korlátok biztosítanak, a részvételi korlátot elegendő a magas erőfeszítésre felírunk:

$$v^h \underline{u}_i + (1 - v^h) \overline{u}_i \geq 0.^{11} \quad (23)$$

¹¹ Vegyük észre, hogy u jelölésénél nem használtuk a felső indexet, ahol az erőfeszítés szintjét jeleznénk. Mivel feltettük, hogy a szabályozó mindig preferálja a magas erőfeszítést az alacsonyhoz képest, ezért a megfelelő ösztönzési korláttal – ahogy ezt a továbbiakban bemutatjuk – ezt is el fogja érni. Következésképp a részvételi korlátot elég a magas erőfeszítés esetére felírni. A továbbiakra is érvényes: ha a felső indexet nem jelöljük, akkor az mindig a magas erőfeszítésre vonatkozik.

2. A VESZTESÉGESSÉGI (LIMITED LIABILITY) KORLÁTOK • Feltesszük, hogy az első vállalat nem rendelkezik szabad tőkeeszközökkel, így átmenetileg sem képes veszteséget vállalni. Bár a feltevés túl szigorúnak tűnik, annak csak technikai jelentősége van.¹²

A magas hatékonyságú vállalat veszteségességi korlátja:

$$\underline{u}_i \geq 0, \quad (24a)$$

az alacsony hatékonyságú vállalat veszteségességi korlátja:

$$\overline{u}_i \geq 0. \quad (24b)$$

3. A KONTRASZELEKCIÓS ÖSZTÖNZÉSI KORLÁTOK • Ezeknek a korlátoknak a teljesülése biztosítja, hogy a vállalatnak ne álljon érdekében másnak mutatni hatékonysági típusát, mint amilyen az a valóságban. („Ne hazudj!” korlátok.)

A magas hatékonyságú vállalat ösztönzési korlátjai:

$$\underline{u}_i \geq \overline{u}_i + \Delta c_i^T \hat{d}_i, \quad (25a)$$

az alacsony hatékonyságú vállalat ösztönzési korlátjai:

$$\overline{u}_i \geq \underline{u}_i - \Delta c_i^T \hat{d}_i, \quad (25b)$$

ahol $\Delta c_i^T = \overline{c}_i^T - \underline{c}_i^T$, $i = 1, 2$ jelöli a hívásvégződtetési szolgáltatás magas és alacsony határköltsége közti különbséget.

4. MORÁLIS KOCKÁZATI ÖSZTÖNZÉSI KORLÁT • A morális kockázati ösztönzési korlát biztosítja a megfelelő ösztönzést a vállalat számára, hogy érdekében álljon magas erőfeszítést kifejteni, feltételezve, hogy a magas erőfeszítés társadalmilag – és így a szabályozó számára – kívánatosabb, mint az alacsony. (Hívhatjuk „Ne csalj!” korlátoknak.)

A morális kockázati ösztönzési korlát azt mondja ki, hogy a vállalat várható haszna legalább akkora kell, hogy legyen magas erőfeszítés esetén, mint amekkora haszonra alacsony erőfeszítéssel szert tehetne:

$$v^h \underline{u}_i + (1 - v^h) \overline{u}_i \geq v^l \underline{u}_i + (1 - v^l) \overline{u}_i + \psi \Rightarrow \Delta v (\underline{u}_i - \overline{u}_i) \geq \psi. \quad (26)$$

¹² Megengedhetnénk, hogy a vállalat maximálisan L nagyságú veszteséget vállalhasson, ez azonban csak egy konstans taggal módosítaná a modell egyenleteit, és így nem vezetne eltérő eredményekhez, mint a nulla veszteség feltevése.

A SZABÁLYOZÓ CÉLFÜGGVÉNYE • Mivel a szabályozó informáltsága nem teljes, át kell engednie némi jóléti többletet információs járadékként a szabályozott vállalatnak annak érdekében, hogy a megfelelő erőfeszítésre és a magáninformációk felfedésére ösztönözze. Ez az információs járadék két részből áll: a „veszteségeségi járadékból” – amelyet a szabályozó azért kénytelen átengedni az első vállalatnak, mert az nem képes veszteséget vállalni –, valamint a vállalat magáninformációjának felfedését kikényszerítő „kontraszelekción járadékból”.

A szabályozó célfüggvénye:

$$E(W) = v^h (\underline{W} - \underline{u}_1 - \underline{u}_2) + (1 - v^h) (\bar{W} - \bar{u}_1 - \bar{u}_2) \quad (27)$$

a (23)–(26) korlátok mellett, ahol W a (15)-ben megadott társadalmi jóléti függvény, u_i pedig az i -edik vállalat információs járadéka (ami a szabályozás „költsége”).

A RELEVÁNS KORLÁTOK • A korlátok elemzése megmutatja, hogy csak az alacsony hatékonyságú vállalat (23b) veszteségeségi korlátjával, a magas hatékonyságú vállalat (25a) kontraszelekción ösztönzési korlátjával, a (26) morális kockázati korlattal és a következő (kontraszelekción korlátokból fakadó) *monotonitási korlattal* kell foglalkoznunk: $\hat{d}_j \geq \hat{d}_j$.¹³

A szabályozó célfüggvényéből látható, hogy minél nagyobb mértékben tér el a végződtetési díj, az a_i a teljes informáltság melletti első legjobb (*first best*) optimumától, annál nagyobbak az elvesző többletek nagysága. Ebből az következik, hogy a kevésbé hatékony típusnak az információs járadékát a lehető legalacsonyabban kell tartani, így az alacsonyabb hatékonyságú vállalat (24b) veszteségeségi korlátja alapján:

$$\bar{u}_i = 0. \quad (28)$$

A magas hatékonyságú vállalat információs járadékának a nagysága pedig a kontraszelekción és a morális kockázati probléma egymáshoz viszonyított mértékétől függ. A korlátok különböző kombinációi érvényesülhetnek attól függően, hogy milyen a hatékonysági típusok valószínűségeloszlása, illetve mekkora az erőfeszítés költsége a vállalatok számára. A szabályozó számára egyfajta átváltás (*trade-off*) merül fel a kontraszelekción és veszteségeségi korlátokból fakadó információs járadék és az allokációs hatékonyság között. Bizonyos helyzetekben érdemes a kevésbé hatékony vállalat szolgáltatási szintjét lefelé torzítani az első legjobb megoldáshoz képest, hogy kisebb információs járadékot kelljen átengedni a magasabb hatékonyságú vállalatnak. Látni fogjuk, hogy a morális kockázati probléma súlyosbodásával egyre kevésbé érdemes a kibocsátást lefelé torzítani, mert a magas erőfeszítésre ösztönzés nagyobb információs járadékot kíván meg.

¹³ Mivel ezen korlátok teljesülése esetén a többi korlát automatikusan teljesül; Laffont–Martimort [2002] 87. o. elemzését lehet követni.

AZ OPTIMÁLIS SZERZŐDÉSMENÜ, AMIKOR KÜLÖNBÖZŐ KORLÁTOK
ÉRVÉNYESÜLNEK

Három különböző esetet kell megvizsgálnunk, amelyeket a kontraszelekción problémából fakadó információs járadéknak és a magasabb erőfeszítésre ösztönzés költségének egymáshoz viszonyított nagysága különít el. Az egyes esetekben attól függ, hogy a megmaradt releváns korlátok közül melyek érvényesülnek, hogy a magáninformáció felfedezésére ösztönzés, illetve a magasabb erőfeszítésre való ösztönzés közül melyik jár nagyobb információs járadékkal – röviden, a két információs probléma közül melyik a súlyosabb. Csak az első esetet mutatjuk be részletesebben, a másik két esetenél csak a végeredményeket emeljük ki (a technikai levezetések hasonló logikát követnek az egyes esetekben). Az ösztönzési feladat második legjobb megoldását, vagyis az összekapcsolási szolgáltatás (hívásvégződtetés) releváns korlátok melletti optimális szintjét \hat{d}_i^{SB} -vel jelöljük. Ezek után tekintsük át az effektív korlátok különböző kombinációinak három lehetséges esetét.

a) ESET • A hatékonyabb vállalat számára a hatékonysági típusának eltitkolásával elérhető információs járadék meghaladja az erőfeszítésre ösztönzés költségét, vagyis a (25a) és a (26) összevetéséből, felhasználva a (28)-at, kapjuk, hogy:

$$\Delta c_i^T \overline{\hat{d}_j^{SB}} \geq \frac{\Psi}{\Delta v}. \quad (29)$$

Ebből a következőt fogalmazhatjuk meg: *amikor a kontraszelekción problémából fakadó információs járadék nagyobb, mint a magasabb erőfeszítés költsége, akkor a hatékony vállalat (25a) kontraszelekción ösztönzési korlátjának kell érvényesülnie:*

$$\underline{u}_i = \Delta c_i^T \overline{\hat{d}_j}. \quad (30)$$

Tehát ebben az esetben a különböző hatékonyságú vállalatok információs járadéka, amit a megfelelő ösztönzések biztosítása megkíván, a (28) és a (30) egyenletek által meghatározott. Ezeket a szabályozó (27)-ben felírt célfüggvényébe behelyettesítve azt kapjuk, hogy:

$$E(W) = v^h \left(\underline{W} - \Delta c_1^T \overline{\hat{d}_2} - \Delta c_2^T \overline{\hat{d}_1} \right) + (1 - v^h) (\overline{W}). \quad (31)$$

Az optimális végződtetési díjra felírt elsőrendű feltételek:

$$\frac{\partial E(W)}{\partial \underline{a}_i} = v^h \left(\underline{a}_i - \underline{c}_i^T \right) \frac{\partial \hat{d}_j}{\partial \underline{a}_i} = 0, \quad (32)$$

$$\frac{\partial E(W)}{\partial \overline{a}_i} = v^h \Delta c_i^T \frac{\partial \overline{\hat{d}_j}}{\partial \overline{a}_i} + (1 - v^h) \left(\overline{a}_i - \overline{c}_i^T \right) \frac{\partial \overline{\hat{d}_j}}{\partial \overline{a}_i} = 0,$$

amiből az optimális végződtetési díj nagysága az egyes hatékonysági típusokra:

$$\underline{a}_i = \underline{c}_i^T \quad \text{és} \quad \overline{a}_i = \overline{c}_i^T + \frac{\nu^h}{1-\nu^h} \Delta c_i^T. \quad (33)$$

Ebben az esetben tehát a magasabb hatékonyságú vállalat kontraszelekciónak fakadó információs többletjára elegendő nagyságú ahhoz, hogy magas erőfeszítésre ösztönözzön. Így a probléma megoldása nem tér el a tiszta kontraszelekciónak eset végeredményétől. Az elsődrendű feltételek megadják a vállalatok e feltételek melletti optimális szolgáltatási szintjét, ami szerint a hatékonyabb vállalat kibocsátása meg-egyezik az „első legjobb” szinttel, az alacsony hatékonyságú vállalat kibocsátását pedig lefelé torzítja a szabályozó.

b) ESET. Amikor az erőfeszítésre ösztönzés költsége nagyobb, mint a hatékony típusnak a második legjobb megoldás melletti információs járadéka, de kisebb, mint amekkora az információs járadék lenne abban az esetben, ha a nem hatékony vállalat kibocsátását nem csökkentették volna az első legjobb szintjéhez képest. Vagyis – megint csak a (25a) kontraszelekciónak és a (26) morális kockázati ösztönzési korlátok összevetéséből – formálisan:

$$\Delta c_i^T \overline{\hat{d}}_j^{SB} < \frac{\psi}{\Delta \nu} \leq \Delta c_i^T \overline{\hat{d}}_j^{FB}, \quad (34)$$

ahol $\overline{\hat{d}}_j^{FB}$ a hívásvégződtes első legjobb optimális szintje.

Ebből a következőt fogalmazhatjuk meg: *a hatékony vállalat esetében a (25a) kontraszelekciónak és a (26) morális kockázati korlátok egyaránt érvényesülnek, tehát $\underline{u}_i = \Delta c_i^T \hat{d}_j$, mint a (30)-ban, és*

$$\underline{u}_i = \frac{\psi}{\Delta \nu}. \quad (35)$$

Ez utóbbi két – (30) és (35) – egyenletből:

$$\Delta \nu \Delta c_i^T \overline{\hat{d}}_j - \psi = 0. \quad (36)$$

Tehát ebben az esetben a különböző hatékonyságú vállalatok információs járadéka, amit a megfelelő ösztönzések biztosítása megkíván, a (28), (30) és (36) egyenletek által meghatározott. E korlátokat a szabályozó (27)-ben felírt célfüggvényébe behelyettesítve azt kapjuk, hogy:

$$E(W) = \nu^h \left(\underline{W} - \Delta c_1^T \overline{\hat{d}}_2 - \Delta c_2^T \overline{\hat{d}}_1 \right) + (1-\nu^h) (\overline{W}) + \lambda \left(\Delta \nu \Delta c_1^T \overline{\hat{d}}_2 + \Delta \nu \Delta c_2^T \overline{\hat{d}}_1 - \psi \right). \quad (37)$$

Az elsődrendű feltételekből pedig a végződtes díj optimális nagyságai:

$$\underline{a}_i = \underline{c}_i^T \quad \text{és} \quad \overline{a}_i = \overline{c}_i^T + \left(\frac{\nu^h}{1 - \nu^h} - \lambda \Delta \nu \right) \Delta c_i^T, \quad (38)$$

ahol $\lambda > 0$ a (36) egyenlet Lagrange-szorzója.

Azt kaptuk, hogy a morális kockázati probléma súlyosbodása nagyobb információs járadékkal járt, mint az előző *a*) esetben. Ezért kevésbé lehet csökkenteni az információs járadékot az allokációs hatékonyság rovására, tehát kevésbé érdemes a nem hatékony vállalat hívásvégződtetési szolgáltatását csökkenteni. Az elsőrendű feltételekből láthatjuk, hogy ebben az esetben is az első legjobb megoldás az optimális a hatékonyabb vállalat számára, míg az alacsony hatékonyságú vállalatnál pedig lefelé érdemes torzítani a kibocsátást, de a (38)-ból láthatjuk, hogy az allokációs hatékonyság lefelé torzítása kisebb, mint az \underline{a}) esetben, amikor a morális kockázati korlát nem volt effektív. Következésképpen \overline{a}_i most kisebb, mint az *a*) esetben, de a hatékony vállalatnál hagyott információs járadék pedig nagyobb. A szabályozó az allokációs hatékonyság kisebb mértékű csökkenéséért cserébe nagyobb információs járadékkal fizet.

c) ESET. Az erőfeszítésre ösztönzés költsége nagyobb, mint a magas hatékonyságú vállalat információs járadéka, azaz

$$\Delta c_i^T \hat{d}_i^{FB} < \frac{\psi}{\Delta \nu}. \quad (39)$$

Ebből a következőt fogalmazhatjuk meg: *a hatékony vállalat esetében a (26) morális kockázati korlát, a nem hatékony vállalat esetében pedig a (23b) veszteségességi korlát érvényesül, amiből a két típus információs járadéka:*

$$\overline{u}_i = 0 \quad \text{és} \quad \underline{u}_i = \frac{\psi}{\Delta \nu}. \quad (40)$$

Ebben az esetben a morális kockázati probléma olyan jelentős mértékű, hogy a magas erőfeszítésre ösztönzés nagy költsége miatt már egyáltalán nem csökkenthető a vállalatok információs járadéka a nem hatékony vállalat kibocsátásának csökkentésével. Az elsőrendű feltételekből is látható, hogy a morális kockázati probléma erősödése miatt nem érdemes torzítani az allokációs hatékonyságot, így az első legjobb megoldás lesz az optimális minden típus esetében.

Az előbb meghatározott u_i és \overline{u}_i információs járadékokat a szabályozó (27)-ban felírt célfüggvényébe helyettesítve:

$$E(W) = \nu^h \left(\overline{W} - \frac{\psi}{\Delta \nu} \right) + (1 - \nu^h) \overline{W}. \quad (41)$$

Megoldva az elsőrendű feltételeket azt kapjuk, hogy:

$$\underline{a}_i = \underline{c}_i^T \text{ és } \overline{a}_i = \overline{c}_i^T. \quad (42)$$

A három eset végeredményeit a vállalatok (6)-ban felírt profitfüggvényeibe visszahelyettesítve, a következő tételt fogalmazhatjuk meg.

2. tétel • *A végződtetési díjak költségalapú szabályozása a kevésbé hatékony vállalatot jutalmazza (magasabb profittal), ezzel szemben az általunk felírt ösztönző szabályozás társadalmilag kívánatos hatású ösztönzést nyújt a vállalat számára: a hatékonyság növelésére irányuló erőfeszítés növeli a várható profit nagyságát.*

Bizonyítás • Bár az ösztönző szabályozás esetén is igaz, hogy a hatékonyabb típus alacsonyabb, a nem hatékony típus pedig magasabb végződtetési díjat kérhet, de ebben az esetben a hatékony típus számára az alacsonyabb végződtetési díjnak a profitjára gyakorolt negatív hatását kiegyenlíti az általa megszerzett információs járadék. Az információs járadék forrását biztosító szolgáltatási alapba való egyenlő feltételű befizetések rendszere esetén ez közvetlen jövedelemtranszferet jelent a nem hatékony vállalatnál a hatékonyabb vállalathoz. ■

Ahogy az elemzés mutatta, az ösztönző szabályozásnak is vannak költségei. Az erőfeszítésre ösztönzés költsége fordítottnan függ össze az allokációs hatékonysággal a morális kockázatot és kontraszelekción egyaránt magában foglaló modellünkben, amelyben a morális kockázati probléma megelőzi a kontraszelekción problémát.

Még egy kérdést meg kell vizsgáljunk: vajon mekkora a jóléti vesztesége annak, hogy a szabályozó úgy tesz, mintha jól informált lenne a vállalat költségeiről és a vállalat erőfeszítéséről, miközben nem az; és ez a jóléti veszteség nagyobb-e, mint az ösztönző szabályozás költsége? E kérdés megválaszolásához a teljes informáltságot mímelő költségalapú szabályozást az ösztönző szabályozás legrosszabb esetével, a *c*) esettel – amikor a legmagasabb a vállalatnál hagyott információs járadék, vagyis legnagyobb az ösztönzés költsége – vetjük össze. A *3. tétel* azt mondja ki, hogy az ösztönző szabályozás nagyobb jóléti többlettel jár, mint a költségalapú szabályozás.

3. tétel • *Ha a szabályozó informáltsága a vállalat hatékonysági típusáról (költségeiről) és erőfeszítésének szintjéről nem teljes, akkor a hívásvégződtetés díjának ösztönző szabályozása mindig nagyobb jóléti többletet eredményez, mint a költségalapú szabályozás.*

Bizonyítás • Az ösztönző szabályozás lényege, hogy a szabályozó átenged valamekkora információs járadékot azért, hogy a szolgáltató felfedje típusát (a költségeinek megfelelő összekapcsolási menüt válassza). Cserébe javul az allokációs hatékonyság.

ság, ami esetünkben a fogyasztói többlet növekedésében jelentkeznek. A hatékony típusú szolgáltatónak a szabályozó átenged előfizetőként $\Delta c^T \hat{d}$ nagyságú információs járadékot. Ez az információs járadék az ösztönző szabályozás „költsége”. Ezzel áll szemben az ösztönző szabályozás azon hozadéka, ami a fogyasztói többlet növekedéséből származik: a hatékony szolgáltató a költségeinek megfelelő szerződést választja (nem mutatja magát nagyobb költségűnek, mint teszi a költségalapú szabályozás esetében), aminek következtében alacsonyabb lesz az összekapcsolási díj, az alacsonyabb összekapcsolási díjnak köszönhető alacsonyabb hívásdíj pedig nagyobb fogyasztói többletet eredményez. Az ösztönző szabályozás ezen hozadéka (egy előfizetőre):

$$\Delta \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)] = \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)] - \bar{v}[\bar{p}(a = c^T)]. \quad (43)$$

Ez a fogyasztói többlet-növekedés ugyanakkor egyenlő a költségek kis egységnyi javulásának köszönhető fogyasztói többlet-növekedés szorozva a teljes költségkülönbséggel, vagyis:

$$\Delta \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)] = \left| \frac{\partial \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)]}{\partial c^T} \right| \Delta c^T, \quad (44)$$

ahol $\left| \frac{\partial \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)]}{\partial c^T} \right| = \hat{d}^{14}$

Vagyis formalizálva, az ösztönző szabályozás biztosan nagyobb jóléthez vezet, ha

$$\Delta \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)] \geq \Delta c^T \bar{d}, \quad (45)$$

vagyis

$$\left| \frac{\partial \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)]}{\partial c^T} \right| \Delta c^T = \Delta c^T \hat{d} \geq \Delta c^T \bar{d}, \quad (46)$$

ahol a jobb oldalra írt \bar{d} a nem hatékony szolgáltató saját hálózatából kifelé irányuló hívásainak volumene, a bal oldalon szereplő \hat{d} mennyiség viszont nem konstans érték,

hanem a keresleti függvény mentén a $[\bar{d}, \hat{d}]$ intervallumon belüli bármekkora érték.

Mivel $\hat{d} \in [\bar{d}, \hat{d}] \geq \bar{d}$ definíció szerint, ezért (46) mindig igaz. ■

¹⁴ $\frac{\partial \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)]}{\partial c^T} = \frac{\partial \hat{v}[\hat{p}(a = c^T)]}{\partial \hat{p}} \frac{\partial \hat{p}}{\partial a} \frac{\partial a}{\partial c^T}$, ahol $\frac{\partial a}{\partial c^T} = 1$ a (42)-ből, $\frac{\partial \hat{p}}{\partial a} = 1$ a (12)-ből, és $\frac{\partial \hat{v}(\hat{p})}{\partial \hat{p}} = -\hat{d}$ (definíció szerint).

ÖSSZEFOGLALÁS ÉS VÉGSŐ KÖVETKEZTETÉSEK

Az elemzés legfontosabb eredménye az, hogy az ösztönző szabályozásnak nincsen a társadalmilag kívánatos ellentétes hatása a szabályozott vállalat profitjára és hatékonyságára. A hívásvégződtetés költségalapú szabályozásának viszont van, mert az összességében a kevésbé hatékony vállalatot jutalmazza. Abban az esetben azonban, ha a szabályozó egy ösztönzéskompatibilis szerződésmenüt kínál fel a vállalatoknak, akkor a hatékonyabb vállalat magasabb profitra tesz szert, míg a kevésbé hatékony vállalat nulla profitra.

Ha a szabályozó tökéletlen informáltságából fakadó két modellezett probléma (nevezetesen a kontraszelektációs probléma és a morális kockázati probléma) egyaránt jelen van az összekapcsolási (hívásvégződtetési) szolgáltatások árszabályozásának gyakorlatában, akkor a szabályozónak három esetet szükséges elkülönítenie és összehasonlítani annak érdekében, hogy minimalizálni tudja azt a társadalmi jóléti veszteséget, amelyet a tökéletes versenypiaci „első legjobb” árakhoz képest a szabályozási folyamat hoz létre. Láthattuk, hogy a három modellezett eset közül a *c*) esetben a szabályozott árak oda vezetnek, hogy összekapcsolási (hívásvégződtetési) szolgáltatásukat az alacsonyabb és a magasabb hatékonyságú szolgáltatók egyaránt a Pareto-hatékony „első legjobb” mennyiségben nyújtják. A hatékonyabb vállalatok szolgáltatási volumene a másik két – *a*) és *b*) – esetben is megegyezik az első legjobb mennyiséggel, de ekkor az alacsonyabb hatékonyságú vállalatok kibocsátását a szabályozó lefelé torzítja. A szabályozó kénytelen az allokációs hatékonyság egy részét a kibocsátási szintek torzítása révén feláldozni annak érdekében, hogy ösztönözze a magáninformációk felfedését és a magas erőfeszítést.

Az erőfeszítés költsége az információs járadékhoz viszonyítva a *b*) esetben nagyobb, mint az *a*) esetben, így a szabályozó a *b*) esetben kevésbé kénytelen lefelé torzítani az alacsony hatékonyságú vállalatok kibocsátási szintjét, mint azt az *a*) esetben teszi. Ahogyan az erőfeszítésre való ösztönzés költsége tovább nő az információs járadékhoz viszonyítva – a *b*), majd a *c*) esetben –, úgy válik egyre kisebbé az alacsony hatékonyságú vállalat szolgáltatási szintjének lefelé torzítása. Arra a következtetésre jutottunk, hogy a vállalat számára a magáninformáció birtoklásából eredő haszon relatív – az erőfeszítés költségéhez viszonyított – nagyságának mérséklődésével a szolgáltatás volumene egyre közelebb kerül a vállalat típusának megfelelő Pareto-hatékony kibocsátási szinthez. Következésképpen egyre kevésbé szükséges – és ésszerű – a szabályozónak külön információs járadékot biztosítani a vállalat számára, hogy magas erőfeszítésre és egyúttal hatékonysági típusának felfedésére ösztönözze. Ahogy az allokációs hatékonyság (a kibocsátási szint lefelé) torzítása csökken, úgy mérséklődik az összekapcsolási díj is.

Mint láthattuk, a végződtetési díjak költségalapú szabályozása a hatékony vállalatot arra ösztönzi, hogy kevésbé hatékonynak (magasabb költségűnek) tettese magát. Az ösztönző szabályozás lényege, hogy a szabályozó átenged egy bizonyos

nagyságú információs járadékot a teljes jóléti többletből azért, hogy a hatékony vállalatot valós típusának felfedésére ösztönözze. Ennek köszönhetően a hatékony típusú vállalat a költségeinek megfelelő szerződést választja a szabályozó által felkínált szerződésmenüből. A valós költségek felfedésének köszönhetően javul az allokációs hatékonyság, és nő a fogyasztói többlet. Összességében, mint bizonyítottuk, az ösztönző szabályozásnak köszönhető jóléti többlet-növekedés nagyobb, mint az abból a vállalatoknak átengedett információs járadék nagysága.

Végeredményben tehát megállapíthatjuk, hogy a teljes informáltság – alaptalan – feltevésére épülő szabályozás nagyobb jóléti veszteséggel jár, mint az itt bemutatott ösztönző szabályozás, amely figyelembe veszi a szabályozó rosszul informáltságából adódó problémákat. A költségalapú árszabályozás, amely megpróbálja a részletes költségadatokat kikényszeríteni a vállalatokból – annak ellenére, hogy ezek az információs problémák mindig jelen lesznek –, nagyobb jóléti veszteségeket okoz, mint az ösztönző szerződések, amelyek arra építenek, hogy a vállalatok önként fedjék fel magáninformációikat.

IRODALOM

- ARMSTRONG, M. [1998]: Network Interconnection in Telecommunications. *Economic Journal*, 108. 545–564. o.
- ARMSTRONG, M. [2002]: The Theory of Access Pricing and Interconnection. Megjelent: *Cave, M.–Majudmar, S.–Vogelsang, I.* (szerk.): *Handbook of Telecommunications Economics*, Vol. 1. North Holland, Amsterdam, 295–384. o.
- ARMSTRONG, M.–DOYLE, C.–VICKERS, J. [1996]: The Access Pricing Problem: A Synthesis. *Journal of Industrial Economics*, 44. 131–150. o.
- ARMSTRONG, M.–SAPPINGTON, D. E. M. [2005]: Recent Developments in the Theory of Regulation. Megjelent: *Armstrong, M.–Porter, R.* (szerk.): *Handbook of Industrial Organization*, Vol. III. North Holland, Amsterdam, 3–137. o.
- BARON, D.–MYERSON, R. [1982]: Regulating a Monopolist with Unknown Costs. *Econometrica*, 50. 911–930. o.
- CARTER, M.–WRIGHT, J. [1999]: Interconnection in Network Industries. *Review of Industrial Organization*, 14. 1–25. o.
- CARTER, M.–WRIGHT, J. [2003]: Asymmetric Network Interconnection. *Review of Industrial Organization*, 22. 27–46. o.
- DE BILJ, P.–PEITZ, M. [2002]: *Regulation and Entry into Telecommunications Markets*. Cambridge University Press, Cambridge.
- FUDENBERG, D.–TIROLE, J. [2000]: Customer Poaching and Brand Switching. *RAND Journal of Economics*, Vol. 31. No. 4. 634–657. o.
- LAFFONT, J. J. [1994]: The New Economics of Regulation Ten Years After. *Econometrica*, 62. 507–537. o.

-
- LAFFONT, J. J.–MARTIMORT, D. [2002]: *The Theory of Incentives. The Principal-Agent Model*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- LAFFONT, J. J.–REY, P.–TIROLE, J. [1998*a*]: Network Competition: I. Overview and Non-Discriminatory Pricing. *RAND Journal of Economics*, 29. 1–37. o.
- LAFFONT, J. J.–REY, P.–TIROLE, J. [1998*b*]: Network Competition: II. Price Discrimination. *RAND Journal of Economics*, 29. 38–56. o.
- LAFFONT, J. J.–TIROLE, J. [1993]: *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- LAFFONT, J. J.–TIROLE, J. [2000]: *Competition in Telecommunications*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- MADARÁSZ KRISTÓF [2007]: *A Theory of Information Projection with Applications to Employment Relations and Social Attitudes*. UC Berkeley, kézirat.
- PEITZ, M. [2005]: Asymmetric Access Price Regulation in Telecommunications Markets. *European Economic Review*, 49. 341–358. o.
- SCHMALENSEE, R. [1989]: Good Regulatory Regimes. *RAND Journal of Economics*, Vol. 20. No. 3. 417–436. o.
- VILLAS-BOAS, J. M. [1999]: Dynamic Competition with Customer Recognition. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 30. No. 4. 604–631. o.

• *Muraközy Balázs* •

ÖKONOMETRIAI MÓDSZEREK A VEZETÉKES ÉS MOBILTÁVKÖZLÉSI SZOLGÁLTATÁSOK HELYETTESÍTÉSÉNEK VIZSGÁLATÁRA

A távközlési szolgáltatások helyettesíthetősége és ehhez kapcsolódóan a piacdefiniáció fontos vált a távközlési szabályozás gyakorlatában. A tanulmány célja az olyan ökonometriai módszerek bemutatása, amelyek alkalmasak lehetnek a kérdés megválaszolására. A helyettesítés mértékét vizsgáló legtöbb becslés a kereslet árrugalmasságára irányul, amely különböző mértékű lehet az előfizetések (hozzáférés) és a használat esetében. A tanulmány bemutatja, hogy milyen típusú adatbázisok állhatnak rendelkezésre, és hogy melyikből milyen feltételek mellett lehet pontosan megbecsülni az árrugalmasságot. A hozzáférési helyettesítés becslésében az utóbbi időben fontos szerepet játszanak a diszkrét függő változós ökonometriai modellek, amelyek előnyeiről is hátrányairól külön fejezet szól. Az elmélet áttekintése után bemutatjuk, hogy milyen eredményekre jutottak a kutatók ezeknek a módszereknek a felhasználásával.*

BEVEZETÉS

A vezetékes és mobiltávközlési szolgáltatások helyettesítésének problémája a verseny- és az ágazati szabályozás szempontjából is sűrűn vitatott kérdéssé vált. A kilencvenes évek közepétől a mobil-előfizetések száma gyorsan emelkedett, a vezetékeseké lassabban növekedett, majd csökkenni kezdett. Ez a változás a két szolgáltatástípus forgalmában is tükröződött. A szolgáltatások közötti verseny erősödött, és a szabályozók – a versenyhelyzet változását megállapítva – a korábbi szabályozási kötelezettségek enyhítését vagy elhagyását fontolgatják.

Ehhez a döntéshez nem elég az aggregált trendek vizsgálata, hanem szükséges a vezetékes–mobil helyettesítés mértékének megállapítása is. Ha a két szolgáltatás nagymértékben helyettesíti egymást, akkor az egyik piacán működő szolgáltató piaci ereje kisebb, és ezért feltehetően enyhébb szabályozásra van szükség. A szabályo-

.....
* A tanulmány a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja és a Nemzeti Hírközlési Hatóság számára 2009-ben készített kutatás alapján készült. Köszönöm *Kiss Ferenc László* és *Valentiny Pál* javaslatait és kritikáit, amelyek sokat javítottak a szövegen. Hálás vagyok *Csiffáry Emíliának* is gondos asszisztensi munkájáért.

zásban erre a gondolatra épül a piac meghatározása: azonos vagy elkülönült piacokon nyújtanak-e szolgáltatást a vizsgált szolgáltatók. Ez legtöbbször az úgynevezett hipotetikus monopolista teszt (*SSNIP, Small but Significant Nontransitory Increase in Price*) logikáját követi, amelynek kulcskérdése, hogy az egyik piacon működő vállalatnak megéri-e a versenyzői szint fölé emelni az árat. A válasz alapvetően függ a két piac közötti helyettesítés mértékétől: ha nagyfokú a helyettesítés, akkor a két szolgáltatás szabályozási értelemben egy piacot alkot, és azon belül kell vizsgálni az egyes vállalatok részesedését. A tanulmány a helyettesítés mértékének becsléséhez szükséges módszertani kereteket igyekszik bemutatni.

A helyettesítés empirikusan leginkább a kereslet ár rugalmasságával mérhető, azaz hogy milyen mértékben változik a szolgáltatás keresett mennyisége az árváltozás hatására. Az *Ár rugalmasság mint a helyettesítés mérőszáma* című fejezetben először bemutatjuk az ár rugalmasság néhány jellemzőjét, valamint lehetséges szerepét a hipotetikus monopolista tesztben. Elkülönítjük egymástól az előfizetés iránti keresletet (hozzáférési helyettesíthetőség) a használati (például a beszélt percek számával mért) helyettesítéstől. A kereslet nagy késleltetéssel is reagálhat az árváltozásra, ami ökonometriai problémákat is felvethet.

Az empirikus elemzéshez használható adattípusokat és azok jellemzőit, korlátait írja le az *Adattípusok – a fogyasztók döntései és a fogyasztók állításai* című fejezet. Alapvetően háromféle adat jöhet számításba: az egyének hipotetikus döntésein (állításain) alapuló, a tényleges egyéni döntéseket felmérő, illetve az aggregált típusú adatok. Nagyon fontos kérdés az úgynevezett identifikációs probléma. Ha például az egyes országokban megfigyelhető ár–mennyiség kombinációkat hasonlítjuk össze, akkor nem tudhatjuk, hogy a különbségek abból adódnak, hogy az egyes országokban különbözik a keresleti függvény (mert például eltérnek a fogyasztói szokások), vagy abból, hogy a kínálati függvény eltérő (mert például eltérnek az adókulcsok) – így nem tudjuk azonosítani, identifikálni a két függvény formáját. Ehhez olyan módszerekre van szükség, amelyekkel el lehet különíteni, hogy az országok közötti különbségekből mennyi származik a kereslet, és mennyi a kínálat különbségeiből. Az identifikációs probléma ezt a szétválasztást jelenti: ha ez sikeres, akkor tudjuk csak meghatározni a kínálati függvény alakját és rugalmasságát.

A hozzáférési döntések elemzésének legfontosabb eszközét a diszkrét függő változós modellek jelentik, amelyekben a fogyasztók különböző döntési alternatívák közül választanak, hasznosságukat maximalizálva. Ebből a modellcsaládból leggyakrabban a logit modellt használják. A távközlésben megfigyelhető döntéseket azonban sokkal jobban írja le a beágyazott logit modell, amelyben a választási lehetőségek egy része közelebbi kapcsolatban áll egymással, mint a többivel. Ezeket a modelleket mutatja be a *Diszkrét függő változós modellek* című fejezet.

A *További módszertani kérdések* című fejezet leírja a távközlési szolgáltatások iránti kereslet modellezésekor felmerülő legfontosabb gyakorlati kérdéseket. A kereslet egyszerű ökonometriai modelljeinek feltevései gyakran nincsenek összhangban

a rendelkezésre álló adatokkal. Egyrészt az árak struktúrája meglehetősen bonyolult lehet. Másrészt csak azoknak a szolgáltatásoknak az árai figyelhetők meg közvetlenül, amelyekre a fogyasztók előfizettek, a többi szolgáltatás árát valamilyen módon hozzá kell rendelni az egyes fogyasztókhoz. Például megfigyelhetjük, hogy egy ADSL-re előfizető fogyasztó mennyit fizet ezért a szolgáltatásért, de azt az elemzőnek kell megbecsülnie, hogy mennyit fizetne, ha mondjuk kábeles modemet használna. Az utóbbi azért fontos, mert enélkül nem tudjuk modellezni a fogyasztói döntést. Az identifikáció kérdése újra előjön, amelyre nagyon elegáns megoldást jelentenek a fogyasztóknak csak egy – lehetőség szerint véletlenszerűen kiválasztott – részhalmazát érintő beavatkozások. Erre példa lehetne az, ha néhány megyében támogatott előfizetést ajánlanának a fogyasztóknak, de máshol nem. Ezt az identifikációs módszert természetes kísérletnek nevezzük.

Végül a vezetékés–mobil helyettesítés témakörének tudományos irodalmából ismertetünk néhány fontosabb eredményt.

ÁRRUGALMASSÁG MINT A HELYETTESÍTÉS MÉRŐSZÁMA

A szabályozók véleményük kialakítása során egyre nagyobb mértékben próbálják adatokkal és elemzésekkel igazolni a helyettesítéssel kapcsolatos álláspontjukat. Ebben a fejezetben először bemutatjuk az árrugalmasság fogalmát, majd ennek felhasználását a hipotetikus monopolista teszt során.

Az árrugalmasság fogalma

A *sajátár-rugalmasság* (vagy egyszerűen árrugalmasság) azt mutatja meg, hogy a termék saját árának egyszázalékos változása hatására hány százalékkal változik meg a termék kereslete. Ez a mérőszám a termék „érzékenységet” mutatja, vagyis hogy a termék kereslete milyen élesen reagál az áremelésre. Az árrugalmasság azért fontos a piacok vizsgálata során, mert a vállalatok által elérhető profit függ attól, hogy a fogyasztók milyen mértékben érzékenyek az árra.

Logikus, hogy a termék árrugalmassága elsősorban attól függ, hogy milyen más termékekkel képesek a fogyasztók azt helyettesíteni. A sajátár-rugalmasság a termék általános helyettesíthetőségét mutatja, vagyis hogy milyen mértékben hajlandók a fogyasztók bármi mást elfogadni helyette. Emellett gyakran az is fontos, hogy mekkora a helyettesítés mértéke két konkrét termék között. Ehhez jelent megfelelő eszközt a *keresztrugalmasság*, amely azt mutatja meg, hogy hány százalékkal változik meg egy termék kereslete egy másik termék árának egyszázalékos változása hatására.

A keresztrugalmasság értéke pozitív és negatív is lehet attól függően, hogy milyen a két termék viszonya egymáshoz képest a fogyasztók szemszögéből. Ha a keresztrugalmasság

rugalmasság pozitív, akkor az egyik termék árának emelkedése a másiktól keresett mennyiség növekedésével jár együtt. Ez azt jelenti, hogy a két termék *helyettesítő*: ha a fogyasztók hozzájutnak az egyikhez, kevésbé lelkesen vásárolják a másikat. Ha a keresztrugalmasság negatív, akkor a termékek kiegészítők, a fogyasztók együtt szeretik fogyasztani őket.

Formálisan, jelöljük az i -edik termék keresletét a következő módon:

$$D^i(p^i, p^j, X),$$

ahol p^i a termék ára, p^j egy másik termék ára, és X minden egyéb változót jelent. Jól kezelhető formát kapunk az árrugalmasságra akkor, ha felhasználjuk a logaritmusnak azt a tulajdonságát, hogy egy változó logaritmusának egységnyi változása a változó százalékos változásának feleltethető meg (a határon). Ennek megfelelően megkaphatjuk az árrugalmasságot olyan módon, hogy elosztjuk a mennyiség logaritmusának változását az ár logaritmusának változásával:

$$\eta = \frac{\partial \ln D^i}{\partial \ln p^i}.$$

Ennek nagyon fontos szerepe van az árrugalmasság empirikus becslésében. Megbecsülhetjük ugyanis a keresleti függvényt a következő formában:

$$\ln D^i = \beta_0 + \beta_1 \ln p^i + \beta_2 \ln p^j + \beta_3 \ln X + u.$$

Ebben az esetben a paraméterek közvetlenül rugalmasságként értelmezhetők, hiszen azt mutatják meg, hogy az ár logaritmusának egységnyi változása hány egységgel változtatja meg a keresett mennyiség logaritmusát. A β_1 a sajátár-rugalmasságot, a β_2 a keresztrugalmasságot mutatja, u pedig a hibatag.

Mindenképpen érdemes hangsúlyozni azt, hogy ez a felírás egy lineáris közelítést jelent. Ha nem konstans a keresleti függvény rugalmassága, akkor érdemes lehet rugalmasabb függvényformát alkalmazni. Ebben a cikkben azonban ezt a felírást követjük, elsősorban azért, hogy jobban láthatók legyenek a további, a nemlinearitás kérdésénél lényegesebb problémák.

Árrugalmasság és a hipotetikus monopolista teszt – a kritikus érték

A sajátár-rugalmasság és a keresztrugalmasság önmagában is nagyon fontos szerepet játszik a szabályozásban: általában látványosan mutatják, hogy két termék milyen közeli kapcsolatban van egymással. Az egyszerű összehasonlításnál azonban pontosabb elemzést tesz lehetővé a hipotetikus monopolista teszt.

A vizsgálat fő kérdése, hogy egy termék (vagy több termék) piacán versenytársak nélkül működő vállalatnak megéri-e tartósan kicsi, de érezhető mértékben – a gyakorlatban 5-10 százalékkal – a versenyzői szint fölé emelni az árat. Következzen egy leegyszerűsített példa! Tegyük fel, hogy a (hipotetikus) monopolista határkölsége c a versenyzői mennyiség körül, és jelöljük a vizsgálat során kiindulóként használt árat p -vel, a kiinduló ár mellett eladott mennyiséget Q -val.¹ Abban az esetben éri meg emelni az árat – mondjuk – 5 százalékkal, ha az ebből fakadó bevétel többlet nagyobb az áremelés miatt kieső kereslet által generált profitnál. A bevétel többlet abból adódik, hogy minden egyes eladott terméken az eredeti ár 5 százalékaival magasabb hasznot realizál a vállalat. Az áremelés költsége pedig abból származik, hogy a vállalat elveszti fogyasztói egy részét. Az elveszett fogyasztók száma arányos az ár rugalmassággal: $\Delta Q/Q = \eta \Delta p/p$. A jövedelmező áremelés feltétele:

$$0,05 \times p \times Q - 0,05 \times |\eta| \times Q \times (1,05p - c) > 0.$$

Az egyenletet átrendezve azt a feltételt kapjuk, hogy:

$$|\eta| < \frac{p}{1,05p - c}.$$

Ha az ár rugalmasság kisebb (abszolút értékben), mint ez a hányados, akkor megéri az árat emelni, ellenkező esetben nem. Vagyis viszonylag rugalmatlan kereslet mellett a hipotetikus monopolista teszt alapján a termékek vizsgált köre egy piacnak számít, rugalmas kereslet esetében viszont nem. A rugalmas kereslet arra utal, hogy feltehetően vannak további szoros helyettesítő termékek is, és azokat is be kell vonni az elemzésbe.² Ezért nevezzük az ár rugalmasságnak azt az értékét, amely mellett a kifejezés egyenlőségre teljesül, *kritikus rugalmasságnak*.

Az ár rugalmasság melletti másik kulcstényező az, hogy az ár mekkora részét teszi ki a határkölség. Ez versenyzői (átlagkölségen árazó) iparágban alapvetően attól függ, hogy mekkora az állandó költségek aránya a vállalat költség szerkezetében. Ha magas ez az arány, akkor $p/(1,05p - c)$ nagyobb. A távközlésben az állandó költségek aránya általában magas, így az ár és a határkölség közötti különbség elég nagy lehet: a kritikus rugalmasság viszonylag alacsony.

Érdemes észrevenni azt is, hogy a kritikus rugalmasságra kapott kifejezés jobb oldala sohasem lehet 1-nél jelentősen kisebb. Ebből következik, hogy ha a rugalmasság abszolút értéke egynél jelentősen kisebb (vagyis a kereslet ár rugalmatlan),

¹ Kimondatlanul feltételeztük, hogy növekvő a hozadék – például az állandó költségek miatt –, és ezért a vállalat által kért ár magasabb a határkölségnél. A logika azonban általánosabb esetben is hasonló.

² Ebben a levezetésben a kereslet rugalmassága egy fogyasztói optimalizálási feladat „redukált formája”. A teljes feladatban bármely termék rugalmassága felírható a keresztrugalmasságok és a jövedelmi hatás összegeként a Szluckij-egyenlet alapján (Varian [2001] 151. o.).

akkor minden esetben megéri a vállalatnak árat emelni, és ezért a vizsgálatba bevont termékek egy piacnak számítanak szabályozási értelemben. Ekkor a vállalat költségszerkezetétől függetlenül biztosak lehetünk abban, hogy a vizsgálatba nincs szükség újabb termékek bevonására, a bevont termékek köre egy piacnak tekinthető. Ha viszont a becslés eredményeképpen kapott rugalmasság abszolút értéke mondjuk 2 vagy 3 körül alakul, akkor szükséges lehet a vállalatok költségszerkezetének vizsgálata is.

Ha arra az eredményre jutunk, hogy a vizsgált termékek nem alkotnak egy piacot, akkor szükséges további, közeleli helyettesítő termékek bevonása is. A közeleli helyettesítő termékek köréről legtöbbször logikai alapon lehet dönteni. Ha ez nem egyértelmű, akkor a keresztrugalmasság-becslések segíthetnek a bevonandó termékek körének kiválasztásában.

Ár rugalmasság és dinamika

A távközlésben fontos elkülöníteni egymástól az adott szolgáltatás előfizetéséről hozott döntést a „beszélt perctektől”, vagyis a használattól. Az árak mindkettőre hatnak: az előbbire gyakorolt hatást *hozzáférési*, az utóbbit *használati* vagy *forgalmi* helyettesítésnek nevezzük. A hozzáférési helyettesítés hosszú távú döntés: a fogyasztók figyelembe veszik választásuk hatását annak várható időtartama alatt. Ezért is fontos a hipotetikus monopolista teszt során a tartós árváltozások hatását vizsgálni. Ha a fogyasztók nem tekintik tartósnak az árváltozást, akkor csak kismértékben reagálnak rá. Hasonló, de ellenkező előjelű hatás érvényesül a használati helyettesítés esetében. Egy ideiglenes árcsökkenés (ha például egy hétvégére akciót hirdetnek meg) azzal járhat, hogy az emberek erre az időszakra időzítik hívásaikat, és így rugalmasabb keresletet mutathat a becslés, mint ami egy tartós árváltozás hatása lenne.

A hosszú távra szóló fogyasztói döntések esetében – a kiflivásárlással ellentétben – nem lehet arra számítani, hogy a fogyasztók azonnal teljes mértékben átalkítják fogyasztási szerkezetüket. Gyakran rögzített idejű szerződéseket írnak alá, amelyek idő előtti felmondása pluszköltséggel jár. Elképzelhető, hogy olyan mobiltelefon-készüléket vásároltak, amely csupán egy szolgáltató hálózatában használható; nem feltétlenül váltanak szolgáltatót addig, amíg nem akarnak amúgy is új készüléket is venni. Az „objektív” váltási költségek mellett legtöbb esetben fontos szerepet játszik a váltás „kognitív” költsége is: az az erőfeszítés, hogy rászánják magukat az előfizetésük lemondására és a készülékükben lévő telefonszámok új készülékbe való átmásolására. Hasonló hatás származhat az információ korlátozott terjedéséből is: időbe telhet, amíg a fogyasztók tudomást szereznek új szolgáltatások megjelenéséről vagy az árváltozásokról.

Az objektív és kognitív váltási költségek azzal járnak, hogy a fogyasztói reakciók csupán késleltetéssel jelentkeznek. Az árváltozás után azonnal csak néhány fogyasztó

változtatja meg előfizetését. A változás teljes, hosszú távú hatása csak hónapokkal vagy évekkel később jelentkezik. Ezt a jelenséget empirikusan gyakran nehéz kezelni, mert a teljes hatás megfigyeléséhez szükséges időtávon nagyon sok más tényező is megváltozhat a távközlési piacokon.

Nyilvánvalóan kisebb problémát jelent ez egy olyan felmérésben, amelyben kifejezetten az egy-két éven belül tervezett helyettesítésre kérdeznék rá. Egy keresztmetszeti mintán készített statikus becslés esetében azonban tisztában kell lenni azzal, hogy a közelmúltbeli árváltozások hatása még nem feltétlenül jelentkezett teljes mértékben. Ez számos esetben vezethet torzításhoz. Az aszimmetrikus helyettesítésre utaló eredmények származhatnak például abból, hogy a fogyasztók nagyobb része fizetett elő korábban az egyik típusú szolgáltatásra, és ebből még sokan nem váltottak át egy újabb szolgáltatásra. Fontos, hogy az eredmények értelmezésénél tisztában legyünk azzal, hogy milyen torzításhoz vezethet az effajta tehetetlenség.

A fogyasztói döntések empirikus vizsgálatokor általában is lényeges, hogy az empirikus modell az egyéni hasznosságukat maximalizáló fogyasztók elméleti modelljére épüljön rá, hiszen az ilyen modell lehetővé teszi az empirikus identifikáció mögötti feltevések explicit bemutatását. A távközlésben különösen fontos ez, mivel a legfontosabb, előfizetésre vonatkozó döntések során a fogyasztók figyelembe veszik saját várható jövőbeli fogyasztásukat is. Logikailag tehát a kiindulás a használati (forgalmi) döntés (feltételezve, hogy valamely szolgáltatásra vagy szolgáltatásokra előfizet). Az előfizetési döntés abból vezethető le, hogy várakozásai szerint milyen forgalmat bonyolít majd, és ehhez melyik előfizetés a leginkább kifizetődő.

Ezért a hosszú távú használati (forgalmi) ár rugalmasság két tényezőtől tevődik össze: egyrészt abból, hogy a fogyasztók egy része megváltoztatja előfizetését, másrészt abból, hogy a megmaradt fogyasztók által lebeszélte percmennyiség is változik. A használati ár rugalmasság tehát a vállalat számára a rövid távú ár rugalmasság és a hosszú távú hozzáférési rugalmasság összege. Ebből természetesen az is következik, hogy a használati ár rugalmasság nagyobb, mint a hozzáférési rugalmasság, ha a két hatás ugyanabba az irányba mutat.

ADATTÍPUSOK – A FOGYASZTÓK DÖNTÉSEI ÉS A FOGYASZTÓK ÁLLÍTÁSAI

A vezetékes és mobilszolgáltatások közötti helyettesítés vizsgálatára kéttípusú módszer kínálkozik: az egyik a fogyasztók megfigyelt *választásaiból* – a *kinyilvánított preferenciákból* (*revealed preference*) –, a másik a megkérdezett fogyasztók *állításaiból* – *szándékolt preferenciákból* (*stated preference*) – indul ki (*Banerjee–Dippon* [2005]).

A legtöbb empirikus tanulmány az előbbi csoportba tartozik. A kutatók megfigyelhetik aggregált szinten, hogy hány fogyasztó választja a különböző szolgáltatásokat, és összesen mennyit használják őket. Általában ennél is jobb, ha az egyes

fogyasztókat keresik meg, és megkérdezik tőlük, hogy milyen szolgáltatásokat vesznek igénybe, és esetleg azt is, hogy milyen áron. Az ilyen felmérések alkalmasak a fogyasztók heterogenitásának kezelésére is: a kérdezőbiztosok feljegyezhetik a fogyasztók legfontosabb demográfiai jellemzőit vagy jövedelmét is. Az aggregált adatok általában viszonylag egyszerűen megszerezhetők, az egyéni szintű információk beszerzésére azonban külön felmérésre van szükség.

A megfigyelt választásokból kiinduló modellek fontos előnye az, hogy a fogyasztók tényleges döntéseit tükrözik, ami gyakran eltér attól, amit egy kísérleti helyzetben állítanak. Az ilyen adatok azonban leginkább múltbeli folyamatokat, döntéseket tükröznek – nem feltétlenül alkalmasak a jövőbeli radikális technológiai vagy piaci változások hatásainak előrejelzésére.

Az utóbbi időben egyre inkább előtérbe kerülnek az olyan adatfelvételek, amelyek során megkérdezik a fogyasztókat arról, hogy milyen döntést hoznának különböző körülmények között: például lemondanák-e vezeték nélküli telefonjukat, ha a mobiltelefonon ugyanolyan áron telefonálhatnának, mint jelenleg a vezeték nélküli telefonjukon. Az ilyen felmérések alkalmasak annak vizsgálatára is, hogy miképpen reagálnának a fogyasztók jelenleg még nem elérhető szolgáltatások megjelenésére vagy a piaciaktól eltérő árakra. Hátrányuk viszont, hogy nem valós döntéseken nyugszanak.

Fogyasztók állításaiból kiinduló módszerek

A fogyasztók állításait vizsgáló módszerek kiindulópontja egy olyan kérdőív kitöltése (kísérleti vagy otthoni körülmények között), amelyben a válaszadó több távközlési szolgáltatás közül választhat. Az is elképzelhető, hogy a válaszadókat a választási lehetőségek sorba rendezésére kérik meg. A felmérés bonyolultsága és a mintaelemszám természetesen befolyásolja a lehetséges vizsgálatok körét és mélységét.

A módszerben rejlő lehetőségeket *Banerjee–Dippon* [2005] mutatja be talán a legszemléletesebben. Az ebben szereplő példában a fogyasztók vezeték nélküli telefon-előfizetések közül választhatnak. Minden csomag négy jellemzővel írható le: előfizetési díj, percdíj, a szolgáltató neve, valamint az, hogy mennyi idő alatt állítják helyre a szolgáltatást műszaki hiba esetében. Az egyes válaszadókat négy csomaggal állítják szembe, amiket rangsorolhatnak. A módszer fő újdonsága az, hogy a különböző válaszadóknak (véletlenszerűen) különböző csomagokat ajánlanak fel. Ezután a választást diszkrét változós modellekkel elemzik (e módszert a *Diszkrét függő változós modellek* című fejezetben később ismertetjük). A függő (magyarázott) változó a fogyasztó választása, a magyarázó változó pedig a jellemzők értéke (és esetleg demográfiai változók). Ilyen módon elemezhető az, hogy melyik jellemző milyen fontos a döntésben. Mivel a kísérletben az egyes jellemzők (különösen az árak) bárhogy

alakíthatók, a kutatók könnyen elérhetik, hogy eléggé szóródjanak az adatok a modell paramétereinek pontos becsléséhez. A modellből megbecsülhető az is, hogy mekkora piaci részesedést érnek el az egyes csomagokat kínáló szolgáltatók.

Ugyanabban az előadásban *Banerjee–Dippon* [2005] bemutatja a módszer alkalmazását a vezetékes és a mobiltelefon hozzáférési helyettesítésének vizsgálatában. Itt a fogyasztó egy vezetékes- és egy mobil-előfizetési ajánlattal szembesül. Mindkét ajánlat részletes, tartalmazza a telefon használatakor felmerülő összes díjat. Az ajánlatok áttanulmányozása után arról „dönthet” a fogyasztó, hogy melyik szolgáltatásból hány előfizetést vásárol. A módszer ugyanaz, mint az előző, általánosabb példában: a különböző alanyok véletlenszerűen különböző ajánlatokat kapnak. Ezután a szerzők empirikus modelljében a kétféle előfizetés mennyisége a függő változó, amelyet az ajánlatokban szereplő paraméterekkel magyaráznak. Ez a modell lehetővé teszi az árrugalmasság és a keresztrugalmasság becslését is.

Miközben ezek a példák megmutatják a módszerben rejlő lehetőségeket, meglehetősen nehéz megfelelő minőségű, elég nagy és reprezentatív mintát felvenni. (Ne felejtjük el, hogy elegendő számú embernek kell az alternatívák mindenféle kombinációiból kapnia!) A másik fontos korlát az, hogy a módszer nem alkalmas használati helyettesítés vizsgálatára, mert a fogyasztóktól nem várható, hogy reálisan megbecsüljék, mennyit telefonálnának különböző árak mellett. Nem véletlen tehát, hogy jelenleg még nemigen terjedtek el az olyan igényű felmérések, amelyek a fogyasztók állításaiból próbálják meghatározni a vezetékes és mobilszolgáltatások közötti helyettesítés erősségét. Ehelyett legtöbbször egyszerű alternatívák közül választhatnak az emberek, és a különféle választ adók arányaival (és nem ökonometriai modellezésével) jellemzik az elemzők a helyettesítés mértékét.

A legfontosabb európai szintű összehasonlítást az *Eurobarometer* [2006], [2007] keretében végezték, amit az *ERG* [2009] vezetékes–mobil konvergenciáról szóló anyaga is idéz. A 2005 decemberében és 2006 januárjában, valamint a 2006 novemberében és decemberében zajló felmérésben a következő kérdést tették fel a válaszadóknak: „Ha ugyanolyan áron használhatná otthonában a mobiltelefont, mint a vezetékest, akkor feladná-e a vezetékes telefonját?” Az erre adott válaszok arányából lehet következtetni a helyettesítés erősségére, különösen országok közötti vagy időbeli összehasonlításban. Az eredmények azt mutatják, hogy a válaszadóknak csak 27 százaléka mondaná le vezetékes telefonját. Azok között, akik nem mondanák le, azok vannak a legtöbben, akik egyszerűen hozzászoktak a vezetékes telefonhoz (29 százalék), és 22 százalék azért nem mondaná le, mert úgy gondolja, hogy szüksége van a vezetékes előfizetésre az internetezéshez. Ezek a számok abszolút értékben nehezen ítéltethők meg. Hasznos viszont az országok közötti összehasonlítás. Ebből az derül ki például, hogy Magyarországon az EU-átlagnál kevesebben mondanák le a vezetékes telefonjukat, míg Lengyelországban és Csehországban sokkal népeesebb a „drótvágók” csoportja.

Az ár rugalmasság becslése a fogyasztók választásaiból – általános kérdések

A távközlési keresletet elemző tanulmányok többsége a fogyasztók valós döntéseiből indul ki. A cél egy távközlési szolgáltatásra vonatkozó keresleti függvény megbecslése, amelyet az (1) formában írhatunk fel:

$$\ln D^i = \beta_0 + \beta_1 \ln p^i + \beta_2 \ln p^j + \beta_3 \ln X + u. \quad (1)$$

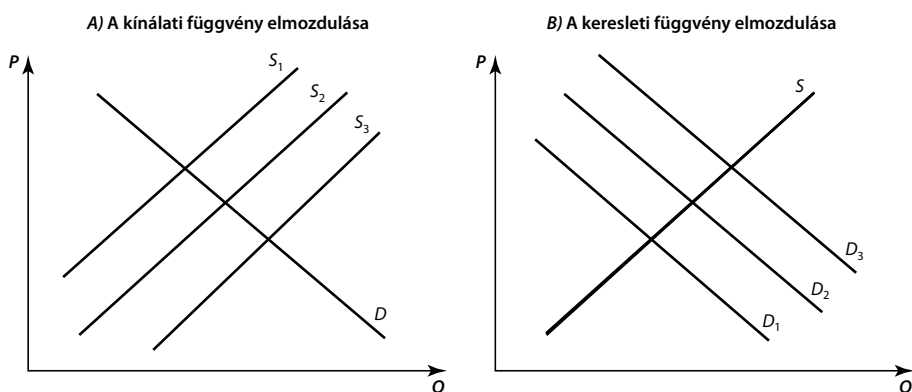
A legfontosabb feladat az ár rugalmasság-paraméterek, vagyis β_1 és β_2 becslése, identifikációja.

Ebben a fejezetben egy ilyen egyenlet becslésére vonatkozó legfontosabb kérdésekről lesz szó. A további fejezetek foglalkoznak az egy-egy szolgáltatásra vonatkozó kereslet megbecslésének speciális problémáival. Először az alapvető identifikációs problémáról írunk, vagyis arról, hogy mikor gondolhatjuk azt, hogy az árak és a fogyasztott mennyiségek közötti összefüggés a keresleti függvény jellegzetességeit mutatja, és nem a kínálati függvény alakját becsültük meg. Ezután a különféle adat-típusok speciális jellemzőivel foglalkozunk.

AZ IDENTIFIKÁCIÓS PROBLÉMA • Az ökonometria központi kérdése az, hogy két változó együttmozgása milyen esetekben jelent oksági kapcsolatot. Máshogy fogalmazva, az a kérdés, hogy egy magyarázó változó mely változásai, szóródásának mely komponensei tekinthetők olyannak, amelyek oksági kapcsolatban vannak a függő változó értékének megváltozásával, és mely elmozdulásai olyanok, amelyek mondjuk egy olyan kihagyott változó hatását tükrözik, amely a függő és a magyarázó változó értékére is hatással van.

A keresletbecslés esetén nagyon jól látható ez a probléma. Az elemzésekben az ár és az értékesített mennyiség közötti kapcsolatot vizsgáljuk. Tegyük fel, hogy ugyanannak a terméknek a piacon különböző időpontokban megfigyelhetjük az ár és a mennyiség alakulását. Próbáljuk meg leírni a piac működését egy egyszerű, két egyenletből álló keresleti-kínálati modellel. Az árak és mennyiségek változása két forrásból származhat: egyrészt (például a költségek változása miatt) eltolódhat a kínálati görbe, másrészt például a fogyasztók jövedelmének vagy ízlésének változása eltolhatja a keresleti görbét. Ez a két helyzet látható az 1. ábra A és B részén.

A kétfajta elmozdulás azonban radikálisan eltérő hatással jár az identifikáció szempontjából. Az ábra A részén a kínálati függvény toódik el, például költségsokkok következtében, és a keresleti függvény változatlan marad. Ekkor a megfigyelt ár–mennyiség kombinációk mind ugyanazon a keresleti függvényen vannak, vagyis eltéréseikből torzítatlanul megbecsülhető a keresleti függvény meredeksége, rugalmassága. Az (1) egyenlet megbecslése a valódi keresleti rugalmasságokat identifikálja. Az ábra B részén ábrázolt helyzetben viszont a keresleti függvény toódik el. A megfigyelt ár–mennyiség kombinációk a kínálati függvényt „tapogatják le”, és ezért



1. ÁBRA • Az identifikációs probléma

(1) nem a keresleti rugalmasságokat mutatja be. Ez az egyszerű becslés akkor sem vezet helyes eredményre, ha mindkét függvény elmozdul időnként.

Ebből az következik, hogy az ökonometriai elemzés egyik fontos célja az, hogy megmutassa, milyen módon lehet elkülöníteni a megfigyelt egyensúlyi mennyiségnek azokat az elmozdulásait, amelyek a kínálati függvény elmozdulásához vezetnek, azoktól, amelyek eltolhatják a keresleti függvényt. Ez különböző adatok esetében különböző módon lehetséges, és erre ki fogunk térni az egyes adattípusok elemzésekor.

Például az olyan makromutatók, mint a GDP vagy az infláció, a keresletre és a kínálatra is hatással vannak, ezért nem használhatók jól a kereslet rugalmasságának identifikációjára. De például a frekvenciadíj nagy valószínűséggel csak a szolgáltatók költségeire hat, és ezen keresztül a kínálati függvényt mozdítja el. Ezért a frekvenciadíj által indukált ár- és mennyiségi szóródás valószínűleg a keresleti függvény alakját rajzolja ki.

Az a tény, hogy az árszóródásnak csupán egy része használható fel a keresleti függvény identifikációjához, azt a gyakorlati problémát is magában hordozza, hogy ha kicsi a felhasznált szóródás, akkor nehéz pontosan megbecsülni a paramétereket. Ezért kulcskérdés az adatfelvétel olyan tervezése, amely lehetővé teszi a pontos és torzítatlan identifikációt.

ADATTÍPUSOK ÉS LEHETSÉGES IDENTIFIKÁCIÓS STRATÉGIÁK • A következő alfejezetben a távközlési szolgáltatások méréséhez használt két alapvető adattípus tulajdonságait vizsgáljuk. Amennyiben az elemzők inkább a szolgáltatóktól tudnak adathoz jutni (mert például a szolgáltatók jogszabályok alapján kötelezhetők az adatszolgáltatásra), akkor legtöbbször valamilyen, térbeli vagy cég/csomag szintű aggregált adatok állnak rendelkezésre különböző időpontokban. Ha ugyanazok az aggregátumok különböző időpontokban figyelhetők meg, akkor az adatbázist

paneladatbázisnak hívjuk. Amennyiben az elemző egyéni szintű felmérést végezhet, akkor – a szakirodalomban előforduló példák alapján – ritkán nyílik lehetőség arra, hogy ugyanazokat a fogyasztókat több, egymás utáni időpontban is meg lehessen figyelni.

Aggregátumokból álló paneladatok

A versenyhatóság vagy a szabályozó hatóság gyakran nem kérhet egyedi adatokat a szolgáltatóktól, különösen olyanokat, amelyek a fogyasztók demográfiai, vagyoni jellemzőit is mutatják. Ezért leginkább arra van lehetőség, hogy forgalmi adatokat szerezzenek be földrajzi egységenként vagy díjcsomagonként aggregálva. Ezeket a megfigyelési egységeket nevezzük keresztmetszeti egységeknek. Az ilyen adatok általában több időpontban is rendelkezésre állnak. Ebben az alfejezetben azt mutatjuk meg, hogy a pontos becsléshez nem elég az egyes egységek egyidejű összehasonlítása, hanem érdemes a mutatók változásait felhasználni a becsléshez.

Tegyük fel például, hogy a hatóság negyedévenként forgalmi adatokhoz jutott különböző földrajzi egységekről, mint *Ahn és szerzőtársai* [2004] tanulmánya esetében, melyben vezetékes hálózatból különböző irányba induló hívások mennyiségét vizsgálták a szerzők. Jelöljük a különböző földrajzi egységeket l -lel, és az időt (negyedévben számolva) t -vel. Ekkor az i -edik szolgáltatás keresleti függvénye a (2) alakot öltethi:

$$\ln D_{it}^i = \beta_0 + \beta_1 \ln p_{it}^i + \beta_2 \ln p_{it}^j + \beta_3 \ln X_{it} + v_i + \xi_t + u_{it}, \quad (2)$$

ahol X_{it} tartalmazza a magyarázó változókat (például a földrajzi egységek egy főre jutó GDP-jét), v_i mutatja az egyes földrajzi egységek nem megfigyelt (X_{it} -ben nem szereplő) időben állandó heterogenitását, míg ξ_t írja le az időbeli sokkokat.

Aggregált adatok esetében az identifikáció több forrásból származhat. Az első lehetőség a *keresztmetszeti* identifikáció, vagyis az egyes aggregátumok összehasonlítása azonos időpontban. Mikor vezet ez jó eredményre?

Ha például az elemző különféle szolgáltatási csomagokat vizsgál, akkor ezek (átlagos) ára nyilván különbözik egymástól. Ilyen adatokból indul ki például *Dewenter–Haucap* [2007]. Az árak csomagok közötti szóródása és az egyes csomagokban lebeszélte percek közötti összefüggés elvileg alkalmas lenne a keresleti rugalmasság identifikációjára, ha az elemző a csomagok (és az őket választó fogyasztók) összes többi fontos jellemzőjének hatását is képes lenne figyelembe venni. Ez azonban gyakorlatilag lehetetlen, mert a fogyasztók saját igényeiknek, telefonálási szokásaiknak megfelelően választanak csomagot – ilyen szempontból a csomagot választó fogyasztók összetétele *endogén* (azaz nem külső adottság, hanem éppen az árak alakulásától függ). Ezt az összetételhatást nem lehet megfelelően kezelni további változók bevonásával, hiszen nem áll rendelkezésre az egyes csomagokat választó fogyasztók pontos összetétele.

Ez a probléma kevésbé súlyos abban az esetben, ha az egyes keresztmetszeti egységek nem szolgáltatás- vagy tarifacsomagok, hanem földrajzi egységek (vagy bármilyen más „véletlen összetételű” minta). Ekkor hihetőbb az a feltételezés, hogy az egyes területeken élő fogyasztók nem különböznek endogén módon egymástól, és az összetételükből fakadó különbségeket jobban le lehet írni az adott területen élők megfigyelhető jellemzőivel. Ilyenkor tehát elvileg elfogadható lehet a keresztmetszeti identifikáció. A gyakorlatban azonban ez általában nem lehetséges, mert a területi egységek között nem figyelhetők meg akkora árkülönbségek, hogy pontosan meg lehessen becsülni az árrugalmasságot.

Arra jutottunk tehát, hogy az aggregált adatok esetében általában nem érdemes keresztmetszeti identifikációval próbálkozni, mert vagy endogén az aggregátumok összetétele, vagy nem szóródnak eléggé az árak. Ha a szabályozó rendelkezik hosszú időt felölölő paneladatbázissal, akkor ezek a problémák orvosolhatók a *panelmodellek* felhasználásával, amelyek az egyes aggregátumokon *belül* megfigyelhető időbeli ár- és mennyiségváltozások felhasználásával identifikálnak.

Ezt legjobban úgy érzékeltethetjük, ha a (2) egyenlet t -edik időszakai változatából kivonjuk a $(t - 1)$ -edik időszakai változatát:

$$\Delta \ln D_{it}^i = \beta_1 \Delta \ln p_{it}^i + \beta_2 \Delta \ln p_{it}^j + \beta_3 \Delta \ln X_{it} + \xi_t - \xi_{t-1} + u_{it} - u_{it-1}, \quad (3)$$

ahol Δ az időbeli változást jelző differenciaoperátor, vagyis például $\Delta \ln D_{it}^i = \ln D_{it}^i - \ln D_{it-1}^i$. A differenciák felírásával eltűnik az időben változatlan nem megfigyelt heterogenitás, v_j . Az új, differenciaváltozók együtthatói azonban pontosan ugyanazok, mint a (2) egyenletben szereplő együtthatók, így ennek az egyenletnek a becsléséből közvetlenül megkapjuk az árrugalmasságot és a keresztrugalmasságot (ehhez nagyon hasonló az állandó hatású modell becslése is).

A differenciaegyenletekben a rugalmassági együtthatókat logikailag két forrásból identifikálhatjuk. Az első lehetőség az időszakok közötti, trendszerű árváltozás felhasználása. Például a technológia fejlődése vagy vállalati tanulás hatására csökkenhetnek az egységköltségek, ami az árak trendszerű csökkenéséhez vezethet, amivel párhuzamosan nő a kereslet is. Az ilyen identifikáció problémát jelenthet, ha a kínálatoldali költségcsökkenéssel párhuzamosan más változások is lezajlanak, ami a keresletet is megváltoztatja, ahogy erről az identifikációs problémáról szóló fejezetben szó volt.

Az időbeli változásokból történő identifikáció rendkívül elterjedt volt az 1990-es évek előtt (*Cracknell–Knott* [1995]). Ebben az időszakban azonban meglehetősen állandó volt az alkalmazott technológia, és ezért nem kellett attól tartani, hogy a fogyasztók az új szolgáltatások megjelenése miatt megváltoztatják szokásaikat. A technológiai fejlődés és a dereguláció azonban jelentősen megváltoztatta ezt a helyzetet, és nehezen hihető az olyan modell, amely hosszú időszakon keresztül teszi fel a kereslet változatlanságát vagy lineáris alakulását.

Ezért a legtöbb közelmúltban készült tanulmány nem használja fel a trendszerű növekedést az identifikáció során, sokkal inkább a trendektől való eltérésre támaszkodik (az évet vakváltozóként szerepelteti a modellben). Ezzel viszont gyakran az a probléma a gyakorlatban, hogy az egyes keresztmetszeti egységeknél megfigyelhető árváltozások között kis különbség van, és ezért csak pontatlanul becsülhető meg a rugalmassági paraméter értéke. Ráadásul az ilyen modellekben a makroszintű sokkok mellett a fogyasztói választások endogén dinamikájának (diffúzió, késleltetett reakciók) kezelésére is szükség van. Erre több lehetőség is van (lásd például *Dewenter–Haucap* [2007], *Brigaluer és szerzőtársai* [2010]) – általában késleltetett függő és magyarázó változókat is tartalmaznak ezek a modellek.

Ha a keresztmetszeti megfigyelési egységek különböző díjcsomagok, akkor további problémát okoz az, hogy időben a díjcsomagokra előfizető fogyasztók összetétele változhat. Minél nagyobb a csomag árának a változása, annál valószínűbb, hogy bizonyos fogyasztók más csomagra állnak át, s őket új, más tulajdonságú fogyasztók váltják fel. Ha a vállalat már nem reklámozza a csomagot, hanem csak a létező előfizetők számára tartja fenn, akkor a megmaradó fogyasztók egyre inkább szelektáltak lehetnek. A fő probléma az, hogy az új fogyasztók fogyasztási szokásai is különbözhetnek a régiekéitől, és ez összefügghet az árváltozás irányával is, ami torzíthatja a becslést. Ezeket a változásokat nagyon nehéz aggregált adatok felhasználásával kezelni.

Összességében tehát az aggregált adatokra épülő paneladatok előnye, hogy a szabályozó számára viszonylag könnyen hozzáférhetőek. Mint láttuk azonban, az ökonometriai problémák megfelelő kezelése esetén az adatokban megfigyelhető árszóródásból csak olyan keveset lehet felhasználni, amiből gyakran nem lehet pontosan becsülni.

Egyéni szintű adatok – felmérés és számlagyűjtés

Mint az előző alfejezetben láttuk, az aggregált adatok fő problémája, hogy az egyes keresztmetszeti egységeknek – például díjcsomagoknak – a fogyasztói összetételét és annak változását nehéz megfelelően kezelni. Ezért az ilyen adatok mellett (vagy helyett) érdemes egyéni szintű felméréseket is készíteni. Így a nagyobb mintaelemszám és az egyéni döntések elemzésének lehetősége pontosabban képes bemutatni a helyettesítés jelenlétét. A felmérések tartalmával kapcsolatos legjobb gyakorlatot mutatja talán a vezetékes és mobilszolgáltatások konvergenciáját elemző felmérés, amelyet az Analysys Mason Franciaországban, Németországban és Nagy-Britanniában készített el.³ A felmérés során mindhárom országban nagyjából ezer embert kérdeztek meg arról, hogy milyen szolgáltatásokat vesznek igénybe, és mire használják őket.

³ A kérdések letölthetők: <http://www.analysismason.com/Research/Content/Reports/Consumer-demand-for-fixedmobile-convergence-solutions-a-survey-of-end-users>.

Érdemi kvantitatív elemzéshez többezres mintanagyságra van szükség. Szerencsére ilyen felmérések rendszeresen készülnek az Európai Unió által kijelölt keretek között, a nemzeti statisztikai hivatalok lebonyolításában. A különféle lakossági internet-hozzáférések közötti helyettesítés vizsgálatához fontos lehet az Európai Unió információgazdasági felmérése, amelynek módszertana és kérdőívei olvashatók az Eurostat honlapján (*Eurostat* [2010]). Ez meglehetősen részletes adatokkal szolgál a válaszadók internet-hozzáféréseiről, valamint a mobiltelefon-használatáról is. Kontrollváltozóként szerepelnek az internetezési szokások, a digitális írástudás jellemzői, valamint a válaszadók legfontosabb szocioökonómiai jellemzői (kor, nem, végzettség, foglalkoztatási státusz, foglalkozás, lakóhely, a háztartás tagjainak száma és a háztartás jövedelem.) Ezt a vizsgálatot a KSH is rendszeresen elvégzi. A KSH honlapján a 2007. évi felmérés a legfrissebb (*KSH* [2008a]), ebben a mintában 7289 háztartás és 4817 egyén szerepel. Készült hasonló felmérés az üzleti szektorról is (*KSH* [2008b]). Ennek a kérdőívnek az osztrák változatát⁴ használja *Cardona és szerzőtársai* [2009] az internet-hozzáférési technológiák közötti helyettesítés elemzésére.

Az egyéni adatok kérdőíves felvétele megbízhatóan tükrözheti azt, hogy a fogyasztók milyen távközlési eszközöket használnak, vagyis mindenképpen alkalmas a hozzáférés vizsgálatára. Problémát jelent azonban, hogy a válaszadók nem mindig emlékeznek pontosan az általuk fizetett árakra, illetve a forgalmukra. Az Egyesült Államokban ezért időnként a kérdőíves adatokat a fogyasztók számláinak „begyűjtésével” egészítik ki, amelyek részletes forgalmi adatokat is tartalmaznak. Ilyen módon meg lehet becsülni a fogyasztók által fizetett átlagárát vagy határát, bármilyen bonyolult árazást is alkalmaznak a szolgáltatók.⁵ Ezeket az adatokat a TNS nevű magáncég gyűjti hosszú idő óta az Egyesült Államokban. Ilyen adatmennyiség és minőség nyilván nem érhető el a legtöbb országban, de egy fogyasztói felmérés esetleg összeköthető azzal, hogy a fogyasztóktól a legutóbbi telefonszámlájukat is elkéri. Ez az igény persze csökkentheti a válaszadási arányt.

Miközben az egyéni adatok használata számos problémát megold, az árak exogén szóródásának kérdését ilyen módon sem mindig lehet megnyugtató módon kezelni. Amennyiben az árszerkezet viszonylag egyszerű, mint például korlátlan internet-előfizetések esetében, és az árak különböző földrajzi régiókban különböznek egymástól, akkor nagy biztonsággal állítható, hogy pontos identifikációra van lehetőség. Komplexebb árazási szerkezetek esetében azonban számos okból különbözhet egymástól az emberek által fizetett átlagos percdíj. Kérdés, hogy ezekből a különbségekből mennyi magyarázható a fogyasztók számára külső, exogén tényezőkkel, és mennyi függ össze a saját választásukkal – erről részletesen írunk *Az árak modellezése* című alfejezetben.

⁴ http://www.statistik.at/web_de/statistiken/informationsgesellschaft/ikt-einsatz_in_haushalten/index.html.

⁵ A *Rodini és szerzőtársai* [2003] és más tanulmányokban használt adatok leírása megtalálható a <http://www.tnstelecoms.com/quarterlytrackingdata.html> oldalon.

DISZKRÉT FÜGGŐ VÁLTOZÓS MODELLEK⁶

A fogyasztói magatartás modellje szerint több diszkrét alternatíva (előfizetések különböző kombinációi) közül a fogyasztó azt választja, amelyik számára a legnagyobb haszonnal jár. Az olyan helyzetek, amikor az elemzés magyarázott változója csak néhány értéket vehet fel (vagyis nem folytonos), úgynevezett diszkrét függő változós ökonometriai modellekkel vizsgálhatók. Ezekben egymást kizáró lehetőségek szerepelnek, és a fogyasztó mindenképp egyet választ közülük. Például ha azt vizsgáljuk, hogy a vezetékes- és mobiltelefon-előfizetés közül a fogyasztók melyiket választják, akkor négy lehetőséggel kell dolgoznunk: egyikre sem, csak a vezetékesre, csak a mobilra vagy mindkettőre fizet elő a fogyasztó. A modellezés célja, hogy az elemző megbecsülje, milyen valószínűséggel választja a fogyasztó az egyes lehetőségeket, és hogyan befolyásolja ezt a valószínűséget az egyes termékek ára.

A logit modell használhatósága a helyettesítés vizsgálatában

Hogyan modellezzünk egy ilyen fogyasztói döntést? A közgazdaságtan módszertanát követve feltételezzük, hogy a fogyasztók azt az alternatívát választják, amely a leghasznosabb számukra. Jelöljük az n -edik fogyasztó hasznosságát a j -edik alternatíva választása esetén U_{nj} -vel. A fogyasztó akkor választja a i -edik alternatívát, ha $U_{ni} > U_{nj}$ bármely, i -ediktől különböző j -edik alternatívára. Miközben ez a döntés nem véletlenszerű, az elemző csak bizonyos változókat figyelhet meg, és ezért nem képes biztosan megmondani, hogy mit választ a fogyasztó.

A megfigyelt változók két csoportba sorolhatók: egyrészt ismerhetjük az alternatívák bizonyos jellemzőit (például az árakat vagy a sávszélességüket), amelyeket x_{nj} -vel jelölhetünk, valamint láthatjuk a fogyasztó néhány tulajdonságát (iskolai végzettségét, esetleg jövedelmét stb.), amit s_n -nel jelölünk. Az empirikus modellek általában azt feltételezik, hogy a fogyasztó valós hasznosságfüggvénye két rész összegeként írható fel: van egy olyan, $V(x_{nj}, s_n)$ -nel jelölt része, amely a megfigyelt változóktól függ (ezt nevezzük reprezentatív hasznosságnak), és egy nem megfigyelt része, ε_{nj} :

$$U_{nj} = V(x_{nj}, s_n) + \varepsilon_{nj}.$$

A hasznossági függvény nem megfigyelt része, hibatagja minden olyan tényezőt magában foglal, amiről az elemzőnek nincs információja (például a fogyasztó ízlése, barátainak lakóhelye, pontos jövedelmi helyzete stb.). Az elemző tehát egy jó

⁶ A diszkrét változós modellek és a haszonmaximalizálás kapcsolatát bővebben tárgyalja Train [2002] 2. fejezete, amelyre nagymértékben támaszkodtunk ennek a fejezetnek a megírásában is, valamint a jelöléseink is e könyv jelöléseit követik.

modellel sem tudja előre jelezni az egyes választási lehetőségek teljes hasznosságát, és ezért számára a döntés sztochasztikus.

Fontos kérdés, hogy mit teszünk fel a hibatagok eloszlásáról. A leglényegesebb az, hogy függetlennek tekintjük-e egymástól az egyes választási lehetőségekhez tartozó hibatagokat. Az a kérdés: igaz-e, hogy az A -t szerető fogyasztók – az egyébként minden megfigyelhető jellemzőjükben hasonló – B és C közül C -t szeretik jobban, az A -t nem kedvelő fogyasztók pedig B -t. Ha nincs ilyen jellegű összefüggés, akkor a hibatagok függetlenek. Ez a feltevés könnyen elfogadható akkor, ha a fogyasztók mondjuk öt különféle közepkategóriás autó közül választhatnak: egyáltalán nem biztos, hogy akik az Opelt jobban szeretik, azok a Suzukit is jobban szeretik, ha az autók összes fontos tulajdonsága szerepel a modellben magyarázó változóként. Ugyanez a feltevés nem feltétlenül reális viszont akkor, ha a keskenysávú, az ADSL és a szélessávú kábeles internet viszonyát vizsgáljuk. Azoknak a fogyasztóknak az esetében, akik a szélessávú internetet szeretik, az ADSL és a kábeles internet hibatagja is nagyobb lesz, ezért a két hibatag korrelál egymással.

Az empirikus elemzésekben legtöbbször használt diszkrét függő változós modell a logit modell. Ebben a hibatagok eloszlása független, és eloszlásuk speciális (Gumbel-típusú). Ennek fő előnye az, hogy az i -edik alternatíva választásának valószínűsége egyszerű, zárt formában fejezhető ki:

$$P_{ni} = \frac{e^{V_{ni}}}{\sum_j e^{V_{nj}}}$$

Ezt a függvényt *logisztikus függvénynek* nevezik. Mivel gyakorlatilag a V_{ni} az n -edik fogyasztó és az i -edik alternatíva megfigyelhető változóinak lineáris függvénye, a tört számlálója ennek a lineáris kombinációnak az exponenciális függvénye; a nevező pedig az összes alternatíva hasonlóan kiszámított exponenciális hasznosságának összege. Jól látszik, hogy minél nagyobb az adott alternatíva reprezentatív hasznossága a többihez képest, annál nagyobb valószínűséggel választja a fogyasztó az alternatívát. Ebből a modellből ki lehet számolni az árrugalmasságot is.

A logit modell nagy erőssége viszonylagos egyszerűsége, de azért korlátai is vannak, amelyek közül kettőt emelünk ki.

ÍZLÉSBELI HETEROGENITÁS • Egy példán keresztül azt vizsgáljuk, mi történik, ha a fogyasztók egy szolgáltatás valamilyen jellemzőjét különböző módon ítélik meg. Tegyük fel, hogy a fogyasztók két lehetőség közül választhatnak: vezetékes vagy mobilinternetre fizessenek elő. Az egyszerűség kedvéért tegyük fel, hogy mindkét szolgáltatásból egy-egy csomagot kínálnak a szolgáltatók, ami különböző fogyasztók esetében különböző lehet. A fogyasztók döntésében csak két változó játszik szerepet: az ár és a sáv szélesség. Tegyük fel azt is, hogy minden fogyasztó döntését ugyanolyan

mértékben befolyásolja az ár, de az egyes fogyasztók ízlése eltér abból a szempontból, hogy milyen fontos nekik a sávszélesség. Ekkor a j -edik alternatíva választásának hasznossága az n -edik fogyasztó számára a következő formában írható fel:

$$U_{nj} = \alpha + \beta_n \times \text{SÁVSZÉLESSÉG}_{nj} + \gamma \times \ln \text{ÁR}_{nj} + \varepsilon_{nj}.$$

A felírásból látszik, hogy az árvaltozó együtthatója ugyanaz minden fogyasztó esetében, a sávszélesség fontossága viszont a különböző fogyasztók esetében különböző lehet. Itt nem arról van szó, hogy a fogyasztók az egyes alternatívákat különböző módon ítélik meg, s ez a hibatag viselkedését befolyásolja (erről a következő alfejezet szól). Ebben az esetben az alternatívák megfigyelhető tulajdonságai (például a sávszélesség) különböző fontosságúak, értékűek a különböző fogyasztók számára. A kérdés az, hogy ez az ízlésbeli különbség modellezhető-e megfigyelhető változókkal. Elképzelhető például, hogy a sávszélesség értékelése kizárólag attól függ, hogy hány tagú a család; mégpedig a sávszélesség fontossága egyenesen arányos a családtagok számával. Ekkor $\beta_n = \lambda + \kappa \times \text{CSALÁDTAGOK}_n$. Amennyiben ez az adat rendelkezésre áll, akkor modellünk explicit módon figyelembe veheti a heterogenitást, és a következő egyenletet becsülhetjük meg:

$$U_{nj} = \alpha + \lambda \times \text{SÁVSZÉLESSÉG}_{nj} + \kappa \times \text{CSALÁDTAGOK}_n \times \text{SÁVSZÉLESSÉG}_{nj} + \gamma \times \ln \text{ÁR}_{nj} + \varepsilon_{nj}.$$

Ebben a modellben három paraméter szerepel, és feltevésünk szerint egyik tekintetben sem heterogének a fogyasztók; a modell problémamentesen megbecsülhető. Ugyanez igaz minden olyan esetben, amikor a paraméterek heterogenitása jól közelíthető megfigyelhető változókkal.

Tegyük fel azonban, hogy az ízlés heterogenitása nem csak megfigyelhető (vagy megfigyelt) tényezőktől függ. Elképzelhető például, hogy a sávszélesség fontossága továbbra is a családtagok számának függvénye, de ez az adat nem áll rendelkezésre. Ekkor a $\kappa \times \text{CSALÁDTAGOK}_n \times \text{SÁVSZÉLESSÉG}_{nj}$ tagot sem figyelhetjük meg, így az a hibatag részévé válik. Ez nagyobb zajhoz is vezet, de ennél sokkal nagyobb probléma, hogy ugyanaz a tag megjelenik a szélessávú és a keskenysávú internet hibatagjában is: következésképpen a hibatagok eloszlása nem lehet független egymástól. Vagyis bármilyen esetben, ha az egyéni heterogenitás nem írható le megfigyelt változókkal, a logit becslés torzított és inkonzisztens lesz.

Az egyéni heterogenitás kérdése tehát nagyon fontos az adatgyűjtés fázisában. Ha várhatóan valamelyik fontos magyarázó változó hatása heterogén, akkor nagyon lényeges olyan egyéni szintű adatokat is felvenni, amelyek képesek megfogni ezt a heterogenitást. Ha például az ár fontossága függ a háztartások jövedelmi helyzetétől, akkor fontos olyan egyéni adatokat is gyűjteni, amelyek legalább részben tükrözik a családok vagyoni helyzetét. Ellenkező esetben ismeretlen nagyságrendű és nem korrigálható torzítással kell szembenézni az elemzési fázisban.

IRRELEVÁNS ALTERNATÍVÁKTÓL VALÓ FÜGGETLENSÉG • A logit modell függetlenségi feltevésének fontos következménye az úgynevezett irreleváns alternatíváktól való függetlenség. Ez azt jelenti, hogy ha elosztjuk két alternatíva választásának valószínűségét egymással, akkor ez a hányados nem függ attól, hogy milyen más lehetőségek közül választhat a fogyasztó.

Ez a tulajdonság a logit modell szerkezetéből következik, de súlyos következményekkel jár az egyes választási lehetőségek közötti helyettesítés szerkezetére: két alternatíva közötti helyettesítés mértéke nem függhet attól, hogy milyen további lehetőségek közül lehet választani. A feltevés azonban nem minden esetben megszorító túlzottan. Ha a modell jól specifikált, vagyis a magyarázó változók jól leírják az egyes választási lehetőségek hasznosságát, akkor ez a megszorítás elfogadható lehet.

Tekintsük például azt az esetet, amikor a fogyasztó internet-hozzáférés vásárlásakor három lehetőség közül választhat: 1. nem fizet elő internetre, 2. keskenysávú internetet, 3. ADSL internetet vásárol. Tegyük fel, hogy egy fogyasztó esetében azt mutatja a modell, hogy mindhárom alternatívát ugyanolyan valószínűséggel vásárolná meg. Mi történik, ha ezután megjelenik a fogyasztó lakóhelyén a kábeles internet is? Mi történik például akkor, ha a fogyasztó számára teljesen mindegy, hogy melyik szélessávú internetre fizet elő? Ha csak a két szélessávú internet közül választhatna, akkor nyilván $1/2$ valószínűséggel választaná az ADSL-t. Az irreleváns alternatívákra vonatkozó feltevésből viszont azt is ki lehet számolni, hogy milyen valószínűséggel fizet elő a különböző szolgáltatásokra, ha mind a négy alternatíva elérhető számára: mindegyik alternatíva választásának valószínűsége $1/4!$ Ez azonban meglehetősen irreális eredmény. Ha olyan erős a helyettesítés a szélessávú internetcsomagok között, hogy a fogyasztó számára teljesen mindegy, hogy melyik szélessávú internetszolgáltatásra fizet elő, akkor arra számíthatunk, hogy $1/6-1/6$ valószínűséggel fizet elő az ADSL-re és a kábeles internetre. Az irreleváns alternatíváktól való függetlenség (és így a logit modell) kizárja az ilyen helyettesítési mintákat, ami alapvetően téves eredményekre vezet, ha a vizsgálat célja éppen a helyettesítés természetének pontos megértése. Az ilyen helyzetekben jelent megoldást a beágyazott logit modell, amely lehetővé teszi az olyan döntési helyzetek vizsgálatát, amikor bizonyos szolgáltatások közelebbi helyettesítők, mint mások.

Beágyazott (nested) logit⁷

A gyakorlatban tehát a logit modellnek fontos korlátja, hogy struktúrájából adódik az irreleváns alternatíváktól való függetlenség tulajdonsága. Az előző alfejezetben leírtuk, hogy a szélessávú internet-hozzáférések egymásnak általában közelebbi helyettesítői, mint a keskenysávú internetnek. Ezt a kérdést a legtöbb szerző beágyazott

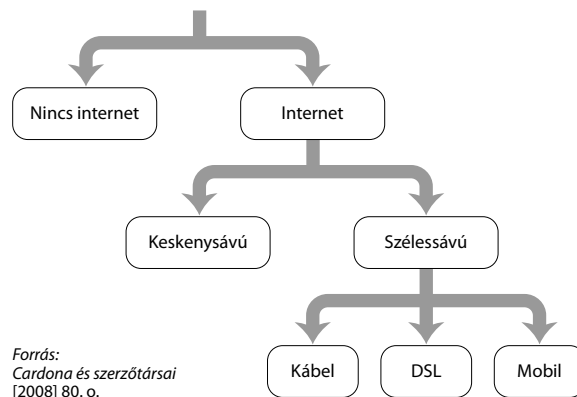
⁷ A beágyazott logit modellről részletesebben lásd *Train* [2002] 4. fejezet.

logit modellek segítségével vizsgálja (*Cardona és szerzőtársai* [2009], *Rappoport és szerzőtársai* [2003], *Pereira–Ribeiro* [2006], *Crandall és szerzőtársai* [2002]).

A beágyazott logit modell feloldja azt a feltevést, hogy az egyes alternatívákhoz tartozó hasznosság nem megfigyelt része független eloszlást követ. Az alapgondolat szerint az alternatívák csoportokba (*nest*) rendezhetők. Az irreleváns alternatíváktól való függetlenség csak csoportokon belül teljesül, különböző csoportokban lévő alternatívák között nem feltétlenül.

Az előző példában ki lehet indulni abból, hogy a szélessávú internet-hozzáférések egymás közeli helyettesítői, és ezekre igaz az irreleváns alternatíváktól való függetlenség. Ez a feltevés pontosan azt jelenti, hogy amikor egy fogyasztó $1/2$ - $1/2$ valószínűséggel választja az ADSL és a kábeles internet-hozzáférést, ha csak ez a két lehetőség áll rendelkezésre, akkor is egyenlő valószínűséggel választja ezt a kettőt, ha szélessávú mobilinternetet is kínálnak lakóhelyén.

Ha viszonylag sok lehetőség közül választhat a fogyasztó, akkor közel sem egyértelmű, hogy milyen csoportokat kell kialakítani. Ráadásul a beágyazott logit modellek azt is lehetővé teszik, hogy a csoportbontásnak több szintje is legyen. A döntési probléma szerkezetének felrajzolására a döntési fa nyújtja a legszemléletesebb eszközt. Például *Cardona és szerzőtársai* [2009] az internet-előfizetéshez tartozó döntési problémát a 2. ábrán szereplő módon rajzolják fel.



2. ÁBRA • Az internet-előfizetés döntési fája

Ez a modell azt feltételezi, hogy a szélessávú internetszolgáltatások egymás közeli helyettesítői, egy új szélessávú internetszolgáltatás megjelenése nem befolyásolja a többi szélessávúinternet-előfizetés választásának egymáshoz viszonyított valószínűségét. A második szint azt mutatja, hogy a keskenysávú és a szélessávú internet közelebbi helyettesítője egymásnak, mint a „nincs internet” választás az internet-előfizetésnek.

Gyakran nem egyértelmű, hogy milyen döntési fa mutatja be jól a fogyasztó választását. Például a 2. ábrán látható fa nem az egyetlen lehetőség az internet-hozzáférésről szóló döntés leírásához. Elképzelhetők olyan kétszintű fák is, amelyekben a keskenysávú internet vagy a „nincs internet” lehetőséggel, vagy a szélessávú internettel szerepel egy szinten. Ezek az alternatív modellek gyakorlatilag korlátozást jelentenek a 2. ábrán látható fával szemben, azt feltételezik, hogy az alternatívák egy nagyobb halmazára teljesül az irreleváns alternatíváktól való függetlenség, mint a 2. ábrán. A specifikációk Hausman-próba segítségével vethetők össze. A próba a két modell összehasonlítására épül, és azt vizsgálja, hogy igaz-e az irreleváns alternatíváktól való függetlenség a tágabb halmazra is. Az alapötlet az, hogy amennyiben a korlátozó feltétel igaz, akkor a csoportban eredetileg benne lévő lehetőségek relatív választási valószínűsége nem változik meg szignifikáns mértékben attól, hogy az alternatív modellben egy újabb lehetőség is bekerül a csoportba.

Cardona és szerzőtársai [2009] ezt a próbát alkalmazva bemutatja, hogy a kétszintű fák nem elégségesek, ezért a 2. ábra háromszintű fája írja le legjobban a döntési helyzetet. A szélessávú és a keskenysávú internet közelebbi helyettesítő egymásnak, mint a „nincs internet” és bármelyik internet, továbbá a szélessávú internet fajtái szintén közelebbi helyettesítői egymásnak, mint a keskenysávú internetnek. Más szerzők eredményei is arra utalnak, hogy egy ilyen fa elég jól tükrözi a fogyasztók döntésének szerkezetét; hasonló eredményre jut *Rappoport és szerzőtársai* [2003], valamint *Pereira–Ribeiro* [2006] is.

TOVÁBBI MÓDSZERTANI KÉRDÉSEK

Az árak modellezése

Az árrugalmasság identifikációjakor a kulcskérdés az, hogy milyen árak szerepelnek a modellben, ezek mérésével azonban több probléma is van. Egyrészt a csomagokban szereplő ingyenes percek, különféle hívásirányban vagy időszakban különböző árak, támogatott hozzáférési díjak, készülékvedmények stb. nagyon megnehezítik, hogy valódi, a döntés határköltségét mérő árat számítsunk ki. A másik probléma – különösen a hozzáférési helyettesítés esetében – az, hogy azokhoz a lehetőségekhez is hozzá kell rendelni az árakat, amelyeket nem választott a fogyasztó. Ez sem minden esetben egyszerű, hiszen nem világos, hogy a fogyasztó milyen árakat érzékelt döntésekor.

Amellett, hogy a modellező „valós” árakat szeretne hozzárendelni az egyes szolgáltatásokhoz a minél pontosabb becslés érdekében, az identifikáció szempontjából kulcskérdés, hogy mekkora és milyen forrásból származó árszóródás van jelen a modell becsléséhez használt adatokban. Egyrészt, ha – például a hozzáférés esetében – csak kis árszóródás szerepel a mintában, akkor nem lehet identifikálni az árrugalmasságot. Másrészt, ha az árak kiszámításakor „mesterséges” szóródást hoznak létre az elemzők, akkor érdemes tisztában lenni ennek a következményeivel.

A VÁLASZTOTT ALTERNATÍVA ÁRA • Az árrugalmasság becsléséhez a lehető legpontosabb árra van szükség. A helyzet viszonylag egyszerű, ha átalánydíjas (*flat rate*) árazással van dolgunk. Ekkor érdemes a felmérésben megkérdezni a fogyasztótól a szolgáltató nevét és lehetőleg a pontos előfizetési díjat. Ez az információ azonban a legtöbb kérdőíves felmérésben nem szerepel, ezért gyakran hozzárendelik az egyéni szintű adatokhoz az adott területen működő szolgáltatók árait. Azonos szolgáltató előfizetői is különböző árat fizethetnek például akciók következtében. Ezek az árkülönbségek nagyon hasznosak lehetnek az identifikáció során, és ezért érdemes utánajárni. További kérdéseket vet fel, ha az előfizetési díj valamilyen értelemben keresztámogatott. Például beszerelési és készülékakciók nagy hatással lehetnek a fogyasztók választására, de a havi díjban nem jelentkeznek. Hasonló problémákhoz vezethetnek az ingyenes percek vagy internet-előfizetés esetében a csomagban történő értékesítés (*double- vagy triple-play*).

Ha az árazás nem átalány típusú, ezek a problémák sokkal súlyosabbak, és egyszerű korrekciókkal nem is kezelhetők megfelelően. A legfontosabb korlát az, hogy – mivel a legtöbb egyéni szintű felmérés nem tartalmazza a beszélt perceket és az ehhez tartozó árakat – általában külön felmérésre van szükség a megfelelő adatok megszerzéséhez. Gondot okoz azonban a legtöbb díjcsomag nemlineáris szerkezete – még akkor is, ha az adatbázis részletes hívás- és árinformációkat is tartalmaz. Ezért – amennyiben az adatok ezt engedik – korrekciók helyett célszerűbb az árstruktúra *ökonometriai becslése*. A *Rodini és szerzőtársai* [2003] tanulmány a vezetékes és mobilszolgáltatások árstruktúráját is a már említett előfizetői számlák gyűjtéséből összeállított adatbázisból becsülte meg. A modellben a függő változó a háztartás által fizetett teljes összeg, a magyarázó változó (a földrajzi és a verseny intenzitását leíró változók mellett) a lebeszél percek száma. Ebből a modellből előre jelezhető egy-egy előfizető számlája, a lebeszél percek együtthatója pedig megmutatja, hogy mennyivel nő meg a számla, ha az előfizető eggyel több percet beszél egy hónapban – vagyis ez értelmezhető határkölségként.

További problémát jelent, hogy a lebeszél percek száma, amely a modell magyarázó változója, nem feltétlenül exogén. Ugyanolyan preferenciákkal rendelkező előfizetők esetében is előfordulhat, hogy különböző percdíjakkal szembesülnek, mert más csomagokra fizettek elő. Ennek oka lehet például az, hogy különböző időpontban fizettek elő, és így más csomagokat kínált fel nekik a szolgáltató, vagy az, hogy a döntés előtt várakozásaik különböztek, és ezért eltérő csomagokat választottak. Ez az endogenitás torzítottá és inkonzisztenssé teheti a becslést. Ezért szükséges lehet a „beszél percek” változó előrejelzése instrumentális változók segítségével. *Rodini és szerzőtársai* [2003]-ban például demográfiai és más változók szolgáltak instrumentumként.

Mint már említettük, elképzelhető olyan eset is, amikor az elemzéshez aggregált adatok állnak rendelkezésre, például az egyes díjcsomagok előfizetői által lebeszél percek és a díjcsomagnál származó bevétel különböző időpontokban. Ekkor termé-

szetesen nincs lehetőség az árazás részletes vizsgálatára. A leggyakrabban használt módszer ilyenkor az egy lebeszélte percre jutó átlagos percdíj használata (például *Dewenter–Haucap* [2007]).

A NEM VÁLASZTOTT ALTERNATÍVÁK ÁRA • Mint láttuk, a hozzáférési helyettesítés vizsgálatokor optimális esetben diszkrét változós modelleket használnak az elemzők. Ehhez az szükséges, hogy a fogyasztó összehasonlítsa egymással a rendelkezésére álló alternatívákból származó hasznosságát. A feltevés szerint a fogyasztó a legnagyobb hasznosságú alternatívát választja. Ehhez minden előfizető esetében meg kell becsülni az összes alternatíva hasznosságát, amihez természetesen szükség van az összes alternatíva árára.

Egy kisebb országban az internet-előfizetések árai általában nem térnek el jelentősen a különböző fogyasztók között. Ezért a nem választott alternatívák árainak kiszámítási módjára rendkívül érzékenyek lehetnek az árrugalmassági becslések. A választott alternatíva és a nem választott alternatívák árának nem következetes számítási módja könnyen torzított becsléshez vezethet. Ha például a nem választott alternatívák ára szisztematikusan magasabb, mint valójában (mert például nem veszik figyelembe a szerzők az akciókat), akkor a nem választott alternatívák a valóságosnál kevésbé tűnnek vonzóknak, és így arra juthat az elemző, hogy a fogyasztó a valóságosnál jobban, erősebben reagál a választott alternatíva árának változásaira.

A leginkább elfogadott gyakorlatot szemlélteti a *Cardona és szerzőtársai* [2009] tanulmány az internet-hozzáférés ausztriai vizsgálatában. Ausztriában az internet-hozzáférés árai régióként valamennyire eltérnek, és a szolgáltatók különféle sáv szélességű csomagokat is kínálnak. Ezért minden fogyasztóhoz a saját előfizetéséhez leginkább hasonló sáv szélességű alternatív szolgáltatások árát rendelik hozzá az adott alternatív szolgáltatás áráként. A szerzők csak a nagy szolgáltatók árait veszik figyelembe, feltételezve, hogy a kisebb vállalatok hasonló árakat alakítanak ki. A keskenysávú internet percdíjas, ezért különösen nehéz ennek az alternatívának az árát hozzárendelni a szélessávú internetre előfizető és az internet-előfizetéssel nem rendelkező fogyasztókhoz. A szerzők ezért kor és régió szerint nyolc csoportot alakítottak ki, és a csoportba tartozó, keskenysávú internetre előfizetők által átlagosan fizetett számlát rendelték hozzá a csoportba tartozó összes fogyasztóhoz.

Természetes kísérlet

Bizonyos esetekben lehetőség nyílik arra, hogy a vizsgálathoz úgynevezett természetes kísérletet alkalmazzanak az elemzők. Ennek lényege az, hogy a fogyasztók egy (optimális esetben véletlenszerűen kiválasztott) része más áron vehet igénybe egy szolgáltatást, mint mások. A két csoport (a „kezelt” és a „kontrollcsoport”) összehasonlítása nagyon pontos becsléseket tehet lehetővé. A leggyakrabban olyan „kísér-

leti” programok esetében találkozhatunk ezzel a lehetőséggel, amelyekben egy-egy település vagy más közigazgatási egység bevezet valamilyen támogatási programot. Viszonylag sok ilyen megfigyelésre nyílik lehetőség az Egyesült Államokban, ahol egyes szövetségi államok vagy városok gyakran vezetnek be különféle gazdaságpolitikai kísérleteket. Miközben Magyarországon nem tudunk ilyen programról, semmi sem zárna ki valami hasonlót. Például az egyetemes távközlési támogatás valamilyen formájának országos bevezetése előtt annak hatásait megvizsgálhatnánk néhány településen. Amennyiben a kísérlet megfelelő adatgyűjtéssel kapcsolódik össze, akkor a hatóságok értékes információhoz juthatnak a fogyasztók döntéseivel kapcsolatban. Ebben az alfejezetben az Egyesült Államokból mutatunk be erre egy példát.

Ward–Woroch [2010] a Lifeline egyetemes szolgáltatást támogató program elemzésével vizsgálja a vezetékes és a mobiltelefon közötti hozzáférési helyettesítés mértékét. Az országos programban a szegény háztartások vehettek részt, de a részvételre jogosító jövedelemhatár különbözött a szövetségi államok között, és függött a háztartásban lakók számától. A programban részt vevő családok havi 6,75 és 15 dollár közötti támogatást kaptak a telefonszámlájukhoz – ennyivel kevesebbet kellett befizetniük. A programra jelentkezni kellett, és ezért közel sem vett benne részt az összes jogosult háztartás: a részvételi arány 3 és 100 százalék között alakult a különböző államokban.

Az elemzés identifikációs stratégiája a programban részt vevő és abban részt nem vevő háztartások összehasonlítása. A kérdés az, hogy a programban részt vevő háztartások (amelyek számára a vezetékes telefon ára a támogatás összegével alacsonyabb) kisebb arányban fizetnek-e elő mobiltelefonra. A függő változó tehát egy vakváltozó, amely azt mutatja, hogy az i -edik háztartás a t -edik időszakban előfizet-e mobiltelefonra. A magyarázó változók között szerepel az, hogy a család a programban részt vesz-e vagy sem. Mivel utóbbi azt mutatja meg, hogy alacsonyabb-e a család számára a vezetékes telefon ára, ennek paramétere (β_1) a keresztrugalmasságot méri:

$$\text{MOBIL-ELŐFIZETÉS}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{LIFELINE}_{it} + \beta_2 \times X_{it} + \varepsilon_{it},$$

ahol X_{it} demográfiai változókat, a háztartás jövedelmét, időszakot és szövetségi államot jelölő vakváltozókat tartalmaz. A becslést egyenletben $\beta_1 = -0,1786$, vagyis azok a háztartások, amelyek részt vesznek a programban, 18 százalékkal kisebb valószínűséggel fizetnek elő mobiltelefonra, mint azok, amelyek egyébként ugyanolyanok, csak nem vesznek részt a programban. Ez azt mutatja, hogy a mobiltelefonra és a vezetékes telefonra való előfizetés egymás helyettesítője, hiszen a vezetékes telefon árának csökkenése a mobiltelefon-előfizetés iránti kereslet csökkenéséhez vezet. Mivel a szerzők ismerik a támogatás mértékét és a vezetékestelefon-számlák átlagos nagyságát, a pontbecslés átalakítható rugalmassággá, ami 0,21 és 0,27 között van.

Ennek a módszertannak a fő problémája az, hogy az emberek nem feltétlenül véletlenszerűen vesznek részt a programban: a részvétel nem sorsoláson alapul,

hanem a jogosultaknak jelentkezni kell rá. Elképzelhető, hogy a Lifeline programra jelentkező családok távközlési igényei szisztematikusan eltérnek azokétól, akik nem vesznek részt a programban. Ebben az esetben a mobiltelefon-előfizetésekben megfigyelhető különbség a résztvevők önszelekciójának az eredménye; a becslt együtttható akár ennek a szelekciónak a hatását is mutathatja.

A szerzők ennek a problémának a súlyosságát a következő módon vizsgálják. Amennyiben a mobiltelefon-előfizetés és a részvétel között nem oksági összefüggés van, akkor hasonló korrelációnak kellene megjelennie a programban való részvétel és más telekommunikációs szolgáltatások igénybevétele között is. Megbecslik az egyenletet a kábeltelevízió- és internet-előfizetésre is, valamint azt is vizsgálják, hogy van-e összefüggés a számítógép birtoklása és a Lifeline-részvétel között. Az eredményeik azt mutatják, hogy – a demográfiai változókat is bevonva a vizsgálatba – a programban való részvétel nincs szignifikáns hatással ezekre a távközlési szolgáltatásokra. Vagyis úgy tűnik, az eredeti egyenletben becslt rugalmasság valóban a helyettesítés hatását méri.

Hasonló mérésekre kerülhet sor akkor is, ha egy szolgáltató ideiglenes akciókat vezet be, és azt vizsgálja, hogyan reagálnak erre a fogyasztók. Így tett például a British Telecom az 1992–1993 közötti időszakban (*Cracknell–Knott* [1995]). A társaság öt különböző hívásirány esetében vezetett be egy-két hónapig tartó akciókat, amelyeknek – a reklám mellett – kimondottan az volt a célja, hogy megismerjék a fogyasztói szokásokat is. Az ilyen ideiglenes árcsökkentések természetesen inkább a használati helyettesítés vizsgálatára alkalmasak. Az előfizetések esetében a fogyasztók tisztában lehetnek az akciók ideiglenes jellegével, és így tisztában vannak azzal, hogy az akcióhoz kapcsolódó előfizetésszám-változás nem feltétlenül egyezik meg egy tartós árváltozás hatásával.

Az akciók hatásának elemzésekor az elemzők napi híváspercadatokat használtak (*Cracknell–Knott* [1995]). A függő változó az adott hívásirányban lebonyolított forgalom volt az előző év azonos napjához képest. A magyarázó változók: a hétköznap és az ünnepnap vakváltozói, árváltozás. Még azt is figyelembe kellett venni, hogy sor kerül-e „kannibalizációra”: ha például az akció csak hétvégén érvényes, akkor a hétköznapokon megfigyelhető hívásmennyiség csökkenhet. Összességében az eredmények magasabb árrugalmasságra utalnak, mint a korábbi idősoros adatokból becslt modellek. Az árrugalmasság magasabbnak bizonyult hétvégén, mert akkor az embereknek több idejük van a nem feltétlenül fontos hívások bonyolítására is.

Magyarországon ilyen típusú vizsgálatához alkalmas adat nehezen szerezhető meg. A vezetékes telefonszolgáltatások előfizetői részére az elektronikus hírközlési szolgáltatás igénybevételéhez szociális támogatás nyújtható, ennek igénybevétele azonban csekély volt (a 2004-re előírányzott összeg 5 százaléka), aminek oka részben az volt, hogy a teljes körű adatbekérésről a minisztérium a magas költség miatt lemondott, és a kedvezményezetttek köre sem volt teljes körű (ÁSZ [2005] 75–76. o.).

Az aszimmetrikus helyettesítés vizsgálata

A vezetékes- és mobilpiac meghatározása esetében fontos kérdés a kétirányú helyettesítés vizsgálhatóságának kérdése. A hipotetikus monopolista teszt logikája ugyanis nem kívánja meg a kétirányú helyettesítést. Semmi sem zárja ki azt az esetet, hogy *A* termék helyettesíthető *B* termékkel, de *B* termék nem helyettesíthető *A* termékkel. Még könnyebben elképzelhető aszimmetria a kínálati helyettesítés esetében: például a vezetékestelefon-szolgáltatók nem tudnak belépni a mobilpiacra, de a mobilszolgáltatók esetleg be tudnak lépni a vezetékesspiacra is. A módszertani előírások szerint minden termék esetében külön el kell végezni a piacdefiníciót, az adott termékből kiindulva. Elképzelhető, hogy a piacdefiníció „aszimmetrikus”, vagyis például hogy a vezetékes távközlési szolgáltatók esetében a vezetékes- és mobilhozzáférés az érintett (releváns) piac, a mobilszolgáltatók esetében viszont csak a mobilhozzáférés.

Az aszimmetrikus helyettesítés tanulmányozható a diszkrét változós modellkeretben. *Rappoport és szerzőtársai* [2003] amerikai adatokon vizsgálták a keskenysávú és a szélessávú internet közötti helyettesítést. A szerzők a kérdés modellezéséhez multinomiális és beágyazott logit modelleket használtak. Az aszimmetrikus helyettesítés vizsgálatához feltételezték, hogy mindkét szolgáltatás ára függ a másik áratól is:

$$U_{nj, \text{KESKENY}} = \beta_0 + \beta_1 p_{nj, \text{KESKENY}} + \beta_2 p_{nj, \text{SZÉLES}} + \beta_3 x_{nj} + \beta_4 s_n + \varepsilon_{nj}$$

$$U_{nj, \text{SZÉLES}} = \gamma_0 + \gamma_1 p_{nj, \text{KESKENY}} + \gamma_2 p_{nj, \text{SZÉLES}} + \gamma_3 x_{nj} + \gamma_4 s_n + \varepsilon_{nj}$$

A becslés eredménye (1. táblázat) aszimmetrikus helyettesítésre utal: a keskenysávú internet iránti keresletet sokkal erősebben befolyásolja a szélessávú internet ára, mint a szélessávú iránti keresletet a keskenysávúé. Azt is láthatjuk, hogy a szélessávú internet sokkal inkább árugalmas volt ebben az időszakban, mint a keskenysávú.

1. TÁBLÁZAT • Becsült árugalmasságok olyan területekre, ahol ADSL és kábeles internet is rendelkezésre áll a keskenysávú mellett

Választás	Keskenysávú	Szélessávú
Keskenysávú	-0,277	0,725
Szélessávú	0,021	-1,491

Forrás: *Rappoport és szerzőtársai* [2003] 8. táblázat.

Ezek a vizsgálatok nem gyakoriak. Ennek fő oka az, hogy nehéz ezeket a hatásokat azonosítani: jelentős árszóródásra van szükség mindkét szolgáltatás esetében, ráadásul a szolgáltatások relatív árának is jelentős szóródást kell mutatnia. Kevés olyan adatbázis van, ahol ezek a feltételek teljesülnek. Ennél azonban súlyosabb, „elvibb” probléma is felmerül. Gondoljunk arra, hogy pontosan milyen módon hat a szélessávú internet ára a saját és a keskenysávú internet keresletére! Az ár emelkedése csökkenti a szélessávú internetből származó hasznosságot, és közben növeli a kes-

kenysávú hasznosságát. Eleve problémás az, hogy miért szerepelne a keskenysávú internet hasznosságában a szélessávú ára. Ahhoz azonban, hogy a keskenysávú internet keresztrugalmassága elkülöníthető legyen a szélessávú internet sajátár-rugalmasságától, azonosítani kell, hogy pontosan mennyivel nőtt meg az egyik szolgáltatás hasznossága, és mennyivel csökkent a másiké, vagyis nem elég a különbség alakulását kiszámítani. Ha a fogyasztók csak e közül a két szolgáltatás közül választhatnának, akkor ezt nem lehet identifikálni, csak azt, hogy hogyan változott a két lehetőség reprezentatív hasznosságának a különbsége. Ezért az identifikáció abból történik, hogy hány fogyasztó mondja le az internetet. Ez viszont – különösen a szélessávú internet esetén – problémás lehet, hiszen közel nem egyértelmű, hogy a hibatagok eloszlására tett feltevések ennyire pontosan teljesülnek.

Az aszimmetrikus helyettesítés ténye talán meggyőzőbben vizsgálható felmérés keretei között. A fogyasztói szokásokra rákérdező vizsgálatok – mint például a Tárki és az Nemzeti Hírközlési Hatóság 2004. évi közös felmérése – részletes kérdésekkel pontosan fel tudják mérni, hogy milyen használati vagy esetleg hozzáférési helyettesítésre kerülhet sor a vezetékes- és a mobilszolgáltatások között (Tárki [2004]). A fogyasztók állításaira, fiktív csomagok közötti választására épülő módszerek különösen alkalmasak a hozzáférési helyettesítés mértékének vizsgálatához, hiszen itt a kérdező bárhogy alakíthatja az árakat, de az előzőkben bemutatott elvi problémák itt is megjelenhetnek.

EREDMÉNYEK A VEZETÉKES–MOBIL HELYETTESÍTÉSSEL KAPCSOLATBAN

Ebben a fejezetben néhány – a tárgyalt módszereket alkalmazó – tanulmány eredményeit mutatjuk be. Számos további eredmény található Vogelsang [2010] irodalom-összefoglalójában.

A Forrester Research 2006. márciusi jelentése azt hangsúlyozza, hogy a vezetékes telefonszolgálatok (a „drótvágók” – *cord cutters*) egyre idősebb korcsoportba tartoznak. Ugyan továbbra is a 35 év alatti mobil-előfizetők döntenek legtöbbször a vezetékes lehetőség feladására mellett, de 2005-ben már a 35–44 év közötti korcsoport 9 százaléka jutott erre az elhatározásra, szemben a 2004-es 3 százalékkal. A fiatalabbaknál inkább az árviszonyok alapján született ez a döntés, az idősebbeknél az volt a jellemző, hogy rájöttek, hogy a vezetékes telefonszolgálatot alig használják. A „drótvágók” azzal is veszteséget okoznak a vezetékestársaságoknak, hogy szélessáv iránti igényeik kielégítését négyeszer valószínűbben kábelszolgáltatástól remélik (Yuan [2006]). Ezek az eredmények rámutatnak arra, hogy a fogyasztók nagyon különbözőképpen képesek helyettesíteni egymással a távközlési szolgáltatásokat.

Rodini és szerzőtársai [2003] a helyettesítés lehetőségét az Egyesült Államokban nagyobb háztartás-statisztikai adatbázist használva is vizsgálta. Arra a megállapításra

jutott 2002-ben, hogy a második vezetékes-előfizetés és a mobil-előfizetés helyettesíti egymást. Az árhatásokat is figyelembe véve, ugyanezen adatbázis adatait használva, a későbbiekben kimutatták, hogy helyettesítési hatások a hozzáférésnél nem, de a forgalomnál kimutathatók. *Ward–Woroch* [2010] arra is rámutatott, hogy amennyiben a mobilszolgáltatási árak nem csökkentek volna drasztikusan, akkor a vezetékes forgalom 50 százalékkal magasabb lett volna. Ezeknek az elemzéseknek az alapján sem vonták le azonban azt a következtetést, hogy a helyettesítés már olyan mértékű lenne, amely a vezetékesszolgáltatók piaci erejét az adott piacon korlátozná, ugyanakkor most már a gyors változások miatt a piac állandó vizsgálatára van szükség.

Vannak olyan egyesült államokbeli vizsgálatok is, amelyek a vezetékesszolgáltatók piaci erejét korlátozó mértékű helyettesítésről számolnak be. *Pociask* [2004] becslései szerint a vezetékes árak egyszázalékos emelése kétszázalékos mobilkereslet-növekedést váltana ki, ami nagymértékű helyettesítést jelent. Ennek alapján a vezetékes szolgáltatások szabályozása már a mobil oldaláról érkező versenynyomás következtében is indokolatlannak tűnik, és még inkább az, ha figyelembe vesszük a más oldalról is jelentkező versenyt. *Dzieciolowski–Galbraith* [2004] a kanadai piacon a hosszabb távú keresleti trendek összetevőit elemezve jutott arra a következtetésre, hogy 2000-től határozott változás állt be a korábbi használati szokásokban, ami a piac erőteljes átrendeződésének a jele. A helyettesítési hatások vizsgálati módszereit illetően a tanulmány hangsúlyozza annak fontosságát, hogy máshogy kell értékelni az olyan piacok árváltozásait, amelyeken korábban nagy áreltérések voltak – ilyenek a vezetékes- és a mobilpiacok –, majd ez a különbség csökkenni kezdett. A korábbi időszakban vizsgált rugalmasságok ekkor alapvetően megváltozhatnak.

Az országok közti különbségek fontosságára, a fejlődő és az átmeneti gazdaságoknak a fejlett országoktól nagymértékben elütő távközlési fejlődési útjára már korábban is többen utaltak (*ITU* [2003], *Gruber* [2001], *Northstream* [2004]). A kelet-európai országokban a vezetékes szolgáltatás jóval szűkebb körben, a mobilszolgáltatás igen széles körben terjedt el, az utóbbi mértéke több mint kétszerezese az előbbinek. Ezen országcsoportban a percben mért mobilforgalom 2006-ban meghaladta a vezetékes forgalmat. Közép-Kelet-Európára általában azt feltételezik, hogy a helyettesítés mértéke nagyobb, mint Nyugat-Európában. Megbízható elemzés erről a kérdésről nem született, bár vállalati felmérések alapján tettek kísérletet a helyettesítés megállapítására (*Vagliasindi és szerzőtársai* [2006]). Míg a kelet-európai helyzetet lényegében alig elemzik, több tanulmány is foglalkozik a dél-koreai piaccal. Ezek részben a beszédforgalom adatait, részben a távolsági beszélgetések piacát önállóan elemezve, erőteljes helyettesítést mutattak ki (*Ahn és szerzőtársai* [2004], *Sung* [2003]).

A koreai piacon mobilszolgáltatók hasznos elemzéseket végeztek az ügyfélmozgásokra (*churn*) vonatkozóan, megfontolandók a kilépés előtti fogyasztói szándék feltárására született javaslatok (*Ahn és szerzőtársai* [2006]). A vizsgálandó tényezőket az elégedettség (sikertelen hívás, hívásmegszakadás, panaszok száma), a szol-

gáltatóváltás költségei (kedvezmények, hűségpontok elvesztése), a számlával kapcsolatos kérdések (számla nagysága, felhalmozott hátralék, időn túl fizetett számlák száma) és a fogyasztói aktivitás (tényleges használó, nem használó, szüneteltető) köré lehet csoportosítani. A koreai mobilszolgáltató adatain végzett elemzés többek között bemutatta, hogy a panaszok száma összefügg a kilépés valószínűségének növekedésével. A hűségakciók, hűségpontok ezzel szemben visszatartják a kilépéstől a fogyasztót, bár a tagsági kártyákkal együtt járó kedvezmények birtokosai esetében a kilépés valószínűsége nőtt. Ezzel függhet össze az is, hogy a számla nagysága és a kilépés között pozitív kapcsolat mutatható ki, azaz a „nagyobb fogyasztók” kilépése a valószínűbb. Meglepő módon a tartozások nagysága és a számlarendezési késedelmek nem álltak kimutatható kapcsolatban a várható kilépéssel. A fogyasztói aktivitás változása (aktívból nem aktívba, szüneteltetőbe) viszont fontos jelzője a kilépési szándéknak.

Brigaluer és szerzőtársai [2009] osztrák adatok időszerelemzését közli. A szerzők arra a következtetésre jutnak, hogy 2002 és 2007 között a vezetékestelefon-előfizetések rugalmatlanok, a hívások viszont rugalmasak voltak. *Narayana* [2008] a második telefonnal kapcsolatos indiai felmérés eredményeit vizsgálta logit modellel, és nagyon nagyfokú hozzáférési helyettesítést mutatott ki. Az adatoknak az a jellemzője azonban, hogy második előfizetésre vonatkoznak, nehezen értelmezhetővé teszi a rugalmasságbecsléseket.

Több tanulmány is született a szélessávú internet keresletéről, illetve a szélessávú és a keskenysávú internet közötti helyettesítésről (*Madden–Simpson* [1997], *Varian* [2000]). *Rappoport és szerzőtársai* [2003] az ebben a tanulmányban is ismertetett beágyazott logit módszertan alkalmazásával arra jut amerikai adatok vizsgálata során, hogy a kábeles és a DSL internet egy piacon van. A szélessávú mobilinternet szerepét azonban – tudomásunk szerint – egyedül *Rodini és szerzőtársai* [2003] vizsgálta osztrák lakossági adatokon. Ezek a szerzők kimutatták, hogy a szélessávú mobilinternet helyettesítője más szélessávú internetszolgáltatásoknak.

Cardona és szerzőtársai [2009] különféle internet-hozzáférések közötti lakossági helyettesítést vizsgálja Ausztriában beágyazott logit modellekkel. A tanulmány az osztrák statisztikai hivatal keresztmetszeti adatait használja. Ez a felmérés meglehetősen részletesen tartalmazza a válaszadók internet-hozzáféréseinek jellegét; azonban még 2008-ban (a felvétel idején) nem szerepelt külön a mobilszélessáv (modemes, ADSL, egyéb szélessáv, mobilkeskenysáv).

Az empirikus modellezés során a szerzők beágyazott logit modelleket használtak. Két területet különböztettek meg attól függően, hogy csak ADSL érhető el a szélessávú szolgáltatások közül, vagy nem. A két területre külön modellt becsültek. A második típusú térségben a 2. ábrán bemutatott döntési fából indultak ki. Azokon a területeken, amelyekben csak az ADSL érhető el, a fa kétszintűvé egyszerűsödik. Az identifikációhoz kapcsolódóan megmutatják a szerzők, hogy módszerük eredményeképpen elég sok variáció figyelhető meg a szolgáltatások áraiban.

Az árvaltozó együttthatója negatív, és szignifikáns 1 százalékos szinten. A többi fontosabb változó együttthatója is a vártnak megfelelő (például a sávszélesség és a letölthető adatmennyiség pozitívan befolyásolja egy változat választási valószínűségét). Az első területen, ahol mindhárom szélessávú szolgáltatás megtalálható, az összes szolgáltatás árrugalmas, vagyis feltehetően nem alkot önmagában egy piacot. A keresztrugalmasság minden esetben pozitív, azt mutatva, hogy a termékek egymás helyettesítői. Azon a területen azonban, ahol csak a DSL érhető el a szélessávú internetszolgáltatások közül, az árrugalmasságra 1 körüli értéket mértek a szerzők. Az ilyen területeken sokkal gyengébb a DSL-szolgáltatókkal szembeni verseny.

KÖVETKEZTETÉSEK

A vezetékes és mobiltávközlési szolgáltatások helyettesítésének problémája elméleti, valamint verseny- és ágazati szabályozási szempontból is sűrűn vitatott kérdéssé vált. A kilencvenes évek közepétől egyre határozottabb formában jelentkezett a mobil-előfizetések számának gyors, a vezetékes előfizetések számának lassuló növekedése, majd csökkenése, ami a két szolgáltatástípus forgalmában is tükröződött. Ezekre a tényekre is figyelemmel a helyhez kötött hangszolgáltatások piacán egyre inkább kérdésessé vált, hogy továbbra is indokolt-e a korábban hozott szabályozás, mint például a szolgáltatások árának szabályozása vagy a nagykereskedelmi piacok szabályozása. A szolgáltatások közötti verseny erősödött, és a versenyhelyzet változását megállapítva, a szabályozók a kötelezettségek enyhítése vagy elhagyása mellett foglaltak állást. A vezetékes–mobil helyettesítés kérdése azonban továbbra is aktuális maradt, hiszen a piac helyes meghatározása mind az ágazati, mind a versenyszabályozás szempontjából döntő fontosságú.

A tanulmány bemutatta a helyettesítés vizsgálatához felhasználható ökonometriai módszereket. A vezetékes és mobiltelefonok közötti helyettesítés két dimenziójáról volt szó: a használati és a hozzáférési helyettesítésről. A használati helyettesítés esetében az irodalom áttekintése alapján úgy tűnik, hogy részletes, a fogyasztók helyettesítési szokásaira rákérdező felmérés alapján érdemes lenne megvizsgálni a helyettesíthető szolgáltatások körét és a fogyasztói heterogenitás szerepét. A hozzáférési helyettesítés legjobban diszkrét függő változós modellel vizsgálható, ha rendelkezésre állnak részletes egyéni szintű árinformációk is.

A tanulmány bemutatta, hogy többféle adattípus is rendelkezésre állhat, amelyek esetében különböző módon lehet megoldani az identifikációs problémát. Az aggregált adatok esetében nehéz megoldani az identifikáció kérdését, és ezért érdemes az egyre tágabb körű egyéni adatokra támaszkodni, ha erre lehetőség van. Az ilyen felmérések átgondolt elvégzésével a piacokat szabályozó hatóságok jelentősen bővíthetik ismereteiket a fogyasztói viselkedésről.

IRODALOM

- AHN, H.–LEE, J.–KIM, Y. [2004]: Estimation of a Fixed-Mobile Substitution Model in Korean Voice Telephony Markets. International Telecommunications Society, 15. European Regional Conference, Berlin.
- AHN, J. H.–HAN, S. P.–LEE, Y. S. [2006]: Customer Churn Analysis: Churn Determinants and Mediation Effects of Partial Defection in the Korean Mobile Telecommunications Service Industry. *Telecommunications Policy*, Vol. 30. 552–568. o.
- ANALYSYS MASON [2008]: Assessment of the UK Mobile Sector. Final Report for Ofcom, Analysys Mason, július 7.
- ÁSZ [2005]: Jelentés az Informatikai és Hírközlési Minisztérium fejezet működésének ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, Budapest, [http://www.asz.hu/ASZ/jeltar.nsf/0/0678A03CB1AF9DE8C125704C0026CD71/\\$File/0532J000.pdf](http://www.asz.hu/ASZ/jeltar.nsf/0/0678A03CB1AF9DE8C125704C0026CD71/$File/0532J000.pdf).
- BANERJEE, A.–DIPON, C. M. [2005]: Survey-based Discrete Choice Techniques. Konferencia-előadás az International Telecommunications Society Afrika–Ázsia–Ausztrália regionális konferenciáján, augusztus 28–30. (Letöltve: 2009. június 1.) http://www.nera.com/image/Banerjee_Dippon_Perth_2005.pdf.
- BRIGALUER, W.–SCHWARZ, A.–ZULEHNER, C. [2010]: Is Fixed-Mobile Substitution Strong enough to De-regulate Fixed Voice Telephony? Evidence from the Austrian Markets. http://homepage.univie.ac.at/Christine.Zulehner/Fixed%20mobile%20substitution_BSZ.pdf.
- CARDONA, M.–SCHWARZ, A.–YURTOGLU, B. B.–ZULEHNER, C. [2009]: Demand Estimation and Market Definition for Broadband Internet Services. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 35. No. 1. 70–95. o.
- CRACKNELL, D.–KNOTT, M. [1995]: The Measurement of Price Elasticities: The BT Experience. *International Journal of Forecasting*, Vol. 11. No. 2. 321–329. o.
- CRANDALL, R. W.–SIDAK, J. G.–SINGER, H. J. [2002]: The Empirical Case against Asymmetric Regulation of Broadband Internet Access. *Berkeley Law and Technology Journal*, Vol. 17. No. 1. 953–987. o.
- DEWENTER, R.–HAUCAP, J. [2007]: Demand Elasticities for Mobile Telecommunications in Austria. *Ruhr Economic Papers*, 0017. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Ruhr-Universität Bochum, Universität Dortmund, Universität Duisburg-Essen.
- DZIECIOŁOWSKI, K.–GALBRAITH, J. W. [2004]: Indicators of Wireline/Wireless Competition in the Market for Telecommunication Services. CIRANO Project Report, 2004RP-21, 4. 22.
- ERG [2009]: Report on Fixed-Mobile Convergence: Implications on Competition and Regulatory Aspects. ERG (09) 06. European Regulators Group, március, http://www.erg.eu.int/doc/publications/2009/erg_09_06_report_on_fixed_mobile_convergence.pdf.
- EUROBAROMÉTER [2006]: E-Communications Household Survey. Fieldwork December 2005–January 2006. Special Eurobarometer, European Commission, július, http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomms/doc/library/ext_studies/household_06/eb07_finalreport_v4.pdf.
- EUROBAROMÉTER [2007]: E-Communications Household Survey. Fieldwork November–December 2006. Special Eurobarometer, European Commission, április. http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomms/doc/info_centre/studies_ext_consult/ecomms_household_study/eb_jul06_main_report_en.pdf.

- EUROSTAT [2010]: Communication and Information Resource Center Administrator, Methodological Manuals. http://circa.europa.eu/Public/irc/dsis/emisannexes/library?l=/data_-_database/theme_3_-_popul/isoc/methodological_informati&vm=detailed&sb=Title
- GRUBER, H. [2001]: Competition and Innovation: The Diffusion of Mobile Telecommunications in Central and Eastern Europe. *Information Economics and Policy*, Vol. 13. No. 1. 19–34. o.
- ITU [2003]: Mobile Overtakes Fixed: Implications for Policy and Regulation. International Telecommunication Union, http://www.itu.int/osg/spu/ni/mobileovertakes/Resources/Mobileovertakes_Paper.pdf.
- KSH [2008a]: A magyarországi háztartások infokommunikációs (IKT-) eszközökkel való ellátottsága és az egyéni használat jellemzői, 2007. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/ikt/ikt07.pdf>.
- KSH [2008b]: A magyarországi üzleti szektor infokommunikációs (IKT-) eszközökkel való ellátottsága és azok használatának jellemzői, 2006/2007. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/ikeszk/ikeszk0607.pdf>.
- MADDEN, G.–SIMPSON, M. [1997]: Residential Broadband Subscription Demand: An Econometric Analysis of Australian Choice Experiment Data. MPRA Paper, 11936. München.
- NARAYANA, M. R. [2008]: Substitutability between Mobile and Fixed Telephones: Evidence and Implications for India. CIRJE, University of Tokyo, Discussion Paper, CIRJE-F-550. <http://www.e.utokyo.ac.jp/cirje/research/dp/2008/2008cf550.pdf>.
- NORTHSTREAM [2004]: Fixed to Mobile Substitution. The Operator's Opportunity Uncovered. Northream White Paper, Northstream AB, február, <http://northstream.se/wp-content/uploads/2004/02/Fixed-to-mobile-substitution.pdf>.
- PEREIRA, P.–RIBEIRO, T. [2006]: The Impact on Broadband Access to the Internet of the Dual Ownership of Telephone and Cable Networks. NET Institute Working Paper, No. 06-10. <http://ssrn.com/abstract=940399>.
- POCIASK, S. B. [2004]: Wireless Substitution and Competition Different Technology but Similar Service: Redefining the Role of Telecommunications Regulation. Competitive Enterprise Institute, Issue Analysis, No. 5. <http://cei.org/pdf/4329.pdf>.
- RAPPOPORT, P.–KRIDEL, D.–TAYLOR, L.–DUFFY-DENO, K.–ALLEMAN, J. [2003]: Residential Demand for Access to the Internet. Megjelent: *Madden, G. (szerk.): International Handbook of Telecommunications Economics*, Vol. II. 5. fejezet. Edward Elgar, Cheltenham, Egyesült Királyság.
- RODINI, M.–WARD, M. R.–WOROCH, G. A. [2003]: Going Mobile: Substitutability Between Fixed and Mobile Access. *Telecommunications Policy*, Vol. 27. No. 5–6. 457–476. o.
- SUNG, N. [2003]: Fixed-Mobile Call Substitution: Evidence from Korean Long-Distance Markets. <http://ssrn.com/abstract=448680>
- TÁRKI [2004]: A telefonnal való ellátottság kapcsolata a rádió- és televízió-műsorszórás használatával a 14 éves és idősebb lakosság körében. Nemzeti Hírközlési Hatóság megbízásából a TáRKI Rt. kutatása, Budapest, június, <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=9611>.
- TRAIN, K. E. [2002]: *Discrete Choice Methods with Simulation*. Cambridge University Press, <http://elsa.berkeley.edu/books/choice2.html>.

- VAGLIASINDI, M.–GÜNEY, I.–TAUBMAN, C. [2006]: Fixed and Mobile Competition in Transition Economies. *Telecommunications Policy*, Vol. 30. No. 7. 349–367. o.
- VARIAN, H. [2000]: Estimating the Demand for Bandwidth. Discussion Paper, University of California, Berkeley, <http://people.ischool.berkeley.edu/~hal/Papers/wtp/wtp.pdf>.
- VARIAN, H. [2001]: Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés. KJK–Kerszöv, Budapest, harmadik, átdolgozott kiadás.
- VOGELSANG, I. [2010]: The Relationship between Mobile and Fixed-Line Communications: A Survey. *Information Economics and Policy*, Vol. 22 No. 1. 4–17. o.
- WARD, M. R.–WOROCH, G. A. [2010]: The effect of Prices on Fixed and Mobile Telephone Penetration: Using Price Subsidies as Natural Experiments. *Information Economics and Policy*, Vol. 22. No. 1. 18–32. o.
- YUAN, L. [2006]: More U.S. Households Are Ditching Landline Phones for Wireless. *The Wall Street Journal*, március 31. A12. o.

A VEZETÉKES ÉS MOBILTÁVBESZÉLŐ- SZOLGÁLTATÁSOK KÖZÖTTI HELYETTESÍTÉS VIZSGÁLATA

A tanulmány bemutatja azt a kutatást, amely a vezetékes és mobiltávbeszélő-szolgáltatások közötti helyettesítést vizsgálta a lakossági piacon. A szándékolt preferenciák vizsgálatához a kutatás céljaira kialakított – a Szonda Ipsos által közel ezerfős mintán 2008 szeptemberében végzett – kérdőíves adatfelvételt használtuk fel. Az árváltozás hatásait mind a hozzáférési (telefon-előfizetés), mind a forgalmi helyettesítés (az utolsó öt hívás) tekintetében megvizsgáltuk. Az árak mellett az életmódbeli és demográfiai tényezők keresletre gyakorolt hatását, az alternatív helyettesítési lehetőségeket, illetve a távközlési kassza hipotézisének létjogosultságát érintettük. Az eredmények alapján a mobilhozzáférés kereslete meglehetősen ár rugalmatlannak tekinthető (–0,3 alatti érték egy hipotetikus áremelés esetén). A vezetékes kereslete ezzel ellentétben ár rugalmas (–1,4). A forgalmi helyettesítés mértéke rövid távon (adott előfizetés mellett) lényegesen kisebb, mint a hosszabb távú hozzáférési döntés esetében.*

BEVEZETÉS

A szabályozás szempontjából nagy jelentőségű a *vezetékes és a mobil-telefonszolgáltatások közötti helyettesítés* elemzése – e helyettesítés mértéke befolyással van a piacmeghatározásra. Az, hogy a vezetékes és mobilszolgáltatás egy piacon van-e, többek között attól függ, hogy mekkora a keresleti helyettesítés mértéke a két szolgáltatás között. A piac meghatározása pedig a szabályozásról hozott döntés első lépése. Az, hogy a szabályozó azonosít-e piaci erőt az általa meghatározott érintett (releváns) piacon, nagyban függ attól, hogy miként definiálta a szóban forgó piacot.

A magyar szabályozás a vezetékes és mobilszolgáltatásokat nem kezeli egy piachoz tartozóként. A piacok elkülönítése elsősorban a termékjellemzők különbözőségén alapult, az ezzel kapcsolatos empirikus vizsgálat is elsősorban a szolgáltatások jellemzőire irányult. A témával kapcsolatban korábban születtek tanulmányok,

.....
* A tanulmány alapjául szolgáló kutatást a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja és a Nemzeti Hírközlési Hatóság támogatta. A szerzők köszönetet mondanak a tanulmányt bíráló *Nagy Csongor István* és *Kiss Ferenc László* értékes megjegyzéseiért. Az elméleti bevezető fejezetben *Kiss Ferenc László* javaslatait szövegszerűen is felhasználtuk.

amelyek vagy elméleti-módszertani megközelítések (például *Infrapont* [1996]), vagy empirikus kutatások (például a *Tárki* [2004] a helyettesítés szubjektív megítélésén alapult, a kérdezettnek kellett arra válaszolnia, hogy számára helyettesítők-e a szolgáltatások).

A vezetékes és mobilszolgáltatások közti helyettesítés mérésében elméleti és gyakorlati problémák merülnek fel. Kutatásunk során arra tettünk kísérletet, hogy e problémák kezelésére olyan megoldást kínáljunk, amely a gyakorlatban is alkalmas a vezetékes és mobilszolgáltatások közti helyettesítés mérésére és értelmezésére. Ezeket a méréseket el is végeztük.

A következőkben röviden bemutatjuk a két szolgáltatás közti helyettesítés általános közgazdasági kereteit. Ezek után vázlatosan áttekintjük e távbeszélő-szolgáltatások speciális jellemzőit, amelyeket fontos figyelembe venni a helyettesítés elemzéséhez. Ezt követően nagyon röviden ismertetjük a vezetékes–mobil helyettesítés elemzésével foglalkozó nemzetközi szakirodalom módszereit, eredményeit, majd részletesen bemutatjuk az általunk választott kutatás módszerét, a helyettesítés mérésének operacionalizálását, a kérdőívben feltett kérdéseket. A kutatás eredményei között ismertetjük a távközlési szolgáltatások használatával kapcsolatos statisztikai megoszlásokat, a fogyasztók megítélését ezekről a szolgáltatásokról, illetve szubjektív véleményeiket a kereslettel, helyettesítéssel kapcsolatban. Röviden elemezzük e szolgáltatások keresletének demográfiai háttértényezőkkel való összefüggését. Ezek után mutatjuk be részletesen a helyettesítés nagyságára vonatkozó eredményeket, amelyeket rugalmassági mérőszámokként is kiszámítunk. A tanulmány végén értelmezzük ezeket a rugalmassági együtthatókat, és következtetéseket fogalmazunk meg.

A HELYETTESÍTÉS MÉRÉSE

A keresleti (fogyasztási) helyettesítés legegyszerűbb esete a két jószág (termék vagy szolgáltatás) közötti helyettesítés. E tanulmányban is ilyen esetet vizsgáltunk: a vezetékes és a mobil-telefonszolgáltatás iránti kereslet közötti helyettesíthetőséget. Két jószág között akkor létezik helyettesítés a keresletben, ha valamilyen körülmény változásának hatására a fogyasztók a két jószág iránti keresletüket egymással oksági kölcsönhatásban változtatják meg. Ekkor az egyik jószág keresletét meghatározó valamely tényező hatással van nemcsak a saját, hanem a másik jószág keresletére is, ezért az egyik jószág keresletének változása nem választható el a másik jószág keresletének változásától.

A keresletelemzésben alkalmazott függvényekben a kereslet nagyságát meghatározó jelenségek (független változók) között vannak olyanok, amelyek változása kifejezhet helyettesítési hatásokat. Kiemelkedő jelentősége azonban az árváltozások hatásainak van. Az árváltozásoknak a kereslet nagyságára gyakorolt hatásait a kereslet ár rugalmassága mérőszámának segítségével jellemezzük, illetve mérjük.

A kereslet ár rugalmassága olyan hányados, amelynek nevezője az ár relatív (százalékos) változása, számlálója pedig az eme árváltozás által kiváltott relatív (százalékos) keresletváltozás. Két jószág közötti keresleti helyettesítés esetén mindkét jószág árváltozásának kettős hatása lehet, és ezért két rugalmassági mutatója létezik. A sajátár-rugalmasság mellett, amely a jószág saját ára és kereslete közötti kapcsolatot jellemzi, létezik az úgynevezett keresztár-rugalmasság, amely azt mutatja meg, hogy valamely i -edik jószág árának változása hogyan módosítja egy másik, j -edik jószág keresletét, továbbá hogy a j -edik jószág árának változása hogyan módosítja az i -edik jószág keresletét. A keresztár-rugalmasság pozitív előjele helyettesíthetőséget jelez, nagysága pedig a helyettesítés erősségét számszerűsíti.

A rugalmasságok és így a helyettesítés mérése a keresleti függvény segítségével történik. A keresleti függvény mutatja meg ugyanis, hogy egy fogyasztó mennyit fogyaszt egy jószágból (mennyi a kereslete) az árak (a jószág saját ára és más, keresletet befolyásoló jószágok ára), a fogyasztó jövedelme, valamint más lényeges tényezők függvényében. A távbeszélő-szolgáltatások kereslete sok szempontból különleges, e jellemzőket foglalja össze vázlatosan a következő fejezet.

A távbeszélő-szolgáltatások keresletének jellemzői

A távközlési szolgáltatások iránti kereslet egyik egyedi jellemzője, hogy a kereslet két részre bontható. A kereslet egyik része az egyedi, megvalósuló hívásokra vonatkozik. Ezt nevezzük *forgalmi keresletnek*. A telefon-előfizetés, a *hozzáférés* kereslete pedig abból származik, hogy a fogyasztó számára értékes annak lehetősége (opciója), hogy telefonálhasson. Ez a kommunikáció nem nulla valószínűségét jelenti. Az elérhető felhasználókkal való egyszeri, kétszeri stb. kezdeményezett és fogadott hívás (kommunikáció) valószínűségei 0 és 1 között változnak. A felhasználó előfizetés iránti keresletét ezek a valószínűségek, valamint a hívások (kommunikációk) várható hasznosságai alakítják. Emiatt a hozzáférési kereslet függ a forgalmi kereslettől, azaz a várható forgalomból *származtatott kereslettől* (Taylor [1994]).

Emiatt a távbeszélő-szolgáltatások esetében a fogyasztó számára a hálózathoz való csatlakozás értéke nem független attól, hogy a hálózathoz korábban hányan csatlakoztak, azaz mekkora a hálózat mérete. Az tehát, hogy a telefonhálózatnak köszönhetően a fogyasztó hány embert tud elérni, illetve hányan tudják őt elérni, befolyásolja azt, hogy mennyiért éri meg neki a szolgáltatásra előfizetni. Minél nagyobb a hálózat – *ceteris paribus* –, annál vonzóbb a csatlakozó előfizető számára.¹ Ez a *hálózati*

¹ Amennyiben az általános összekapcsolási kötelezettség révén minden hálózat előfizetője elérhetővé válik bármely hálózathoz történő csatlakozás esetén, akkor a hálózatméret mindenki számára ugyanaz, de a gyakorlatban az elérés, illetve az elérhetőség ára különböző a hálózatok esetében. Valójában ilyenkor az átlagos költség alapján dönt a racionális fogyasztó, amit az határoz meg, hogy

hatás. A távközlési szolgáltatások kapcsán a hálózati hatással kapcsolatos irodalmat *Liebowitz–Margolis* [2002] tekintette át. Később számos tanulmány foglalkozott a kérdéssel a mobil-telekommunikációval kapcsolatban, *Kim–Kwon* [2003], *Fu* [2004], *Huang* [2006] és *Grajek* [2007] eredményei megerősítik a hálózati hatás létezését.

Ez a hálózati hatás befolyásolja a két szolgáltatás helyettesítő vagy kiegészítő viszonyát is. Mivel a szolgáltatás hasznossága függ attól, hogy hányan tartoznak a hálózathoz, a vezetékes és mobilhálózat összekapcsolásnak köszönhetően a mobil-előfizetők száma is hasznosságnövekedést jelent a vezetékes előfizetők számára, és viszont, ami kiegészítő viszonyt jelent. *Liebowitz–Margolis* [2002] szerint amíg a mobil-előfizetők száma alacsony, pozitív externális hatás érvényesül, és kiegészítő viszony tapasztalható a két szolgáltatás között. Az árak csökkenésével és az előfizetők számának növekedésével azonban később a helyettesítés lesz a jelentősebb.

A távközlési kereslet két részre bonthatósága következtében gyakori eljárás a döntést egy *kétfázisú döntési folyamat* következményeként modellezni. A fogyasztó ebben a keretben először arról dönt, hogy egyáltalán előfizessen-e a szolgáltatásra (ez egy egyszeri, diszkrecionális döntés). Amennyiben előfizetett, arról hoz döntést, hogy milyen mértékben használja a szolgáltatást (ez folytonos döntés).² Ezt a döntést modellezhetjük két egymást követő döntésként, vagy tekinthetjük egy időben történő, azaz szimultán döntési helyzetnek.³ *Train–McFadden–Ben-Akiva* [1987] modellje a szimultán döntési irányzatra épül, *Miravete* [2002], *Miravete–Narayanan–Chintagunta* [2007], illetve *Iyengar* [2004] eredményei rámutatnak az előfizetési és a forgalmi döntés közötti időbeli elkülönülés fontosságára.

Az elmúlt évek empirikus elemzései (*Lambrecht–Seim–Skiera* [2005], *Huang* [2006], *Goettler–Clay* [2006]) alapján a strukturális modellekben elengedhetetlen a jövőbeli forgalmi használat bizonytalanságának beépítése, mert a fogyasztók *hibás várakozásait* is figyelembe kell venni a kereslet modellezése kapcsán.

A telefonszolgáltatás igénybevételéhez két fél, a hívó és a hívott fél együttes fogyasztási döntése szükséges, azaz egy adott hívás nemcsak a keresletet támogató hívó fél számára jelenthet hasznosságot, hanem a hívott félnek is, aki az így nyert hasznosságért (a bejövő hívásokért) nem fizet, ezt nevezzük *hívási externáliának*. A hívási externáliával számos tanulmány foglalkozik (lásd például *Littlechild* [1975]), ennek hatása azonban feltehetően nem túl magas, ráadásul az egymást rendszeresen

.....
az általa elérni kívánt fogyasztói kör (*community of interest*) hívásának mely hálózathoz csatlakozva a legkisebb a költsége. Ez pedig attól is függ, hogy mely hálózathoz tartoznak az elérni kívántak. Emiatt több hálózat esetében a hozzáférésre vonatkozó döntés során az externália mellett van egy megoldandó koordinációs probléma is.

² Lényegében a származtatott kereslet fogalma is erre a tulajdonságra épül.

³ Itt érdemes azt is megemlíteni, hogy a hozzáférés egy hosszú távú döntés [és van átállási költség (*switching cost*) is], míg a másik típusú döntés, ha van hozzáférési lehetőség, a fogyasztó aktuális igényei és a külső körülmények (például az ár) függvényében dinamikusan változhat (és ennek nincs átállási költsége).

hívó felek között nagy valószínűséggel kialakul egyfajta kölcsönös kapcsolat, amelyben megosztják a hívásindítás és -fogadás szerepét. Ennek következtében a hívási externália általában internalizálódik.⁴

A távbeszélő-kereslet további sajátossága, hogy a kereslet önmagát is generálja, azaz egy adott hívás a későbbiekben további kommunikációt tehet szükségessé, ezzel *újabb hívásokat generálva* (például visszahívást).

Az elmúlt évtizedekben számos *új kommunikációs szolgáltatás* jelent meg [például e-mail, csevegés, hangátvitel interneten keresztül (VoIP)]. Ezek helyettesíthetik a telefonálást, hiszen szintén alkalmasak személyek közötti információcserére.

További jellemző a piacon a *csomagajánlatok* megjelenése, amelyek keretében a telefon-hozzáférést a szolgáltatók kedvezményesen árulják például televízió- és internetszolgáltatásokkal együtt. A kedvezmények rendszere megnehezíti a modellezést, hiszen egyfajta kiegészítő viszonyt hoz létre a csomag elemei között.

Az elemzés szempontjából indokolt külön tárgyalni a *lakossági és üzleti* vonalak iránti keresletet is, mivel az üzleti vonalak esetében további különleges jellemzők figyelembevétele szükséges. Ezt a kérdéskört azonban nem tárgyaljuk részletesebben: tanulmányunkban csak a lakossági kereslettel foglalkozunk.

A vezetékes–mobil helyettesítés

A vezetékes–mobil helyettesítés modellezése szempontjából az a tény, hogy külön hozzáférési keresletről és forgalmi keresletről beszélhetünk, azt jelenti, hogy a távközlési szolgáltatások kapcsán a helyettesítésnek is két típusát különíthetjük el. A vezetékes és mobiltelefonia esetében a *hozzáférési helyettesítés* azt jelenti, hogy bizonyos tényezők hatására a fogyasztók vezetékes telefonjukat lemondják, és helyette mobil-előfizetést vásárolnak (vagy fordítva, de ez gyakorlati szempontból kevésbé érdekes). *Használati vagy forgalmi helyettesítésről* pedig akkor beszélünk, ha a mobilforgalom és a vezetékes hívások összefüggését vizsgáljuk.

Az empirikus irodalomban a használati helyettesítés témájában számos mérés eredményét ismerhettük meg. A hozzáférési⁵ és a használati⁶ helyettesítést vizsgáló modellek legtöbbször a mobil- és a vezetékes szolgáltatás helyettesítő viszonyát támasztotta alá. A modellek összehasonlításából azonban az is látszik, hogy mind a kutatási kérdések, mind a modellek által használt módszertan meglehetősen változatos, nincs tehát standard eljárás a vezetékes–mobil helyettesítés vizsgálatára.

⁴ Mivel a hívási externália kevés résztvevő között jelentkezik (s ez általában bilaterális), így ennek internalizálódása valószínű.

⁵ Sung–Lee [2002], Rodini–Ward–Woroch [2003], Horváth–Maldoom [2002], Garbacz–Thompson [2007].

⁶ Sung [2003], Ahn–Lee–Kim [2004], Ward–Woroch [2004], Okada–Hatta [1999].

A használati helyettesítés kapcsán például *Sung* [2003] a koreai vezetékes és mobilforgalom közötti helyettesítést vizsgálta pont–pont közötti kereslet modellezésével, amelyben az inkumbens cég *A* régióból *B* régióba indított távolsági hívásainak alakulását az *A*-ból *B*-be irányuló távolsági, illetve mobilhívások ára is befolyásolja. *Ahn–Lee–Kim* [2004] szintén Koreában becsülte a vezetékes, illetve mobilpercek arányát. A modell magyarázó változói között szerepeltek a relatív árak, illetve a vezetékes- és mobil-előfizetők száma. *Ward–Woroch* [2004] a vezetékes és mobilárak vezetékes és mobilpercekre gyakorolt hatását méri. A kutatáshoz a szerzők speciális adatgyűjtést végeztek: a háztartásoktól tíz negyedéven keresztül elkérték telekommunikációs számláikat (TNS „bill harvest”).

A hozzáférési helyettesítés kapcsán *Sung–Kim* [2002] nem a vezetékes telefonvonalak számát, hanem az új előfizetések számát és az előfizetés-visszmondások számát modellezte. *Rodini–Ward–Woroch* [2003] szintén a telekommunikációs számlák (TNS „bill harvest”) adataiból indul ki. Ebben a modellben a szerzők a vezetékes árak mobil-előfizetésre gyakorolt hatását mérik. *Garbacz–Thompson* [2007] pedig 53 fejlődő ország lakossági vezetékes és mobilszolgáltatás iránti keresletének (valamint penetrációjának) becslésére vállalkozott az 1996 és 2003 közötti időszakban.

A termékek fogyasztását vizsgáló elméletek körében több olyan modellel is találkozhatunk, ahol egy speciális termékcsoportot elkülönítenek a többi terméktől. A termékcsoport iránti igényt egy feltételes/korlátozott keresleti függvénnyel modellezik, ahol egy külön kassza válik ki a teljes jövedelemből, amit a fogyasztó csak arra a termékcsoporthoz szándékozik költeni (lásd például *Eales–Unnevehr* [1988], *Baker–Blundell–Micklewright* [1989], *Hayes–Wahl–Williams* [1990], *Sellen–Goddard* [1997], *Edgerton* [1997]).

A megközelítés mögött meghúzódó feltételezés azon alapul, hogy a fogyasztók szekvenciálisan, több lépésben hoznak döntést jövedelmük elköltéséről. A fogyasztó első lépésben a különböző termékkategóriák között osztja fel gondolatban a jövedelmét, majd az egyes termékkategóriára szánt jövedelmét osztja szét az adott kategória termékei között.

A továbbiakban a *távközlési kassza hipotézisének* nevezzük a kétlépcsős költségvetési korlát fogalmának alkalmazását a távközlési szolgáltatások keresletére. A *távközlési kassza hipotézise* szerint létezik egy összeg, amelyet az emberek távközlési kiadásokra szánnak, és ha valamely távközlési szolgáltatás ára megváltozik, akkor ezen az összeghatáron belül csoportosítják át fogyasztásukat (jövedelmüket). A távközlési szolgáltatások közötti helyettesítés vizsgálatok fontos kérdés, hogy a fogyasztó a távközlési kassza hipotézise szerint gondolkodik-e, azaz az egyik termék árának csökkenése hatására például előfizet-e a másikra.

A KUTATÁS MÓDSZERE

A GVH Versenykultúra Központ és a Nemzeti Hírközlési Hatóság által támogatott kutatás célja a vezetékes és mobilszolgáltatások közötti közgazdasági helyettesítés mérése volt, ennek elvégzésére kérdőíves módszert választottunk – az adatok kérdőívekből származnak. A mobil- és vezetékes szolgáltatás keresletét az ár mellett számos életmóddal kapcsolatos, szociológiai és pszichológiai tényező befolyásolja. Tehát a helyettesítést keresleti modellek segítségével vizsgáljuk. Tanulmányunkban megpróbáltuk e két tényezőcsoport – vagyis az árak és az egyebek – hatását elkülöníteni egymástól. Az árak hatását a szándékolt preferenciákat vizsgáló modellek egy speciális fajtájával, a kinyilvánított (*revealed*) és a szándékolt (*stated*) preferencia kombinált módszerével, a nem ár jellegű tényezők vizsgálatát pedig egy tényekre és véleményekre vonatkozó kérdéssorral vizsgáltuk. Mivel az ár hatásának mérése a szándékolt preferencia módszertana a közgazdaságtanban nem tipikus, először ezt mutatjuk be, illetve ennek az általunk választott altípusáról, a kombinált modellekről ejtünk szót. Ezek után a vizsgálathoz használt kérdéseket mutatjuk be a hozzáférési helyettesítés, a forgalmi helyettesítés, illetve a nem ár jellegű tényezők esetében.

A szándékolt preferencia módszertana

A szándékolt preferencia módszertanának jelentős hagyományai vannak a keresetelemzés bizonyos területein. Példa erre a környezeti erőforrások értékelése (lásd *Boxall és szerzőtársai* [1996] áttekintését), bizonyos turizmussal kapcsolatos kutatások (lásd *Louvière–Timmermans* [1990] áttekintését), azonban a távközlési szolgáltatások keresletének modellezésében ritkán használják, bár erre is vannak példák (*Tseng–Tsiu* [2005], *Lee–Kim–Ahn* [2006]).

A módszertan *Lancaster* [1966] és [1971] fogyasztói döntési modelljeire épít, aki a javakat azok meghatározó tulajdonságai, attribútumai lineáris kombinációiként fogta fel. Ennek segítségével olyan keresleti függvény alkotható meg, amely a javak tulajdonságaitól teszi függővé a keresletet.

Első lépésben a kutatók olyan kérdőívet állítanak össze, amelyben a válaszadónak különböző tulajdonságú alternatívákat kell értékelnie (például a turizmus esetében ilyen tulajdonság lehet a távolság, a lehetséges programok típusa, szálláslehetőségek, ár). A módszer gyakran támaszkodik az úgynevezett conjoint-elemzésre a kérdőívben használt alternatívák közötti választások és rangsorok elrendezésében és kiválasztásában. A következő lépés a hasznossági szintek létrehozása (hasznossági függvény becslése) a fogyasztók értékeléseiből, leggyakrabban legkisebb négyzetes (OLS) becslést alkalmazva. Ezek után a hasznossági szintek összehasonlításából történik a döntések előrejelzése, majd az egyéni döntések megoszlásából becsülni lehet például várható piaci részesedéseket (*Louvière–Timmermans* [1990]).

A szándékolt preferencia modelljeinek egy speciális esete a kinyilvánított és a szándékolt preferencia kombinált modellje. Ez a válaszadó számára felkínált alternatívák megalkotásánál figyelembe veszi annak korábbi döntését. Ennek során a válaszadótól először saját korábbi tapasztalatairól kérdezik (például hol volt nyaralni tavaly), majd ezt kell összehasonlítani valamilyen hipotetikus termékkel, amely a korábbi választás módosított verziója. Ez a kérdezési eljárás a szándékolt preferenciák hagyományos (*conjoint*) elemzéséhez képest valószerűbbé teszi a döntési szituációt a kérdezt számára, mivel valamilyen valós élményhez köti, így elméletileg nőhet a válaszok megbízhatósága. További előny, hogy a relevánsabb alternatívákra való rákérdezést teszi lehetővé. A módszer hátránya, hogy a megkérdezett lehetőségek nem függetlenek a korábbi választástól, ami pedig függhet nem megfigyelt hatásoktól is. Ez problémát jelent a regressziós modellek becslésénél, azonban bizonyos ökonometriai módszerrel (mixed logit modellek használatával) kezelhető (*Train–Wilson* [2008]).

A kérdőív

A helyettesítés mérése kapcsán célunk annak vizsgálata, hogy miként hat a vezetékes és mobiltelefonálás árának változása a két szolgáltatás keresletére. Emellett azonban számos más tényező is befolyásolhatja a keresletet és a helyettesítést. Először az árak hatásának vizsgálati módszerét mutatjuk be, majd röviden összefoglaljuk az áron kívüli többi tényezőt. Az ár hatásának vizsgálata kapcsán először a fogyasztó *előfizetéssel* kapcsolatos döntését elemezzük (hozzáférési helyettesítés), majd a *telefonhasználattal* kapcsolatos döntéseit (forgalmi helyettesítés).

HOZZÁFÉRÉSI HELYETTESÍTÉS • A *telefon-előfizetéssel* a fogyasztó opciót vásárol az adott csomagban található percdíjon történő telefonálásra, illetve elérhetőséget (hívhatóságot) vesz. A döntést a vezetékes- vagy mobil-előfizetés választásáról ennek megfelelően az előfizetési díj és a percdíj együtt határozza meg. A döntési lehetőségek attól is függnek, hogy milyen előfizetéssel (vezetékes-, mobil-, mindkettő, egyik sem) rendelkezik jelenleg a fogyasztó. Ezt az információt felhasználtuk a döntési alternatívák megalkotásánál.

A csak egytípusú előfizetéssel rendelkezők körében két árváltozás hatására kérdeztünk rá (példaként a *csak vezetékessel rendelkezők*, illetve a *csak mobillal rendelkezők* eseteire a kérdőív teljesen szimmetrikus). 1. Először a saját előfizetés áremelkedésének hatását vizsgáltuk (vezetékes ára emelkedik). Ekkor két keresztirányú reakció lehetősége adott: az egyik a másik típusú előfizetés megvásárlása önállóan, a másik pedig ugyanez a jelenlegi lemondásával (azaz vezetékes mellé mobil vásárlása, vagy mobil vásárlása vezetékes lemondásával). 2. A második eset a csak egy előfizetéssel rendelkezőknél a másik szolgáltatás árának csökkenése (példánkban a mobil ára csökken), ahol a két lehetséges reakció az olcsóbbá váló

másik hozzáférés megvásárlása, az egyik esetben a korábbi mellé, a másikban az eredeti lemondásával (mobil vásárlása a vezetékes mellé vagy mobil vásárlása a vezetékes helyett).

Azoknak a megkérdezetteknek a számára, akik rendelkeznek mindkét előfizetéssel, értelemszerűen az egyes szolgáltatások lemondása lehet az előfizetéssel kapcsolatos döntési lehetőség. Itt a sajátár-hatás és a keresztirányú hatás került a kérdőívbe. Azaz a mobil áremelkedésénél a mobil lemondása, vagy a mobil árcsökkenésénél a vezetékes lemondása. Hasonlóképpen, a vezetékes árcsökkenésénél a mobil lemondása, illetve a vezetékes áremelkedésénél a vezetékes lemondása.

Az olyan háztartások esetében, ahol egyik hozzáférés sem áll rendelkezésre, egyszerűbb a helyzet. Itt a mobilszolgáltatás árcsökkenésére a mobil-előfizetés, a vezetékes szolgáltatás csökkenésére a vezetékes-előfizetés a lehetséges válasz a kérdőívben.

Az alternatívák között tehát mind a sajátár-rugalmasságra, mind a keresztár-rugalmasságokra vonatkozó kérdéseket megfogalmaztunk, mind áremelés, mind árcsökkenés esetén.

Megfogalmazhatók továbbá a távközlési kassza hipotézisének helyességét vizsgáló kérdések is, amikor az egyik szolgáltatás árcsökkenése miatt a másik kereslet nő, mert több pénz marad a távközlési kasszában (vagy fordítva). A távközlési kassza hatásának becslése nem tartozott a kutatás alapvető céljai közé, azonban ezek közül a lehetőségek közül is szerepeltettünk kettőt a kérdőívben. Ezek a mindkét előfizetéssel rendelkező háztartásokra vonatkoztak, a már leírt reakciókat tartalmazva (a mobil emelkedése esetében a vezetékes lemondása, és viszont).

A hozzáférésről szóló döntést vizsgálhatjuk részletesebben is. A fogyasztóknak ugyanis többtípusú előfizetésre van lehetőségük, és lehet, hogy áremelkedés esetén nem mondanák le egyből az előfizetést, hanem csak csomagot váltanának, vagy csomagot sem váltanának, de a meglévő csomagon belül kevesebbet vagy többet telefonálnának. Az alternatívák között ezekre a lehetőségekre is rákérdeztünk.

Fontos szempont volt a kérdések megfogalmazásánál, hogy a fogyasztó mennyire van tisztában a választási lehetőségekkel, illetve az azokhoz tartozó árakkal. Ha azt feltételezzük, hogy nagyjából tisztában van velük, akkor a kérdést megfogalmazhatjuk árváltozás formájában, például: „Előfizetne-e vezetékes telefonra, ha annak ára 20 százalékkal csökken?” Ha viszont azt feltételezzük, hogy nincs tisztában ezzel, hipotetikus csomagokat kell bemutatni, például: „Előfizetne-e vezetékes telefonra, ha annak havi díja 3200 forint lenne, melynek fele lebeszélhető, és a vezetékes számokat minden időszakban 10, a mobilszámokat 60 forintért hívhatná?” A hipotetikus csomagok bemutatásának hátránya, hogy ezek jelentős változatosságot mutatnak több dimenzió szerint (különböző irányú hívásdíjak, előfizetési díj, lebeszélhető kedvezmény, ingyenes hívásirányok bizonyos időszakban). Ennek fényében a következő kombinációt választottuk:

- jelenlegi díjhoz viszonyított változásra vonatkozó kérdés abban az esetben, ha a válaszadónak van adott típusú előfizetése;
- hipotetikus csomagok bemutatása abban az esetben, ha a válaszadónak nincs adott típusú előfizetése.

Az első választás azzal az előnnyel jár, hogy nem kell részletes információt gyűjteni a kért előfizetésének típusáról (melyet lehet, hogy egyébként nem is ismer ilyen mélységben) ahhoz, hogy a számára megfelelő hipotetikus csomagra rá lehessen kérdezni. Feltételezi azonban, hogy a megkérdezett többé-kevésbé tisztában van a hívásszerkezetével, illetve a számla végösszegével, amelynek fényében dönteni tud arról, hogy mit tenne áremelkedés vagy árcsökkenés esetén. Az árváltozást a kérdésekben úgy fogalmaztuk meg, hogy a csomag minden elemének ára ugyanannyival változik meg, így az árváltozás független attól, milyen hívásszerkezettel rendelkezik a kért.

A második választás előnye, hogy nem feltételezi, hogy a válaszadó ismeri olyan szolgáltatások árát, amelyeknek nem előfizetője. A hipotetikus csomagok bemutatásánál továbbá az egyszerűsítés kedvéért feltételeztük, hogy azok számára, akik nem rendelkeznek előfizetéssel egy szolgáltatásra, a kisfogyasztói csomag lenne az optimális választás a belépéshez, tekintve, hogy a helyettesítés valószínűleg folytonos. Ennek megfelelően vezetékes csomag esetében egy *MT Felező* csomaghoz hasonló, míg mobilcsomag esetében egy egységáras kártyás csomag árához hasonló csomagot kínáltunk fel. Ez bizonyos szinten azonban alulbecsülheti az árrugalmasságot. Feltételezhető, hogy van egy szűkebb réteg, amely egyből nagyobb csomagot vásárolna, amikor előfizet a vezetékes vagy a mobilszolgáltatásra, vagy bár kisebb csomagra fizetne elő, valamilyen szempontból nem az általunk ajánlott csomagot választaná.

Az információhiány hatásának vizsgálatára ebben az esetben két kérdést tettünk fel. Az elsőben egy jelenlegi piaci árú csomagról kérdeztük a válaszadót, majd egy ehhez képest megváltoztatott árú csomagról. Ennek segítségével elvileg elkülöníthetjük az árakkal kapcsolatos tájékozódás hiányából adódó hatást (ezt később információs hatásnak nevezzük) attól, amit az árak megváltozása jelent. A rugalmasságok számításakor alaphelyzetben csak ezt a második, megtisztított hatást vettük figyelembe.

FORGALMI HELYETTESÍTÉS • A forgalmi helyettesítést a következőképpen definiálhatjuk: adott előfizetéseket feltételezve, a megkérdezett a percdíjak változása mellett miként alakítaná át fogyasztási szerkezetét. Ez a definíció kiegészíti az előbb tárgyalt *hozzáférési helyettesítés* fogalmát, mely az előfizetés megváltoztatásáról való döntést jelenti. Ebben a keretben forgalmi helyettesítésre csak azoknak a fogyasztóknak van lehetősége, akik mindkét típusú előfizetéssel rendelkeznek. Speciális szerepet játszik ebből a szempontból a munkahelyi hozzáférés (vezetékes- vagy mobil-előfizetés). Egyrészt a kutatás a lakossági telefonpiacra vonatkozik, így a vizsgálat tárgyát ebben az esetben a magáncélú telefonbeszélgetések jelentették, és csak azokat vettük figyelembe, akiknek van lakossági előfizetése. Ebből a szempontból (és a hozzáférési helyettesítés-

nél is) lakossági előfizetésnek tekintettük azokat a mobil-előfizetéseket, amelyek előfizetője saját vállalkozás vagy cég, hiszen ezek közgazdasági szempontból annak tekinthetők. A döntési alternatívák között azonban gyakran felmerül lehetőségként a munkahelyi előfizetés használata, így a válaszlehetőségek között ezeket is szerepeltettük.

A forgalmi helyettesítés esetén a hozzáféréshez képest is további mérési nehézséget jelent a fogyasztók bizonytalansága a saját forgalmuk nagyságát illetően. Mivel a fogyasztók nagy része feltételezhetően nincs tisztában a telefonszámláján szereplő különböző forgalmakkal (ha egyáltalán kap ilyet), nehéz megválaszolni azt a kérdést, hogy hívásainak hány százaléka esetében használna mobilt a vezetékes helyett, ha annak percdíja 10 százalékkal csökkenne. Ebben az esetben a szándékolt preferencia szerinti módszer hipotetikus helyzetek kidolgozását jelentené – ilyeneket tartalmazott például a Tárki–NHH korábbi ilyen típusú vizsgálata (*Tárki [2004]*). A módszer hátránya elsősorban az, hogy nem tudjuk, a hipotetikus helyzetek milyen gyakran fordulnak elő a kérdezett életében, mivel ezt valószínűleg csak nagyon rosszul képes megbecsülni. Emiatt ebben a helyzetben a kinyilvánított és a szándékolt preferencia kombinált módszerét használtuk. Megkértük a válaszadókat, hogy gondoljanak vissza az általuk lebonyolított elmúlt öt hívásra, majd megkérdeztük, mit tettek volna e hívásokkal, ha megváltoztak volna a percdíjak.

Döntési lehetőségek:

- nem változott volna semmi,
- a hívás időtartama változott volna,
- más hálózatról kezdeményezte volna a hívást,
- munkahelyi előfizetésről kezdeményezte volna a hívást,
- olcsóbb időszakban telefonált volna,
- nem bonyolította volna le a hívást,
- más eszközt használt volna (e-mail, csevegés, sms).

Sajnos a helyettesítést csak egy irányból vizsgálhatjuk: azt kideríthetjük, hogy a megkérdezett kezdeményezett volna-e magasabb árak esetén egy általa lebonyolított hívást, de azt nem, hogy ha alacsonyabbak lettek volna a díjak, felhívott volna-e olyan valakit, akit a valóságban nem hívott fel.

Az elemzéshez hasznos információkat nyújt továbbá, hogy a hívások jellemzőiről is adatokat gyűjtöttünk: milyen hosszú volt a hívás, milyen típusú hívás volt (család/barátok/hivatalos), mennyire volt sürgős, és hol tartózkodott, amikor telefonált.

Az ár mellett mind a vezetékes és mobilszolgáltatások közötti helyettesítés nagyságát, mind e szolgáltatások keresletét számos *társadalmi-életmódbeli tényező* befolyásolja, melyek hatása akár nagyobb is lehet, mint magáé az áré. Munkánk során e tényezők hatásának elemzését is célul tűztük ki. Bár az elsődleges cél a lakossági fogyasztás vizsgálata, fontos befolyásoló tényező a munkahelyi előfizetés, melyet gyakran használnak magáncélra, így tulajdonképpen a lakossági fogyasztás helyette-

sítőjeként jelenik meg. Pontosítani kell továbbá, mit jelent a munkahelyi hozzáférés. A céges (mobil-) telefonok szerepéről hiánypótló lenne az empirikus információ, de a céges vezetékes telefonok szerepe is fontos lehet. A céges mobilhasználat továbbá ösztönző lehet a lakosságínál kedvezményesebb flottatarifák miatt. Ebben az esetben azt kell tisztázni, hogy tulajdonképpen ki fizeti a telefonszámlát (a munkavállaló vagy a vállalat), illetve van-e valamilyen formális vagy kimondatlan korlátozás a munkahelyi hozzáférés használatában. További helyettesítő szolgáltatás lehet az interneten keresztüli azonnali üzenetküldést és hanghívást lehetővé tevő szoftverek használata. A mobilszolgáltatók emellett ajánlanak olyan lehetőségeket, amelyek – bizonyos szintig – jól helyettesíthetik az olcsó vezetékes hívásokat. Ilyen például az ingyenesen hívható kedvenc számokat tartalmazó opció.

A helyettesítő szolgáltatások mellett befolyásolhatják a keresletet a kiegészítő szolgáltatások is. Ilyen a vezetékes telefon esetén az ADSL internet-előfizetés, amely lényegesen olcsóbb, ha van az előfizetőnek vezetékestelefon-előfizetése.

Létezhet továbbá méretgazdaságosság a vezetékes-előfizetésben: egy nagyobb háztartás jobban ki tudja ezt használni, így az előfizetési díjnak a hívásra vetített fajlagos költsége alacsonyabb.

A rugalmasságok vizsgálata

A helyettesítés mérésére a közgazdaságtanban általánosan a rugalmassági mérőszámot használjuk. Két termék között a helyettesítés nagyságát gyakran a közöttük lévő keresztár-rugalmasság mérőszámával mérik, amely megmutatja, hogy az egyik áremelkedése esetén mennyivel fogyasztanak többet a másiktól, illetve az egyik ár-csökkenése esetén mennyivel csökken a másik fogyasztása.

A versenyjogi és a távközlés-szabályozási célú piacmeghatározás során alkalmazott hipotetikus monopolista próba esetében akkor tekintünk egy terméket a másikkal helyettesíthetőnek, ha a következő két feltétel mindegyike teljesül:

1. a feltételezett monopolista által gyártott termék kismértékű szignifikáns és tartós áremelése esetén annak kereslete olyan mértékben esik vissza, hogy az áremelés nem lenne nyereséges, azaz nagy a sajátár-rugalmassága,
2. a keresztár-rugalmasságok alapján kiválasztott, valamilyen mértékben funkcionálisan is helyettesítő alternatív termék bevonásával elvégzett próba esetében az áremelés nyereséges lenne.

A kérdőívben felvett keresleti adatok lehetőséget adtak a különböző szolgáltatások iránti kereslet sajátár- és keresztár-rugalmasságának becslésére. Vizsgálatunk szempontjából a keresztirányú hatások elemzése volt fontos, tehát a kereszthatások becslése volt a leginkább lényeges.

A kérdőív készítése során a helyettesítés háttérének minél szélesebb igényű feltárása volt az elsődleges cél, ami sok szempontból a rugalmasságok becslésre is erősen kihatott. Az általunk alkalmazott árváltozás, amelynek hatását vizsgáltuk, a 20 százalékos szint volt. Egy ilyen nagyobb árváltozás vizsgálata azon a feltételezésen alapult, hogy egy megkérdezés esetén a fogyasztótól akkor várhatunk érdemi és hiteles reakciót, ha olyan döntéssel szembesül, amivel valóban érdemes foglalkozni. Hosszabb időtávon fennálló kisebb árváltozás előbb-utóbb reakciót vált ki. Egy konkrét kérdés esetén azonban a döntéshozó számára ezt az időtávot nem lehet szimulálni, ezért hatékonyabb lehet egy jelentős mértékű árváltozásra adott reakció vizsgálata, s a következtetések ebből való levonása. Elképzelhető azonban, hogy ez a szint a rugalmasság becsléséhez nem feltétlenül alkalmas, hiszen lehet, hogy a fogyasztók nagy része számára éppen itt van a határ, ahol aktívan kezdenek reagálni az árváltozásra, ami miatt a rugalmasságot felülbecsülhetjük más árváltozási szintekhez képest. Tekintve azonban, hogy vizsgálatunkban nem csak a reagálás abszolút mértéke volt az elemzési cél, lehetőség nyílt a megkérdezettek preferenciáira vonatkozó kérdésekre (sok háttérkérdést csak az átváltási reakcióra vonatkozó pozitív válasz megléte esetén tehetünk fel). Mindezek miatt az árrugalmasságok becslésénél is a meglehetősen nagy mértékű, 20 százalékos árváltozás hatását kívántuk mérni.

A rugalmasság számításakor egy ilyen nagyobb mértékű elmozdulás esetében lényeges kérdés, hogy a reakció mértékét milyen bázishoz arányítva vizsgáljuk. Ennek megfelelően nem a keresleti függvény egy pontját vizsgáltuk (pontrugalmasság), hanem egy hosszabb szakaszát (ívrugalmasság). A változás mértékét pedig a változás előtti és utáni érték számtani közepéhez arányítottuk, azaz *átlagbázisú ívrugalmasságot* számítottunk.

Minta

A kérdőíves felvétel lebonyolítását a Szonda-Ipsos végezte el 2008 szeptemberében. A vizsgált populáció a Magyarországon élő 18 évnél idősebb lakosság volt, a megkérdezetteket településméret szerint rétegzett mintavétel alapján választották ki. A kérdezés személyes megkereséssel történt, úgynevezett omnibusz-adatfelvétel keretében. A mintanagyság 952 fő volt.

A minta és a populáció közti különbségeket a Szonda-Ipsos négydimenziós súlyozással korrigálta kor, nem, lakóhely (településtípus) és iskolai végzettség szerint. Az elemzések minden esetben a súlyozott mintán történtek.

EREDMÉNYEK

Telefonellátottság

Adataink alapján legalább egy magán- vagy céges mobiltelefon-előfizetéssel a magyar lakosság 73,3 százaléka rendelkezik, a vezetékes magán-előfizetések szintje pedig jelenleg 41,5 százalékos, és a lakosság összesen 51 százaléka fér hozzá valamilyen vezetékes hálózathoz otthon vagy munkahelyen (1. táblázat).

1. TÁBLÁZAT • Megoszlások az egyes hozzáférési módok és a használat megvalósulása szerint (N = 952)

Megnevezés	Százalék
<i>Mobiltelefon</i>	
Magán	63,7
Magán és céges is	7,8
Céges	1,8
Nincs	26,7
Összesen	100
<i>Otthon hozzáférhető telefon (mobil vagy magán vezetékes)</i>	
Csak mobil	44,8
Mobil és vezetékes	28,5
Csak vezetékes	13,0
Egyik sem	13,7
Összesen	100
<i>Vezetékes</i>	
Magán	32,3
Magán és munkahelyi is	9,2
Munkahelyi	9,5
Nincs	49,0
Összesen	100
<i>Telefon összesen</i>	
Csak mobil	35,4
Mobil és vezetékes	37,9
Csak vezetékes	13,1
Egyik sem	13,6
Összesen	100

Ha minden, a fogyasztó otthonában elérhető eszközt figyelembe veszünk, akkor csupán a lakosság 13,6 százaléka nem rendelkezik semmilyen otthoni előfizetéssel, és jellemzően munkahelyivel sem, hiszen a két érték közötti eltérés nem szignifikáns. E két eloszlás között csupán azért mutatkozik eltérés, mert a csak mobiltelefont használók jelentős része munkahelyén hozzáfér vezetékes telefonhoz.

A telefonhasználat fontosabb jellemzői

A kérdőív adatai alapján átfogó kép alkotható arról, hogy milyen gyakorisággal veszik igénybe a felhasználók magáncélra a számukra különböző hozzáférési módon elérhető szolgáltatásokat (2. táblázat). A munkahelyi, illetve céges hozzáférés esetében szintén csupán a magáncélú használatra koncentrálnak az elemzés, mivel a fogyasztó erről hoz önálló döntést az ár és nem ár jellegű tényezők függvényében. Jellemzően a munkahelyi vezetékes telefon használata a legritkább. A munkahelyi vezetékes hozzáférést csupán 6,5 százalék használja naponta öt alkalomnál többször.

2. TÁBLÁZAT • Magáncélú telefonhasználati szokások főbb jellemzői (százalék)

Használat gyakorisága	Magánmobil		Céges mobil		Otthoni vezetékes		Munkahelyi vezetékes	
	kimenő	bejövő	kimenő	bejövő	kimenő	bejövő	kimenő	bejövő
Naponta 5 hívás felett	20,4	25,4	33,6	34,8	5,9	7,8	6,5	6,1
Naponta 1–5 hívás	54,1	55,9	22,3	30,2	45,5	50,4	15,4	14,1
Hetente	15,7	14,2	9,8	7,5	28,0	25,5	11,2	6,2
Nagyon ritkán/soha	9,7	4,4	34,2	27,5	20,6	16,3	66,8	73,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	681		92		395		177	

A céges mobiltelefonnal rendelkezők jelentős része, mintegy harmada magáncélú kimenő hívásra kifejezetten gyakran (napi ötször) használja hozzáférést, ugyanakkor hasonlóan magas azok aránya, akik nagyon ritkán vagy egyáltalán nem használják a céges mobiljukat. A használat gyakorisága a magáncélú mobil esetében messze a legerősebb. Ezt a megoldást használják ki a leginkább a fogyasztók mind bejövő, mind kimenő hívásra. Függetlenül attól, hogy magán-e vagy céges az adott telefon, a fogyasztók jóval gyakrabban használják mobiltelefonjukat, mint vezetékes telefonjukat.

Mindemellett meglepően magas a *nagyon ritka használatra* vonatkozó arány mind magántulajdonú mobil-, mind a magántulajdonú vezetékes hozzáférés esetében. Az otthoni vezetékes-előfizetéssel rendelkezők 20 százaléka nagyon ritkán vagy sosem használja vezetékes telefonját (sem kimenő, sem bejövő hívásokra). A kimenő hívás esetében ezt az magyarázza, hogy sokan kinyilvánítottan csak hívásfogadásra tartják a vezetékes vonalat. A kétirányú (kimenő, bejövő) ritka használat azonban további magyarázatot érdemel. A vezetékes vonal mellőzésének egyik oka lehet, hogy annak megtartására csak az internet-előfizetéshez volt szükség, egy másik ok lehet a biztonsági megfontolás (a vezetékes sokak szerint azért fontos, mert vész helyzetben is biztosan működő telefon), s talán az, hogy még nem jutottak el arra a pontra, hogy lemondják.

A mobilhozzáférés esetében ezek közül a magyarázatok közül a biztonsági szempont, illetve a használatától való idegenkedés lehet a viszonylag magas ritka/soha

használatot jelző válaszok mögött (kimenő: 9,7 százalék, bejövő: 4,4 százalék az előfizetéssel rendelkezők körében).

A magánhozzáféréseknél mindkét típus esetében a 2000 és 4000 forint közötti sávban található a legtöbb fogyasztó havi kiadása, átlagosan a mobilköltségek nem lényegesen magasabbak a vezetékesnél. Hozzá kell tenni ez utóbbi adatokhoz, hogy ezek természetesen nem egyéni, hanem háztartásra vonatkozó adatok, hiszen az otthoni vezetékes hozzáférést jellemzően a háztartás minden lakója használja (3. táblázat).

3. TÁBLÁZAT • Magáncélú telefonhasználat saját fedezetű költségeinek nagysága hozzáférési módok szerint (százalék)

Havi költés (forint)	Mobil		Vezetékes	
	magán	céges	magán	céges
0	1,7	45,9	1,0	79,2
1–1999	17,3	15,6	9,0	18,7
2000–3999	38,3	3,2	45,2	1,8
4000–5999	19,5	12,4	30,3	0,3
6000–7999	11,6	8,8	10,3	0,0
8000–9999	3,4	2,3	2,4	0,0
10 000–15 000	7,3	7,9	1,3	0,0
15 000–20 000	0,0	0,9	0,0	0,0
20 000–	1,1	3,1	0,4	0,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0
Átlagosan (forint)	4104	2053	3530	111
N	693	95	406	191

A használat a céges vezetékes hozzáférés túlnyomó részében nem jár költséggel (s természetesen a munkahelyen történik), s ha igen, akkor is alacsony a költsége (2000 forint/hó alatt). Ennél jóval magasabb a céges mobilköltségek nagyságrendje, itt már a használók 54,1 százaléka járul hozzá a költségekhez, ráadásul 15 százalék esetében ez az összeg havonta 10 ezer forint feletti.

A munkával összefüggő tényezőket vizsgáló kérdések célja annak feltárása, mennyiben jellemzők a felhasználókra olyan, munkával kapcsolatos szituációk, melyek nehezítik vagy kizárják a mobilhozzáférés vezetékeskel való helyettesíthetőségét (4. táblázat).

4. TÁBLÁZAT • Munkával kapcsolatos jellemzők (százalék, N = 481)

Állítás	Jellemző	Nem jellemző	Összesen
Gyakran előfordul, hogy otthon dolgozik	22,43	77,57	100,00
Munkája során fontos, hogy munkatársai, ügyfelei bármikor elérhessék telefonon, illetve ön bármikor elérhesse őket	47,82	52,18	100,00
Munkájával kapcsolatban sokat utazik	21,11	78,89	100,00
Munkája során gyakran változik, hogy hol dolgozik	20,57	79,43	100,00

Míg az otthoni munkát a válaszadók 22,4 százaléka jelölte meg jellemzőnek, az emberek mintegy 20-20 százalékára jellemző, hogy sokat utaznak, vagy gyakran változó helyen dolgoznak; e két szempont természetesen nem teszi lehetővé a vezetékes telefon használatát. Emellett a legnagyobb arányban – a válaszadók 47,8 százaléka esetében – a fogyasztók azt a jellemzőt jelölték meg, hogy munkájuk kapcsán lényeges számukra az elérhetőség biztosítása.

A fogyasztói attitűdök, szokások

Az attitűdökre vonatkozó kérdések kapcsán olyan állításokhoz való viszonyukat jelölték meg a válaszadók, amelyek hatással vannak a vezetékes és mobilszolgáltatás közötti választásra. A válaszadók 1-től 4-ig pontozták (4 = teljesen egyetért), hogy mennyire értettek egyet az adott állítással. Az így kapott pontok átlagát mutatja az 5. táblázat utolsó előtti oszlopa.

Az új technológiákra vonatkozó kérdés alapján csupán 4 százalék gyorsan alkalmazkodó áll szemben 51,3 százalékkal, akik egyáltalán nem tartják ezt a tulajdonságot jellemzőnek 1,7 pontos átlag mellett. Az adatok nagy része azt mutatja ugyanakkor, hogy ez a kérdés már csak korlátozottan releváns a mobiltelefon esetén, ami már kevéssé tekinthető új technológiának.

Számos kérdést fogalmaztunk meg azon válaszadók számára, akik nem használnak mobiltelefont. Sok esetben a mobiltelefon használatának bonyolultsága jelent problémát: a válaszadók több mint fele számára a nehéz használat az oka annak, hogy nem vesznek igénybe mobiltelefont. A tudományosan nem eldöntött, de rendszeresen kérdésként felmerülő egészségkárosító hatás erőssége 1,8 pontos értékelésű ezen válaszadók között. A nem használók 55,1 százaléka erősen állítja, hogy nincs szüksége a mobiltelefonra, és közel 40 százalék egyértelműen drágának tartja. A vezetékes telefont nem használók 43,3 százaléka hasonlóképpen vélekedik a vezetékes-előfizetés áráról, és szintén 50 százalék feletti arányban állítják, hogy nincs szükségük rá.

Emellett figyelemre méltó adat, hogy 2,4 pontos átlagos értékelése volt annak az állításnak, mely szerint csak az ADSL miatt tartják a vezetékes előfizetést (kifejezetten egyetért 20,2 százalék). A vezetékes-előfizetés fenntartásának oka lehet, hogy az ismerősök, rokonok számára olcsó elérést tesz lehetővé a felhasználóval (2,9 pont), a közös elérhetőség a háztartás, család számára (2,9 pont), a stabil elérhetőség sürgős esetben (1,9 pont), valamint az, hogy bonyolultnak tartják a mobiltelefon használatát (1,5 pont). Jellemzően csak a válaszadók egyharmada tudja ismerősei vezetékes elérhetőségét (átlag 2,0 pont), és csak 15,5 százalék szokta inkább vezetékesről kezdeményezni hívását egészségügyi kockázatok gyanúja miatt.

A válaszadók meglehetősen magas arányának (körülbelül 60 százalék) volt fontos a mindkét irányú (őt el tudja érni bárki, ő el tudjon érni bárkit személyesen), „azon-

5. TÁBLÁZAT • Technológiával kapcsolatos attitűdök, szokások

Állítás	Teljesen	Inkább	Inkább nem	Egyáltalán	1–4 ponttal vett átlag	N
	egyértért	egyértért	ért egyet	nem ért egyert		
	százalék					
Jellemző rám, hogy én sokkal hamarabb használok egy-egy új technológiát, mint az emberek többsége	4,1	16,1	27,7	52,1	1,7	952
A vezetékes telefon fontos számomra, mert sürgős esetben mindig ott van, ha a mobilt valamilyen okból nem tudom használni	12,7	16,6	15,0	55,7	1,9	406
Fontos, hogy a háztartásnak/családnak legyen egy közös (a háztartáshoz tartozó) vezetékes telefonja	33,2	39,7	14,1	13,0	2,9	103
Barátaimnak, ismerőseimnek gyakran tudom a vezetékes számát (is)	11,5	22,6	20,1	45,8	2,0	952
Barátaimat, ismerőseimet inkább a mobiljukon hívom, mert akkor biztosan ők veszik fel	34,6	26,4	12,6	26,3	2,7	952
Fontos, hogy bárhol, bármikor elérhető legyek	33,3	28,1	17,4	21,2	2,7	952
A mobiltelefon használata bonyolultabb, ezért, ha tehetem, inkább a vezetékest használom	4,5	8,2	22,2	65,1	1,5	952
A mobiltelefon használata egészségre káros, emiatt gyakran előfordul, megfontolom, hogy a vezetékest használjam inkább	2,7	13,7	26,2	57,4	1,6	381
A vezetékest azért tartom fontos, hogy engem az ismerősök, rokonok olcsón elérhessenek	34,8	38,4	11,6	15,2	2,9	381
A vezetékest kizárólag az internet (ADSL) miatt tartom	20,4	26,0	28,2	25,4	2,4	406
Azért nem használok mobiltelefont, mert bonyolult használni	34,7	16,9	15,8	32,5	2,5	243
Azért nem használok mobiltelefont, mert káros az egészségre	9,9	12,0	24,5	53,7	1,8	243
Azért nem használok mobiltelefont, mert nincs rá szükségem	57,2	16,0	10,0	16,8	3,1	243
Azért nem használok mobiltelefont, mert drága	42,9	20,7	16,5	19,9	2,9	243
Azért nem használok itthoni vezetékes telefont, mert nincs rá szükségem	58,8	17,6	8,4	15,2	3,2	546
Azért nem használok itthoni vezetékes telefont, mert drága	46,2	20,6	16,0	17,2	3,0	546

nali” elérhetőség, ami a mobiltelefon egyértelmű elsőbbségére utal. Ezek feltehetően azok a válaszadók, akik az elérhetőség (mobilitás) miatt tartanak mobiltelefont.

Az inkább mobilon telefonálók tehát főként mobilszámokat hívnak, és (mindegy, milyen áron) elsődleges számukra az, hogy bárhol bármikor elérhető legyenek. A vezetékes telefont pártolók pedig az olcsó hívhatóság, valamint a biztos pont fontossága miatt teszik le voksukat a vezetékes telefon mellett.

A helyettesítést befolyásoló fogyasztási jellemzők

Azt, hogy egy fogyasztó lecseréli-e a vezetékes telefonját mobilra, az ár mellett szokásai, adottságai is jelentősen befolyásolhatják. Ebben a fejezetben három lehetséges tényező hatását vizsgáljuk először külön-külön, majd egységes modell keretében. E tényezők a helyettesítési lehetőségek, a háztartás mérete és az internet-előfizetés.

A vezetékes és mobilszolgáltatás közötti helyettesítést vizsgálhatjuk úgy is, hogy a háztartás rendelkezik-e vezetékes telefontal, vagy a kérdezett otthon csak mobiltelefont használ. Mint korábban látható volt, ez a két legtipikusabb hozzáférési mód. Ennek megfelelően e két csoportot hasonlítjuk össze, tehát azt vizsgáljuk, miben különböznek a vezetékes telefont nem igénylő mobilhasználók a vezetékes telefon-előfizetéssel rendelkezőktől. A vezetékes telefon lehetséges helyettesítői közül számításba vesszük az internetes telefonálást és a céges mobiltelefon használatát (6. táblázat).

6. TÁBLÁZAT • Helyettesítő szolgáltatások hatása a vezetékes telefon-előfizetésre (százalék)

Rendelkezik	Céges mobiltelefont használ			Interneten csevegni, telefonálni		
	igen	nem	összesen	szokott	nem szokott	összesen
Csak mobillal	61,8	56,8	61,1	48,6	50,5	50,0
Mobillal + vezetékessel	38,2	43,2	38,9	51,4	49,5	50,0
Együtt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Látható, hogy a céges mobiltelefontal rendelkezőknek elvileg nagyobb valószínűséggel van vezetékes telefonjuk is, ami arra utal, hogy az ő esetükben kisebb valószínűségű a helyettesítés. Valószínű, hogy számukra a vezetékes telefon lemondása nem kulcskérdés, hisz kevésbé rivalizál a két szolgáltatás a családi kassza szempontjából.

Az internetes telefonálás helyettesítő hatását csak az internettel rendelkezők körében vizsgáltuk, hogy kiszűrjük azt a hatást, amit az internethasználat esetleg önmagában gyakorol. Így vizsgálva viszont nem találtunk különbséget: tehát nem mutatható ki, hogy az internetes telefonálás és a vezetékes telefonálás között lényeges mértékű helyettesítés lenne. Egy esetleges ilyen irányú hatás megfigyelését egyébként nehezíti a szolgáltatók kedvezményes csomagok nyújtására vonatkozó gyakorlata, miszerint jellemzően olcsó vezetékes előfizetést nyújtanak az internet mellé.

Ezek után az internet-hozzáférés hatását elemeztük. Elvileg, mivel az ADSL internet-előfizetés ára kedvezőbb a vezetékestelefon-előfizetéssel is rendelkezők számára, az, hogy valaki elő szeretne fizetni az internetre, önmagában megnöveli annak esélyét, hogy előfizessen vezetékes szolgáltatásra. Hasonlóképpen, a kábelszolgáltatók is gyakran kedvező vezetékestelefon-csomagot kínálnak internet-előfizetőiknek (7. táblázat). Látható, hogy az internet-előfizetők körében lényegesen magasabb a vezetékes telefontal rendelkezők aránya, mint azok között, akik otthon nem fizetnek elő internetre. Ez a két szolgáltatás kiegészítő viszonyát jelzi.

7. TÁBLÁZAT • Internet-előfizetés hatása a vezetékestelefon-előfizetésre (százalék)

Rendelkezik	Nincs internet-előfizetése	Előfizet internetre	Összesen
Csak mobillal	72,1	50,0	61,1
Mobillal + vezetékesrel	27,9	50,0	38,9
Együtt	100,0	100,0	100,0

Végül a háztartás méretének hatását vizsgáljuk meg. Mivel egy vezetékestelefon-előfizetést a háztartás összes tagja használhat, viszont fix előfizetési díja van, azt a nagyobb háztartások elvileg jobban ki tudják használni. Ennek vizsgálatára az egyedül élőket és a nem egyedül élőket hasonlítjuk össze. Látható, hogy az egyszemélyes háztartások kisebb valószínűséggel fizetnek elő vezetékes telefonra is, ha van mobiltelefonjuk (8. táblázat).

8. TÁBLÁZAT • Háztartás méretének hatása a vezetékestelefon-előfizetésre (százalék)

Rendelkezik	Egyszemélyes háztartás	Többszemélyes háztartás	Összesen
Csak mobillal	70,5	59,8	61,1
Mobillal + vezetékesrel	29,5	40,2	38,9
Együtt	100,0	100,0	100,0

A következőkben e három tényező együttes hatását vizsgáljuk arra, hogy előfizet-e a megkérdezett vezetékes telefonra (9. táblázat). Mind a háztartásméret, mind az internet-előfizetés háttereként jelentős befolyásoló tényező lehet az életkor, ezért ezt is bevontuk az elemzésbe. Emellett az internet-hozzáférés és a végzettség is szorosan összefügg, így a végzettséget is megjelenítettük kontrollváltozóként. A kérdés természete miatt logisztikus regressziós modellt alkalmaztunk.

Az eredmény azt mutatja, hogy ha a három tényezőt együtt vizsgáljuk, továbbá kontrolláljuk az életkor és a végzettség hatásával, ezek közül kettő hatása marad szignifikáns: az internet-előfizetés és a háztartás mérete. E tényezők marginális hatása igen jelentős. Az internet-előfizetés önmagában több mint kétszeresére növeli annak esélyét, hogy valaki rendelkezik vezetékes telefontal. Érdekes módon azonban az egyedül élők pedig nagyobb valószínűséggel fizetnek elő vezetékes telefonra a mobil mellett, mint a családostok. E hatások függetlenek az életkor hatásától, ami

9. TÁBLÁZAT • A tényezők együttes hatása a vezetékestelefon-előfizetésre

Magyarázó változó	p-érték	exp(b) esélyhányados
Nem egyedül él	0,000*	0,561
Van céges mobilja	0,324	0,785
Előfizet internetre	0,000*	2,140
Felsőfokú végzettség (középfokúhoz képest)	0,582	1,141
Középfokú végzettség (alacsonyabbhoz képest)	0,020*	1,533
40 év alatti életkor (40–60 év közöttihez képest)	0,000*	0,377
30 év alatti életkor (40 év alattihoz képest)	0,962	1,012
60 év feletti életkor (40–60 év közöttihez képest)	0,333	1,242

* 5 százalékon szignifikáns.

egyébként azt mutatja, hogy a vezetékestelefon-előfizetésben a markáns határvonal a 40 éves kor. A 40 év felettiak közel háromszor nagyobb valószínűséggel fizetnek elő vezetékese telefonra, mint a 40 alattiak. E határvonalon kívül azonban nincs lényeges különbség, sem a 60 év felettiak és a 40–60 év közöttiek között, sem a 30 év alattiak és a 30–40 év közöttiek között. A középfokú vagy magasabb végzettségűek továbbá 50 százalékkal nagyobb valószínűséggel fizetnek elő vezetékese telefonra, mint az alacsonyabb végzettségűek.

A vizsgált hipotézisek közül az igazolódott be, hogy az internet-előfizetés növeli a vezetékese-előfizetés valószínűségét, mégpedig igen jelentősen. A helyettesítő technológiák (internetes telefonálás, céges mobil) használata viszont nem csökkenti lényegesen a vezetékese-előfizetés valószínűségét. A háztartás méretére vonatkozó hipotézis nem igazolódott: az adott életkorú és végzettségű kérdezetek között az egyedülállók nagyobb valószínűséggel fizettek elő vezetékesekre is a mobil mellett. Kiderült továbbá, hogy a vezetékese-előfizetés kapcsán „kulturális határvonal” van a 40 év alatti és feletti megkérdezetek között, illetve kisebb különbség tapasztalható az érettségivel nem rendelkezők és az azzal rendelkezők között.

Hozzáférési helyettesítés

A hozzáférési helyettesítés vizsgálata során négy fogyasztói csoport különböző ajánlatokra, illetve árváltozásra adott reakcióit mértük fel. A megkérdezett fogyasztók a következők szerint csoportosíthatók:

- saját mobilhozzáférése van, vezetékese nincs,
- saját vezetékese hozzáférése van, mobil nincs,
- saját vezetékese és mobilhozzáférése is van,
- nincs sem vezetékese, sem mobil saját hozzáférése.

Az egyes csoportok esetében különböző típusú ajánlatok jelentek meg. Ezek fő típusai:

- jelenleg nem használt hozzáférési módra adott ajánlat jelenlegi piaci áron,
- jelenleg nem használt hozzáférési módra adott ajánlat a jelenlegi piaci árnál 20 százalékkal olcsóbban,
- jelenleg használt hozzáférési mód árának 20 százalékkal való növekedése.

A feltett kérdésekre adott válaszok alapján további reakciókra is rákérdeztünk minden felmerülő esetben. Azaz, ha például valaki előfizetne az addig nem használt formára, akkor a következő kérdés a már meglévő technológiára való hatást vizsgálta, melynek lehetséges esetei:

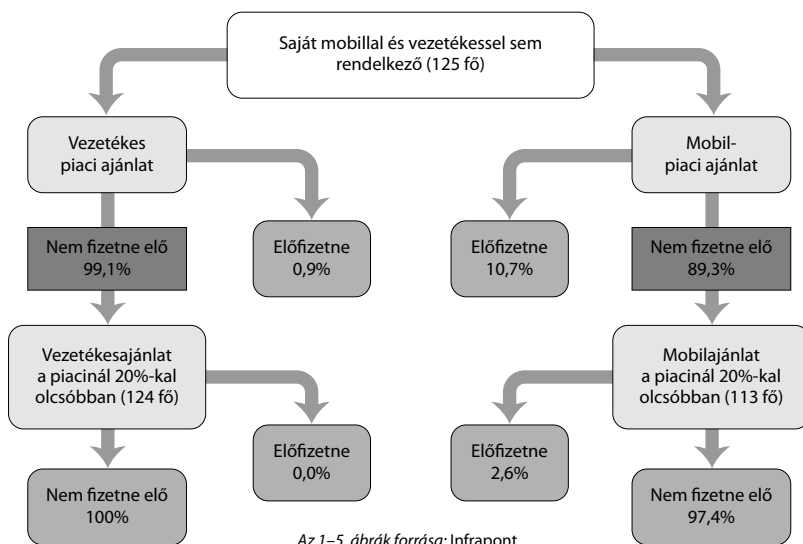
- jelenlegi hozzáférési mód lemondása,
- jelenlegi hozzáférési mód használatának visszafogása,
- jelenlegi hozzáférési mód használatának visszafogása más csomagra való váltással,
- jelenlegi hozzáférési mód változatlan használata.

Hasonlóképpen, ha a jelenleg használt hozzáférés ára változott a kérdésben (árnövekedés), akkor mind a két technológiára vonatkozóan megkérdeztük az erre adott reakciókat, ezáltal feltérképezve a keresztirányú hatásokat is.

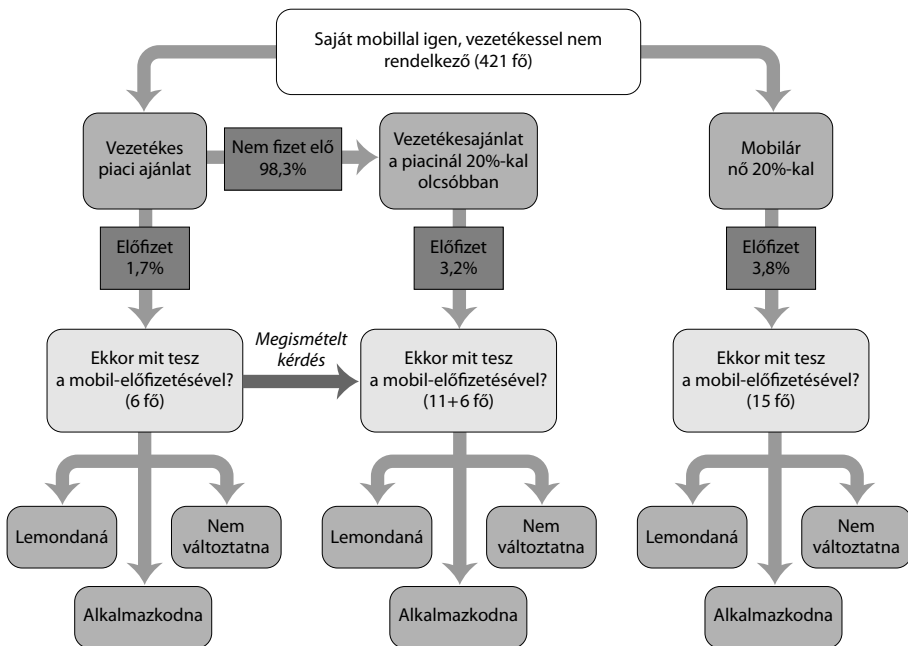
A kérdésekre adott válaszokat a döntési fák egészét összefoglaló ábrákon keresztül mutatjuk be. Az ábrákon jelöltük az adott kérdésre választ adók számát, a nagyon alacsony elemszámok esetén pedig, ahol már értelmetlen lett volna a megoszlás feltüntetése, ezt elhagytuk. Az ajánlatoknak mindig három típusa van: egy lényegében piaci árú, illetve 20 százalékos árcsökkenést és 20 százalékos árnövekedést feltételező ajánlat. A piaci árakat a 2008. szeptemberi árak alapján határoztuk meg. Piaci árak egy vezetékes- és mobil-belépőajánlatot választottunk, feltételezve, hogy ha a kérdezett eddig nem fizetett elő, akkor számára a kisfogyasztói csomagok lehetnek vonzóak. Vezetékes telefon esetében ez egy, a Magyar Telekom „Felező” csomagjával nagyjából megegyező hipotetikus csomagot jelentett, míg mobil esetében a hívásidőszaktól és -iránytól független árazású kártyás csomagok közül a legolcsóbbat.

A helyettesítési reakciók tapasztalatai mellett később a telekommunikációs keresletre vonatkozó rugalmassági becslések eredményei adnak lehetőséget a vezetékes és a mobiltechnológia közötti viszony jellegére való következtetésre.

A felvétel ezen részében a „nem tudja” választ adók kezelése során eltértünk az általános közvélemény-kutatási gyakorlattól, azaz nem az érvényes válaszadók százalékában szerepelnek az eredmények. Mivel egy ajánlatra adott, előfizetésre vonatkozó válasz esetében ez a válasz inkább tekintendő nemlegesnek, ezért a „nem tudja” lehetőséget választó válaszadókat a nem kategóriába soroltuk be. Ezzel kívántuk ellensúlyozni azt a hatást, hogy a kérdőívekben a válaszadók a változtatási viselkedésüket jellemzően túlbecsülik későbbi valós viselkedésükhöz képest.



1. ÁBRA • Saját mobillal és vezetékessem rendelkező válaszadók reakciói

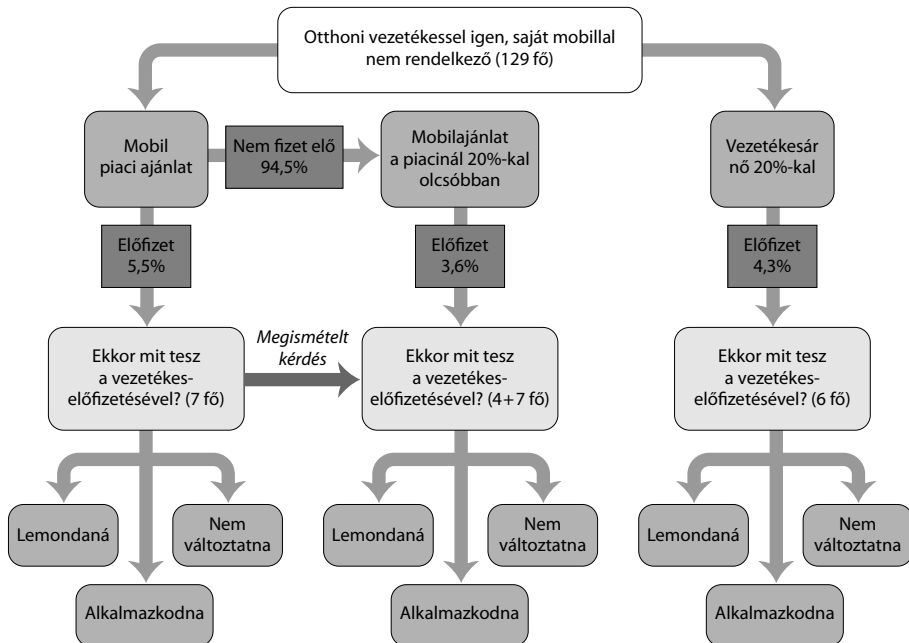


2. ÁBRA • Saját mobillal igen, vezetékessem rendelkező válaszadók reakciói

A sem saját mobillal, sem vezetékes telefonnal nem rendelkezők esetében összesen négy ajánlat eredményei láthatók az 1. ábrán. A vezetékes piaci ajánlatra csupán 0,9 százalék fizetne elő, ezzel szemben a mobilpiaci ajánlatra 10,7 százalék. A fennmaradó körből a vezetékes csökkentett ajánlatra 0 százalék, a mobilra 2,6 százalék fizetne elő. Ezek a válaszok két következtetést tesznek lehetővé. Egyrészt a vezetékes szolgáltatás kereslete ebben a fogyasztói csoportban teljesen rugalmatlan. Bár a mobil esetében is igen alacsony ez az arány, a kettő közötti markáns különbség itt is megmutatkozik. Másrészt a mobil esetében az árváltozás hatásához képest jelentős azok aránya, akik azt választották, hogy már piaci áron is előfizetnének. Ez feltehetően (részben) annak tulajdonítható, hogy nem követik a piaci árakat.

A következő vizsgált csoport a saját mobilhozáféréssel igen, otthoni vezetékessel nem rendelkező fogyasztók köre (2. ábra). Itt az új ajánlat a vezetékes piaci árat tartalmazta, amire a fogyasztók 1,7 százaléka fizetne elő.

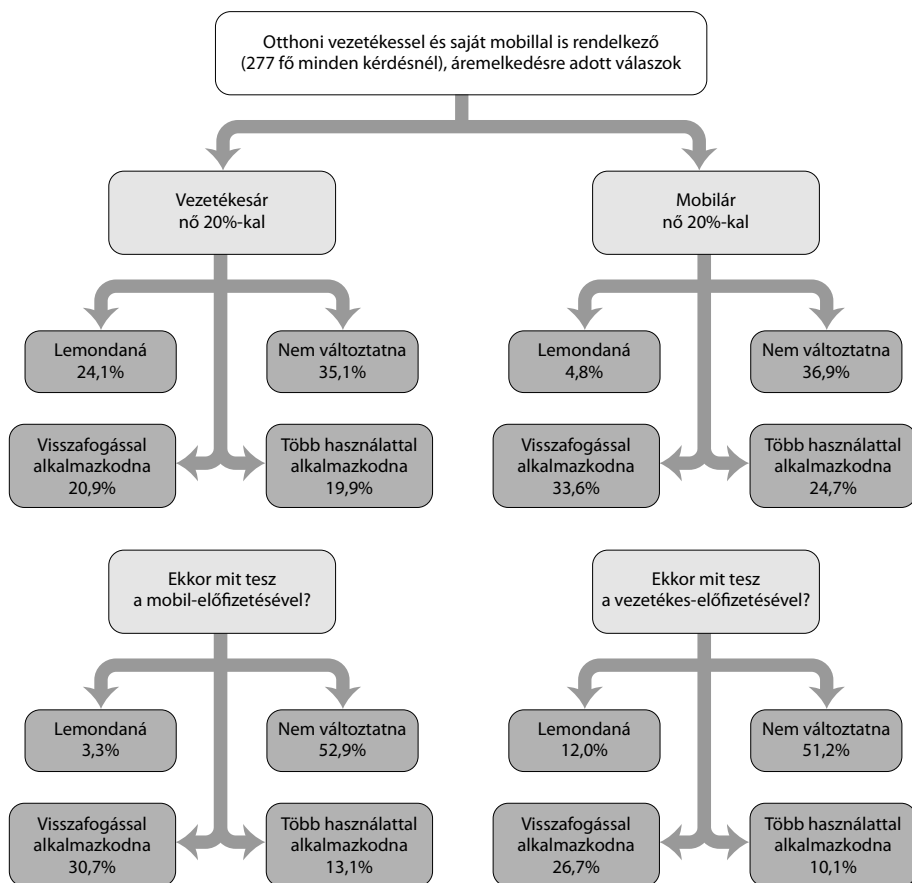
A 20 százalékkal alacsonyabb vezetékessajánlatokra a fennmaradó csoport 3,2 százaléka fizetne elő. A keresztirányú hatás ehhez hasonló, azaz a mobilhozáférés komoly mértékű áremelkedése esetében 3,8 százalék fizetne elő a vezetékessajánlatra. Ezen értékek viszonylag alacsonyabb volta azt mutatja, hogy a csak mobilhozáféréssel rendelkezők túlnyomó része jelentős árcsökkenés esetén sem tartana igényt a vezetékess-előfizetésre.



3. ÁBRA • Otthoni vezetékessel igen, saját mobillal nem rendelkező válaszadók reakciói

Az előfizetésre pozitív választ adók további reakcióit a rendkívül alacsony elemszám miatt nem szerepeltettük az ábrán.

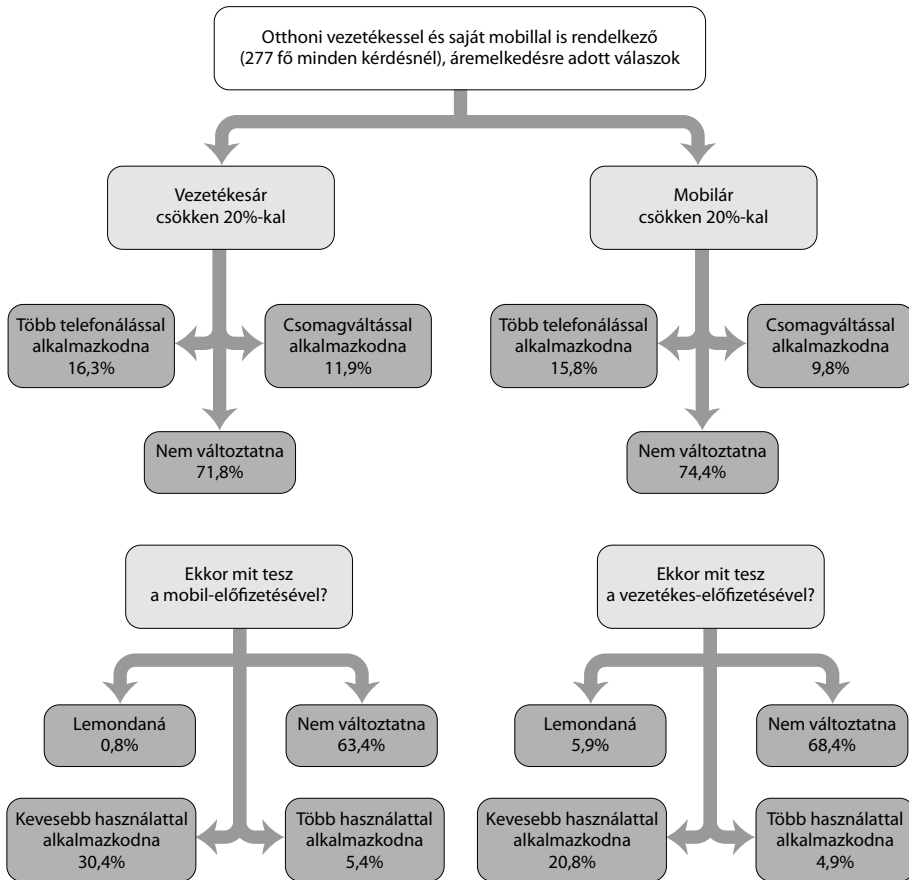
A harmadik vizsgált csoport a saját mobilhozzáféréssel nem, de otthoni vezetékessel rendelkező fogyasztók köre (3. ábra). Ebben az esetben az előzővel azonos szerkezetű kérdések szerepeltek. A piaci árú mobil-előfizetéseket elfogadó válaszok aránya jól láthatóan magasabb, mint az előző csoportnál a vezetékes telefont tekintve. Ennek ellenére a második reakció („Mit tenne, ha előfizetne...”) elemszámai itt is túl alacsonyak voltak, hiszen az egész szegmens mérete is jóval kisebb, mint a 2. ábrán. A mobil-előfizetés piaci ajánlatára adott reakció 5,5 százalékos (információs hatás), a 20 százalékkal olcsóbb ajánlatra előfizetne a fennmaradó megkérdezettek 3,6 százaléka. A vezetékes-árak 20 százalékos növekedése esetében 4,3 százalék fizetne elő mobilszolgáltatásra.



4. ÁBRA • Mindkét hozzáféréssel rendelkező válaszadók reakciói árnövekedés esetén

Összességében a második csoporthoz hasonló eredmények születtek, azaz a mobil árcsökkenése itt sem vezet nagyarányú helyettesítéshez, ugyanakkor a váltási hajlandóság közel kétszeres, mint a csak mobillal rendelkezők körében. Ez azt mutatja, hogy a mobil inkább helyettesítője a vezetékes szolgáltatásnak, mint fordítva.

A helyettesítés szempontjából talán a legérdekesebb az a csoport, ahol mindkét hozzáférési típus jelen van (4. és 5. ábra). Itt egyrészt jobban megfigyelhetők a keresztirányú viszonyok, és a vezetékes- és mobilárváltozásra adott reakciók közötti különbség is szembetűnőbb. Emellett e csoportban vizsgálható az árváltozás hatása a vezetékes- és mobilforgalom közötti átrendeződésre (forgalmi helyettesítés). A 4. és az 5. ábrán a két szolgáltatás azonos irányú árváltozására (emelkedés, csökkenés) adott fogyasztói reakciókat összegeztük.



5. ÁBRA • Mindkét hozzáféréssel rendelkező válaszadók reakciói árcsökkenés esetén

Bár az áremelkedésre vonatkozó eredmények a jellemző piaci ártrendekkel ellentétesek, sokat elárulnak arról, hogy a fogyasztók miként értékelik a két hozzáférést, melyiket tartják fontosabbnak. A fogyasztók jelentős része (körülbelül 35 százaléka) nem változtatna fogyasztásán egyik szolgáltatás 20 százalékos áremelkedése esetén sem. Míg azonban a mobilhozzáférés árnövekedése esetében a válaszadók inkább visszafogják a fogyasztásukat, és csak 4,8 százalék mondaná le a hozzáférést, addig a vezetékes-előfizetést ugyanekkora árnövekedés esetén 24,1 százalék mondaná vissza. A vezetékes áremelése esetén tapasztalható rugalmas reakcióval szemben tehát az látszik, hogy a mobilhozzáférés sokkal inkább nélkülözhetetlen a fogyasztók számára, így kevésbé árérzékeny.

Szintén figyelemre méltó a keresztirányú hatásokban megjelenő különbség. Ha drágább lesz a vezetékes-előfizetés, a mobil csupán 3,3 százalék mondaná le. Ezzel szemben a mobilhozzáférés áremelkedése esetében a fogyasztók 12 százaléka válna meg a vezetékes telefontól, ami a bemutatott eredményekkel összhangban igen erős eltérést mutat a két hozzáférés értékelése között.

Az áremelkedés vizsgálatok szintén nem elhanyagolható mértékű forgalmi helyettesítés figyelhető meg a két szolgáltatás között. Amennyiben a vezetékes ára 20 százalékkal megemelkedne, a válaszadók 13 százaléka növelné meg mobilforgalmát, míg ha a mobil ára emelkedne 20 százalékkal, akkor a válaszadók 10 százaléka használná többet vezetékes telefonját. Tehát az adott szolgáltatás áremelkedésének hatására a fogyasztók jelentős része visszafogja a szolgáltatás forgalmát (akár előfizetését is lemondja), amit a relatíve olcsóbbá váló másik szolgáltatás intenzívebb használatával helyettesít.

A mindkét típusú hozzáféréssel rendelkező fogyasztók esetén az áremelkedés hatásait vizsgálva, kiemelkedően magas azon fogyasztók aránya, akik az egyik szolgáltatás árnövekedésének hatására a változatlan árú szolgáltatás iránti keresletet fognák vissza (lemondással vagy a használat csökkentésével). Ez a jelenség a korábban bemutatott távközlési kassza hipotézisének érvényességére utal.

A vezetékes-árcsökkenés hatására csupán a válaszadók 0,8 százaléka mondaná le a mobilhozzáférést. Ezzel szemben a mobil árcsökkenése esetén 5,9 százalék megválna a vezetékes-előfizetésétől. Megfigyelhető tehát egy olyan réteg, amely másodlagos jelleggel, az olcsóbb hívások miatt fizet elő vezetékes szolgáltatásra, amitől azonban a mobilszolgáltatás bizonyos árcsökkenése esetében megválna. Ellenkező irányban ez a hatás elenyésző.

Míg az egyik szolgáltatás árcsökkenésének hatására a másik szolgáltatás lemondásának aránya egyik szolgáltatás esetében sem jelentős, addig a kevesebb használatú való alkalmazkodás mindkét esetben jelentős mértékűnek (30,4 százalék kontra 20,8 százalék) mondható. Ez egyértelműen a forgalmi helyettesítésre utal, azaz, ha a fogyasztó mindkét típusú előfizetéssel rendelkezik, és egy másik szolgáltatás árcsökkenésének hatására visszafogja annak a szolgáltatásnak a használatát, amelynek ára változatlan, az azzal magyarázható, hogy helyette az olcsóbbá vált szolgáltatást veszi igénybe.

Érdemes megfigyelni a két irány erőssége között megfigyelhető különbséget. A mobil árcsökkenése esetén a fogyasztók kisebb mértékben terelik át forgalmukat vezetékesről mobiltelefonra, mint a vezetékes árcsökkenésének hatására mobilról vezetékesre. Ez azzal magyarázható, hogy a vezetékes forgalmi szolgáltatás iránti kereslet rugalmasabb (inkább hat rá az árváltozás), mint a mobil iránti.

A távközlési kassza hipotézise

Felmerül a kérdés, hogy a távközlési kasszára vonatkozó hipotézis mennyiben igazolható ezen adatok alapján. A hipotézis szerint az egyik szolgáltatás árának változása esetében mindkét szolgáltatásra azonos irányú reakciót kell látnunk. Tehát, ha a vezetékes hozzáférése drágább lesz, a mobil kereslete is csökken, és hasonlóképpen a másik technológia esetében, valamint az ár csökkenésekor fordított irányú változást figyelhetünk meg. Az erre vonatkozó adatokat a 10. táblázat foglalja össze.

10. TÁBLÁZAT • A távközlési kassza hipotéziséhez kapcsolódó arányszámok (százalék)

		Vezetékes	Mobil
		reakció (visszafogás + lemondás)	
Árnövekedés	Vezetékes	–	30,7 + 3,3
	Mobil	26,7 + 12	–
		reakció (növelés)	
Árcsökkenés	Vezetékes	–	5,4
	Mobil	4,9	–

A 10. táblázatból látható, hogy a távközlési kassza hipotézisével összhangban reagálók aránya inkább arnővekedés esetében nagyobb, ekkor 35 százalék körül alakul mindkét irányban. Árcsökkenés esetén jóval kisebb ez a hatás, de nem elhanyagolható, 5 százalék körüli arány tapasztalható (vagyis, ha olcsóbbá válik az egyik hozzáférés, a fogyasztók ekkora részénél jelenik meg fogyasztásnövelő hatás a másik szolgáltatás esetén).

Ez alapvetően igazolja, hogy a távközlési kasszára vonatkozó hipotézis által megfogalmazott hatás létezik, ugyanakkor más hatásokkal párhuzamosan van jelen, azaz semmiképpen sem kizárólagos hatású tényező. Másképpen fogalmazva: az árváltozás hatására létrejövő jövedelemtöbblet, illetve -hiány részben a távközlési költsélen csapódik le, de nem kizárólagos jelleggel.

Forgalmi helyettesítés

A forgalmi helyettesítés vizsgálatára a korábbiakban bemutattuk, hogy a vezeték- és mobilárok megváltozásának hatására mennyien válaszolták, hogy többet vagy kevesebbet használnák az adott eszközt. A következőkben más módszerrel is megvizsgáljuk ezt a kérdést. Ehhez a válaszadók által kezdeményezett legutóbbi öt hívásra kérdeztünk rá, és aziránt érdeklődtünk, hogy mit tett volna, ha e hívás ára megváltozott volna. Emellett a hívás több jellemzőjére is rákérdeztünk (11. táblázat).

11. TÁBLÁZAT • Híváskezdeményezés megoszlása a hozzáférés típusa szerint (százalék)

Milyen készülékről kezdeményezte a hívást?	Teljes minta	Mindkettővel rendelkező
Otthoni vezetékéről	23,47	35,2
Munkahelyi vezetékéről	1,79	2,3
Céges mobilról	2,67	1,9
Saját mobiljáról	72,07	60,7
Összesen	100,0	100,0

A hozzáférés megoszlása azt mutatja, hogy a legnagyobb arányban (72,07 százalék) saját mobiltelefonjukat használják a megkérdezettek, az otthoni vezeték továbbá 23,47 százalékot képvisel, tehát magáncélra több mint háromszor gyakrabban választják a mobilszolgáltatást. A munkahelyi eszközöket elenyésző arányban veszik igénybe (együtt 4,5 százalék).

A 12. táblázat szerint a felhasználók jellemzően mobil–mobil, illetve vezeték–vezeték hívásokat bonyolítanak, a hívásoknak csak 10,2 százaléka keresztirányú (vezetékéről mobilt, és fordítva).

12. TÁBLÁZAT • Kiinduló és célzott technológia közötti kapcsolat (százalék)

Miről hívott?	Mit hívott?	
	vezetékest	mobilt
Vezetékéről	20,0	5,6
Mobilról	4,6	69,8

Részletesebb bontásban vizsgálva a jelenséget, a 13. táblázat szerint ez a jellemző a mobilról kezdeményezett, illetve mobilra irányuló hívások esetében egyaránt erőteljesebb (93,8 százalék és 92,4 százalék, szemben a 77,9 százalékos és 81,4 százalékos adattal). A táblázat a) része azt mutatja be, hogy a vezeték, illetve mobiltelefonról

13. TÁBLÁZAT • **Kiinduló és célzott technológia közötti kapcsolat százalékos részarányokkal**

a) A hívásindítások megoszlása a hívás fogadása szerinti bontásban

Mit hívott?	Hívásindítások		Összesen
	vezetékesről	mobiltól	
Vezetékes	77,9	22,1	100,0
Mobilt	6,2	93,8	100,0

b) A hívásfogadások megoszlása a hívás indítása szerinti bontásban

Miól hívott?	Hívásfogadások	
	vezetékesen	mobilon
Vezetékesről	81,4	7,6
Mobiltól	18,6	92,4
Összesen	100,0	100,0

indított hívásokon belül mekkora a vezetékes, illetve a mobilhálózatba irányuló hívások aránya, a *b)* rész pedig azt, hogy a vezetékes, illetve mobilhálózatban fogadott hívások mekkora részét indítják vezetékes, illetve mobiltelefonról.

A hívást kezdeményező fél tartózkodási helye alapján látható, hogy a vezetékes szolgáltatást igénybe vevők 91,4 százaléka nem meglepő módon otthonról telefonál, ugyanakkor a mobil estében ez az arány szintén meglehetősen magas, közel 50 százalék (*14. táblázat*). A vezetékesről induló hívások kétharmada otthon, 22 százaléka munkahelyen, illetve iskolában éri el a hívott felet, mobil esetében ezek az arányok is alacsonyabbak.

14. TÁBLÁZAT • **Hívások megoszlása a tartózkodás helye szerint (százalék)**

	Vezetékes	Mobil	Összesen
<i>Hol tartózkodott a hívás kezdeményezésekor?</i>			
Otthon	91,4	49,2	60,2
Munkahelyen/iskolában	7,1	22,5	18,6
Utcán, gépkocsiban, tömegközlekedési eszközön	0,0	17,9	13,3
Egyéb helyen	0,5	10,4	7,9
Összesen	100,0	100,0	100,0
<i>Hol tartózkodott a hívott fél a hívás kezdeményezésekor?</i>			
Otthon	67,9	39,6	47,1
Munkahelyen/iskolában	22,8	30,1	28,2
Utcán, gépkocsiban, tömegközlekedési eszközön	6,3	17,1	14,2
Egyéb helyen	2,9	13,2	10,5
Összesen	100,0	100,0	100,0

A hívás jellege szerint nem tapasztalható jelentős eltérés a vezetékes és a mobiltechnológia között, a megkérdezettek közvetlen hozzátartozók, illetve a család irányába kezdeményezték a legtöbb hívást (55,0 százalék), emellett magas még a barátok és ismerősök részaránya (28,4 százalék). A fennmaradó rész közel egyenlő arányban oszlik meg a hivatalos és a munkával kapcsolatos hívások között (15. táblázat).

15. TÁBLÁZAT • Hívások megoszlása a hívás jellege szerint (százalék)

A hívás jellege	Vezetékes	Mobil	Összesen
Közvetlen hozzátartozó, család	60,2	53,2	55,0
Barát, ismerős	23,2	30,2	28,4
Hivatalos vagy üzleti magáncélból	11,4	8,2	9,0
Munkájával kapcsolatos	5,1	8,4	7,6
Összesen	100,0	100,0	100,0

A hívás sürgössége szerinti megoszlás némiképpen meglepő eredményt mutat, mivel itt sem tapasztalható nagyon jelentős eltérés a választott technológia szerint, vagyis az adatok alapján nem fogalmazható meg olyan állítás, miszerint a mobilt inkább használnák sürgős hívásokra, akár a hívást kezdeményező, akár a hívott fél által használt hozzáférés szempontjából vizsgáljuk (16. táblázat). Az viszont látható, hogy a vezetékes telefonon a kialakított csomagoknak köszönhetően nagyobb arányban bonyolítanak egyáltalán nem sürgős, ráérős beszélgetéseket.

16. TÁBLÁZAT • A hívás sürgössége és a választott technológia közötti százalékos megoszlás

Mennyire volt sürgős a hívás?	Hívást kezdeményező fél		
	vezetékes	mobil	Összesen
Elég sürgős volt	35,7	41,5	39,3
Nem volt igazán sürgős, de előbb-utóbb	41,9	44,8	43,7
Egyáltalán nem volt sürgős	22,5	13,7	17,0
Összesen	100,0	100,0	100,0
Mennyire volt sürgős a hívás?	Hívott fél		
	vezetékes	mobil	Összesen
Elég sürgős volt	35,9	40,9	39,3
Nem volt igazán sürgős, de előbb-utóbb	41,6	45,0	43,7
Egyáltalán nem volt sürgős	22,5	14,1	17,0
Összesen	100,0	100,0	100,0

A 17. táblázat azt foglalja össze, hogy a válaszadók az egyes konkrét hívások esetében miként reagáltak volna a szolgáltatás áremelkedésének hatására, azaz az árváltozás hogyan hatott volna a forgalomra. Az utolsó öt hívásra vonatkozó kérdésre adott válaszokból a két szolgáltatás közötti forgalmi helyettesítés viszonyát figyelhetjük meg.

17. TÁBLÁZAT • Áremelkedés hatása (százalék)

Mi változott volna 20 százalékkal magasabb árszint esetén?*	Vezetékes	Mobil	Összesen
Semmi nem változott volna	56,4	63,0	60,5
Rövidebben beszélt volna	33,0	25,6	28,3
Mobillal/vezetékesrel helyettesített volna	3,9	1,2	2,2
Kedvezményesebb időszakban hívott volna	2,6	4,6	3,8
Nem kezdeményezte volna ezt a hívást	3,2	4,2	3,8
Más kommunikációs formát választott volna	0,9	1,5	1,3
Összesen	100,0	100,0	100,0

* Az utolsó öt hívást tekintve.

Áremelkedés esetén a legtöbben (mindkét szolgáltatás esetében 60 százalék körüli arány) nem módosítanák legutóbbi öt hívásukat semmilyen formában. Ennél kevesebben, ám még mindig jelentős arány (hosszvetőleg 30 százalék) igyekezne valamilyen módon (rövidebb hívás, kedvezményes időszaki hívás, visszafogás) alkalmazkodni az árnövekedéshez. A konkrét forgalmi helyettesítés azonban meglehetősen csekélynek mondható: az adott szolgáltatás áremelkedése esetén a fogyasztók 3,9 százaléka vezetékes telefon helyett mobilról telefonálna, mobil helyett csupán 1,2 százalék telefonálna vezetékesen.

Látható, hogy a konkrét hívásokra vonatkozó forgalmi helyettesítés meglehetősen gyenge – főleg, ha szembeállítjuk a hozzáférés kapcsán kapott eredményekkel (lásd a 4. ábrát), ahol a vezetékes telefon áremelkedésének hatására a fogyasztók 13,1 százaléka (szemben a 17. táblázatbeli 3,9 százalékkal) használná többet a mobilját, míg a mobil áremelkedése esetén ez az arány 10,1 százalék (szemben az 1,2 százalékkal).

Ez a szembetűnő különbség első ránézésre ellentmondónak tűnik, ugyanakkor magyarázata meglehetősen egyszerű. Míg a konkrét hívásokra vonatkozó kérdések a fogyasztók rövid távú reakcióit, alkalmazkodását mérik, addig a hozzáférés kapcsán kapott forgalmi helyettesítésre utaló adatok sokkal inkább egy hosszú távú alkalmazkodásra vonatkozathatók. Az pedig teljesen érthető, hogy rövid távon kevésbé alkalmazkodnak a fogyasztók az áremelkedéshez, mint hosszú távon, amikor is nem egy-egy telefonálási döntésüket változtatják meg, hanem telefonálási szokásaikat.

A rugalmassági becslések eredményei

Ahogy a módszertan bemutatásakor már rögzítettük, a rugalmasságok vizsgálatánál erős reakciókat kiváltó, nagyobb arányú, 20 százalékos árváltozás hatásait vizsgáltuk. Mindennek az volt a módszertani következménye, hogy így a keresleti függvénynek egy szakaszát (ívét), nem pedig egy pontját vizsgáljuk. Ebben az esetben nem mindegy, hogy a változás mértékét az eredeti (árváltozás előtti) vagy a megváltozott

(árváltozás utáni) mennyiséghez viszonyítjuk-e, mivel jelentősen eltérő eredményt kapunk ettől függően. Egy minél kevésbé torzított eredmény elérése érdekében a két mennyiség átlagát, az ívrugalmasságot használtuk.

Mind a vezetékes, mind a mobilszolgáltatás esetében áremelkedés és árcsökkenés tekintetében is megbecsültük a sajátár- és a keresztár-rugalmasságokat. A korábban leírtaknak megfelelően az információs hatást és az árhatást elkülönítettük egymástól, és a rugalmasságban az információs hatást nem vettük figyelembe. Emellett azonban kiszámítottuk a rugalmasságokat azon feltételezés mellett is, hogy az is az árcsökkenés hatása, amikor a kérdezett már a piaci ajánlatra is előfizetne, nem csak a 20 százalékkal csökkentett árúra. Ennek eredménye látható a 18. táblázat alsó soraiban, ami mindenképpen felső becslésnek tekinthető.

18. TÁBLÁZAT • Hozzáférési rugalmasságok becslésének eredményei

Árváltozás	A mobilhozzáférés árváltozásának hatása a		A vezetékes-hozzáférés árváltozásának hatása a	
	mobil- keresletre*	vezetékes- keresletre**	vezetékes- keresletre*	mobil- keresletre**
20 százalékos árnövekedés	-0,27	-0,12	-1,39	-0,04
20 százalékos árcsökkenés	-0,06	0,14	-0,07	0,022
20 százalékos árcsökkenés (információs hatással együtt)	-0,211	-	-0,10	-

* Sajátár-rugalmasság.

** Keresztár-rugalmasság.

KÖVETKEZTETÉSEK

A rugalmassági becslések értelmezése

A sajátár-rugalmasságokat tekintve megállapítható, hogy (elsősorban az áremeléseket vizsgálva) jelentős eltérés tapasztalható a két technológia között. Míg a mobilhozzáférés erősen rugalmatlan (-0,27), addig a vezetékes árrugalmassága jóval nagyobb (-1,39). Ez arra utal, hogy *a mobilhozzáférés lényegesen kevésbé helyettesíthető, mint a vezetékes*. Ennek oka nyilvánvalóan a mobilhozzáférés többletfunkcióiban rejlik, azaz hogy a mobiltelefon bárhol használható. Pontosabban, az alacsony ár-rugalmasságban kifejeződő nem-helyettesíthetőséget az okozza, hogy a mobilitás társadalmilag elterjedt és igényelt magatartásformává vált, és ez nem is megfizethetetlen mára (a mobilitás felára alacsony ahhoz képest, hogy milyen módszerekkel lehetne fizikailag helyettesíteni). Másrészt viszont a vezetékes telefon helyettesítésére fizikailag szinte teljesen alkalmas a mobil, és mivel az áraik egymáshoz viszonylag közeliak, a vezetékes kismértékű áremelése hatására sokaknak megéri mobillal helyettesíteni azt.

Szintén megfigyelhető, hogy az áremelésre vonatkozó reakciók erősebbek, mint az árcsökkenés esetén tapasztalhatók: az árcsökkenésre adott reakció még túlbeszülve, az információs hatással együtt is gyengébb $-0,3$ százaléknál.

Az eredmények értelmezése a hozzáférési keresztár-rugalmasságok tekintetében komplikáltabb. A helyettesítést vizsgálva, azt láthatjuk, hogy a vártnak megfelelően ezek az értékek pozitívak árcsökkenés esetén. Áremelés esetén ezek azonban negatívak. A pozitív keresztár-rugalmasság a helyettesítés indikátora, a negatív alapján azonban kiegészítő viszonyra következtethetnénk. A sajátár-rugalmasságok alapján a mobil kereslete rugalmatlan, ami azt jelenti, hogy a mobiltelefonnak nincs helyettesítője (önálló piacot alkot). A vezetékes-hozzáférés iránti kereslet árrugalmas, azonban a mobilra vonatkozó keresztár-rugalmassága negatív, így első ránézésre úgy tűnik, nem a mobiltelefon helyettesíti.

Mielőtt azonban elhamarkodottan azt a következtetést vonnánk le, hogy a mobil- és vezetékes telefon nem helyettesíti egymást, érdemesebb a problémát alaposabban megfontolnunk.

Az első fontos módszertani megjegyzés a negatív keresztár-rugalmasságokra vonatkozik. Ha egy termék ára megemelkedik, akkor (a Szluckij-egyenlet értelmében) két hatás jelentkezik:

1. összességében kevesebb pénze marad a fogyasztónak, így csökkenteni kell a második termék fogyasztását is ($-$),
2. a relatív árváltozás miatt a fogyasztást helyettesíteni kell a másik termékkel, így nő a másik termék kereslete ($+$).

Abban az esetben továbbá, ha igaz a távközlési kassza hipotézise, azaz az emberek egy fix (vagy többé-kevésbé fix) összeget szánnak távközlésre, az első hatás jelentős lehet, akár felülírva a második hatást. Így könnyen elképzelhető, hogy a negatív keresztár-rugalmasság áremelés esetén a távközlési kassza hatását mutatja, és a két termék valójában kiegészítő. Erre azonban nincs egyértelmű bizonyíték. Elképzelhető az a forgatókönyv is, hogy ha a fogyasztók számára a távközlés nagyon fontos, akkor az áremelkedés hatására nem a „másik” (kevésbé, de még mindig meglehetősen fontos) távközlési szolgáltatás fogyasztása, hanem az egyéb (a távközlésnél kevésbé fontos) jóságok kereslete fog csökkenni. Ebben az esetben a jövedelmi hatás aligha lesz nagyobb a helyettesítési hatáznál, így a keresztár-rugalmasság ténylegesen kiegészítő viszonyra utal.⁷ Az ökonometriai modellekben a keresztárrugalmasságot a jövedelmi hatástól elkülönülten kell mérni, a mi esetünkben pedig ez nem így történt, így a kérdés a kutatási adatok alapján sajnos nem dönthető el.

Érdekeség, hogy a hozzáférési helyettesítés kapcsán a két hatás elkülönülten jelent meg két fogyasztói csoportnál. Az első hatás azoknál jelentkezett, akik mindkét

⁷ Köszönjük Kiss Ferenc László ezen megjegyzését.

típusú előfizetéssel rendelkeztek, és az egyiket lemondták volna a másik árnövekedése esetén (vagy a jövedelmi hatás miatt, vagy mert kiegészítőként kezelik azokat). A második hatás pedig azoknál, akik csak az egyik típusú hozzáféréssel rendelkeztek, és az áremelkedés miatt előfizettek volna a másik szolgáltatásra (a megemelkedett árút pedig lemondták volna). Az összességében pozitív keresztrugalmasság tehát azt jelentette, hogy az első reakció nagyobb volt, mint a második.

Az is látható, hogy ha csak a szóba jöhető helyettesítőket vesszük figyelembe, a csak mobilra előfizetők 3,8 százaléka fizetne elő vezetékesre, a vezetékes telefonálás 20 százalékos áremelkedése esetében pedig a csak vezetékesre előfizetők 4,3 százaléka mobilra fizetne elő. Ezek az arányok az összes mobil- és az összes vezetékes-előfizetés számához viszonyítva lényegesen kisebbek, az így kapott keresztárugalmasságok alacsonyok lennének.

A sajátár-rugalmasságokat és a keresztár-rugalmasságokat együtt figyelembe véve tehát az látszik, hogy a *mobillhozzáférést a vezetékes-hozzáférés kevéssé helyettesíti*. Ezt igazolja az alacsony sajátár-rugalmasság, a keresztár-rugalmasság esetén pedig a helyettesítés vagy kiegészítés irányáról nem tudtunk egyértelmű következtetést levonni.

Érdekesebb a helyzet a vezetékes telefontal. A vezetékes telefon sajátár-rugalmassága magas, ami helyettesíthetőségre utal, azonban a mobilra vonatkozó keresztár-rugalmasság alacsony. Erre különböző magyarázatok lehetségesek.

Azért lenne ez magas, mert sokan megszüntetik a távközlési szolgáltatásokra való előfizetést? (Ez nem lehet magyarázat, ugyanis e szolgáltatások elterjedtsége folyamatosan nő, elsősorban a mobiltelefon és az internet esetében). Lehet, hogy valami más helyettesíti, például az internetes (VoIP) hívások? Ez nem valószínű. Erre utal az is, hogy a vezetékes *hívásokat* az összes többi kommunikációs forma (például VoIP) együttesen lényegesen rosszabbul helyettesíti, mint a mobilhívás. (A vezetékes hívások áremelkedése esetén azokat a válaszadók 3,9 százaléka helyettesítette volna mobillal és 0,9 százaléka más kommunikációs formával, lásd a 17. táblázatot.) Esetleg azért, mert nagyon sok helyettesítő létezik? Tekintve, hogy a forgalmi helyettesítés esetében a „más kommunikációs formával” történő helyettesítés nagyon alacsony, ez sem valószínű. Arra, hogy miért alacsony a keresztár-rugalmasság, az a magyarázat, hogy a hozzáférési keresztrugalmasság nagyon erősen függ a hálózat kiépítettségétől. A mobil- és a vezetékes-hozzáférés ugyanis definíció szerint vagy van, vagy nincs. Ha pedig már szinte mindenkinek van mobiltelefonja, akkor az a hatás, hogy az emberek a vezetékes áremelkedése miatt mobilt vesznek, meglehetősen korlátozott. Szélső esetben, ha mindenkinek lesz mobiltelefonja, akkor ez a keresztár-rugalmasság biztosan 0 lesz.

Távolabbról tekintve a kérdést, a vezetékes és mobilhálózatbeli fogyasztás kapcsán például az elmúlt években Magyarországon a következő fázisokat figyelhettük meg:

1. vezetékes telefon mellé mobiltelefon vásárlása,

2. a forgalom mind nagyobb mértékben mobilra terelődése (részben a mobilárok csökkenése, részben a kényelem miatt, részben pedig azért, mert egyre több ember érhető el mobiltelefonon, a vezetékes–mobil hívás pedig drágább, mint a mobil–mobil),
3. a vezetékes alacsony használata miatt az előfizetés lemondása, mivel annak fenntartása nem kifizetődő.

A vezetékes-áremelkedésre vonatkozó keresztár-rugalmasság ezek közül az 1. fázist tudná mérni. A mobilszolgáltatás nagyfokú elterjedtsége miatt azonban sokkal inkább a 2. és 3. szakasz mérőszámaira kell figyelniük, ha azt vizsgáljuk, milyen kapcsolatok léteznek a vezetékes- és a mobil-előfizetések iránti kereslet között. Ezek a mérőszámok helyettesítésre utalnak. A 2. fázis jól mérhető a forgalmi helyettesítéssel. A konkrét hívásokat vizsgálva, a mobillal való helyettesítés viszonylag alacsony, 20 százalékos áremelkedés esetén 3,9 százalék. Keresztár-rugalmasságként ez a 0,2-et megközelítő érték nem jelentéktelen. Itt továbbá figyelembe kell venni, hogy maga a kérdésfeltevés – azzal, hogy konkrét helyzetre vonatkozó helyettesítésre kérdez – rövid távú, nem tervezhető hatást mér, így valamelyest alulbecsli a helyettesítést. A 3. fázis mérőszáma pedig a vezetékes-hozzáférés sajátár-rugalmassága, amely meglehetősen magas.

Ezek alapján belátható, hogy a *vezetékes-hozzáférést a mobilhozzáférés helyettesíti* annak ellenére, hogy a keresztár-rugalmasság viszonylag alacsony. A teljeshez közelítő mobiltelefon-hozzáférés mellett a hozzáférési helyettesítés ugyanis sokkal inkább a forgalomra vonatkozó keresztár-rugalmasságban és a vezetékes-hozzáférés sajátár-rugalmasságában ragadható meg.

A helyettesítésre vonatkozó felmérés eredményei alapján tehát a *legfontosabb következtetés, hogy a vezetékes-hozzáférést a mobilhozzáférés helyettesíti, míg a mobilt a vezetékes nem.*

A fenti három tendencia kapcsán érdekesség, hogy a kutatók az 1. szakasz eseményei alapján sokáig úgy látták, hogy a vezetékes- és mobilhozzáférés egymást kiegészíti. Az érdekes azonban ebben a folyamatban az, hogy ez az 1. fázis – a mobilhozzáférés tömeges elterjedése (hozzáférési kiegészítés) – tette lehetővé, hogy a 2. fázisban a két szolgáltatás között forgalmi helyettesítés alakuljon ki, ami pedig a hozzáférési helyettesítést okozza a 3. fázisban. (Bár tulajdonképpen ebben a szakaszban a vezetékes-előfizetések lemondásával nem feltétlenül a mobilhozzáférés, hanem sokkal inkább a mobilforgalom növekedése hozható összefüggésbe.)

Az eredmények a korábbi kutatások tükrében

Az előzőekben a vezetékes és mobilszolgáltatások keresletével kapcsolatban a jellemző piaci folyamatok három fázisát különböztettük meg. A vezetékes és mobilszolgáltatások közötti hozzáférési helyettesítés korábbi elemzései ezek közül jellemzően csak az 1. részfolyamattal foglalkoztak: *Horváth–Maldoom* [2002], valamint

Rodini–Ward–Woroch [2003] például a vezetékesárok új mobil-előfizetés vásárlására gyakorolt hatását elemezte, *Sung–Kim* [2002] pedig a vezetékes-hozzáférés lemondása és az új mobil-előfizetés vásárlása közötti kapcsolatot elemzi. A vezetékesárok mobil-előfizetésre gyakorolt keresztugalmasságát *Rodini–Ward–Woroch* [2003] 0,18-nak és 0,13-nak mérte 2000-re és 2001-re vonatkozóan az Egyesült Államokban. A szerzők számításai alapján a mobil-előfizetés sajátár-rugalmassága ebben a két évben 0,6 és 0,43 volt.

Elemzésünkben a keresztár-rugalmasságok ennél jellemzően kisebbek. A mobilszolgáltatások általunk mért sajátár-rugalmasságai szintén alacsonyabbak az Egyesült Államokban mért értékeknél. Mint korábban kifejtettük, a mobilszolgáltatások vezetékes áremelésére vonatkozó keresztugalmassága ma Magyarországon azért alacsony, mert magas fokú a mobilhozzáférés. Hasonló okból alacsony a mobilszolgáltatások árcsökkenésre vonatkozó sajátár-rugalmassága is: ha az árcsökkenés miatt a mobillal nem rendelkezők közül viszonylag sokan előfizetnének is, a rugalmasság akkor is alacsony lenne, mert az előfizetői kör már csak nagyon kis mértékben bővíthető.

Nem emiatt mértük azonban áremelkedés esetén a mobilszolgáltatások sajátár-rugalmasságát viszonylag rugalmatlannak. Ennek értelmezéséhez azt kell figyelembe venni, hogy a mobilszolgáltatás elterjedése mellett a mobilárok jelentősen csökkentek az elmúlt évtizedben, így változott a mobil- és vezetékes forgalom aránya is. A mobilszámok hívása ma már durván feleannyiba kerül mobiltelefonról, mint vezetékesről, míg ez tíz éve hasonló nagyságrendű volt. Ezért nem meglepő, hogy ma 20 százalékos árnövekedés esetén sem mondanának le az emberek mobilhozzáférésükről, ugyanis még ekkor is jóval olcsóbban tudnának mobilszámokat hívni, míg ha a két ár hasonló nagyságrendű lenne, alighanem többen megfontolnák ezt a lehetőséget.

Emiatt könnyen belátható, hogy a rugalmasságok a piac mai jellemzői mellett egészen másképpen alakulnak, mint néhány évvel ezelőtt, amiben jelentős szerepe van a kialakult arányoknak. Így eredményeink valószínűleg – annak ellenére, hogy nem a hagyományos ökonometriai módszertannal készültek – sokkal jobban megközelítik a mai magyar értéket, mint ha valaki a mai rugalmasságokat egy teljesen más piaci helyzetben lévő országban vagy időpontban végzett alapos ökonometriai elemzés eredményével próbálná megbecsülni.

IRODALOM

- AHN, H.–LEE, J.–KIM, Y. [2004]: Estimation of a Fixed-Mobile Substitution Model in Korean Voice Telephony Markets. Working Paper, Szöul.
- AHN, H.–LEE, M.-H. [1999]: An Econometric Analysis of Demand for Access to Mobile Telephone Networks. *Information Economics and Policy*, Vol. 11. No. 3. 297–305. o.
- BAKER, P.–BLUNDELL, R.–MICKLEWRIGHT, J. [1989]: Modelling Household Energy Expenditures Using Micro-Data. *The Economic Journal*, 99. 720–738. o.
- BOXALL, P. C.–ADAMOWICZ, W. L.–SWAIT, J.–WILLIAMS, M.–LOUVIERE, J. [1996]: A Comparison of Stated Preference Methods for Environmental Valuation. *Ecological Economics*, 18. 243–253. o.
- EALES, S. E.–UNNEVEHR, L. J. [1988]: Demand for Beef and Chicken Products: Separability and Structural Change. *American Journal of Agricultural Economics*, 70. 521–532. o.
- EDGERTON, D. L. [1997]: Weak Separability and the Estimation of Elasticities in Multistage Demand Systems. *American Journal of Agricultural Economics*, 79. 62–79. o.
- FU, W. W. [2004]: Termination-Discriminatory Pricing, Subscriber Bandwagons, and Network Traffic Patterns: The Taiwanese Mobile Phone Market. *Telecommunications Policy*, 28. 5–22. o.
- GARBACZ, C.–THOMPSON, H. G. [2007]: Demand for Telecommunication Services in Developing Countries. *Telecommunications Policy*, 31. 276–289. o.
- GOETTLER, R. L.–CLAY, K. [2006]: Price Discrimination with Experience Goods: Sorting-Induced Biases and Illusive Surplus. Working Paper, Carnegie Mellon University.
- GRAJEK, M. [2007]: Estimating Network Effects and Compatibility in Mobile Telecommunications. Working Paper, Social Science Research Center, Berlin.
- HAYES, J. H.–WAHL, T. I.–WILLIAMS, G. W. [1990]: Testing Restrictions on a Model of Japanese Meat Demand. *American Journal of Agricultural Economics*, 72. 556–566. o.
- HORVÁTH, R.–MALDOOM, D. [2002]: Fixed-Mobile Substitution: A Simultaneous Equation Model with Qualitative and Limited Dependent Variables. *DotEcon Discussion Papers* No. 02/02.
- HUANG, C. [2006]: Estimating Demand for Cellular Phone Service under Nonlinear Pricing. *Quantitative Marketing and Economics*, 4. 371–413. o.
- INFRAPONT [1996]: A fix–mobil helyettesítés empirikus vizsgálatának módszerei. Tanulmány a Nemzeti Hírközlési Hatóság részére. Kézirat, Budapest.
- IYENGAR [2004]: A Structural Demand Analysis for Wireless Services under Nonlinear Pricing Schemes. Kézirat, University of Pennsylvania.
- KIM, H.-S.–KWON, N. [2003]: The Advantage of Network Size in Acquiring New Subscribers: A Conditional Logit Analysis of the Korean Mobile Telephony Market. *Information Economics and Policy*, 15. 17–33. o.
- LAMBRECHT, A.–SEIM, K.–SKIERA, B. [2005]: Does Uncertainty Matter? Consumer Behavior under Three-Part Tariffs. Working Paper, University of California, Los Angeles.
- LANCASTER, H. J. [1966]: A New Approach to Consumer Theory. *The Journal of Political Economy*, 74. 132–157. o.
- LANCASTER, H. J. [1971]: *Customer Demand: A New Approach*. Columbia University Press.

- LEE, J.–KIM, J.–AHN, J. [2006]: A Dynamic Competition Analysis on the Korean Mobile Phone Market Using Competitive Diffusion Model. *Computers & Industrial Engineering*, 51. 174–182. o.
- LIEBOWITZ, S. J.–MARGOLIS, S. E. [2002]: Network Effects. Megjelent: *Cave, M.–Majumdar, S.–Vogelsang, I.* (szerk.): *Handbook of Telecommunications Economics*. North Holland Publishing Co., Amszterdam.
- LITTLECHILD, S. C. [1975]: Two-Part Tariffs and Consumption Externalities. *The Bell Journal of Economics*, 6. 661–670. o.
- LOUVIÉRE, J.–TIMMERMANS, H. [1990]: Stated Preference and Choice Models Applied to Recreation Research: A Review. *Leisure Sciences*, 12. 9–32. o.
- MIRAVETE, E. J. [2002]: Estimating Demand for Local Telephone Service with Asymmetric Information and Optional Calling Plans. *Review of Economic Studies*, 69. 943–971. o.
- NARAYANAN, S.–CHINTAGUNTA, P. K.–MIRAVETE, E. J. [2007]: The Role of Self Selection, Usage Uncertainty and Learning in the Demand for Local Telephone Service. *Quantitative Marketing and Economics*, 5. 1–34. o.
- OKADA, Y.–HATTA, K. [1999]: The Interdependent Telecommunications Demand and Efficient Price Structure. *Journal of Japanese and International Economics*, 13. 311–335. o.
- RODINI, M.–WARD, M. R.–WOROCH, G. A. [2003]: Going Mobile: Substitutability between Fixed and Mobile Access. *Telecommunications Policy*, 27. 457–476. o.
- WARD, M. R.–WOROCH, G. A. [2004]: Usage Substitution between Mobile Telephone and Fixed Line in the U.S. Working Paper.
- SELLEN, D.–GODDARD, E. [1997]: Weak Separability in Coffee Demand Systems. *European Review of Agricultural Economics*, 24. 133–144. o.
- SUNG, N. [2003]: Fixed-Mobile Substitution and Regulatory Model in Telecommunications Markets. *Telecommunications Market*, 46. 22–35. o.
- SUNG, N.–KIM, M. [2002]: A Study on Call Substitution between Long-Distance and Mobile Services Using Estimation of Long-Distance Call Demand. *Research on International Economics*, 8. 227–246. o.
- TÁRKI [2004]: Mobiltelefon-szolgáltatások fogyasztói szokásainak felmérése a 14 éves és idősebb magyar lakosság körében. Elemző tanulmány. Budapest, május, <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=9613>.
- TAYLOR, L. D. [1994]: *Telecommunications Demand in Theory and Practice*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- TSENG, F. M.–CHIU, Y. J. [2005]: Hierarchical Fuzzy Integral Stated Preference Method for Taiwan's Broadband Service Market. *Omega*, 33. 55–64. o.
- TRAIN, K. E.–MCFADDEN, D. L.–BEN-AKIVA, M. [1987]: The Demand for Local Telephone Service: A Fully Discrete Model of Residential Calling Patterns and Service Choices. *Rand Journal of Economics*, 18. 109–123. o.
- TRAIN, K.–WILSON, W. W. [2008]: Estimation on Stated-Preference Experiments Constructed from Revealed Preference Choices. *Transportation Research, B* rész, 42. 191–203. o.

FÚZIÓ A HOLLAND TEJIPARBAN

A tanulmány a két vezető holland tejipari vállalatcsoport, a Campina és a Friesland Foods fúziójának rövid összefoglalását adja. Versenypolitikai szempontból az esetet az Európai Bizottság bírálta el. A fúzióban részt vevő felek holland tejipari szövetkezetek, amelyek a tejtermékek teljes skáláját termelik mind a nagykereskedelmi, mind a kiskereskedelmi piacokra. A Bizottság az esetet részletesen, az úgynevezett második fázisú eljárás keretében vizsgálta, amelynek során nagy mennyiségű kvalitatív és kvantitatív információt használt fel. A Bizottság a fúziót – a felek bizonyos kötelezettségvállalásai mellett – engedélyezte. A kötelezettségvállalások egy része bevett, a versenypolitikában gyakrabban előforduló megoldás (termelési eszközök, gyárak eladása, márkák licencelése). Ezzel szemben a nyerstej beszerzési piacon kialakított struktúra – a holland tejalap létrehozása azért, hogy a versenytársak hozzáférjenek a kritikus fontosságú termelési inputhoz – újdonságot jelent, amely egyben az eset versenypolitikai érdekességét is adja.*

BEVEZETÉS

A két legnagyobb holland tejipari termelőszövetkezet fúziója, a Friesland Foods–Campina-fúzió¹ a tejipari termékek teljes skáláját érinti: a nyerstejtől az ipari közbelső termékeken át egészen az olyan fogyasztói termékekig, mint a tej, sajt, vaj stb. A tranzakciónak nemcsak a számos érintett piacon lehetségesen jelentkező horizontális hatásai, hanem vertikális hatásai is vannak. Ennek oka az, hogy mindkét érintett szövetkezet részt vesz a termelés teljes vertikális láncolatában. Ebben a láncolatban a szövetkezet kötelező jelleggel felvásárolja a nyerstejet a tagjaitól (a tejtermelő gazdától), és azt feldolgozva jelenik meg a különböző termékekkel a közbelső, illetve a végső fogyasztói piacokon. Mindebből következően, bármelyik érintett piacon az

.....
* Jelen tanulmány részben a következő források felhasználásával készült: az Európai Bizottság által az eset kapcsán közölt döntés (*EB* [2008]), *de la Mano és szerzőtársai* [2009] és *Neven–de la Mano* [2009]. A jelen tanulmányban leírtak nem tekinthetők az Európai Bizottság hivatalos álláspontjának. A megfogalmazottakkal kapcsolatos, illetve a forrásokhoz képesti bármely ellentmondás, bizonytalanság esetén a Bizottság döntésében leírtak az iránymutatók.

¹ M.5046 esetszám.

ott szereplő vállalatok versenyképességét döntően befolyásolja azok nyerstejhez való hozzáférése. A két vállalat, a Friesland Foods és a Campina szövetkezetek összesített részesedése 70-80 százalékos a nyerstej beszerzési piacán. Mindezen horizontális és vertikális szempontok az eset részletes vizsgálatát tették szükségessé.

A tranzakció elbírálását a felek – több hónapos, úgynevezett prenotifikációs szakasz után – 2008 júniusában kérték a Bizottságtól (ez a notifikáció). Ezzel kezdetét vette a Bizottság *első fázisú* eljárása, amely júliusban azzal a döntéssel zárult, hogy szükség van a részletesebb elemzésre egy hosszabb, *második fázisú* folyamat keretében. Ennek során a Bizottság a feleknek októberben küldte meg a kifogásközlési dokumentumát (*Statement of Objections*), amelyben részletezte a fúzió lehetséges negatív versenykövetkezményeit. A felek ezt követő válasza, illetve a kapcsolódó tárgyalássorozat eredményeképp a Bizottság 2008. december 17-én hozta nyilvánosságra végső döntését (lásd *EB* [2008]).

A döntés – bizonyos, a felek által vállalt kötelezettségek mellett – engedélyezte a fúziót. A kötelezettségvállalások a fúziónak a Bizottság által vélt, a versenyt negatívan befolyásoló hatásait hivatottak ellensúlyozni. A kötelezettségek egy része horizontális típusú: a termelési eszközök, illetve márkák egy részének eladása, elsősorban a tartós és nem tartós tejtermékek, illetve sajtok esetében; más részük vertikális: a nyerstej piacát a jelenlegi és a potenciális versenytársak számára nyitva hagyó vállalatok, mint a holland tejalap (*Dutch Milk Fund*) létrehozása, illetve a gazdák szövetkezetek közti váltásának a megkönnyítése.

A részletes vizsgálatban a Bizottság egyrészt a szokásos vizsgálati módszerekkel élt (piaci szereplők kérdőíves megkérdezése, telefonos interjúk stb.). Másrészt intenzív kvantitatív adatelemzést is készített a felek saját árazási adataiból, illetve a kiskereskedelmi forgalmat leíró adatbázison. Ennek az ökonometria elemzésnek a célja a különböző márkájú termékek közötti helyettesítés erősségének vizsgálata volt.

A FELEK ÉS A TRANZAKCIÓ

A Friesland Foods és a Campina a két legnagyobb holland tejipari szövetkezet, amelyek a begyűjtött nyerstejet fogyasztói és ipari termékekké dolgozzák fel. A Campina szövetkezet, amely 2007-ben 6885 tagot számlált, tevékenységei jelentősek a tartós és nem tartós tejtermékek, sajtok, vaj előállításának területén, eladásai jelentősek Európa számos országában, Észak- és Dél-Amerikában, illetve Ázsiában. A Friesland Foods szövetkezet tagjainak száma 9417 volt 2007-ben. A Friesland fogyasztói tejtermékei megjelennek Európában, a Közel-Keleten, Ázsiában és Afrikában, illetve ipari tejtermékekkel világszerte. A tranzakció a teljes fúzióra irányult, amely egy közös szövetkezetet hozott létre FrieslandCampina néven.

Mindkét vállalat vertikálisan integrálja a farmereiktől történő nyerstejbeszerzést a – vertikális értéklánc alján lévő (*downstream*) fogyasztói piacok számára vég-

zett – feldolgozó és értékesítő tevékenységéhez. Mivel azonban mindkét vállalat szövetkezeti formában működik, a vertikális integráció nem szokványos formájú. A kapcsolat ugyanis a szövetkezet és annak tagjai között erősebb, mint egy szokásos üzleti kapcsolat, illetve mindkét fél számára kötöttebbek a szövetkezet és a tag közötti termelési feltételek.

A szövetkezet tagjai (a gazdák) egyben tulajdonosok is. Ebből következően – különböző képviselő-testületeken keresztül – részt vesznek a vállalat irányításában. Választott gazdák nevezik ki a szövetkezet döntéshozó testületét, az igazgatótanácsot, és joguk van engedélyezni vagy megvetozni a tanács bizonyos döntéseit.

A tagok kötelesek a teljes nyerstejtermelésüket leszállítani a szövetkezetnek, míg ez utóbbi köteles azt száz százalékban felvásárolni, függetlenül a piaci helyzettől. E kölcsönös elkötelezettség miatt folyamatos a nyerstej áramlása a gazdáktól a feldolgozóüzemekhez. Ezen a rendszeren a fúzió nem változtat.

Az új szövetkezet minden tagja a beadott tejért garantált árat kap, amely súlyozott átlaga a nyerstej hasonló dán, német, belga és holland (a fuzionáló felek nélküli) tejipari vállalatok által fizetett árának. A garantált áron felül a tagok részesednek a szövetkezet profitjából is. Ez a „teljesítménykifizetés” a vállalat nettó profitjának 25 százalékát teszi ki, míg a fennmaradó 75 százalék a vállalat tartalékaihoz adódik vagy közvetlenül (60 százalék), vagy tagoknak juttatandó kötvények kibocsátásával. Az egyes gazdáknak juttatandó tagsági kötvények mennyiségét a szövetkezet a beszállított tej mennyiségének a függvényében határozza meg. A gazdáknak így a vállalat finanszírozásából is származik (kamat-) jövedelme. A szövetkezetből való kilépéskor a kötvény pénzre váltható.

Mindebből következően a gazdáknak kifizetendő jövedelem egy jelentős része (a teljesítménykifizetés révén közvetlenül, a tagsági kötvények révén közvetetten) függ a fuzionált vállalatnak a feldolgozott termékek (*downstream*) piacain elért üzleti eredményétől. A díjazás megállapításának vázolt módja szorosan összeköti a feldolgozott termékek piacait és az input- (nyerstej-) piacot, így ez utóbbi nem tekinthető egy olyan „normál” piacnak, ahol az árat tisztán a nyerstej kínálati és keresleti tényezői határozzák meg.

E szövetkezeti struktúra meglévő kilépési korlátai csak korlátozottan „ösztönöznek” a szövetkezet elhagyására. Egyrészt, a kölcsönös kötelezettség biztonságot ad az értékesítést illetően, ami kulcsfontosságú egy olyan romlandó, napi szinten termelt áru esetében, mint a nyerstej. Másrészt, a szövetkezetbe investáló gazdák csak akkor kaphatják meg múltbeli befektetéseik hozamát, ha a szövetkezetben maradnak, mivel a kilépéssel egyébként elveszítenék a profitkifizetésekből származó jövedelmüket. Ez korlátozza a gazdák kilépési hajlandóságát a fuzionált szövetkezetből, továbbá befolyással van a jelenleg még független, illetve a többi szövetkezetben tagsággal rendelkező gazdák döntéseire. Ez pedig várhatóan kihat a fuzionált szövetkezet versenytársainak a nyerstejhez mint kulcsfontosságú termelési inputhoz való hozzáférésehez.

Általánosabban, fontos még kiemelni, hogy a tejipari szektort egy sor, egymással összefüggő piac alkotja. Ebben a tejből előállítható végtermékek sokfélesége tükröződik. A tipikus üzleti modell a tejipari cégek számára a gazdáktól beszerzett nyerstej „valorizációja” a tejtermékek széles skálája által. E termékek árai – a közös alapanyag miatt – hasonló trendeket követnek.

A nyerstej számos komponensből áll: zsír, proteinek, laktóz (tejcukor) és ásványi anyagok. Bizonyos termékek előállításához a nem zsír jellegű összetevőket (proteinek, laktóz) használják fel. Más termékek (például a vaj vagy a tejszín) tejszírből készülnek. Számos kulcstermék, például a tej vagy a sajt tartalmazza mind a zsír, mind a nem zsír jellegű összetevőket. Néhány termék – tejszín, író, savó – az elsődleges termékek (például a tej vagy a sajt) termelése során keletkezik melléktermékként.

A FÚZIÓ VERSENYHATÁSAI

A két szövetkezet számos termékpiacon egymás versenytársaként volt jelen. Ezek a piacok magukban foglalják a nyerstej beszerzését, a nem tartós tejtermékek teljes skáláját (tej, joghurt, író, krém,² desszertek, ízesített tejjalok), a sajtot, vajat, tejszínt, tartós tejet és tartós ízesített tejjalokat, kávétejet, laktózt.

A részletes vizsgálat ezeknek a piacoknak a szerkezetét és működését elemezte. Az eredmények azt mutatták, hogy a fúzió az eredetileg bejelentett formájában jelentősen korlátozná a versenyt a nyerstej beszerzési piacon, a nem tartós, egyszerű tejtermékek (tej, író, natúr joghurt), a sajt, az ízesített joghurt, a nem tartós, ízesített tejjalok, a tartós tejjalok és a krém piacain.³

A Bizottság által felvázolt káros versenyhatásokat a tartós tejjalok piacon márkaeladások (*brand divestiture*),⁴ míg a nem tartós, egyszerű tejtermékek és a sajt piacon „klasszikus” vállalásokkal, termelőeszközök (gyáregységek) eladásával semlegesítik a felek által vállalt kötelezettségek. A nyerstej piacának esetében a kötelezettségek számos újdonságot tartalmaznak a korábbi esetekhez képest. A fejezet következő részében a hangsúly a nyerstejpiacra felállított elmélet összefoglalásán lesz, míg a következő fejezet a vertikális értéklánc alján lévő (*downstream*) piacokra alkalmazott ökonometriai modellezést mutatja be röviden.

² Angolul: *custard*, hollandul: *vla*. Tej és tojás felhasználásával készített édes desszert. Krémes állagú, csokis és vaníliás ízben árulják.

³ Ezzel szemben a vizsgálat nem talált versenyproblémát a tartós tej, az organikus alapú, nem tartós tejtermékek, vaj, tejszín, kávétej vagy a laktóz piacain.

⁴ Márkaeladások (*brand divestiture*): az adott márkanév használati jogának, illetve – ha szükséges – a termékspecifikáció és a termelési eljárások leírásának az értékesítése egy versenytársnak.

A nyerstej beszerzési piaca

A Hollandiát magában foglaló földrajzi piacon igen magas (70-80 százalék) a két szövetkezet részesedése a nyerstej beszerzésében. Ez a részesedés a múltban is stabil volt. Hozzáteve ehhez azt, hogy az elkülönülten működő tejtermelő gazdák nem egységesek, a magas piaci részesedés azt jelezheti, hogy a fuzionált vállalat domináns pozícióban lesz a nyerstej beszerzésének a piacán.

A Bizottság mégsem találta meggyőzően bizonyítottnak, hogy az új vállalat ezt a domináns pozícióját a gazdáknak fizetendő beszerzési árak lenyomására használná, ami csökkentené a fogyasztói piacokra kerülő termékek mennyiségét, és így a fogyasztói jólétet. Az új szövetkezet továbbra is vállalja, hogy kötelezően felvásárolja a gazdáktól a nyerstejet. Emiatt az új vállalatnak valószínűleg sem alkalma, sem érdeke nem lesz a felvásárlási árak csökkentésére, ami input és így output csökkenéshez vezetne.

Az új vállalatnak azonban mind a lehetősége, mind az érdeke meglehet arra, hogy a nyerstej beszerzési piacon kialakuló domináns pozícióját kihasználja a jelenlegi vagy a lehetséges, végső fogyasztói piaci versenytársak kiszorítására, mégpedig az ezen versenytársak nyerstejhez való hozzáféréseinek a korlátozásával, illetve a hozzáférés költségének az emelésével. A Bizottság által kifejtett álláspont vázlatosa a következő.

A piacok vizsgálata alapján a fuzionált vállalat jelentős piaci erővel rendelkezne a végső fogyasztási piacokon (például nem tartós tejtermékek és sajt). Ennek következtében a vállalat képes lenne magasabb árakat szabni ezeken a piacokon, ami megnövelné a profitját.⁵ Ez a megnövekedett profit a gazdákhöz visszakérül a nyerstejért kifizetett magasabb árak formájában, mivel ezek a kifizetések részben a profit függvényei. A magasabb kifizetések egyrésztől növelik az esélyét annak, hogy újabb gazdák csatlakozzanak a szövetkezethez, másrésztől csökkentik az esélyét annak, hogy a meglévő gazdák elhagyják azt. Ez tovább erősítené a szövetkezet pozícióját a nyerstejpiacra.

A versenytársaknak a végső fogyasztói piacokra való jelenlétéhez a vizsgálat szerint elengedhetetlen a nagy mennyiségű holland nyerstejhez való hozzáférése.⁶ Amennyiben az új szövetkezet növelné a már egyébként is jelentős tagságát, versenytársai még nehezebben találnának független forrást a holland nyerstej beszer-

⁵ Ráadásul a felek korábban versenyző fogyasztói (*downstream*) termékei a fúzió után már nem gyakorolnak egymásra fejelemző erőt, ami önmagában is áremelkedést indukál.

⁶ Ezt igazolja, hogy a holland fogyasztók sokkal szívesebben fogyasztanak holland tejből készült tejtermékeket, mint külföldi tejből készületeket. Maguk a fuzionáló felek is hozzájárultak ehhez jelentős összegek elköltésével – egymástól függetlenül is, valamint együttesen is a holland tejipari szervezet (*Dutch Dairy Organization*) keretében – a holland eredetű tejtermékek hirdetési kampányaira. A kampányok sikerét részben mutatja, hogy a felek kifejezetten jelzik a termékeiken, hogy azok holland tehének tejből származnak.

zésére. Ez csökkentené a felekre nehezedő – belépési korlátok, illetve a terjeszkedés költségeinek az emelése általi – versenynyomást a vertikális értéklánc alján lévő (*downstream*) piacokon.

Egyéb piacok

A vizsgálat számos más piacra is kiterjedt: az egyik legfontosabb csoport a nem tartós tejtermékek piaca. Ezek olyan termékeket érintenek, mint a tej, az író, a natúr joghurt, az ízesített joghurt, az ízesített tejszószt vagy a krém (*vla*). A kérdőíves piacvizsgálat alapján eredeti formájában a fúzió versenykorlátozóként tűnt a nem organikus, nem tartós tej, író és natúr joghurt piacain. Az érvelés egyrészt a felek magas piaci részesedésére alapozott, másrészt arra, hogy a felek egymás legközelebbi versenytársai, harmadrészt arra, hogy az áruházaknak nehézségekbe ütközhet a beszállítót váltás. Hasonló megfontolások alapján emelt a Bizottság kifogást a fúzió ellen az ízesített joghurtok, ízesített tejszósztok, egyes desszerttermékek, illetve a tartós, ízesített tejszósztok és a holland típusú sajt egyes piacain.

Egy további kérdés volt az áruházláncok saját márkás (*private label*) termékeinek a magas aránya egyes piacokon, főképp a nem tartós, egyszerű tejtermékek esetében. Egy általánosabb érv lehet, hogy ezen saját márkás termékek jelenléte növeli az áruházláncok alkupozícióját a termelőkkel szemben. Ebből arra lehetne következtetni (figyelembe véve, hogy Hollandiában a négy legnagyobb áruházlánc bonyolítja le az eladások több mint 80 százalékát), hogy a viszonteladói/kiskereskedői alkupozíció erőssége ellensúlyozni tudná a fúzió kapcsán keletkező árfelhajtó hatást. Az is fontos körülmény azonban, hogy a fúzióban részt vevő felek nemcsak a saját, márkázott termékeiket adják el a kiskereskedelmi láncoknak, de egyszersmind ez utóbbiak saját márkás termékeihez is ők biztosítják az alapanyagokat, sőt legtöbbször magát a feldolgozó termelést is ők végzik (ebben részesedésük 70-80 százalék). Ez a körülmény megakadályozhatja a kiskereskedelmi láncok alkupozíciójának az érvényesülését. További empirikus elemzés azt is kimutatta, hogy a termelők a nagyobb kiskereskedői saját márkás részesedésre válaszul fokozhatják termékeik differenciáltságát, így őrizve meg piaci erejüket.

KERESLETBECSLÉS ÉS ÁRRUGALMASSÁG-ELEMZÉS

A Friesland Foods–Campina-fúzió jelentette az első esetet, hogy a Bizottság úgynevezett szkenneredőket használt a versenypolitikai vizsgálathoz kapcsolódó ökonometriai elemzéshez. Ezeket az adatokat professzionális adatszolgáltató cégek (például IRI, GfK) gyűjtik a szupermarketekben használt elektronikus leolvasó (szkenner) által rögzített adatok mentésével és rendszerezésével. Ez esetben a felek a Bizottság rendelkezésére bocsátották a már meglévő ilyen, a hollandiai tejtermékpiacokra vonatkozó adatbázisaikat.

Az elemzésben szerepelt mind az adatok leíró jellegű statisztikáinak az elkészítése, mind az ökonometriai módszerek alkalmazása. Ez utóbbiak esetében a cél a termékek keresleti függvényének a becslése és a szóban forgó termékekre vonatkozó ár rugalmasságok feltérképezése volt.

Mivel a feltételezett függvényforma rugalmassága és a statisztikai becslés hatásossága (élessége), illetve a becslés komplexitása között átváltás (*trade-off*) van, a keresleti függvények becslése során választani kell, hogy melyik tulajdonság fontosabb a vizsgálat szempontjából. A kevésbé rugalmas specifikációk, mint például az egyszerű logit modell, egyrésztől kevesebb paramétert tartalmaznak, így azok becslése élesebb lehet, illetve a becslés egyszerűbb. Másrésztől a kevesebb paraméter túlzott leegyszerűsítést is jelenthet, ami akár az ár rugalmasságok torzítottságához is vezethet. A rugalmasabb specifikációk [AIDS (*Almost Ideal Demand System*) modell, loglineáris, egymásba ágyazott (*nested*) logit, véletlen koefficiensű logit] több paramétert tartalmaznak, ami a becslések életlenségéhez (kisebb hatásosságához) vezethet, azonban egyben biztosíthatja a modell jobb illeszkedését is.⁷

A jelen esetben a Bizottság elemzése az úgynevezett AIDS keresleti modellt választotta keretül.⁸ Ezt a modellválasztást – egyéb specifikációs részletekkel együtt (aggregáció időben és termékek szerint, becslési módszer, identifikáció) – az eset döntéséhez kapcsolódó függelék magyarázza el.

A kifogásközlési dokumentum (*Statement of Objections*) tartalmazta a főbb termék kategóriák – nem tartós egyszerű tejtermékek (tej, joghurt, író, vla), nem tartós ízesített tejszalok és tartós ízesített tejszalok – esetében a becslések eredményeit.⁹ A modellek ugyanazt a specifikációt alkalmazták a különböző piacok esetében.

⁷ A modellek részletességének szab korlátot a „dimenziók átka” (*curse of dimensionality*). A saját- és keresztár-rugalmasságok száma a termékek számának a négyzetével egyenlő. Nagyszámú termék esetén még több évre kiterjedő adatok mellett is nehéznek bizonyulhat ennyi paraméter pontos becslése. Ezért még a rugalmasabb specifikációjú modellek is bizonyos egyszerűsítésekkel élnek.

⁸ Az AIDS modellt először Deaton–Muellbauer [1980] írta le, és számos kutató használta fúziók empirikus vizsgálatában, ezek jól dokumentáltak a szakirodalomban – lásd például Hausman és szerzőtársai [1994] vagy Cotterill–Haller [1997]. Az ökonometriai modell az egyes termékek kiadási részesedéseinek (*expenditure share*) a különböző termékek logaritmizált áraival és az (egy árindexszel deflált) összkiadás logaritmusával való regressziós kapcsolat szorosságát vizsgálja.

⁹ Ugyancsak készültek becslések magasabb aggregációs szinten a piacdefiníciós kérdések elemzéséhez. Például a négy nem tartós egyszerű tejtermékcsoport (tej, joghurt, író és krém/vla) ár rugalmassági mátrixa arra nézve szolgáltatott információt, hogy a négy csoport külön piacoknak tekinthető-e, vagy esetleg egy szélesebb nem tartós egyszerű tejtermékpiacot érdemesebb definiálni. A piacok meghatározásánál a sajátár-rugalmasságok a döntők. Az alacsony kereszt rugalmasságok önmagukban még nem elegendők annak alátámasztására, hogy egy adott termék/termékcsoport külön piacot alkot. Egy ilyen esetben például a magas sajátár-rugalmasság azt jelezheti, hogy a sok kicsi keresztár-rugalmasság mögött sok helyettesítő termék van, melyek *összességében* megakadályozhatnák a hipotetikus monopolistát a kicsi, de szignifikáns és tartós áremelésben. Tehát a piacok definiálásánál az adott termékcsoport alacsony sajátár-rugalmassága mutat arra, hogy a csoport külön piacként kezelendő. A becslések megerősítették, hogy az említett négy terméktípus külön piacoknak tekinthető.

A következőket lehetett levonni ebből az ár rugalmasság-struktúrából. 1. A nem tartós egyszerű tejtermékek esetében a leendő fúzió feleinek márkái közötti erős keresztár-rugalmasságok azt mutatták, hogy ezek egymás legközelebbi versenytársai. 2. A nem tartós ízesített tejszínek esetében is a felek termékei bizonyultak egymás legközelebbi helyettesítőinek, és az áruházláncok saját márkái csak gyengébb versenynyomást gyakoroltak rájuk. 3. Hasonló következtetések adódtak a tartós ízesített tejszínek esetében is. Összességében, mindhárom szegmensben az ökonometriai becslések alátámasztották azt a vélekedést, hogy a felek márkái egymás legközelebbi versenytársai, erősebb versenynyomást gyakorolva egymásra, mint más márkák.

Ugyanakkor az is nyilvánvaló, hogy a fogyasztók egészen másképpen viselkednek az egyes piacokon. Például – mint arra a felek a Bizottság kifogásközlési dokumentumára (*Statement of Objections*) adott válaszukban rámutattak – a tartós tejtermékek hosszabb otthoni eltarthatósága miatt lehetséges és valószínű, hogy a fogyasztók jelentősen nagyobb mennyiségben vásárolnak egy nagyobb mértékű leárazás esetén, mint amennyit az adott periódusban (héten) elfogyasztani terveznek.¹⁰ A kifogásközlési dokumentumban ismertetett modellek egyszerű, statikus specifikációk voltak. Közvetve azt feltételezték tehát, hogy a fogyasztó az adott heti vásárlási döntése során nem veszi figyelembe az árak és a fogyasztása várható jövőbeli alakulását. Az adatok azonban azt mutatták, hogy ez nem igaz az átlagos holland fogyasztóra. A tartós ízesített tejszínek esetében az árak és eladások egyszerű, leíró elemzése azt mutatta, hogy a piac erősen ciklikus: az árak meglehetősen kiszámítható időközönként jelentősen esnek, miközben az akciós termék eladásai drámaian nőnek (döntően a piac növekedése által és nem más termékek rovására). Az ezt leíró/magyarázó fogyasztói raktározói viselkedés modellezése – dinamikus ökonometriai modellek segítségével – meglehetősen komplex feladat, kiváltképpen a fúzió elbírálására a Bizottság rendelkezésére álló rövid időkeretben.¹¹ Emiatt a kifogásközlési dokumentumban a szegmensre vonatkozó ökonometriai eredmények már nem szerepeltek a végső döntés indoklásában.

A nem tartós tejtermékek esetében azonban nem valószínű a tartós termékek esetében tapasztalt fogyasztói tartalékoló viselkedés. Egyrészt, a nem tartós tejtermékek gyorsabban romlanak meg, és szavatossági idejük legtöbbször egy-két hétnél is rövidebb. Másrészt, a nem tartós termékek esetében nem is tapasztalni jelentős ár- vagy másfajta értékesítési akciókat, legalábbis nem a tartós szegmenséhez hasonló mértékűeket. A részletes elemzés azonban azt is kimutatta, hogy a nem tartós tejtermékek esetében a márkahűségnek (*brand loyalty, habit persistence*) fontos

¹⁰ A felek arra is felhívták a figyelmet, hogy az eladások megugrása az otthoni raktározási terven túl még az impulzusvásárlásoknak, illetve az akció pontos formájának is a függvénye lehet.

¹¹ A statikus modellek egyébként valószínűleg alulbecslik a fúzió által okozott áremelkedést (lásd például *Hosken és szerzőtársai* [2002] és *Hendel–Nevo* [2006]).

szerere lehet a fogyasztói viselkedésben.¹² Az ilyen jelenség ökonometriai modellezése némiképp egyszerűbb, mint a tartalékoló viselkedése, mert azáltal vezethető be a modellbe, hogy a jelenbeli döntéseket a múltbeli (késleltetett) döntéseknek is függvényévé tesszük. Ezek a múltbeli döntések – szemben a jövőre vonatkozó várakozásokkal – az adatokban megfigyelhetők.

A dinamikus specifikációk tehát jobban figyelembe veszik azt, hogy hogyan hozzák meg a nem tartós tejtermékek fogyasztói vásárlási döntéseiket. Ezt a jobb illeszkedést a különböző ökonometriai próbák is igazolták. A nem tartós ízesített tejitalok esetében a dinamikus modellek eredményei hasonló képet tükröztek, mint a statikus esetben, azaz a felek márkái egymás legközelebbi helyettesítőinek bizonyultak. A nem tartós egyszerű tejtermékek esetében azonban ez a megállapítás már nem állt meg a dinamikus modellek eredményeire támaszkodva. Ez utóbbi szegmensben a dinamikus modellek szerint az áruházláncok saját márkái a többi márkához hasonló versenynyomást gyakorolnak a másik fél márkáira. Mindez magyarázható azzal, hogy az ízesített tejitalok piaca erősebben differenciált, ahol az eredeti márkák értéke a fogyasztók szemében nagyobb – ezzel szemben az egyszerű tejtermékek esetében, amelyek kevésbé differenciáltak, a saját márkák erősebb versenynyomást képesek kifejteni.

Összegezve, a kifogásközlési dokumentum számos piac esetében mutatott be ökonometriai eredményeket, kiegészítve az érvelés többi összetevőit. Ezek közül az ökonometriai eredmények közül csak a nem tartós ízesített tejitalokra vonatkozóak állták ki a részletesebb próbákra vonatkozó követelményeket: erre a piacra mind statisztikailag, mind közgazdaságilag robusztus eredményeket adtak az újabb specifikációk. Végül, a tartós ízesített tejitalok piacának ökonometriai modellje nem bizonyult megfelelőnek, és így azt a végső döntés nem vette figyelembe.

A DÖNTÉS ÉS A KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

A fúziónak tulajdonítható – általunk is vázolt – lehetséges versenyproblémák semlegesítése érdekében a Friesland Foods és Campina vállalatok a következő kötelezettségeket vállalták.

A Friesland Foods nijkerkbeli (Hollandia) teljes nemtartóstej-üzletágának eladása. Ez magában foglalja

- a tej, író, joghurt, krém, ízesített tejitalok, tejszín és nem tartós organikus egyszerű tejtermékek termelésének értékesítését;

¹² A márkahűség arra a jelenségre utal, amikor a fogyasztó erősebben kötődik az általa fogyasztott márkához, és ezáltal a fogyasztási döntései kevésbé érzékenyekké válnak a márka árában bekövetkezett változásokra.

- a Friesche Vlag márkanév öt évre szóló, megújítható licencbe bocsátását Hollandiában a Friesland Foods nem tartós termékeinek portfóliójára;
- a Campinához tartozó Melkunie márka és a Friesche Vlaghoz tartozó almárkák, illetve a Friesland Foods nem tartós márkáinak (a Friesche Vlag márka kivételével) eladását;
- a Campinához tartozó, holland típusú sajtot termelő bleskensgraafi (Hollandia) termelőüzem eladását.

Amint azt már részleteztük, a Bizottság a nyerstej beszerzési piacán is úgy találta, hogy a fúzió jelentősen korlátozná a versenyt. A fuzionált cégek jelentős piaci ereje lehet az összevonással kialakult végső fogyasztói piacokon is. A felmerült aggályokat így a végső fogyasztói piacokat is figyelembe véve kellett kezelni, ami magában foglalta a végső fogyasztói piacokon jelen lévő versenytársak nyerstejhez való hozzáférést. A fuzionáló felek vállalták, hogy – az eladott nem tartós tejterméket előállító üzletágak vásárlóival kötendő átmeneti nyerstej-ellátási szerződéseken túlmenően – létrehozzák a holland tejalapot (*Dutch Milk Fund*), illetve megerősítik azokat az ösztönzőket, amelyek megkönnyítik a szövetkezet gazdáinak a kilépését.

A holland tejalap

A felek lehívási jogokat garantálnak 1,2 milliárd kilogramm nyerstejre olyan hollandiai termelők számára, akik nem tartós egyszerű tejtermékeket és/vagy holland típusú sajtot termelnek. A lehívási jogokat a független, nonprofit elven működő holland tejalapon keresztül biztosítja a FrieslandCampina vállalat.

Az 1,2 milliárd kilogramm fedezi az eladott üzletágak igényeit, illetve terjeszkedésre is ad lehetőséget azok vásárlóinak. Ezenfelül az alap más termelőknek is rendelkezésére áll, ami szintén hozzájárulhat a verseny erősségének a helyreállításához a kérdéses piacokon.

Az alap által számított ár a felek által a saját gazdáiknak fizetett garantált ár mínusz 1 százalék az alap működésének első öt évében, majd ezután a garantált árral egyenlő.

Az eladott üzletágak vevői az üzletágak teljes kapacitásáig menően elsődleges lehívási joggal rendelkeznek. Ez a kitétel az eladott üzletágak új tulajdonosainak mint a felek legközvetlenebb és legfontosabb versenytársainak a versenyképességét és így a verseny hatékony erősítését van hivatva biztosítani.

A holland tejalap addig működik, amíg a benne lévő teljes mennyiséget le nem hívták. Ezt a mennyiséget csökkenteni kell a FrieslandCampina szövetkezetből történő kilépések esetén. Összességében a feltételek azt célozzák, hogy a tejalap addig maradjon életben, amíg a végső fogyasztói piacokra újonnan belépők kellőképpen meg nem erősödnek ahhoz, hogy tartósan és önállóan is képesek legyenek megfelelő versenynyomás kifejtésére.

Kilépési ösztönzők

A felek vállalták, hogy enyhítik a szövetkezetben tagként szereplő gazdák kilépési korlátait. Ezt pénzügyi ösztönzőkkel (kilépési díj, induló támogatások) kívánják elérni. A kilépési díj 5 euró minden 100 kilogramm nyerstej után, amit az adott gazda az előző évben a szövetkezetnek eladott. Az új szövetkezet bármely tagja igényelheti a kilépési díjat, amennyiben egy másik felvásárló nyerstejbeszállítójává válik hosszabb időre. Amikor egy szövetkezeti tag kilép, a holland tejalap összmenyiségét csökkentik a megfelelő nyerstejmenyiséggel.

Ezek az ösztönzők azt hivatottak biztosítani, hogy az eladott üzletágak vásárlói végső soron ténylegesen is hozzáférjenek a nyerstej eredeti forrásához, az azt termelő gazdákhöz. E vásárlóknak jogukban van a szövetkezetek tagjait megkeresni és alternatív beszállítási szerződést ajánlani. Ez lehetővé teszi végül, hogy az eladott üzletágak vevői kialakítsák a saját nyerstejtermelői bázisukat.

A kilépett tagok vissza is léphetnek a FrieslandCampina szövetkezetbe. Ha ezt azonban három éven belül teszik (vagy ezen időtartamon belül teljesen abbahagyják a termelést), akkor vissza kell fizetniük a kilépési díj arányos részét. Ezzel a kilépési ösztönzőt kívánják erősíteni azáltal, hogy lehetővé teszik a visszatérést a már kilépett gazdáknak. Így ugyanis a gazda számára csökken a kilépés kockázata.

ÖSSZEFOGLALÁS

A Friesland Foods–Campina-fúzió jelentős esemény volt a holland tejiparban. A kapcsolódó versenypolitikai vizsgálat számos termék piacára kiterjedt, elemezve a lehetséges horizontális és vertikális hatásokat. Az elemzés felhasználta mind a tradicionális versenypolitikai eszközöket (kérdőívek, kvalitatív információk stb.), mind az ökonometriai modellezés eredményeit. A felek végül számos kötelezettséget vállaltak, amely módosítások célja a fúzió versenykorlátozó hatásainak az ellensúlyozása. A kötelezettségvállalások egy része bevett, a versenypolitikában gyakrabban előforduló megoldás (termelési eszközök, gyárak eladása, márkák licencelése). Ezzel szemben a nyerstej beszerzési piacon kialakított struktúra (a holland tejalap létrehozása, hogy a versenytársak hozzáférjenek a kritikus fontosságú termelési inputhoz) újdonságot jelent, amely egyben az itt bemutatott eset versenypolitikai érdekességét is adja.

IRODALOM

- COTTERILL, R. W.–HALLER, L. E. [1996]: Evaluating Traditional Share–Price and Residual Demand Measures of Market Power in the Catsup Industry. *Review of Industrial Organization*, Vol. 11. No. 3. 293–306. o.
- DEATON, A.–MUELLBAUER, J. [1980]: *Economics and Consumer Behavior*. Cambridge University Press, 464 o.
- DE LA MANO, M.–D’SOUZA, P.–LANGUS, G.–LISSENS, M.–LŐRINCZ SZABOLCS–MAUGER, J. C.–POLVERINO, F.–SPECKER, A. [2009]: Friesland Foods/Campina: A Merger between Two Dutch Dairy Cooperatives Approved with a Set of Comprehensive Remedies. *Competition Policy Newsletter*, Vol. 1. http://ec.europa.eu/competition/publications/cpn/2009_1_21.pdf.
- EB [2008]: Commission Decision of 17.12.2008 Declaring a Concentration to Be Compatible with the Common Market and the EEA Agreement. (Case No. COMP/M.5046. Friesland Foods/Campina.) Európai Bizottság, Brüsszel, http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5046_20081217_20600_en.pdf.
- HAUSMAN, J. A.–LEONARD, G.–ZONA, J. D. [1994]: Competitive Analysis with Differentiated Products. *Annales d’Economie et de Statistique*, No. 34. 159–180. o.
- HOSKEN, D.–O’BRIEN, D.–SCHEFFMAN, D.–VITA, M. [2002]: Demand System Estimation and its Application to Horizontal Merger Analysis. Federal Trade Commission, Bureau of Economics. Working Paper, No. 246. <http://www.ftc.gov/be/workpapers/wp246.pdf>.
- HENDEL, I.–NEVO, A. [2006]: Measuring the Implications of Sales and Consumer Inventory Behavior. *Econometrica*, Vol. 74. No. 6. 1637–1673. p.
- NEVEN, D.–DE LA MANO, M. [2009]: Economics at DG Competition, 2008–2009. *Review of Industrial Organization*, Vol. 35. 317–347. o.

III. Körbetekintés

A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS SZABÁLYOZÁSA

• *Valentiny Pál* •

PIACNYITÁS A MAGYAR HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOKNÁL OECD-ADATOK TÜKRÉBEN

A válság hatásainak csökkentésére az Európai Unióban új kezdeményezések indultak a belső piac kiszélesítésére, a remélt hatékonyságnövekedés kihasználására. A hálózatos szolgáltatások piacain mutatkozó kedvező tendenciák ellenére a piacok egységesülése – döntően a szolgáltatók és a nemzeti piacokat védő kormányok ellenállása miatt – lassan halad. A tanulmány először az ennek a helyzetnek a feloldására tett legutóbbi kísérletekkel foglalkozik, majd OECD-adatok alapján bemutatja a magyarországi hálózatos szolgáltatások piacnyitásának mértékét. Az OECD-adatbázis és a magyarországi helyzet ismertetése során rámutatunk az adatok használatának korlátaira is.

AZ EURÓPAI BELSŐ PIAC HELYZETE

A válság sok helyütt protekcionizmushoz, a gazdasági nacionalizmus megerősödéséhez vezetett. Ennek ellensúlyozására és a belső piac kialakításában eddig elért eredmények védelmére az Európai Unió különböző intézményei viszonylag gyorsan reagáltak. A Bizottság 2009 nyarán ajánlást adott ki az egységes piac működésének javítását célzó intézkedésekről (*Bizottság ajánlása* [2009]). Ebben hangsúlyozta, hogy a gazdasági visszaesés közepette létfontosságú az egységes piac jó működése, amelyet a 2007. évi felülvizsgálat (*Egységes piac...* [2007]) során feltárt hiányosságok megszüntetésével lehet elérni. Ennek érdekében, többek között, a tagállamoknak nemzeti közigazgatásukon belül létre kell hozniuk egy egységes koordinációs feladatkört, és működtetniük kell különböző elektronikus információs rendszereket, köztük a belső piac információs rendszerét. Az utóbbi gyakorlati átvételére Magyarországon 2009 decemberében került sor (*Kormányrendelet* [2009]). Az egységes piac működési zavarainak kiküszöbölése érdekében a piacok rendszeres megfigyelésére, a jogszabályok tagállami átültetésének figyelemmel kísérésére, referenciaértékek és mutatók meghatározására van szükség. Az ajánlás mellékletében a Bizottság intézkedéseket is javasol, így például a tagállamokban egy koordinációért felelős hatóság kijelölését vagy felállítását, az egységes piacot érintő különféle tevékenységek egyetlen hatóságban való egyesítését, a rendszeres versenyelemzést, a piacok működését mérő

adatok gyűjtését, utólagos hatásvizsgálatokat és ellenőrzéseket, a Bíróság ítélkezési gyakorlatának figyelemmel kísérését stb.¹

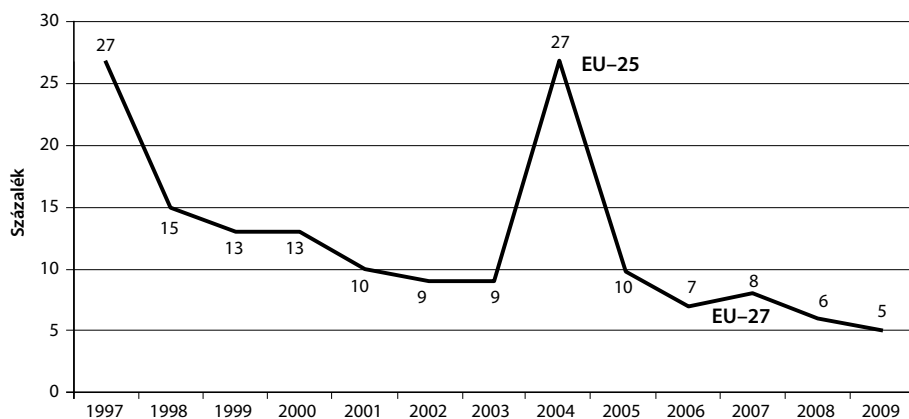
A belső piac jobb működésétől sokat várnak az Európai Unióban. Egyedül a belső piaci szolgáltatásokról szóló, 2009 végéig átvett irányelv (*Szolgáltatási irányelv* [2006]) maradéktalan érvényesülésének hatásaként a gazdasági szolgáltatások kereskedelmének 45 százalékos, a külföldi közvetlen beruházások 25 százalékos és a GDP 0,5–1,5 százalékos növekedésével számolnak (*Communication...* [2010] 19. o.). A kedvező számok ellenére a belső piac részben az integrációs „fáradtság” és „kiábrándulás” miatt a vártnál lassabb ütemben egységesül. Ezt a helyzetet a válság a gazdasági elzárkózás jeleivel tovább erősítette. Ezért sokan a belső piaci integráció újraindításának szükségességét hangoztatják, többek között José Manuel Barroso, a Bizottság elnöke, aki 2009 októberében a korábbi versenypolitikai biztost, Mario Montit bízta meg az ezzel foglalkozó javaslatok kidolgozásával (*President Barroso Entrusts...* [2009]).

A belső piac állapotát a félévente készülő kimutatásokkal (*Internal Market Scoreboard*) igyekeznek érzékelteni. A piac egyik fontos mutatója a piac széttagoltságának indikátora. Ezzel a belső piaci irányelvek nemzeti jogba történt átvételének mértéke állapítható meg. Az *1. ábra* bemutatja, hogy az Európai Unió bővülése jelentős, bár időleges visszaesésekkel járt a belső piac egységesülési folyamatában. 2009 végén 74 olyan irányelv volt (az összes belső piaci irányelv 5 százaléka), amelyet a tagállamok valamelyike még nem vett át, vagyis a belső piac – legalábbis jogi szempontból – azon a területen nem fejthette ki teljes körű hatását.

A belső piaci szabályokat nem elég időben átültetni a nemzeti jogrendbe, hanem gondoskodni kell a betartásukról is. A jogsértésekkel összefüggő eljárások száma az Európai Unió bővülésekor természetesen nőtt, de 2007 novemberére óta fokozatosan csökkent, és 2009 decemberében 929 ügy volt folyamatban. Magyarország jóval az átlag (47 ügy) alatt szerepel (32 ügy). Az ügyek felét az adó- és vámügyekben, valamint a környezetvédelem területén indított eljárások teszik ki, de a hálózatos szolgáltatásoknál is jelentős a jogsértések száma, az összes eljárás 8 százalékát a közlekedésben és 7 százalékát az energiaiparban indították (*IMS* [2010] 21–23. o.).

„Az energiaiparban nem lesz ok arra, hogy 2012-ben a belső piac 1992-ben kialakított jelenlegi rendszerének 20. évfordulóját ünnepeljük” – állapította meg Mario Monti a 2010 májusában elkészült jelentésében (*New Strategy...* [2010] 47. o.). Ebben az ágazatban a liberalizációs lépések ellenére éppen csak a piac konszolidációjának megindulásáról lehet beszélni. A számos teendő között a jelentés elsősorban a hálózati szűk keresztmetszetek számának csökkentését, a határkeresztező kapacitások növelését, a hálózatok összekapcsolódási pontjai számának emelését, az intelligens

¹ Az eddig tett intézkedéseket két munkadokumentum foglalja össze: *Administrative...* [2009], *Commission Activities...* [2009].



Forrás: IMS [2010] 17. o.

1. ÁBRA • A belső piac töredezettségének alakulása (százalék)

mérőrendszerek és hálózatok, átlátható nagykereskedelmi piacok kialakítását és az Európai Unió által is finanszírozott, célzott infrastrukturális beruházásokat említi (uo. 49. o.).

Az elektronikus kommunikációban már valamivel jelentősebbnek mondható a belső piac egységesülése, a liberalizálódás folyamata is korábban megkezdődött. Az új technológiák és a rájuk épülő szolgáltatások elterjedésének azonban itt is sok akadálya van. Az Európai Unióban például a távközlési infrastruktúra, valamint az online szolgáltatások terén 27 elkülönült piac működik. A szellemi tulajdon kérdései tisztázatlanok, hiányzik a bizalom és az együttműködési készség, nincsenek digitális ismeretek, és hiányoznak a nagy kapacitású átviteli rendszerek. Egy Mario Monti által is idézett tanulmány számításai alapján a digitális belső piac gyors kialakulása 2020-ig a GDP 4 százalékos növekedését jelenthetné, ami azonos lenne az 1992-es belső piaci intézkedéssorozat hatásával (*Copenhagen Economics* [2010] 35. o.).

A digitális piac létrejöttéhez a Monti-jelentés a következő lépéseket ajánlja: a távközlési infrastruktúra és szolgáltatások területén meg kell erősíteni az Európai Unió-szintű szabályozást, páneurópai engedélyezési rendszert kell bevezetni, és a frekvenciaelosztást is az EU-szintre kell emelni. Az elektronikus kereskedelem terjedése érdekében meg kell szüntetni a fogyasztóvédelmi törvénykezés széttagoltságát, különösen a szállítást, a garanciális jogok és a viták rendezése területén. A digitális tartalom fejlesztésénél európai szerzői jogra lenne szükség, és a műsorszórásban is lehetővé kellene válniuk az európai online szolgáltatásoknak (*New Strategy...* [2010] 46. o.).

AZ ÁGAZATI SZABÁLYOZÁS ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁS VISZONYÁNAK VÁLTOZÁSA

A Monti-jelentés megállapításait a legtöbb elemzés osztja: az egységes piac még nem működik hatékonyan. A távközlési piacok liberalizációjának alapvető sikeressége (a verseny következtében jelentős árcsökkenés következett be) ellenére a piacokra való belépés korlátozott, és tagországonként is jelentős eltérést mutat. A távközlési piacok ugyanakkor a liberalizáció utáni legnagyobb változások előtt állnak az internetalapú környezet teljes elterjedésével (*Egységes európai...* [2010] 4–7. o.). A belső piac élénkítésére tett radikálisabb bizottsági javaslatokat nem fogadták el (például a szolgáltatók esetében a tevékenységek közötti szétválasztás nem vált kötelezővé, az európai szintű szabályozó szervezet csak korlátozott formában jött létre). A távközlésben is, de az energiaiparban még inkább fennmaradt az inkumbens cégek domináns szerepe, amelynek csökkentésére ebben az ágazatban is a tevékenységek szétválasztását javasolják. Egyes tagországok (Németország, Franciaország) azonban a nagy vertikális szervezetek megmaradásáért harcolnak.² A szabályozás terén látható változtatás nehézségeit, a politikai kompromisszumok sokaságát látva egyre többen remélik, hogy a hálózatos szolgáltatások további liberalizációjához, ezen ágazatok belső piacának erősödéséhez a versenyszabályozás keretei talán több lehetőséget kínálnak, ahogy ezt a Bizottság 2009. júliusi döntése is tükrözte, amikor energiavállalatokat első ízben büntettek meg a verseny szabályainak megsértése miatt (*Tilford–Whyte* [2010] 29–33. o.). A Bizottság piacfelosztás miatt 1106 millió euró bírságot vetett ki az E.ON és a GdF Suez vállalatokra.

Az energiaágazat fejleményeinek versenyszempontú rendszerezett nyomon követésére a 2007 elejére befejeződött ágazati vizsgálat következtében került sor. 2007 eleje óta kilenc nagyobb ügyben foglalt a Bizottság állást, elmarasztalva a nem hatékony szereplőket, és kifogásolva a magas árakat. A legutolsó döntés 2010 májusában született, a Bizottság elfogadta az E.ON kötelezettségvállalását arról, hogy gázszállító-hálózatán a belépési pontokon jelentős (50 százalék) kapacitásokat szabadít fel. Ezeket korábban hosszú távú szerződésekkel kötötte le, ezzel megakadályozva, hogy más szolgáltatók a szállítóhálózathoz hozzáférjenek (*Antitrust* [2010]). Hasonló kötelezettségvállalásokat korábban már az RWE, GdF és az ENI is tett, a GdF esetében az importkapacitások korlátozását is fel kellett oldani. De elmarasztalásban részesült 2007 októberében a belga Distrigas is, mert nagyfogyasztóit előnytelen hosszú távú szerződésekkel kötötte magához. A villamosenergia-iparban a svéd nagyfeszültségű hálózat tulajdonosa (Svenska Kraftnät) a határkeresztező kapacitásainak felszabadítását, az E.ON pedig termelőkapacitásainak és hálózata

² Az egyes tagországoknak, illetve tagországcsoportoknak a belső piac további fejlődéséhez fűződő viszonyát Mario Monti elemzi (*New Strategy...* [2010], 28–30. o.).

egy részének eladását vállalta az ellenük indított vizsgálat lezárásaként (*Bizottság jelentése...* [2010] 23–27. o., *Antitrust* [2010]).

Az elektronikus hírközlésben a tagállami szabályozás által kevésbé kezelhető ügyekben lépett fel a Bizottság. Szabályozta a mobiltávközlésben a közösségen belüli barangolás tarifáit és a végződtetési díjakat. Az előbbi szabályozás jogszerűségét az Európai Bíróság 2010 júniusában megerősítette (*A Bíróság ítélete* [2010]). Másfelől a Bizottság kidolgozta azt a szempontrendszert, amelynek célja, hogy a szélessávú szolgáltatások árai valamennyi európai polgár számára elérhető legyenek. Az ilyen jellegű beruházások támogathatókká váltak, amennyiben ezt a Bizottság jóváhagyja.

A hálózatos szolgáltatások területén a versenyszabályozás Magyarországon is aktívabbá vált az elmúlt évtizedben. Az öt ágazati vizsgálatból három az energiaszolgáltatás, illetve az elektronikus hírközlés területén indult. A Gazdasági Versenyhivatal legutolsó (2008-as évről szóló) országgyűlési beszámolójában szóvá tette az energiaiparban a piacnyitás elhúzódsát, a hosszú távú kapacitáslekötési és áramvásárlási szerződések problémáját, a vertikális kapcsolatok oldásának lassúságát, illetve az ebben a kérdésben a szabályozó hatóságok közös szakmai álláspontjának elutasítását.³ A közlekedéssel összefüggésben felmerült a szabályozó szervezetek függetlenségének problémája is a Magyar Vasúti Hivatal megszüntetése miatt. Az elektronikus hírközlési ágazatban fontos fejlemény volt, hogy a versenyhivatali eljárások során a szolgáltatók vállalásokat tettek a csupasz DSL-szolgáltatás bevezetésére, amelyek így bekerültek a szabályozott nagykereskedelmi szolgáltatások körébe (*Beszámoló...* [2009] 7–10. o.).

A magyar energiapiacokon kialakult problémákat jól jelzik a Bizottság jelentései a belső piac kialakításában elért „előrehaladásról”. A szabadpiaci fogyasztás arányával mért piacnyitás tekintetében alig van olyan uniós ország, amely ne érte volna el 2008-ban a teljes piacnyitást, azaz a száz százalékot. A kivételek a speciális földrajzi helyzetű országok (szigetek), a 2010-ig derogációt kérő országok és Magyarország (*Report on Progress...* [2010] 5. o.). Hasonlóan kedvezőtlen a helyzet a vásárlóerőparitáson mért háztartási villamos energia áraival: 27 tagország közül Magyarországon voltak a legmagasabbak az árak 2009 második félévében, ugyanez az adat a gázzolgáltatásban a negyedik legmagasabb árat jelentette (*Natural Gas Prices...* [2010] 6. o., *Electricity Prices* [2010] 8. o.).

³ „Az év elején egyik központi téma volt a villamosenergia-piac struktúrájának megváltoztatása a hatékonyság növelése érdekében, ennek keretében pedig a Mavir Magyar Villamosenergia-ipari Átviteli Rendszerirányító Zrt. tulajdonosi szétválasztása az MVM csoporttól, ami sajnálatos módon – a GVH és a MEH, valamint egyéb szakmai csoportok megalapozott véleménye és törekvése ellenére – 2008-ban sem valósult meg.” (*Beszámoló* [2009] 7. o.)

A PIACNYITÁS ÉRTÉKELÉSE AZ OECD-MÓDSZERTAN ALAPJÁN

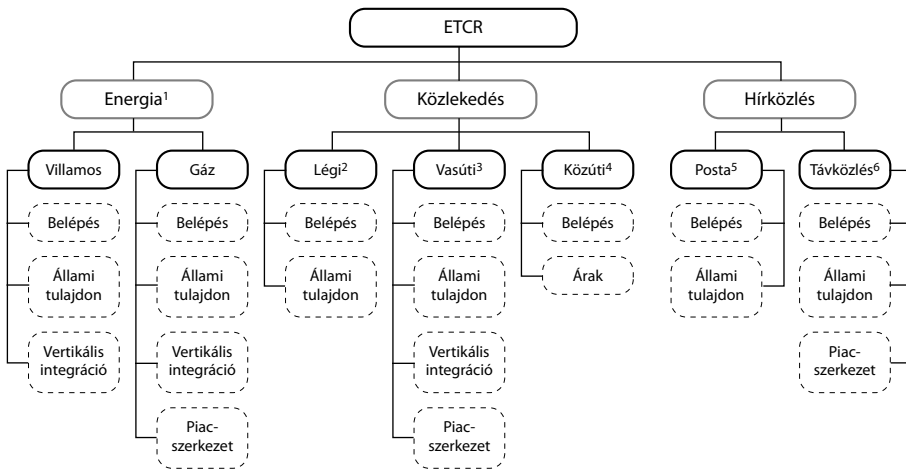
Ezek után talán érdemes összevetni a piacnyitás Európában érvényesülő folyamatát a magyarországi helyzettel. Ehhez az OECD termékpiacon szabályozáshoz kapcsolódó adatbázisában lévő, 2006-ban összeállított és 2009-ben frissített külön adatbázist használjuk fel.⁴ Az OECD ETCR (*energy, transport, communications*) adatbázisában hét ágazat (távközlés, villamos energia, gáz, posta, vasút, légi személyszállítás és a közúti fuvarozás) adatait találjuk.⁵ Az adatbázis összeállítóinak az volt a célja, hogy a jogi és szabályozási környezet kevésbé mérhető, kvalitatív adataiból összehasonlításra alkalmas, mennyiségi mutatószámokat képezzenek. A mutatószámokkal elsősorban a hatékonyság növelést és a piacra való belépés segítését célzó szabályozásra kívánnak fókuszálni. A mutatószámrendszer az állami tulajdon jelenlétét a hatékonyságnövelés akadályának tekinti. Az adatokat alapvetően a kormányzati tisztviselők által kitöltött kérdőívekből nyerik, ezeket szakértők ellenőrzik, és a mutatószámokat utólag is további ellenőrzésnek vetik alá.

A mutatószámokat alulról felfelé építkezve, fokozatosan aggregálják kvalitatív adatokból mennyiségi indikátorokká. Ez három lépésben történik: először a kvalitatív adatokat 0–6 közötti értékekkel látják el, a növekvő értékek a verseny növekvő akadályait tükrözik, így az elméletileg legjobb és legrosszabb helyzetet írják le. Az alsóbb szintű mutatókból (belépési korlátok, az állami tulajdon aránya, a vertikális integráció mértéke, piacszerkezet) különböző súlyozási eljárásokkal képezik az ágazati szintű mutatókat. A legtöbb alapadatot a gázszektorra tudták összeállítani (12), ezt követi a vasút (9), a távközlés (8), a közúti fuvarozás (7), a villamosenergiaipar és a posta (6) és a légi közlekedés (4). A 2. ábra bemutatja, hogyan épül fel az ETCR mutatószámrendszer.

A gázszektor esetében például a belépési korlátokat vizsgálva azt értékelik, hogy milyen feltételekkel lehet a szállítóvezetékhez hozzáférni, a kiskereskedelmi piac hány százalékán választhatnak szabadon a piaci szereplők, létezik-e olyan szabály a szektor valamely piacán, amely korlátozná a piaci szereplők számát. A tulajdonviszonyok vizsgálatakor a termelés, szállítás, elosztás fázisait egyenként vizsgálják. A vertikális integráció esetében önálló pontértéket kap a termelés és más tevékenységek elválasztásának mértéke, a kereskedelem és egyéb tevékenységek összekapcsolódásának foka, valamint a kereskedelem és elosztás tevékenységének integráltsági szintje. A piacszerkezet esetében a termelés, a szállítás és az elosztás három különböző szintjén a legnagyobb piaci részesedésű vállalat részesedési adatai alapján adják a pontokat.

⁴ Az adatok hozzáférhetőek a következő webhelyen: http://www.oecd.org/document/32/0,3343,en_2649_34323_35791136_1_1_1_1,00.html.

⁵ Az adatbázis felépítését részletesen ismerteti Conway–Nicoletti [2006].

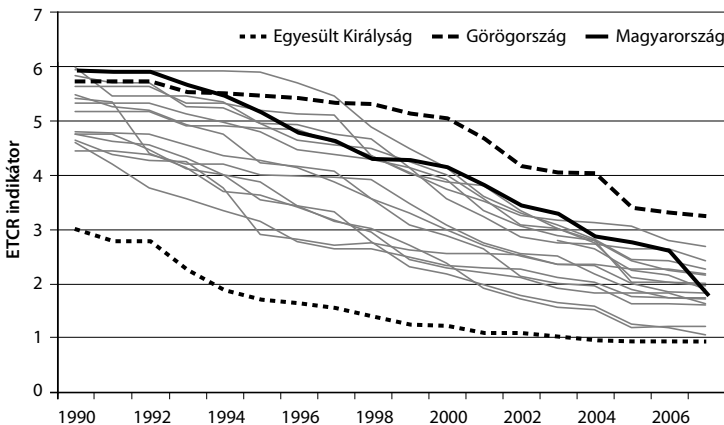


A mutatók tartalma: 1. energiatermelés, -szállítás és -elosztás; 2. légi személyszállítás; 3. vasúti személy- és teherszállítás; 4. közúti fuvarozás; 5. levél-, csomag- és gyorspostai alapszolgáltatások; 6. vezetékes és mobiltávközlés.

Forrás: Conway–Nicoletti [2006] 37. o.

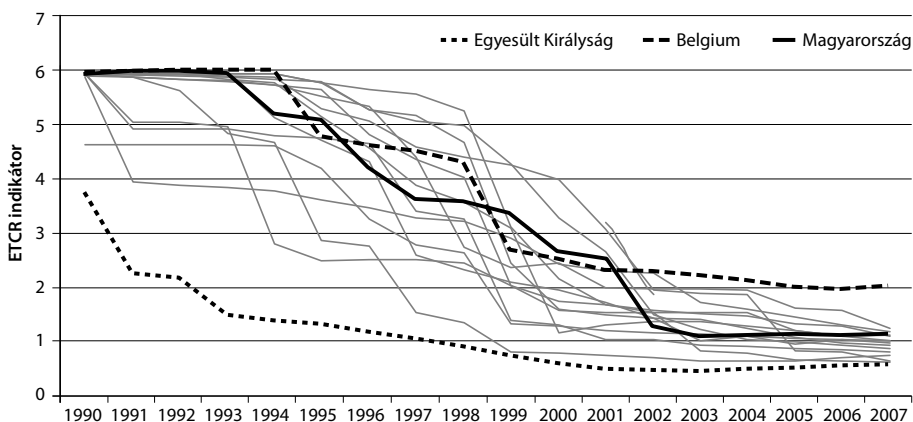
2. ÁBRA • Az ETCR mutatószám felépítése

Mind a hét ágazatot tartalmazó ETCR mutató esetében (3. ábra) azt látjuk, hogy – nem meglepő módon – az Egyesült Királyság piacnyitása a legsikeresebb, míg Görögországban van a legtöbb jogi és szabályozási akadály a hálózatos szolgáltatások liberalizálásának. Magyarország a kilencvenes évek eleje óta fokozatosan, de óvatosan haladt a piacnyitás útján, a legnagyobb lépést 2007-ben tette, amikor a vertikális



Vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

3. ÁBRA • ETCR mutatók, összes ágazat, 18 EU-ország



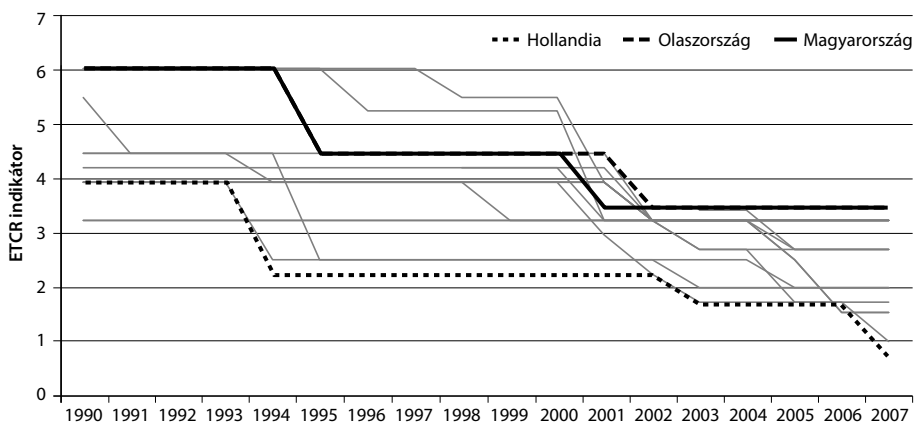
Vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

4. ÁBRA • ETCR mutatók, távközlés, 18 EU-ország

kapcsolatok több iparágban (vasút, energiaipar) is jelentősen meglazultak, és a légi közlekedésben is megszűnt az állami tulajdon. Ezzel Magyarország a leglassabban nyitó országok sávjából a középmezőnybe került.

A továbbiakban azt a négy szektort (távközlés, posta, villamos energia, gáz) vizsgáljuk, amellyel kötetünk III. részének további tanulmányai is foglalkoznak. A távközlésnél a piacnyitásra a többi ágazathoz képest korábban került sor, az Európai Unió már 1998-ban megszüntette a kizárólagos jogokat a vezetékes szolgáltatások területén. A 4. ábrán látható, hogy a 2000-es évekre Belgiumban található a legkevesbé nyitott távközlési piac, és Magyarország 2001-ig Belgiumhoz viszonyítva, hol előreszaladt, hol visszamaradt a piacnyitásban. A döntő változást a mobilpiacon megjelenő harmadik szolgáltató okozta, ezt követően Magyarország itt is a középmezőnyben található 2007-ben.

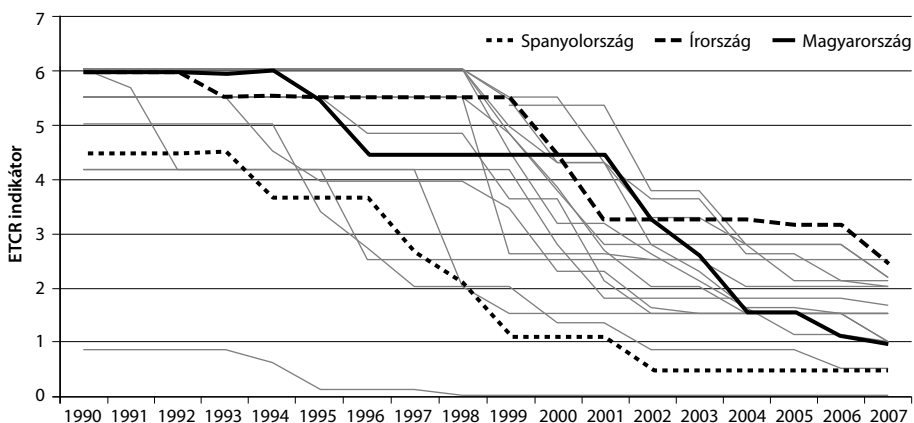
A hírközlésen belül a postai ágazat zártabb piacokat és monopolisztikusabb piaci helyzeteket mutat. Bár 1999-ben itt is elkezdődött az Európai Unión belüli liberalizációs folyamat, a lépések kisebbek voltak, és a tulajdonviszonyok is kevésbé változtak. A piacnyitás gyorsítására a Európai Bizottság ugyan többször is javaslatot tett, de a szolgáltatók ellenállása miatt eddig inkább a piacnyitás elhúzódnása, halasztása volt a jellemző. 2010 végére a tagországok nagyobb részében megtörténik a piac teljes megnyitása, de 11 tagország, köztük Magyarország, 2012 végéig haladékat kapott. A postai szolgáltatások liberalizációjában Hollandia járt az élen (5. ábra). Az 1990–2007 közötti időszak nagy részében Olaszország – változó partnerekkel – mutatta a legkevesebb hajlandóságot a piacnyitásra. 2002 óta Magyarország vált Olaszország partnerévé a legkevesbé nyitott postai szolgáltatási piac címéért folytatott versenyben.



Vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

5. ÁBRA • ETCR mutatók, postai szolgáltatások, 18 EU-ország

A villamosenergia-szolgáltatásban az Egyesült Királyság e mutatószámrendszer alapján 1998 óta már nem tud javulást felmutatni, mert villamosenergia-piac teljesen nyitottá vált. Ezért inkább a második legjobban teljesítő Spanyolország görbét emeltük ki a 6. ábrán. Jelenleg Írországé a legkevésbé nyitott piac, és Magyarország 2002-ig gyakran az ír piacnál is rosszabb teljesítményt mutatott, azonban 2002 után a mutatószámrendszer gyors változást jelez, amellyel Magyarország 2007-re a legjobban liberalizált piacok közé verekedte be magát. Ha a villamos-

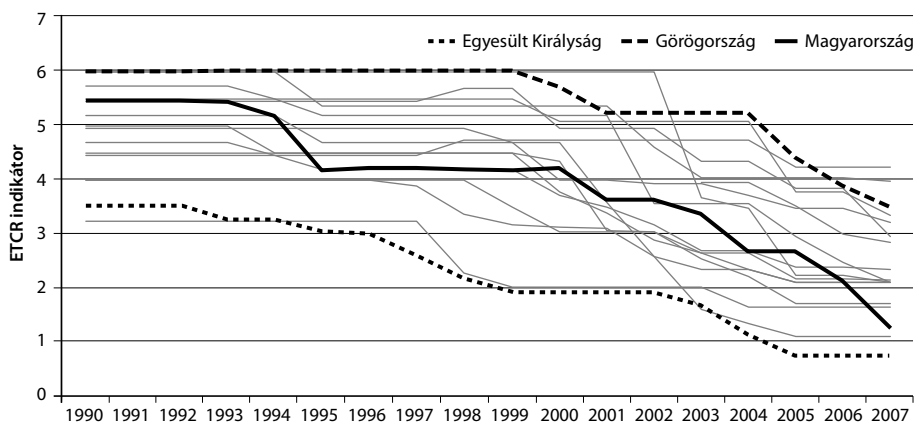


Vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

6. ÁBRA • ETCR mutatók, villamos energia, 18 EU-ország

energia-ágazat mutatószámának összetételét vizsgáljuk, a változás fő okaként a belépési korlátok és a vertikális integráció problémájának megszűnése nevezhető meg, az állami tulajdon aránya nem módosult. Az adatbázis alapján a magyar villamosenergia-piacon a szállítást és a termelést teljesen elkülönült vállalatok végzik, és a cégek vertikális szétválasztása megtörtént. A magyar piacot ismerők esetleg kétségeket fogalmaznának meg ezzel kapcsolatban. Ha nagyon formálisan, csak a jogi, szabályozási oldalról nézzük a vertikális szétválasztást, akkor is nehezen lehetne összevetni a brit piacon kialakult helyzettel. A magyar villamosenergia-rendszer centrumában elhelyezkedő, állami tulajdonú vállalat (MVM) körül adódó, többek között a *Verseny és szabályozás* sorozat előző kötetében is tárgyalt problémák és az ETCR mutatószámokból adódó következtetések különbségei arra világítanak rá, hogy ez a mutatószámrendszer valójában csak a formális jogi helyzetek elnagyolt rögzítésére alkalmas, a piacok alaposabb megismerése nem várható az ETCR mutatók segítségével.

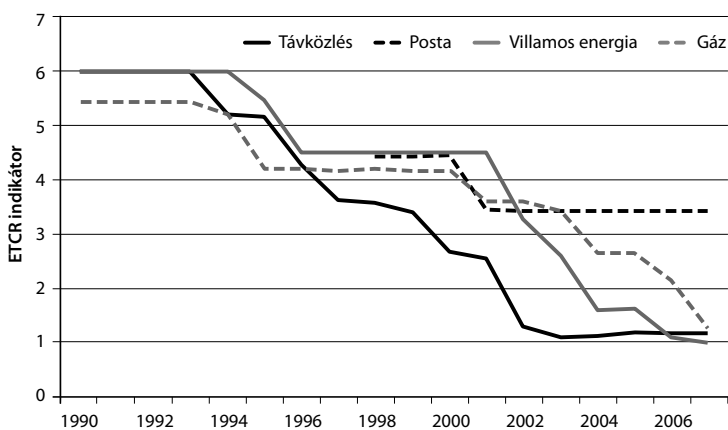
A gázszolgáltatásban az ETCR mutatószámok valamivel közelebb állnak a magyar piac szemlélőjének szubjektív értékeléséhez. A vertikális szétválasztás hamar és sokkal teljesebb mértékben történt meg, mint a villamosenergia-iparban. Az állami tulajdon aránya a kilencvenes évek közepétől csökkenni kezdett, és a Mol gázüzletágának eladása után minimálisra csökkent. A piacra lépés feltételei kedvezőbbek, mint a villamosenergia-szolgáltatásban, amelyet többek között az évek óta működő új szolgáltatók megjelenése is igazolt. Mindezek alapján könnyebben elfogadhatónak tűnik az a 7. ábrán látható kép, hogy Magyarország a kilencvenes évek közepe óta a középmezőnyben helyezkedett el, és 2007-re – legalábbis ami a jogi feltételeket illeti – az egyik legnyitottabb piaccá vált.



Vizsgált országok: Ausztria, Belgium, Cseh Köztársaság, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Magyarország, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svédország, Szlovákia.

7. ÁBRA • ETCR mutatók, gázszolgáltatás, 18 EU-ország

Végül a 8. ábrán érdekességként bemutatjuk a négy elemzett ágazat egymáshoz viszonyított helyzetét Magyarországon. A távközlési piac relatív nyitottsága és a postai relatív zártsága nem okoz meglepetést. A gázszolgáltatás és a villamosenergia-ipar relatív helyzetét is 2002-ig nagyjából tükrözi az ábra. A villamosenergia-ipari piacnyitás felgyorsulását és végül 2007-re a távközlésinél is nyitottabb piaccá válását azonban már csak a nagyon formális, jogi keretek teljesülésének, esetleg az értékelést készítőket pontatlanságának lehet betudni. Feltehetően a mutatószámrendszer további finomításra szorul. A mutatószámok a piacnyitás korai szakaszát viszonylag jól tükrözték, de ahogy a piacok fokozatosan közelednek a teljes nyitáshoz, úgy az eddigi szempontokat újjal kellene kiegészíteni.



8. ÁBRA • ETCR mutatók, Magyarország

ÖSSZEFOGLALÁS

A válság hatásainak csökkentésére az Európai Unióban új kezdeményezések indultak a belső piac kiszélesítésére, a remélt hatékonyságnövekedés kihasználására. A hálózatos szolgáltatások piacain mutatkozó kedvező tendenciák ellenére a piacok egységesülése – döntően a szolgáltatók és a nemzeti piacokat védő kormányok ellenállása miatt – lassan halad. A politikai konszenzus gyakori hiánya miatt a szabályozás európai szintjét célzó bizottsági kezdeményezések csak részlegesen valósulnak meg, az ágazati szabályozási rendszert a versenyszabályozás egyre gyakrabban „segíti” ki. A döntések előkészítésekor, az egyes ágazatokat érintő szakpolitika megfogalmazásakor ugyanakkor fontos lenne a piacnyitás tényleges mértékének ismerete. Ehhez az Európai Unió különböző jelentései sok adalékkal szolgálnak, és más nemzetközi szervezetek mellett az OECD is kidolgozott egy mutatószámrendszert. Az OECD mutatóinak ismertetésén keresztül érzékeltetni próbáltuk ezek információtartalmát

és a mutatók érvényességi korlátait. A kezdeti tájékozódáshoz jó segítséget nyújtanak, az országok, ágazatok relatív viszonyát nagy vonalakban tükrözik, de a hálózatos szolgáltatások területén zajló tényleges piacnyitás értékeléséhez Kiss Károly Miklós és Vince Péter itt következő részletes tanulmányaihoz hasonlókra van szükség.

IRODALOM

- ADMINISTRATIVE... [2009]: Administrative Cooperation in the Single Market. SEC(2009) 882. Commission of the European Communities, Brüsszel.
- ANTITRUST [2010]: Antitrust: E.ON's Commitments Open Up German Gas Market to Competitors. Press Release, Brüsszel, IP/10/494. június 12.
- BESZÁMOLÓ... [2009]: Beszámoló az Országgyűlés részére a Gazdasági Versenyhivatal 2008. évi tevékenységéről és a versenytörvény alkalmazása során szerzett, a verseny tisztaságának és szabadságának érvényesülésével kapcsolatos tapasztalatokról. Gazdasági Versenyhivatal, Budapest, május.
- BÍRÓSÁG ÍTÉLETE [2010]: A Bíróság ítélete. A Közösségen belüli nyilvános mobiltelefonhálózatok közötti barangolásról a C-58/08. sz. ügyben (Vodafone and others *versus* Secretary of State for Business). Június 8.
- BIZOTTSÁG AJÁNLÁSA [2009]: A Bizottság ajánlása az egységes piac működésének javítását célzó intézkedésekről (2009/524/EK). Az Európai Unió Hivatalos Lapja, L 176/17. 2009.7.7.
- BIZOTTSÁG JELENTÉSE [2010]: A Bizottság jelentése 2009. évi jelentés a versenypolitikáról. COM(2010) 282 végleges. Brüsszel, január 3.
- COMMISSION ACTIVITIES... [2009]: Commission Activities to Improve the Functioning of the Single Market. SEC(2009) 881. Commission Staff Working Document, Brüsszel.
- COMMUNICATION... [2010]: Communication from the Commission, Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. COM(2010) 2020. Brüsszel, március 30.
- CONWAY, P.–NICOLETTI, G. [2006]: Product Market Regulation in the Non-Manufacturing Sectors of OECD Countries: Measurement and Highlights. Economics Department Working Papers No. 530. OECD.
- COPENHAGEN ECONOMICS [2010]: The Economic Impact of a European Digital Single Market. Final Report. Copenhagen Economics, European Policy Centre, március.
- EGYSÉGES EURÓPAI... [2010]: Az egységes európai elektronikus hírközlési piac fejlődéséről szóló 2010. évi jelentés (15. jelentés). SEC(2010) 630. Brüsszel, május 25.
- EGYSÉGES PIAC [2007]: Egységes piac a 21. századi Európa számára. COM(2007) 724 végleges. Brüsszel, november 20.
- ELECTRICITY PRICES [2010]: Electricity Prices for Second Semester 2009. Írta: *Goerten, J.–Ganea, D. C.* Eurostat, Data in Focus, 22/2010.
- IMS [2010]: Internal Market Scoreboard. No. 20. 2009. december. Publications Office of the European Union, Luxembourg.

- KORMÁNYRENDELET [2009]: A Belső Piaci Információs Rendszer hazai működésének és az abban való részvételnek a szabályairól, 342/2009. (XII. 30.) kormányrendelet. Magyar Közlöny, 195. sz. 49 123. o.
- NATURAL GAS PRICES... [2010]: Natural Gas Prices for Second Semester 2009. Írta: *Goerten, J.–Ganea, D. C.* Eurostat, Environment and Energy, Data in Focus, 21.
- NEW STRATEGY... [2010]: A New Strategy for the Single Market at the Service of Europe's Economy and Society. Report to the President of the European Commission José Manuel Barroso by Mario Monti. Május 9. 107 o.
- PRESIDENT BARROSO ENTRUSTS... [2009]: President Barroso Entrusts Mr Mario Monti with the Mission to Prepare a Report on the Re-Launch of the Single Market. MEMO/09/469. Brüsszel, október 20.
- REPORT ON PROGRESS... [2010]: Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market. Commission Staff Working Document, SEC(2010) 251 Final.
- SZOLGÁLTATÁSI IRÁNYELV [2006]: Az Európai Parlament és a Tanács 2006/123/EK irányelve a belső piaci szolgáltatásokról. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, L 376/36. December 27.
- TILFORD, S.–WHYTE, P. [2010]: The Lisbon Scorecard X. The Road to 2020. Centre for European Reform, március.

• Kiss Károly Miklós •

A POSTAI PIACOK SZABÁLYOZÁSÁNAK ÚJABB FEJLEMÉNYEI (2006–2008)

A tanulmány a postai szolgáltatások hazai szabályozásának áttekintésére és értékelésére vállalkozik, az utóbbi néhány év fejleményeire koncentrálna. Az írás első részében a piacnyitás mértékét vizsgáljuk, valamint a piacszerkezet és a verseny jellemzését adjuk. A második részben a piaci magatartást vizsgáljuk, az utóbbi évek fontosabb jogeseteit áttekintve. Végül az utolsó részben a piaci teljesítményt, a postai iparág és vállalatainak gazdasági teljesítményét értékeljük különböző mutatók segítségével, vizsgáljuk az árak alakulását, valamint a szolgáltatásminőség változását. Ezek a mutatók nemcsak az iparág és a szolgáltatók, hanem egyúttal a szabályozás teljesítményét is értékelik.*

PIACI VERSENY ÉS PIACI SZERKEZET

A piac jogszabályilag és ténylegesen megnyitott százaléka

A jogszabályi környezet változásának legfontosabb eleme a 2008 februárjában elfogadott harmadik postai irányelv (2008/6/EK), amely a tagállamok döntő többsége számára 2010. december 31-ét tűzi ki a teljes piacnyitás végső dátumaként,¹ de tizenegy (főleg újonnan csatlakozott) tagállam – köztük Magyarország – számára e céldátum 2012. december 31., (vagyis Magyarország is további haladékot kapott a teljes piacnyításra). Ebből fakadóan az elmúlt három év során nem is változott, hogy a postai piacok mely területei nyíltak meg a verseny számára (Kiss [2008] 274–278. o.). Az eddigi liberalizáció Magyarországon a levélküldeményeknek például körülbelül egy-negyedét érinti, közel háromnegyede azonban a súlyhatárok alapján a teljes piacnyítás időpontjáig továbbra is a Magyar Posta mint egyetlen postai szolgáltató számára fenntartott (monopolizált) területbe tartozik. Ugyanakkor az egyetlen

.....
* A szerző köszöni az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének, hogy biztosította a szükséges feltételeket a tanulmány megírásához. Külön köszönjük a Nemzeti Hírközlési Hatóság, azon belül is Dömötörné Ács Katalin, közigazgatási és felügyeleti főigazgató-helyettes és Urbán Péter segítőkész együttműködését.

¹ Hat tagállam (Németország, Finnország, Svédország, Egyesült Királyság, Hollandia és Észtország) már teljesen megnyitotta a postai piacait a verseny számára.

szolgáltatási kör előbb említett liberalizált szűk szegmensébe sem lépett be új szereplő Magyarországon, vagyis az egyetemes körbe tartozó minden küldeménypiacra igaz, hogy a Magyar Postának továbbra sincs versenytársa. Az új belépők piaci részesedése a levélküldemények piacán még azokban a tagállamokban is alacsony maradt, amelyek teljesen liberalizálták postai piacukat. Az átlagosnál kicsit élénkebb verseny alakult ki a levélpiacon Spanyolországban, Svédországban, Németországban és Hollandiában. E tagállamokban 2007-ben a versenytársak becsült piaci részesedése: Spanyolországban 8 százalék, Svédországban 9 százalék, Németországban 10 százalék, Hollandiában pedig 14 százalék körül volt. A többi tagállamban a versenytársak piaci részesedése jellemzően 2 százalék alatt maradt (*A Bizottság jelentése ...* [2008] 7. o.).

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy – a fenntartott terület általános csökkentése mellett – inkább az segítette a verseny élénkülését, ha a címzett küldemények piacának olyan szegmenseit liberalizálták teljes mértékben (megszüntette e szegmensekben a súlyhatárok alapján fenntartott kört), ahol a versenytársak rövidebb időn belül is képesek voltak megjelenni versenyképes szolgáltatásokkal. Ilyen például a kifelé irányuló nemzetközi küldemények piaci szegmensének megnyitása vagy a címzett reklámküldemények teljes liberalizációja (például Hollandiában), vagy bizonyos értéknövelt szolgáltatásokkal kiegészített (egyébként a fenntartott körbe tartozó) postai szolgáltatások (például Németországban az úgynevezett *D*-engedély² vagy Bulgáriában a hibrid küldemények³) piacának liberalizálása. Magyarország esetében ezek a piaci szegmensek (az előírt súlyhatárokon belül) továbbra is a fenntartott szolgáltatási körbe tartoznak. Az *1. ábrán* láthatjuk, hogy Magyarország a piacnyitás mértéke szempontjából a legutolsó csoportba tartozik



1. ÁBRA • A fenntartott terület az egyes tagállamokban
(a teljes, EU-n belül feladott levélforgalom százalékában)

² Amely révén a versenytársak magas hozzáadott értékű, következő napi kézbesítési szolgáltatásokat nyújthattak a teljes piacnyitáig.

³ Olyan küldemény, amit elektronikusan adnak föl, de papíron, kinyomtatva kézbesítenek, és kapcsolódhat hozzá értéknövelt többlétszolgáltatás is, például annak vállalása, hogy a küldemény előre meghatározott időpontra (vagy dátumra) érkezik meg.

(az óramutató járásával megegyező irányban egyre csökken a piacnyitás mértéke): mind a nemzetközi küldeményekre, mind a címzett reklámküldeményekre kiterjed a fenntartott terület.

A verseny mértéke

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a *teljes körű verseny* helyett – aminek erősödése elsősorban az üzleti szervezetektől üzleti szervezetek felé irányuló küldemények (B2B) piaci szegmensében érzékelhető – inkább a *vertikális értéklánc felső szintjén* figyelhető meg a verseny gyorsabb fejlődése. A teljes körű verseny azt jelentené, hogy az új belépők teljes egészében saját hálózattal lépnek be a piacra, míg a vertikális értéklánc felső szintjén csak a küldemények összegyűjtése és feldolgozása szegmensében versenyeznek, és az inkumbens szolgáltató kézbesítési hálózatát használják (*verseny a vertikális lánc alsó pontjához való hozzáféréssel*). Ez utóbbi típusú verseny erőteljesebb növekedését (amit Németország, Egyesült Királyság vagy Franciaország példája jól mutat) az magyarázza, hogy a vertikális értéklánc felső szintjén piacra lépő közbülső szereplők (konszolidátorok,⁴ „levelezőházak”⁵) belépési korlátai kisebbek (e belépési korlátokra később visszatérünk) (ITA–WIK [2009a] 180. o.).

A magyar postai piacon, ahogy korábbi tanulmányunkban összefoglaltuk, a verseny szempontjából három területet különíthetünk el (Kiss [2008] 274–278. o.).

1. *Lehetséges a verseny, és van:* bejelentéssel végezhető, az egyetemes postai szolgáltatások körébe nem tartozó szolgáltatások (postatörvény alapján: futárpostaszolgáltatás, gyorsposta-szolgáltatás, integrált postaszolgáltatás, postai közvetítő tevékenység, dokumentumcsere-szolgáltatás).
2. *Lehetséges a verseny, de nincs:* a fenntartott körön kívüli egyetemes postai szolgáltatások
 - az 50 gramm feletti, de 2 kilogrammot meg nem haladó tömegű belföldi és nemzetközi levélküldeményekkel, címzett reklámküldeményekkel és nyomtatványokkal kapcsolatos postai szolgáltatás,
 - a 20 kilogrammot meg nem haladó tömegű belföldi és nemzetközi postacsomagokkal kapcsolatos postai szolgáltatás,
 - a vakok írását tartalmazó, 7 kilogrammot meg nem haladó tömegű belföldi és nemzetközi küldeményekkel kapcsolatos postai szolgáltatás,
 - a fentiekben meghatározott szolgáltatásokhoz igényelhető ajánlott, tértivevény és értéknylvánítás különszolgáltatások.

⁴ A konszolidátorok olyan piaci szereplők, akik a postai értékláncnak csak egy vagy néhány szakaszban működnek, ott versenyezve a piacon bent lévő szolgáltatóval, és az értéklánc más szakaszaihoz tartozó szolgáltatásokat pedig a piacon bent lévőtől vásárolják.

⁵ A levelezőházak (*mailing houses*) olyan közbülső szereplők, amelyek a küldemények nyomtatását, szortírozását, címzését végzik tömeges küldemények esetén, kiegészítve egyéb, személyre szabott többletszolgáltatásokkal.

3. *Nem lehetséges a verseny*: egyetemes szolgáltatási körön belüli fenntartott postai szolgáltatások, amelyek a kijelölt egyetemes szolgáltató (Magyar Posta Zrt.) kizárólagos területei

- legfeljebb 50 gramm tömegű belföldi, illetve nemzetközi levélküldeményekkel és címzett reklámküldeményekkel kapcsolatos szolgáltatás, amennyiben a szolgáltatás díja alacsonyabb, mint az egyetemes szolgáltatási kör leggyorsabb szolgáltatási kategóriájának első súlyfokozatába tartozó levélküldemény díjának a két és félszerese (korábban háromszorosa),
- a hivatalos iratokkal kapcsolatos postai szolgáltatás, ha törvény vagy kormányrendelet eltérően nem rendelkezik.

Az egyetemes szolgáltatási körbe tartozó postai szolgáltatások esetében tehát továbbra sincs versenytársa a Magyar Postának mint kijelölt egyetemes szolgáltatónak. A ténylegesen versenyző piaci terület 2006-ban körülbelül negyedét tette ki a teljes postai iparágnak (bevételek alapján). 2008-ra a versenyzői szegmens részesedése kismértékben tovább nőtt (közel 32 százalékra), ami annak köszönhető, hogy a monopóliumhelyzetű egyetemes szolgáltatások forgalma kisebb mértékben növekedett, mint a versenypiaci szegmensek forgalma (ezt mutatják az 1. táblázat adatai).

1. TÁBLÁZAT • Szolgáltatók száma és az árbevételek alakulása az egyes piaci területeken*

Piaci szegmens	Cégek száma	Bevételek	Százalékos	Cégek száma	Bevételek	Százalékos
		(milliárd forint)	részesedés bevételek alapján		(milliárd forint)	részesedés bevételek alapján
		2006			2008	
Egyetemes postai szolgáltatások	1	74,00	74,0	1	85,00	68,2
Futárposta-szolgáltatás	74	2,50	2,5	133	7,20	5,7
Gyorsposta-szolgáltatás	4	1,50	1,5	2	0,35	0,3
Integrált postaszolgáltatás	13	22,40	22,0	14	32,10	25,8

* Közelítő értékek.

Forrás: NHH [2006], GKM [2007], MEH [2009], Magyar Posta [2006], [2008], valamint az NHH hírközlés-statisztikai adatbázisából lekért adatok.

A nem egyetemes körbe tartozó csomagküldemények, valamint az expressz és futárposta-szolgáltatások piaci területeken a Magyar Posta legfőbb versenytársai a DHL, TNT, FedEx, UPS, GLS, Road Parcel Logistics. E piaci szegmensekben a nemzetközi szolgáltatók szerepének folyamatos erősödése jellemző, és a Magyar Posta piaci részesedése a 2002. évi közel 30 százalékról 2007-re 15 százalék körülire csökkent. 2007-ben a piaci koncentrációt jellemző CR5 index (az öt legnagyobb piaci részesedésű vállalat együttes piaci részesedése) e szegmensekben 75 százalékos volt (ITA–WIK [2009a] 60. o.). E versenyterületeken belül 2006-ban a Magyar Posta piaci részesedése (bevételek alapján) az egyes szegmensekben a következő volt: a gyorsposta-szol-

gáltatásokon belül 82 százalék, a futárposta-szolgáltatás szegmensében 1,5 százalék (integrált postai szolgáltatások szegmensében nincs jelen). (*Ecorys* [2008b] 56. o.).

A hírlapterjesztési üzletágban 2007-ben jelentős kihívás érte a Magyar Postát.⁶ 2006 végén három nagy lapkiadó (Ringier, Népszabadság, Sanoma) és a Fiege cégcsoport létrehozott egy új lapterjesztő vállalkozást Médialog Fiege Zrt. néven, amely önálló terjesztői hálózatot állított fel Budapesten és további 104 nagyobb településen. A Posta tevékenysége a lapterjesztés piacán visszaszorult a Médialog által nem érintett kisebb településekre.

Belépési korlátok

A postai piacok jellemzője, hogy a belépésnek igen erős jogszabályi korlátai vannak, ezek közül a legnyilvánvalóbb a fenntartott területek biztosítása az egyetemes szolgáltató számára, amit az előzőkben már láttunk, de emellett további jogi korlátok is nehezítik a belépést. A továbbiakban először e jogi korlátok összefoglalása következik, majd a technológiai és keresletoldali jellemzőkből fakadó belépési korlátok áttekintése, végül pedig a stratégiai korlátok lehetőségének a vizsgálata.

EGYETEMES SZOLGÁLTATÁS ENGEDÉLYEZÉSI ELJÁRÁSA (FELTÉTELEI ÉS KÖTELEZETTSÉGEI) • Az egyetemes szolgáltatási körben való működést több országban engedélyhez kötik, és ezen engedélyezéshez kapcsolódó eljárások, feltételek és kötelezettségek gyakran gátolják a verseny fejlődését. A postai irányelv tagállamokbeli átültetéséről szóló negyedik alkalmazási jelentés kiemeli Finnország példáját, ahol az engedélyért folyamodó postai szolgáltató köteles teljes körű egyetemleges szolgáltatást biztosítani (vagy különadót kell fizetnie, amelynek mértéke az éves árbevétel 5–20 százalékát is elérheti). E jelentés értékelése szerint ez az engedélyezési rendszer gyakorlatilag megbénította a versenyt a címzett küldemények finnországi piacán (*A Bizottság jelentése...* [2008] 5. o.). Ehhez kapcsolódóan az egyetemes szolgáltatási kötelezettség jövőbeli finanszírozásának bizonytalansága is óvatossá teszi a szolgáltatókat e szolgáltatási területre való belépéssel kapcsolatban.

Az egyetemes szolgáltatás nyújtása Magyarországon is engedélyköteles.⁷ A szolgáltatók az engedély birtokában nemcsak jogosultak, de kötelezettek is az általuk

⁶ A napilapok, folyóiratok és egyéb sajtótermékek két módon juthatnak el az olvasókhoz: különböző kiskereskedelmi egységekben (újságárusoknál, benzinkutaknál, boltokban stb.) lehet megvenni azokat, vagy egy lapterjesztő vállalkozás házhoz viszi az előfizető címére (előbbit árus, utóbbit előfizetéses lapterjesztésnek hívják). Korábban a Magyar Posta végezte mindkét módon a lapterjesztést, azonban 1998-ban eladta a regionális újságterjesztő vállalkozásait a francia érdekeltségű Magyar Lapterjesztő Zrt.-nek (Lapker), és csak az előfizetéses lapterjesztést tartotta meg.

⁷ A postáról szóló 2003. évi CL. törvény 8. paragrafus 2. bekezdésében rögzítettek szerint az egyetemes postai szolgáltatási körbe tartozó szolgáltatás a Nemzeti Hírközlési Hatóság által kibocsátott engedély alapján nyújtható.

megjelölt, a hatóság által engedélyezett földrajzi területen és küldeményfajták tekintetében az egyetemes szolgáltatás ellátására. Az egyetemes postai szolgáltatás körébe tartozó, de nem fenntartott postai szolgáltatásnak a következő közigazgatási területek valamelyikén történő nyújtására kérhető engedély:

- város kivételével egy vagy több település;
- Pest megye kivételével legalább egy megye;
- Pest megye és legalább egy megye;
- Budapest és – Pest megye kivételével – legalább két megye együttesen;
- az egész ország.⁸

Az engedélyhez kapcsolódó kötelezettségek megakadályozzák, hogy a lehetséges piacra lépők kizárják a legnyereségesebb piaci szegmenseket az egyetemes szolgáltatásokon belül, ugyanakkor gátolják is a verseny kialakulását a nem fenntartott területeken.

VERSENYELLENEK ADÓ- ÉS TÁMOGATÁSI FELTÉTELEK • Bár sok kritika érte a hozzáadottérték-adó alóli mentesség európai uniós rendszerét, továbbra is csak néhány tagországban alkalmaznak egyenlő mértékű forgalmi adót az egyetemes szolgáltatóra és a többi piaci szolgáltatóra. A legtöbb országban vagy az egyetemes szolgáltató minden tevékenysége, vagy az egyetemes szolgáltatási körbe tartozó küldeményekkel kapcsolatos szolgáltatásai mentességet vagy kedvezményt élveznek a forgalmi adó alól, ami jelentősen torzítja a vállalatok esélyegyenlőségét. Csak három tagország van, ahol az egyetemes szolgáltatásokra is kiterjed a hozzáadottérték-adó: Finnország, Szlovénia és Svédország. Magyarországon, a többi tagországhoz hasonlóan, mentes a forgalmi adó alól az egyetemes postai szolgáltatás (a közérdekű jellegére tekintettel).⁹

Bár a Bizottság 2003-ban javaslatot¹⁰ tett a hatodik hozzáadottérték-adóra vonatkozó irányelv¹¹ módosítására, azonban a 2007-től érvényes új irányelv sem szüntette meg a versenytorzító forgalmiadó-mentességet (*A Bizottság jelentése...* [2008] 5. o.). Az e szolgáltatási területre belépőknek ahhoz, hogy vonzóvá tegyék saját szolgáltatásukat (például a pénzügyi vagy a közsféra számára, ahol nem tudják visszaigényelni a forgalmi adót), az egyetemes szolgáltató ára *minusz* a forgalmi adó összege alá kell

⁸ A 68/2004. (IV. 15.) kormányrendelet (a postai szolgáltatók piacra lépésének feltételeiről) 6. paragrafusának 1. bekezdése.

⁹ 2007. évi CXXVII. törvény az általános forgalmi adóról, 85. paragrafus 1. bekezdés.

¹⁰ A postai szolgáltatásokra kivetett hozzáadottérték-adóról szóló 77/388/EGK irányelv módosítására irányuló javaslatok: COM(2003) 234, majd COM(2004) 468.

¹¹ A Tanács 1977. május 17-i 77/388/EGK hatodik irányelve a hozzáadottérték-adó közös rendszeréről (*Tanács* [1977]), amelyet 2007. január 1-jétől a hozzáadottérték-adó közös rendszeréről szóló 2006. november 28-i 2006/112/EK tanácsi irányelv váltott fel (*Tanács* [2006]).

kínálniuk, ami jelentősen torzítja az árversenyt. Ez korlátozza a lehetséges ügyfelek körét és így a versenytársak üzleti lehetőségeit.

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

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

Nemcsak az adómentességek és kedvezmények torzíthatják a versenyt, hanem az egyetemes postai szolgáltatóknak nyújtott állami támogatások is. Az állami támogatások az alapítószerződés 87. cikkében foglalt szabályai szerint a közös piaccal összeegyeztethetetlen a tagállamok által vagy állami forrásból bármilyen formában nyújtott olyan támogatás, amely érinti a tagállamok közötti kereskedelmet, és előnyben részesít bizonyos vállalkozásokat vagy bizonyos áruk termelését, és ezáltal torzítja a versenyt. Ennek ellenére a postai ágazatban sem ritka, hogy az állam ilyen jellegű előnyhöz juttatja a támogatást élvező egyetemes szolgáltatót (jellemzően ál-

lami tulajdonú vállalatot) a piac többi szereplőjével szemben.¹² A Magyar Postaról ugyanakkor elmondható, hogy már évek óta nem kapott állami támogatást.

MÉRETGAZDASÁGOSSÁG ÉS HOZZÁFÉRÉS¹³ • Sokan érvelnek amellett, hogy a postai szolgáltatásoknak a kézbesítési fázisa az a piaci szegmens, ahol jelentős méret- és választékgazdaságosság érvényesül, ami hatékony belépési korlátot eredményezhet. Cohen és szerzőtársai több tanulmányban¹⁴ is vizsgálták az amerikai egyetemes szolgáltató, a USPS (United States Postal Services) költségjellemzőit, és ezen vizsgálatok során azt is becsülni próbálták, hogy a kézbesítés esetében mennyiben jelent belépési korlátot a méretgazdaságosság. A következtetések azonban nem csak az általuk vizsgált szolgáltatóra érvényesek. Több tanulmányukban kimutatták, hogy az iparosodott országok egyetemes postai szolgáltatóinak a költségei hasonlóan viselkednek. E munkáikban Cohen és szerzőtársai bemutatják, hogy körülbelül 200 darab egy főre jutó küldeményvolumennél változik jelentősen az átlagköltséggörbe alakja. E feletti volumen esetén lapossá válik, vagyis a küldeménymennyiség további növekedése csak minimálisan csökkenti a költségeket, alatta viszont (alacsony küldeményszám esetén) drasztikusan nő az átlagköltség, mivel a fix költségek csak kisszámú küldeményen oszlanak szét (Cohen és szerzőtársai [2004] 3. és 19. o.). Az állandó költségeknek e meghatározó nagysága pedig jórészt a kézbesítés jelentős fix költségeiből származik. Az Egyesült Államokban például a kézbesítési költségek 72 százaléka fix költség volt 1993-ban (Cohen–Chu [1997] 13. o.), ennek aránya azonban függ az egy főre jutó küldemények számától. A USPS esetében, amelynél az egy főre jutó küldemények száma 739 darab volt 1999-ben, a kézbesítés állandó költségeinek aránya 52 százalék volt; a dél-európai és a közelmúltban csatlakozott európai uniós országok esetében – ahol az egy főre jutó küldemények száma 200 darab alatti – a kézbesítés állandó költségeinek aránya 80 százalék felett van (Cohen és szerzőtársai [2004] 3–4. o.). Magyarországon még erőteljesebben érvényesül ez a méretgazdaságosság, mivel az egy főre jutó küldemények száma 100 darab alatt van (az adat kiszámítható a később szereplő 6. táblázatból).

A Cohen–Chu [1997] tanulmány megvizsgálta, hogy milyen hatékony belépési korlátot emelnek a kézbesítés e jelentős állandó költségei és az ebből fakadó méretgazdaságosság (2. táblázat).

A 2. táblázat adatai azt mutatják, hogy ha például a belépő versenytársnak semmennyi hatékonyságbeli előnye sincs, és ugyanazon minőségű szolgáltatással kíván a kézbesítési szegmensben piacra lépni, mint az inkumbens – vagyis heti 6 napos kézbesítéssel –, akkor ahhoz, hogy költségei megtérüljenek (ugyanazon átlagköltséggel tudjon működni, mint az inkumbens), legalább 50 százalékos piaci

¹² Az utóbbi évek ilyen ügyei például: IP/06/1605 (Poste Italiane), IP/08/1191 (DHL, a Deutsche Post leányvállalata), IP/08/1076 (DHL), IP/09/1133 (belga La Poste).

¹³ Lásd erről részletesebben *Valentiny–Kiss* [2009] 1016–1021. o.

¹⁴ *Cohen–Chu* [1997], *Cohen és szerzőtársai* [2002], [2004], valamint *Bernard és szerzőtársai* [2002].

2. TÁBLÁZAT • A versenytársak fedezeti piaci részesedése (százalék)

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

Forrás: Cohen–Chu [1997] 14. o.

részesedést kell elérnie. De még akkor is, ha 50 százalékos hatékonyságbeli előnye van az ugyanolyan kézbesítési gyakoriságot vállaló versenytársnak, a megtérüléshez legalább 35 százalékos piaci részesedésre kell szert tennie. Vagy másik esetet nézve, ha az inkumbenssel azonos hatékonyságú belépő jelentősen ritkább (heti 1 nap) kézbesítési szolgáltatással kíván a piacon megkapaszkodni, a fedezeti ponthoz legalább 25 százalékos piaci részesedést kellene elérnie. Ezért *Cohen–Chu* [1997] azt a következtetést vonja le, hogy a postai piac teljes megnyitása sem szüntetné meg a monopolhelyzetet a kézbesítési szegmensben.

Mindezek alapján bizonyos hálózati elemekhez való hozzáférés biztosítása a postai iparágban is fontos eszköze lehet a verseny élénkítésének. Például a postai piacát 2006-ban teljesen liberalizáló Egyesült Királyságban a teljes körű verseny szinte jelentéktelen, viszont a vertikális termelési lánc felső szegmensében a versenytársak közel 20 százalékos piaci részesedéssel rendelkeznek (a címzett küldemények teljes forgalmában). A Postcomm (az angol nemzeti szabályozó hatóság) különösen tevékeny volt a hozzáférési megállapodások létrehozásában, ami az Egyesült Királyságban inkább a hozzáférési verseny fejlődését segítette elő, mint a verseny teljes körűvé tételét (*A Bizottság jelentése...* [2008] 7. o.).

A harmadik postai irányelv kimondja, hogy a postai szolgáltatóknak átlátható és diszkriminációmentes módon kell a postai hálózathoz hozzáférniük. Bizonyos hálózati elemekre és szolgáltatásokra az átlátható és diszkriminációmentes hozzáférést külön is előírják. Ilyenek az irányítószámok, a címadatbázis, a postafiókok, a levélládák, a címváltozások, az átírányítás és a feladónak történő visszajuttatás szolgáltatása (*Directive* [2008] 11., 11.a cikk, 15. o.). Bár a harmadik postai irányelv előkészítését segítő hatásvizsgálatok szerint e területek közgazdasági értelemben nem számítanak nélkülözhetetlen eszköznek vagy szűk keresztmetszetnek, de ha ezek nem érhetőek el minden piaci szereplő számára, akkor ez hatásosan korlátozná a verseny kialakulását. A hatásvizsgálat során ilyen kelléknek minősült a postafiók, a levélláda, az irányítószám-rendszer és a címváltozások jegyzéke (*CEC* [2006] 18. o.). A postai irányelv átültetését és alkalmazását értékelő negyedik jelentés szerint is több tagállamban

még mindig a verseny alapvető korlátját eredményezi például, hogy a versenytársak nem rendelkeznek hozzáféréssel a levélszekrényekhez (*A Bizottság jelentése...* [2008] 5. o.). Magyarországon ez utóbbi problémák mértékét nehéz megbecsülni, mivel az egyetemes szolgáltatási területen nincs versenytársa a Magyar Postának.

A *postafiókhoz való hozzáférés* nélkül a versenytárs postai szolgáltatók gyakorlatilag nem lennének képesek a postafiókba címzett küldeményeket kézbesíteni. Egyrészt azért, mert nem vagy csak jelentős többletköltséggel lehetne azonosítani a címzett tényleges, fizikai címét, ahová a postafiókhoz való hozzáférés hiányában kézbesíthetik a küldeményt. Másrészt pedig, ebben az esetben különösen fontos *Frischmann–Waller* [2008] ajánlása a keresleti oldal figyelembevételére. Mivel ezeknek az eszközöknek a megkettőzése nem a kínálatoldali helyettesíthetőség hiánya (vagy annak gazdaságtalansága) miatt nem lehetséges, hanem a kereslet, a fogyasztói használat jellemzői miatt: a postafiók-szolgáltatás igénybevevői éppen azért használják e szolgáltatást, mert minden küldemény egy helyre, a postafiókba való érkezését szeretnék. Vagyis a postafiók helyett a címre (vagy másik szolgáltató másik postafiójába) való kézbesítés nemcsak többletköltségeket okoz a versenytárs szolgáltatóknak, de hátrányos a küldemény fogadójának is.

Mindezek az okok önmagukban még nem igazolnák a szabályozás szükségességét, mivel annak vizsgálata még hiányzik, hogy vajon az inkumbens megtagadná-e a postafiókhoz való hozzáférést. Bár lehetséges, hogy az inkumbens domináns pozíciója miatt a hozzáférést igénylők kénytelenek kedvezőtlen feltételekkel megkötni a szerződést – például kedvezőtlenebb időpontokban férhetnek csak hozzá a postafiókhoz –, de ennek igazolására kevés példát lehet találni (mivel a verseny kevés helyen fejlődött oly mértékig, hogy valóban legyenek olyan versenytársak, akik ebbe a korlátba ütköznek). Dániában és Írországból például a postafiókhoz való hozzáférési kötelezettség nélkül is megfelelően együttműködnek a szolgáltatók. Ezzel szemben Svédországban a Posten AB és versenytársai nem tudtak megállapodni a hozzáférés feltételeiről, így 1998-ban a postatörvény kiegészítésre szorult, aminek alapján a Posten AB-t kötelezték, hogy biztosítsa az összes engedéllyel rendelkező postafiókhoz való hozzáférést. Németországban szintén kudarcba fulladtak a tárgyalások, ezért 1997-ben a postatörvényben tették kötelezővé a postafiókhoz való hozzáférést (*WIK* [2006] 65–66. o.).

Az egyetemes szolgáltató postai hálózatának kevésbé kézzelfogható információs eleme a *fizikai címeknek és címváltozásoknak az adatbázisa*, ami azonban igen fontos szerepet játszik a szolgáltatásnyújtás hatékonyságában. A helytelen vagy elégtelen címezések minden postai szolgáltató számára alapvető problémát jelentenek. Sajátos helyzetéből fakadóan mindenhol az egyetemes szolgáltató rendelkezik a legkiterjedtebb és leginkább naprakész adatbázissal. A versenyben jelentős hátrányt okozhat, ha az egyetemes szolgáltató képes fenntartani ezen adatbázisok kizárólagos használatát. Ugyanakkor a nélkülözhetetlen eszközök elvének alkalmazhatósága ebben az esetben sem bizonyított. Társadalmi szempontból azonban mindenképpen pazarlást jelentenek a helytelen címekre fölöslegesen kiszállított küldemények ráfordításai.

Emiatt öt tagország (Dánia, Egyesült Királyság, Franciaország, Málta, Németország) szabályozása lehetővé teszi, hogy az ágazati szabályozó kikényszerítse az ezen adatbázisokhoz való hozzáférést. Svédországban viszont a kötelező megosztás nélkül is működőképes megoldás született: hogy a költségeket megossa, 1999-ben a Posten AB a legnagyobb versenytársával, a CityMaillel létrehozott egy közös tulajdonban lévő vállalatot, amely az adatbázisok kezelésével foglalkozik (uo. 66. o.).

Egy további sajátos terület a *feladóhoz való visszaküldés az inkumbens hálózatán keresztül*. Amint az egyetemes postai szolgáltató esetében, a többi versenytárs működése során is előfordul, hogy a feladó rosszul címezi meg a küldeményt, vagy a szolgáltató rossz címre kézbesíti a levelet. Akihez tévesen érkezik a küldemény, számos esetben az egyetemes szolgáltatónak adja visszaküldésre a levelet. Az inkumbensnek azonban nem áll érdekében ezt a szolgáltatást megtenni a versenytársak helyett, főleg, ha nem jár érte ellenszolgáltatás. Ezért hét országban (Németországban, Franciaországban, az Egyesült Királyságban, Portugáliában, Cipruson, Írországban, Litvániában) a hatóság szabályozhatja a folyamat egységes kereteit. Ezzel szemben Hollandiában, Magyarországon és Svédországban az egyetemes szolgáltató és a versenytársak önkéntesen állapodtak meg a visszaküldés folyamatáról, feltételeiről (uo.). Bár a Bizottság hatásvizsgálata javasolta a vertikális lánc alsó végén lévő hálózati elemekhez, eszközökhöz való hozzáférés biztosítását, ezt azonban európai uniós szinten kötelező jelleggel nem írták elő. Továbbra is csak lehetőségként tartja fenn az új irányelv a tagországok számára, hogy saját nemzeti piacukon kötelező hozzáférést rendeljenek el (uo. 42. o.). Ezzel a lehetőséggel a tagországok jelentős része azonban élt, amint azt a 3. táblázat mutatja.

3. TÁBLÁZAT • Hozzáférési kötelezettségi előírások

Ország	Utcai levélgyjűjtő*	Kimenő osztályozó központ	Bemenő osztályozó központ	Kézbesítő-részleg	Postafiók
Bulgária	–	+	+	+	+
Dánia	–	+	+	+	–
Egyesült Királyság	+	+	+	+	+
Franciaország	–	+	+	+	+
Hollandia	–	–	–	–	+
Írország	+	+	–	–	–
Izland	+	–	+	+	nem egyértelmű
Magyarország	–	+	+	+	+
Málta	+	+	+	+	+
Németország	–	+	+	–	+
Portugália	–	+	+	+	+
Spanyolország	–	+	+	+	+
Svédország	–	–	–	–	+
Szlovénia	–	+	+	+	+

+ Létezik előírás a hozzáférés biztosítására.

* A versenytársak saját utcai levélgyjűjtőt állíthatnak fel.

Forrás: *Ecorys* [2008a] 62. o.

PÉNZÜGYI KORLÁTOK • Azokban az országokban, ahol új piaci belépő is saját kézbesítési szervezet felépítésébe kezdett (például Németországban, Svédországban és Hollandiában), a tapasztalatok azt mutatják, hogy egy országos vagy legalábbis nagyobb hazai régiót megbízhatóan kiszolgálni képes kézbesítési hálózat kialakítása évekig tart, és jelentős beruházást igényel. Az első években e versenytársak üzleti levélküldeményeinek volumene nem volt elegendő a kézbesítési hálózat teljes kapacitásának kihasználására, és így nem is érhettek el valamilyen mértékű méret- vagy választékgazdaságosságot (szemben az inkumbens szolgáltatóval), ami általában veszteségesse teszi a működést a kezdeti időszakban. A jelenlegi gazdasági, pénzügyi környezet pedig még inkább elbátortalanítja a lehetséges üzleti befektetőket, hogy a levélküldemények egyes nemzeti piacaira történő új belépéseket finanszírozzanak, főképp azon érett levélpiacokon, ahol a küldemények volumene jellemzően stagnál vagy csökken (*ITA–WIK* [2009a] 179. o.).

STRATÉGIAI KORLÁTOK • Általánosan elmondható, hogy a piacnyitás miatti fenyegetettség hatására az inkumbens postai szolgáltatók kezdenek sokkal nyitottabbá válni a fogyasztókkal szemben, kifinomultabb árazási módszereket fejlesztenek ki, a postai szolgáltatások egyre szélesebb skáláját kínálják, főleg a nagyobb üzleti ügyfelek számára, és folyamatosan fejlesztik a szolgáltatásaik minőségét. Minél alkalmazkodóképesebbé válnak az inkumbens postai szolgáltatók, és minél tudatosabbá teszik ügyfeleiket, annál nehezebb a piacokra új versenytársaknak belépniük. Mindemellert azonban a versenyt károsan befolyásoló stratégiai eszközei is vannak az inkumbens szolgáltatóknak. E stratégiai belépési korlátok főként a piacon erőfőlényben lévő postai szolgáltatók piaci erővel való visszaéléséből eredhetnek, például kizárólagossági szerződések, árszisztemizáció, hűségkedvezmények, árukapcsolás és kapcsolt értékesítés formájában.¹⁵ Ezeket a stratégiai viselkedéseket részletesebben vizsgáljuk a következőkben.

PIACI MAGATARTÁS

Az utóbbi évek olyan európai és hazai versenyjogi eseteit tekintjük át, amelyek a postai szolgáltatók versenytörzítő stratégiai magatartását vizsgálták. Jellemző, hogy az ilyen esetek gyakoribbak a piacnyitás folyamatában előbbre tartó országok egyetemes szolgáltatóit érintően, mivel az egyre több piaci szegmensben megjelenő verseny több területen is lehetővé teszi az inkumbens számára (és egyben ösztönzi), hogy a versenyt befolyásolni próbálja. Ugyanakkor más tagországokban is általánosan jellemző, hogy az egyetemes postai szolgáltatók egyrészt jelen vannak a versenyzői postai tevékenységek piacain is (például expressz- és futárszolgáltatások),

¹⁵ Ilyen, 2007 előtti ügyeket már a korábbi tanulmányunkban is bemutattunk (például magyarországi eljárások: Vj-167/2001/52. és Vj-174/2005/55.) (*Kiss* [2008] 273. o.).

másrészt a vertikális terjeszkedésük – akár nem postai, hanem más tevékenységek bekapcsolásával (dokumentumok nyomtatása, szerkesztése, előállítása, média- és adatszolgáltatások...) – megteremti a kockázatát, hogy piaci erejüket megkísérlik más piaci területekre is átvinni. A piaci erővel való visszaélés különféle eseteivel találkozhatunk (a piac lezárásával – diszkriminatív árkedvezmények, versenytorzító keresztfinanszírozás, árukapcsolás segítségével –, illetve hozzáféréssel kapcsolatos problémákkal).

Újabb közösségi jogesetek¹⁶

2007 augusztusában a dán versenytanács döntésében megállapította, hogy a Post Danmark a magazinküldemények piacán visszaélt erőfölényével, amit *kizáró árazás (és kedvezményrendszer)*, illetve az ügyfelek közti *versenykorlátozó diszkrimináció* révén valósított meg. Az érintett piacon a küldemények feladói kumulatív vagy visszamenőleges kedvezményrendszerrel szembesültek, amelynek során a dán posta hátrányos helyzetbe hozta azokat az ügyfeleit, akik jelentősebb mennyiségű küldeményt helyeztek át egy versenytárs szolgáltatóhoz, illetve jelentős előnyhöz juttatta azokat az ügyfeleit, akik a Post Danmarkra váltottak át. A két csoport számára megállapított árak között számottevő eltérés mutatkozott. A versenyfelügyeleti eljárás során kiderült, hogy a Post Danmark kedvezményekre vonatkozó árképzési elve nem a költségeken alapult, valamint az, hogy a saját szolgáltatásuk piacán egymással versenyző ügyfeleit (közbülső szolgáltatókat) versenyhátrányba juttatta azáltal, hogy a különböző feladók között diszkriminációt alkalmazott (*Post Denmark... [2009]*).

Egy későbbi, 2009. évi eljárásban a dán versenytanács megint csak a dán postai inkumbens, a Post Danmarkkal szemben indított eljárást a reklámlevél-küldemények piacán alkalmazott, a *piac lezárására alkalmas árengedményrendszer* miatt. Az elsősorban *direkt marketing* típusú küldemények Post Danmarkon keresztül történő kézbesítéskor a feladók egy sávós rendszerben 0–16 százalékos kedvezményt kaphattak, amely főként a feladott levelek mennyiségétől függött. A versenytanács megállapította, hogy a Post Danmark a feladók számára kikerülhetetlen partner, mivel az 50 grammnál kisebb tömegű levelek kézbesítésének piacán kizárólagos jogokkal rendelkezik, illetve az egyetlen postai szolgáltató, amelynek kézbesítési hálózata országos lefedettségű, és 90 százalékos piaci részesedéssel a Post Danmark erőfölényét élvez a tömegküldemények piacán. Azt is megállapították, hogy a kedvezmények mértéke nem a tömeges feladásból származó költségkülönbségen alapult, hanem stratégiai megfontolások álltak mögötte. Az alkalmazott árkedvezményrendszer pedig a versenytársakkal szemben erőteljesen a Post Danmark választására ösztönözte a feladókat, és így alkalmas volt a piac lezárására (*The Danish... [2009]*).

¹⁶ A 2007 előtti jogesetekről lásd Kiss [2008] 269–272. o.

A Postcomm (angol ágazati szabályozó) 2008 márciusában (ma is folyamatban levő) vizsgálatot indított a Royal Mail ellen *versenykorlátozó árképzés és árukapcsolás* miatt. A versenytárs Brightsource postai szolgáltatótól érkezett panasz a Royal Mail MSL- (Mailsort Light) szolgáltatását érintően. Az MSL egy reklámküldeményekhez kapcsolt, igen kedvezményes többletszolgáltatás, amelyet önmagában nem lehet igénybe venni, csak különböző kritériumok teljesítése esetén. Például minimum 40 ezer reklámküldeményt kell feladni, és az MSL-szolgáltatás ezen fő reklámküldemények után kiküldött „emlékeztető” küldemény (súlya meghatározott, ugyanarra a címre szól, száma nem lépheti túl a fő kampányban kiküldött küldemények számát, és hat hónapon belül kell feladni). A kritériumok teljesítése esetén minden MSL-küldemény árából jelentős kedvezményt kapnak az ügyfelek. 2007 decemberében a Brightsource jelentős versenykorlátozás miatt panaszt emelt a Royal Mail MSL-szolgáltatása ellen. Korábban a Brightsource MSL-hozzáférést igényelt a Royal Mail Wholesale-től, kérelmét azonban visszautasították. A vállalat panaszában kifejtette, hogy a Royal Mail által ajánlott MSL-szolgáltatás kiskereskedelmi ára a vele egyenértékű, a Brightsource számára (a vertikális értéklánc alsó szintjén) elérhető hozzáférési szolgáltatás áránál alacsonyabb, s ennek következtében olyan hátrányba kerül a vállalat, amit lehetetlen leküzdeni. Továbbá a Brightsource nemcsak az MSL-szolgáltatás során kézbesített cikkek piacán szorul hátrányba, hanem a fő küldemények területén is, mivel a megrendelők az MSL-árkedvezmény megszerzése miatt a Royal Mailt választják. A Royal Mail azzal védekezik, hogy az MSL-szolgáltatást nem szabad különálló szolgáltatásnak tekinteni, mivel az csak egy eleme a többszintű reklámozási kampánynak, így az árazást sem lehet külön vizsgálni. A Postcomm még nem hozott döntést az ügyben, a vizsgálatok jelenleg is folynak annak tekintetében, hogy az MSL-szolgáltatás sérti-e a hatékony versenyt, illetve különálló szolgáltatásként értékelhető-e, továbbá a kedvezményes árat igazolják-e az alacsonyabb költségek (*Postcomm* [2009]).

Egy másik ügyben az angol hatóság 2008 januárjában elutasította, hogy a Royal Mail harmadik fél számára (nagyfogyasztók) úgynevezett zonális hozzáférési díjakat vezessen be (bizonyos, az egyetemes szolgáltatások körén kívüli szolgáltatások esetén). A díjak mértéke attól függött, hogy az adott fogyasztó hová szeretné kézbesíttetni a küldeményét, ennek alapján az Egyesült Királyságot különböző zónákra osztották be. Az elutasítás egyik fő oka, hogy az öt zóna árazási struktúrája nem a költségeken alapult, ez diszkrimináló árazáshoz vezethet. Másrészt, komoly háttással lehet a verseny jelenlegi helyzetére, mivel eddig a versenytársak a Royal Mail egységes áraival versenyeztek, annak hálózatához egységes áron való hozzáféréssel. Harmadrészt, a Postcomm szerint torzítaná a postai értéklánc felső szintjén kialakult versenyt, ha két párhuzamos, összeegyeztethetetlen zonális árazás létezne, egy a nagyfogyasztói, egy pedig a hozzáférési szolgáltatásokra. A Royal Mail 2008 májusában a hatóság döntésének jogi felülvizsgálatát kérte, azonban az ügyben máig még nem született döntés (*Postcomm* [2008]).

Újabb hazai jogesetek¹⁷

Az elmúlt három év jogesetei között két olyan eljárás volt, amely a Magyar Posta postai szolgáltatások piacain folytatott magatartásával kapcsolatos. A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a Magyar Lapterjesztő Zrt. és a Magyar Posta Zrt. ellen *versenykorlátozó megállapodás* megkötése miatt indított eljárást, és a 2007. november 8-i határozatában meg is állapította e versenykorlátozó magatartást. A Magyar Posta regionális újságterjesztő cégeinek privatizációja kapcsán kötött korábbi, 1998 és 2001 között hatályos megállapodásában szerepelt, hogy a Magyar Posta nem törekszik arra, hogy ő juttassa el a lapokat a nyomdából a kiskereskedőkhöz. A 2002 és 2007 közötti időszakra szóló együttműködési megállapodásban ennek köszönhetően a Magyar Posta elérte, hogy a postahivatalokban eladott lapok fejében a Lapkertől kapott jutaléka 13-ról 23,5 százalékra nőjön. Az egyezség 2003. januártól hatályos módosítása során végül a Lapterjesztő is vállalta, hogy nem kapcsolódik be a Posta felségterületének számító előfizetéses lapterjesztésbe. A meg nem támadási megállapodás kapcsán ekkor a Magyar Posta piacszervezési díjként egyszeri 260 millió forint összegű ellentételezésben részesült annak fejében, hogy újabb öt évig nem rontja a Lapker üzletét. A Versenytanács a jogsértésért a Magyar Posta Zrt.-t és a Lapkert is 468-468 millió forint bírság megfizetésére kötelezte, a fellebbezés nyomán 2009. április 22-én hozott ítéletben ezt 250-250 millió forintra mérsékeltek (Vj-140/2006/69.).¹⁸

A másik említésre érdemes eljárás, bár a postai szolgáltatásokhoz kapcsolódik, de nem a levél- vagy csomagküldemények piacait érinti. A GVH 2007. november 8-án indított eljárást a Magyar Posta ellen *gazdasági erőfölénnyel való visszaélés* miatt. A vizsgálat szerint a Magyar Posta a készpénz-átutalási megbízások előállításával kapcsolatos engedélyezési, illetve szerződéskötési folyamatban olyan feltételeket alkalmazott, amelyek alkalmasak lehetnek a kapcsolódó nyomtatvány-előállítási piacon (melyen a Magyar Posta maga is jelen van) vagy annak bizonyos szegmensein folyó verseny torzítására. A Versenytanács szerint a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján megállapítható, hogy a Magyar Posta 2004 és 2007 között legalább öt alkalommal elzárkózott a készpénz-átutalási megbízásokhoz szükséges nyomtatványok előállításának engedélyezésétől. Egy esetben technikai okok miatt, más esetekben gazdasági megfontolásokat szem előtt tartva. Ugyanakkor az eljárás során azt is megállapították, hogy a készpénz-átutalási megbízásokhoz szükséges nyomtatványok előállításának piacon több vállalkozás is jelen van, és ezek a piaci szereplők a Magyar Posta jelentős versenytársai, ezért a vizsgált időszakban a Magyar Posta magatartása a versenyt magát a készpénz-átutalási megbízásokhoz szükséges nyomtatványok előállításának piacon és így más piacokon sem veszélyeztette

¹⁷ A 2007 előtti jogesetekről lásd Kiss [2008] 273. o.

¹⁸ http://www.gazdasagkifeheritese.uni-corvinus.hu/images/8/8b/GVH_-_lapterjesztokartell.pdf.

volna, és a fogyasztókat ért sérelmet sem tartották valószínűsíthetőnek. Így 2008. július 8-i döntésével a Versenytanács a versenyfelügyeleti eljárást megszüntetette (Vj-186/2007/36).¹⁹

PIACI TELJESÍTMÉNY

Gazdasági teljesítmény

Az ITA–WIK csoport nemzetközi tanulmányának becslése szerint Magyarországon a teljes postai iparág 2007. évi forgalmának 59 százaléka a levélküldemények piaci szegmenséből származott (becsült piaci érték 405 millió euró), és 41 százaléka a csomag- és expresszküldeményekkel kapcsolatos tevékenységekből (becsült piaci érték 280 millió euró) (ITA–WIK [2009b] 59–60. o.). Összehasonlításként a teljes uniós postai szektor 2007. évi 94 milliárd eurós bevételének 56 százaléka származott a levélküldemények forgalmából és 44 százaléka a csomag- és expresszküldemények piaci szegmenséből (ITA–WIK [2009a] 25. o.). Általánosan jellemző, hogy a csomag- és expresszküldemények szegmense dinamikusabb növekedést mutat, mint a levélküldemények piaca. A teljes uniós belső levélpostai forgalom az elmúlt 10 évben átlagosan évi 0,4 százalékkal nőtt, míg a csomag- és expressz-szolgáltatások növekedési üteme átlagosan 6,1 százalékos volt (ITA–WIK [2009a] 36. o. és 140. o.). Ez egyrészt az utóbbi piaci területeken nemzetközileg jóval hamarabb kibontakozott verseny ösztönző hatását tükrözi. Másrészt viszont az újszerű elektronikus kommunikációs formák térnyerése elsősorban a levélpiaci szegmens számára jelent kihívást, hiszen az információk más módokon is továbbíthatók az új kommunikációtechnológiai megoldások révén, ami kevésbé mondható el a kézzelfogható, fizikai küldeményeket kezelő csomag- és expressz-szolgáltatások esetében.

Persze az uniós átlagok mögött az egyes tagországok jelentős szórása húzódik meg. A 4. táblázatból láthatjuk, hogy az érettebb postai piacú nyugat-európai tagországokban jóval alacsonyabb volt a növekedési ütem, míg a déli és még inkább a keleti tagországok növekedése ennél nagyobb volt. Az adatok azonban azt is mutatják, hogy a jelentősebb növekedési ütem ellenére is ezen utóbbi országcsoportok levélpiacai még mindig jóval „fejletlenebbek” (a piac telítettsége/érettsége értelmében): az egy főre jutó levélküldemények száma messze alatta marad a nyugat-európai átlagnak. A 4. táblázat adataiból láthatjuk, hogy Magyarországon az egy főre jutó küldemények száma alacsonyabb az európai uniós átlagnál (és jóval alacsonyabb az érett postai piaccal rendelkező nyugati tagországokénál), de magasabb az újabb csatlakozó keleti tagországokénál. Érthető módon az érett – és így meglehetősen telített – postai piaccal rendelkező tagországok növekedési rátája volt a legalacsonyabb a 2003 és 2007 közötti időszakban.

¹⁹ http://www.concurrences.com/IMG/pdf/2008-09-18-Hungary03Doc_82_.pdf.

4. TÁBLÁZAT • A belföldi levélküldemény-forgalom jellemzői az EU–27-en belül (2007)

Tagországok	Egy főre jutó küldemények száma*	Összesített éves növekedési ráta,** 2003–2007 (százalék)	Részesedés az EU-n belüli küldemények bevételeiből (százalék)
<i>Levélküldemények</i>			
Nyugati tagországok	297	0,2	81,4
Déli tagországok	94	1,1	14,5
Keleti tagországok	68	2,2	4,1
Magyarország	98	-1,5	-
<i>Csomag- és expresszküldemények</i>			
Nyugati tagországok	-	5,4	75,1
Déli tagországok	-	9,3	21,7
Keleti tagországok	-	18,8	3,2
Magyarország	-	18,5	-

Nyugati tagországok: Ausztria, Belgium, Dánia, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Hollandia, Írország, Luxemburg, Németország, Svédország. *Déli tagországok:* Ciprus, Görögország, Málta, Olaszország, Portugália, Spanyolország. *Keleti tagországok:* Bulgária, Csehország, Észtország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Románia, Szlovénia, Szlovákia.

* Súlyozott átlag (populáció alapján). ** Összesített éves növekedési ráta (CAGR, Compound Annual Growth Rate).

Forrás: ITA–WIK [2009a] 38. o., 143. o. és ITA–WIK [2009b] 59–60. o. alapján.

A negatív magyar növekedési ráta ugyanakkor egy kicsit félrevezető. Ha részletezzük a mögötte álló adatokat (5. táblázat), akkor láthatjuk, hogy a címzett belföldi levélküldemények három elkülönített csoportjának növekedési rátája (dőlt számok) közül a hírlapterjesztés szegmenséé az egyedüli negatív. Ez viszont erősen torzít, mivel e szegmens esetében az adatok csak a Magyar Posta forgalmát tükrözik, ami – ahogy fentebb már írtam – 2007-ben új versenytárs megjelenése miatt erősen csökkent. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a lapterjesztési piacon ilyen mértékben csökkent volna összességében a küldemények száma. Továbbá a címzett reklámküldemények piaci szegmensére vonatkozó adatok sem adnak jó képet e területről, mivel időközben változott a Magyar Posta küldeményosztályozása, és 2007-ben e korábbi piaci szegmens küldeményeinek egy részét átsorolták a címzetlen reklám-

5. TÁBLÁZAT • A levélküldemény-piac hazai jellemzői

Küldemények típusa/ piaci szegmens	Egy főre jutó levélküldemények száma, 2007	Összesített éves növekedési ráta, 2003–2007 (százalék)
Címzett belföldi levélküldemények	98	-1,5
<i>Levelek</i>	90	0,7
Címzett reklámküldemények	3	20,6
<i>Hírlapterjesztés</i>	5	-23,1
Címzetlen reklámküldemények	70	15,5
Kifelé irányuló nemzetközi küldemények	2	-1,3

Megjegyzés: A hírlapterjesztésre, címzetlen reklámküldeményekre és kifelé irányuló nemzetközi küldeményekre vonatkozó adatok nem tartalmazzák az egyetemes szolgáltató e piaci szegmensekben működő versenytársainak forgalmát.

Forrás: ITA–WIK [2009b] 59. o.

küldemények körébe. Ha mindezt a torzítást kiküszöböljük a hivatkozott nemzetközi tanulmány növekedési adatából, akkor a magyar levélküldemények piacának növekedése (amit a levelek 0,7 százalékos növekedési rátája dominál) a szerény európai uniós növekedési átlag körül lenne, alatta maradván a keleti tagországok 2,2 százalékos növekedésének, de – mint láthatjuk a 4. táblázatból – nagyobb egy főre jutó küldeményszám mellett.

A csomag- és expresszküldeményeket illetően a 4. táblázatbeli magyar 18,5 százalékos növekedési ráta beleillik a kelet-európai tagországok átlagos növekedésének trendjébe.

A postai szolgáltatások piacaira jellemző, hogy a küldemények nagyobb része üzleti és közületi szervezetektől ered. A teljes európai uniós levélküldemény-forgalomnak 88 százaléka indul ilyen piaci szereplőktől (B2X), és csupán 12 százaléka magánszemélyektől (C2X) (beleértve a mikro- és egyéni vállalkozásokat is). Az üzleti szereplőktől eredő levélküldemény-forgalom 35 százalékának címzettje más üzleti szervezet (B2B) és 65 százalékának a lakosság (B2C). Magyarország esetében nem állnak sajnós rendelkezésre ilyen részletezettségű adatok, de az üzleti szervezetektől induló levélküldemények arányát az európai uniós átlagnál nagyobbra, 95 százalék körülire becslik (a lakossági levelezés 2004 óta tartó folyamatos csökkenése mellett) (ITA–WIK [2009b] 60. o.).

A 6. táblázatban az utóbbi három évre vonatkozó részletesebb adatokat is összegyűjtöttünk az iparág és az egyetemes szolgáltató teljesítményének jellemzésére.

A 6. táblázat adataiból láthatjuk, hogy az értékesítés nettó árbevétele mind a nem versenyzői egyetemes szolgáltatások szegmensében, mind a versenyzői piaci területeken (futár-, gyors- és integrált postaszolgáltatások) nőtt az elmúlt időszakban, de sokkal nagyobb a növekedés az utóbbi versenyterületeken. Ha e piaci területek fejlődését a küldemények számának változásában vizsgáljuk, akkor azt látjuk, hogy a három év során az egyetemes szolgáltatások esetében kis hullámmal inkább csökkent a küldemények száma, míg a versenyterületeken a küldemények számának növekedési üteme jellemzően nagyobb volt ugyanezen szegmensek bevételnövekedésénél.

A termelékenység alakulásának mérőszámaként az egy foglalkoztatottra jutó kibocsátást számítottuk ki, a kibocsátást bevételben, illetve küldemények számában mérve. A küldeményszám alapján számolt mutató az iparág különböző szegmenseinek (illetve az iparági átlag és az egyetemes szolgáltató) összevetésére nem alkalmas, mert nagyon eltérő jellegű küldeményekről van szó az egyes szegmensekben (a Magyar Posta küldeményeinek számában jelentősen nagyobb a levélküldemények aránya a versenytársakéhoz képest, akik főleg a csomag- és expresszküldemények szegmensében működnek). Az időbeli fejlődésnek adott piaci szegmensen belül viszont hasznosabb jelzője lehet, mint a bevételekből számolt termelékenységi mutató, mert az utóbbi változhat az áremelkedéseknek köszönhetően is, tehát nem biztos, hogy tényleges hatékonyságváltozást tükröz. Ezt a különbséget láthatjuk például

6. TÁBLÁZAT · A magyar postai iparág és egyetemes postai szolgáltató gazdasági teljesítményét jellemző adatok

Megnevezés	2006	2007	2008	Változás százalékban (2006–2007)	Változás százalékban (2007–2008)
<i>Értékesítés nettó árbevétele (millió forint)</i>					
Egyetemes szolgáltatás ^a	74 000	79 465	85 001	+7,37	+6,98
Futárposta-szolgáltatás	2 455	3 281	7 237	+33,65	+120,57
Gyorsposta-szolgáltatás	1 484	1 865	349	+25,67	-81,29
Integrált postaszolgáltatás	22 406	26 066	31 227	+16,33	+19,80
<i>Küldemények száma^b (ezer darab)</i>					
Egyetemes szolgáltatás	809 990,8	788 828,1	801 158,2	-2,61	+1,56
Futárposta-szolgáltatás	1 192,1	1 789,6	2 599,5	+51,42	+45,26
Gyorsposta-szolgáltatás	411,0	501,5	483,6	+22,02	-3,57
Integrált postaszolgáltatás	8 167,9	10 072,8	13 133,7	+23,32	+30,39
<i>Foglalkoztatottak száma</i>					
Iparágban	39 706	37 648	n. a.	-5,18	-
Egyetemes szolgáltató ^c	38 686	36 429	35 973	-5,83	-1,25
<i>Termelékenység^d</i>					
Iparági bevétel (millió forint/fő)	2,53	2,94	n. a.	+16,21	-
Iparági küldeményszám (ezer darab/fő)	20,65	21,28	n. a.	+3,05	-
Egyetemes szolgáltató bevétele (millió forint/fő)	1,91	2,18	2,37	+14,13	+8,72
Egyetemes szolgáltató küldeményszáma (ezer darab/fő)	20,93	21,65	22,27	+3,44	+2,86
<i>Beruházás (folyó áron, milliárd forint)</i>					
Iparági összesen	18,3	16,2	n. a.	-11,47	-
Iparági bevételarányos ^e	0,18	0,15		-16,67	-
Egyetemes szolgáltató, összesen ^f	13,63	11,29	7,97	-17,17	-29,41
Egyetemes szolgáltató, bevételarányos ^f	0,18	0,14	0,09	-22,22	-35,71

^a Magyar Posta [2006], [2007], [2008].

^b Belföldi kézbesítésre felvett küldemények száma.

^c Magyar Posta [2006], [2007], [2008].

^d Az iparág termelékenysége az egy foglalkoztatottra jutó kibocsátásban mérve, illetve az inkubens termelékenysége az egy foglalkoztatottra jutó kibocsátásban mérve (a táblázat többi adatából számítva).

^e Egy forint árbevételre jutó beruházás (beruházás/értékesítés árbevétele).

^f Magyar Posta [2006], [2007], [2008].

Forrás: Ahol másként nem jeleztük, ott az adatok az Nemzeti Hírközlési Hatóság hírközlés-statisztikai adatbázisából származnak.

az egyetemes szolgáltató ezen mutatói esetében is, hiszen az egy foglalkoztatottra jutó küldeményszám növekedése (3,44, illetve 2,86 százalék) jóval szerényebb volt a vizsgált időszakban, mint az egy foglalkoztatottra jutó bevételnövekedés (14,13, illetve 8,72 százalék). Az egy főre jutó bevételek nagyságát viszont közvetlenül is értelmes összehasonlítani az egyes piaci szegmensekre. Láthatjuk ezen adatokból, hogy az iparági termelékenység nagyobb volt ebben az időszakban, mint az egyete-

mes szolgáltató termelékenysége (2006-ban és 2007-ben az előbbi 2,53 és 2,94 millió forint/fő, míg az utóbbi 1,91 és 2,18 millió forint/fő).²⁰

Ha a beruházások alakulását vizsgáljuk, akkor láthatjuk, hogy a beruházások bevételarányos nagyságában (egy forint bevételre jutó beruházás) nem tér el jelentősen egymástól az iparág és az egyetemes szolgáltató. A 6. táblázat utolsó sorainak adataiból azonban az is látható, hogy az elmúlt években az egész iparág beruházásvolumenének 2006 és 2007 közötti 11,47 százalékos zsugorodásánál az egyetemes szolgáltató beruházásai nagyobb mértékben estek vissza (2006 és 2007 között 17,17 százalékkal), ráadásul a rá következő évben még erőteljesebben (2007 és 2008 között már 29,41 százalékkal).

Árak alakulása

Sajnos csak a szabályozott árú küldemények áralakulásáról vannak magyarországi információk. A legtöbb tagországban az árszabályozás az egyetemes szolgáltatókra vonatkozik, de van, ahol csak az egyetemes szolgáltatás azon szegmenseire terjed ki, ahol nincs érzékelhető verseny. Magyarországon az árszabályozás kizárólag a fenntartott szolgáltatások díjaira korlátozódik, pedig az árszabályozás közgazdasági logikája azt kívánná meg, hogy az a monopolista piaci szegmensek mindegyikére kiterjedjen. Mint ahogyan már bemutattuk, Magyarországon a Magyar Postának a nem fenntartott egyetemes szolgáltatások területén sincs versenytársa, így sem a piaci verseny, sem a szabályozás nem korlátozza az egyetemes szolgáltató e csoportba tartozó szolgáltatásainak díjait. A 6. táblázat adataiból is megpróbálhatunk óvatosságot követeltetéseket levonni az árak alakulásáról az egyes piaci szegmenseken belül. Ha összevetjük a bevételek és a küldemények számának növekedési ütemét, akkor azt látjuk, hogy az egyetemes szolgáltatások nem versenyzői részében a küldemények volumene összességében kismértékben csökkent a három év alatt (–2,61 százalék és +1,56 százalék), míg a bevételek nőttek (+7,37 százalék, +6,98 százalék). A kettő közti eltérés az inflációnál kicsit nagyobb mértékű áremelkedést sejtet ebben a piaci szegmensben. Ezzel szemben a versenyerületeken a küldemények volumene jobban nőtt, mint az abból származó bevételek, ami azt sejteti, hogy ebben a szegmensben nem volt jelentős árnövekedés (a következtetések levonásával óvatossággal kell bánnunk, mivel a különböző díjkategóriájú küldemények

²⁰ Óvatosságra inthet bennünket a következtetések megfogalmazásakor, hogy a foglalkoztatottak számán belül nincs elkülönítve a csak postai szolgáltatással foglalkozók létszáma, míg a bevételek viszont a postai tevékenység bevételeire vonatkoznak. Márpedig a Magyar Posta esetében nagyobb az egyéb, nem postai tevékenységek aránya (például 2008-ban a Magyar Posta bevételeinek közel 31,5 százaléka pénzügyi tevékenységekből származott – *Magyar Posta* [2008] 13. o.), mint a versenytársak esetében, és így valószínűleg nagyobb a nem postai tevékenységben foglalkoztatottak száma is a teljes létszámon belül.

összetételének alakulásáról nincsenek információk, így az összetételhatást nem tudjuk kiszűrni).

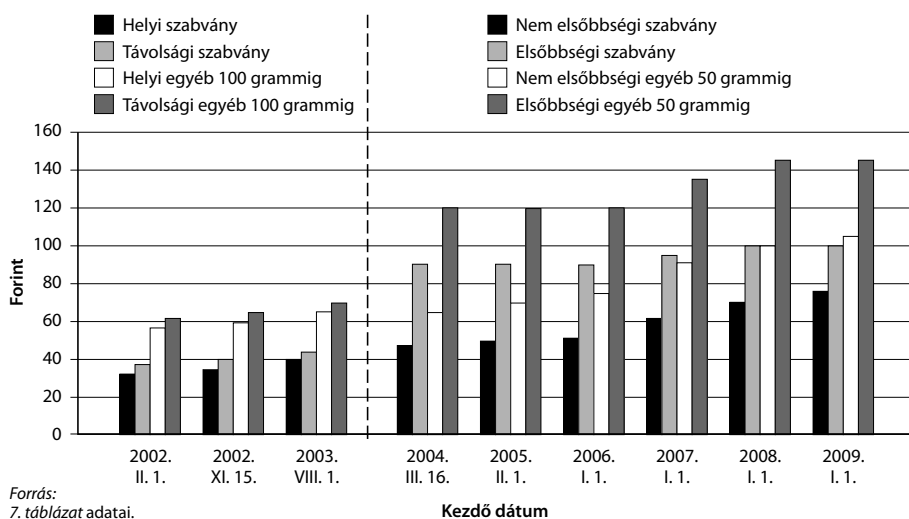
A fenntartott területek szabályozott díjainak alakulását mutatja a 7. táblázat. Az adatokból látható, hogy az árak minden küldeménytípus esetében nőttek, és a legnagyobb árnövekedés (mind a levél-, mind a címzett reklámküldemények esetében) a leggyakoribb – nem elsőbbségi szabvány – kategóriában történt (2006. évi 52 forintról 2009-re 75 forintra, ami három év alatt durván 50 százalékos árnövekedést jelent). Ez igazolja a 6. táblázat adatai alapján megfogalmazott sejtésünket, hogy az árak e piaci szegmensben az inflációnál nagyobb mértékben nőttek.

7. TÁBLÁZAT • A fenntartott körbe tartozó küldemények hatósági díjának alakulása (forint)

Kategória	Kezdő dátum								
	2002 (II. 1.)	2002 (XI. 15.)	2003 (VIII. 1.)	2004 (III. 16.)	2005 (II. 1.)	2006 (I. 1.)	2007 (I. 1.)	2008 (I. 1.)	2009 (I. 1.)
<i>Levél (levelezőlap, képes levelezőlap)</i>									
Helyi szabvány	33	35	40						
Távolsági szabvány	38	40	44						
Helyi egyéb 100 grammig	57	60	65						
Távolsági egyéb 100 grammig	62	65	70						
Nem elsőbbségi szabvány				48	50	52	62	70	75
Elsőbbségi szabvány				90	90	90	95	100	100
Nem elsőbbségi egyéb 50 grammig				65	70	75	90	100	105
Elsőbbségi egyéb 50 grammig				120	120	120	135	145	145
<i>Címzett reklámküldemény</i>									
Kicsi	33	35	35	40	40 ^s	45 ^k	43 ^s	47 ^k	
Közepes	57	60	60	60	60 ^s	70 ^k	63 ^s	73 ^k	
Nagy	78	83	83	85	90 ^s	110 ^k			
Extra	95	100	100						
Nem elsőbbségi szabvány							62	62	75
Elsőbbségi szabvány							95	89	100
Nem elsőbbségi egyéb 50 grammig							90	89	105
Elsőbbségi egyéb 50 grammig							135	128	145
<i>Belföldi hivatalos iratküldemények</i>									
Saját kézhez	228	242	250	260	270	270	300	320	330
A nélkül	168	178	185	190	200	210	250	275	280

^s Standard. ^k Kreatív.

Forrás: NHH [2004], [2005], [2006] és 85/2006. (XII. 15.) GKM-, 100/2007. (XII. 19.) GKM-, 39/2008. (XII. 20.) KHEM-rendeletek alapján.

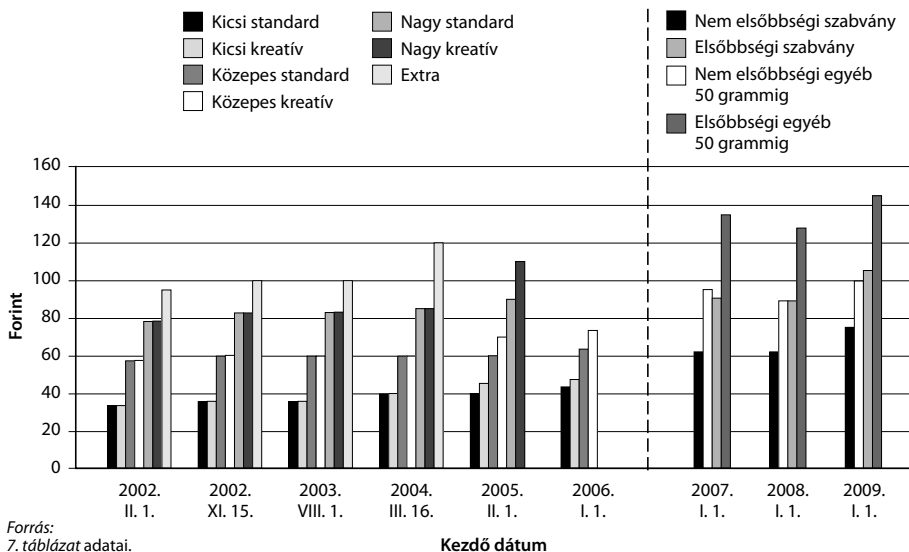


2. ÁBRA • A levélküldemények (levél, levelezőlap, képes levelezőlap) hatósági árának alakulása

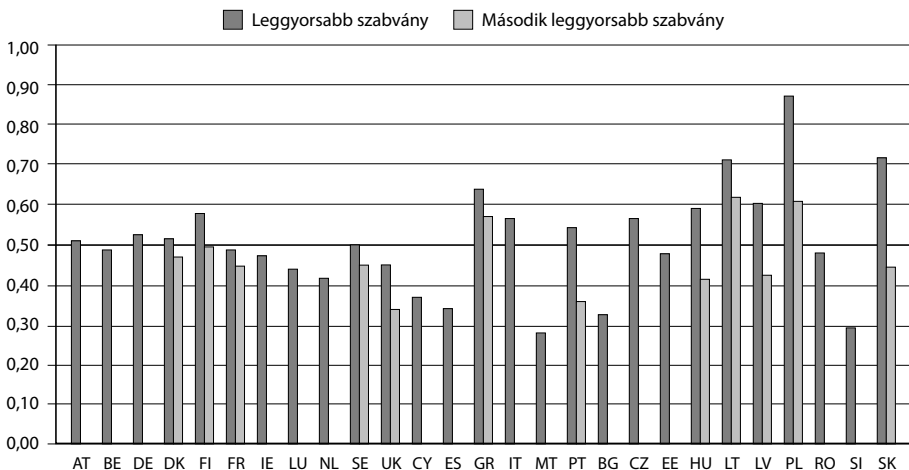
A 2–4. ábrák az árak változását foglalják össze a levél- és címzett reklámküldemények piaci szegmenseiben. A levelek esetében (2. ábra) folyamatos növekedést figyelhetünk meg. A címzett reklámküldemények esetén (3. ábra) a 2008. évi kisebb csökkenés (a leggyakoribb kategóriában – nem elsőbbségi szabvány – nem változott, a többiben kicsit csökkent) után 2009-ben újra nőttek e küldeményfajták árai, és összességében a három év együttes árnövekedése ugyanakkora volt, mint a leveleké.

Ha a magyar postai ágazat és a szabályozás teljesítményét értékelni akarjuk az árak alakulása szempontjából, akkor érdemes a szolgáltatások díjait összevetni más országok adataival. Erre a nemzetközi összehasonlításokban gyakran alkalmazott mérőszám a 20 grammos levélküldemények díja, mivel a küldemények legnagyobb része ebbe a kategóriába tartozik. Ebben az összehasonlításban a magyar árak nem tűnnek alacsonynak. A 4. ábrán láthatjuk, hogy a 20 grammos súlyhatárig a leggyorsabb szabványkategóriába tartozó levélküldemények árának nagysága alapján Magyarországot a 27 európai uniós tagország közül csak 5 előzi meg: Lengyelország, Szlovákia, Litvánia, Görögország és Lettország (az ár alapján csökkenő sorrendben). Ha a második leggyorsabb kategóriába tartozó küldemények árait nézzük, akkor a 27-ből 7 tagországban magasabb a díj, mint nálunk: Litvánia, Lengyelország, Görögország, Németország, Franciaország, Szlovákia, Lettország (az ár alapján csökkenő sorrendben).²¹

²¹ Finnországban és Svédországban is magasabb a második leggyorsabb kategóriába tartozó küldemények ára, de ezekben az országokban e szolgáltatások nem mentesek a forgalmi adó alól (Finnországban 22 százalék, Svédországban 25 százalék). Ha az adót levonjuk, akkor a magyar díjknál jóval olcsóbb e szolgáltatás.



3. ÁBRA • A címzett reklámküldemények hatósági árának alakulása



AT: Ausztria, BE: Belgium, CY: Ciprus, CZ: Csehország, DE: Németország, DK: Dánia, EE: Észtország, ES: Spanyolország, FI: Finnország, FR: Franciaország, GR: Görögország, HU: Magyarország, IE: Írország, IS: Izland, IT: Olaszország, LT: Litvánia, LU: Luxemburg, LV: Lettország, MT: Málta, NL: Hollandia, PL: Lengyelország, PT: Portugália, SE: Svédország, SI: Szlovénia, SK: Szlovákia, UK: Egyesült Királyság.

Megjegyzés: Finnország, Svédország és Szlovénia árai tartalmaznak forgalmi adót.

Forrás: ITA-WIK [2009a] 101. o.

4. ÁBRA • A 20 grammos leggyorsabb és második leggyorsabb szabványkategóriájú levélküldemények alapdíja, 2008 (vásárlóerő-paritáson számítva)

Szolgáltatás minősége²²

A *Verseny és szabályozás* korábbi kötetében már részletesen bemutattuk egyrészt az egyetemes szolgáltatási kötelezettség terjedelmét, valamint a területi és időbeli hozzáférhetőségével kapcsolatos előírásokat, másrészt a postai szolgáltatásokra vonatkozó minőségkövetelményeket. Most a kritériumrendszert nem ismertetjük újra, csak e mutatók legújabb, 2008. évi eredményeit foglaljuk össze, ebből a szempontból is értékelve a postai iparág és elsősorban az egyetemes szolgáltató teljesítményét (*Kiss* [2008] 294–300. o.).

SZOLGÁLTATÁSI KÖTELEZETTSÉG, EGYETEMES SZOLGÁLTATÁS • 2008 során a postai szolgáltatóhelyek, kézbesítőjárások és gyűjtőszolgálatok működésében szünetelés nem volt, a szolgáltatás ellátása a jogszabályban előírtaknak megfelelően megtörtént, és a jogszabályi előírásnak megfelelően valamennyi (3152) településen teljes körű volt a házhoz kézbesítés. A Magyar Posta az *időbeli* hozzáférhetőséggel kapcsolatos követelményeknek is (mind a mobilposták tartózkodási idejére, mind az állandó postai szolgáltatóhelyek nyitva tartására vonatkozóan) megfelelt.

A *területi* hozzáférhetőséggel kapcsolatos előírások teljesülése 2008-ban a következőképpen alakult.

- Az 1192 darab 600 lakosnál kisebb népességszámú település közül egy településen (a 2006-ban önálló településsé kivált Gibárt) nem lehetett igénybe venni az egyetemes postai szolgáltatásokat.
- A 600–1000 lakos közötti településen az 517 településből 514 esetében biztosított volt (ebből 12 esetében mobilposta útján), illetve három esetében nem volt biztosított a jogszabályban előírt rendelkezésre állás (állandó postai szolgáltatóhely üzemeltetése vagy – ha a település önkormányzatával ebben szerződésben megállapodtak – mobilposta működtetése).
- Jelenleg 1037 településen kizárólag mobilpostával, ezen felül 85 településen kombinált módon, mobilpostával és fix ponttal történik az ellátás. A kizárólag mobilpostával ellátott települések mindegyikén megtörtént az elérhetőségi pont kijelölése és levélgyűjtő szekrény telepítése.
- Az 1000 lakosnál nagyobb népességszámú települések esetében az 1443 településből 1442 esetében biztosított, illetve egy esetében (Balatonkeresztúr) nem biztosított a jogszabályban előírt rendelkezésre állás.
- A 20 000 lakosnál nagyobb népességszámú településeken a következők alkalmazásával kell teljesíteni az egyetemes szolgáltatás elérhetőségét:
 - a) bejelentett lakóhellyel rendelkező 20 000 lakosonként legalább egy állandó postai szolgáltatóhelyet kell működtetni,

²² *NHH* [2009] alapján.

- b)* az állandó postai szolgáltatóhelyek távolsága bármely bejelentett lakóhellyel rendelkező belterületi lakos lakásától nem haladhatja meg a légvonalban mért 3000 métert,
- c)* az azonos településen belüli két állandó belterületi postai szolgáltatóhely közötti légvonalban mért távolság legfeljebb 6000 méter lehet.

Az *a)* pontban foglalt jogszabályi előírásnak a Posta teljes mértékben (mind a 62 érintett településen) eleget tett. A *b)* és *c)* pontban szereplő követelmények 62 településből 11 település összesen 20 településrészén nem teljesültek.

A 2003. évi CI. törvény előírja azt is, hogy a postai hozzáférési pontok létesítése és működtetése során gondoskodni kell arról, hogy az igénybe vevők (a fogyatékkal élők is) könnyen és akadálymentesen hozzáférhessenek a postai hálózathoz:

- A 2741 állandó postai szolgáltatóhelyből 1925 esetében nem teljesült a jogszabályi követelmény. 2008 végére az akadálymentesített postai szolgáltatóhelyek száma 816-ra emelkedett.
- A levélgyűjtő szekrények esetében a lakosság rendelkezésére álló 9540 levélgyűjtő szekrényből 694 esetében nem teljesült a jogszabályi előírás. 2008 végére az akadálymentesen megközelíthető levélgyűjtő szekrények száma 8846, arányuk a teljes állományhoz viszonyítva 92,7 százalék.
- A 3861 külterületi támpontból 3802 esetében teljesült, illetve 59 esetében nem teljesült a mozgáskorlátozottak általi megközelíthetőség feltételeinek biztosítása. A tervezetekben a jogszabályi előírás teljes mértékű teljesítésének időpontjaként 2009. július 31. szerepelt.
- A kizárólag mobilpostával ellátott települések esetében a kijelölt elérhetőségi pontok akadálymentesen megközelíthetők.

A SZOLGÁLTATÁSMINŐSÉG MUTATÓI • 2008-ban a jogszabályokban előírt minden minőségi mutatónak megfelelt a Magyar Posta működése,²³ és szinte minden mutató értéke javult az elmúlt három év során. E minőségi mutatókat a 8. táblázatban foglaltuk össze.

A szolgáltatásnyújtás körülményeire vonatkozó minőségi mutató a postai szolgáltatások esetében a *várakozási/sorban állási idő*. A várakozási idő a postai szolgáltatást igénybe vevő sorban állásának kezdetétől a szolgáltatási szerződéskötés megkezdéséig eltelt idő. E minőségi követelményt az egyetemes szolgáltatások körébe tartozó küldeményfelvételt is ellátó munkahelyekre vonatkozóan úgy fogalmazzá meg a rendelet, hogy előírja: a legforgalmasabb órában és átlagosan legfeljebb 15 perc

²³ Mivel a jogszabályok az egyetemes szolgáltatásokra írják elő a definiált minőségi mutatók figyelemmel kísérését, és e szolgáltatási területen a Magyar Posta az egyetlen piaci szereplő, így más szolgáltatók minőségi mutatóit a Nemzeti Hírközlési Hatóság nem gyűjti.

8. TÁBLÁZAT • A postai szolgáltatások minőségi mutatója 2008-ban*

A minőségi mutató típusa	Munkanapok száma	Jogsabályi követelmény	Teljesítés (országos átlag)
		százalék	
<i>Átfutási idő: gyorsasági és megbízhatósági mutatók</i>			
Egyedi feladású elsőbbségi levélküldemények	D+1	85	92,69
	D+3	97	99,73
Egyedi feladású nem elsőbbségi levélküldemények	D+3	85	95,07
	D+5	97	99,39
Tömeges feladású elsőbbségi levélküldemények	D+1	85	94,85
	D+3	97	99,83
Tömeges feladású nem elsőbbségi levélküldemények	D+3	85	97,29
	D+5	97	99,63
Postacsomag	D+1	85	92,89
	D+3	97	99,73
<i>A postai dátumnyomat minőségi követelményei</i>			
Olvashatatlan dátumnyomattal ellátott postai küldemények aránya	≤ 0,15		0,0017
<i>A küldeménytovábbítás megbízhatóságának követelményei</i>			
Teljesen vagy részlegesen elveszett belföldi könyvelt postai küldemények aránya	≤ 0,06		0,0338
Sérült belföldi könyvelt postai küldemények aránya	≤ 0,05		0,0038

* A konkrét minőségi követelményeket a feladás napját (D) követő munkanapok számához igazodva százalékos arányszámban állapították meg: az adott napig a feladott küldemények hány százalékának kell megérkeznie. Mindegyik kategóriához egy ügynevezett gyorsasági mutató (elsőbbségi levélküldeménynél és postacsomagnál D+1, egyéb küldeményeknél D+3 nap) és egy megbízhatósági mutató (elsőbbségi levélküldeménynél és postacsomagnál D+3, egyéb küldeményeknél D+5 nap) tartozik.

Forrás: NHH [2009] alapján.

lehet a várakozási idő. A postákat a felvevőablakok számától függően sorolják kategóriákba. Az első három kategóriába tartozó posták (több mint négy felvevőablak) mindegyikét évente legalább egyszer, a kisposták közül pedig a területi lefedettség biztosításával kiválasztottakat kell mérni. A 15 perces átlagot túllépő postákon ismételt mérésre kerül sor. A 2008. évi mérésben részt vevő 158 postahely közül 135 postának a várakozási időre vonatkozó adatai megfeleltek az előírásoknak, 23 posta egyes munkahelyein pedig a legforgalmasabb órai átlagos várakozási idő elérte vagy meghaladta a jogszabályban meghatározott 15 perces határértéket. A 23 posta esetében nem rendszeresen, de túllépték a várakozási időt, amit időszakos forgalomfelfutásokra lehetett visszavezetni. Az érintett posták esetében nem indokolt a várakozási idő újramérése, mivel rendszeresen nem lépték túl a várakozási időt.

IRODALOM

- A BIZOTTSÁG JELENTÉSE... [2008]: A Bizottság jelentése a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek a postai irányelv alkalmazásáról. COM(2008) 884. Brüsszel, december 22. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/reports/report_hu.pdf.
- BERNARD, S.–TOLEDANO, J.–WALLER, J.–XENAKIS, S. [2002]: *Delivery Cost Heterogeneity and Vulnerability*. Megjelent: *Crew, M. A.–Kleindorfer, P. R.* (szerk.): *Postal and Delivery Services: Delivering on Competition*. Kluwer Academic Publishers, Boston, MA.
- CEC [2006]: Accompanying document to the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directive 97/67/EC, concerning the full accomplishment of the internal market of Community postal services. Impact Assessment, SEC(2006) 1291. Commission Staff Working Document. Brüsszel, október 18. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/legislation/assessment-annex_en.pdf.
- COHEN, R. H. – ROBINSON, M. H.–WALLER, J. D.–XENAKIS, S. S. [2002]: *The Cost of Universal Service in the U.S. and Its Impact on Competition*. Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste GmbH (WIK). 7th Koenigswinter Seminar on Contestability and Barriers to Entry in Postal Markets, február 17–19.
- COHEN, R. H.–ROBINSON, M. H.–COMANDINI, V. V.–SHEEHY, R.–SCARFIGLIERI, G.–WALLER, J. D.–XENAKIS, S. S. [2004]: *The Role of Scale Economies in the Cost Behavior of Posts*. Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste (WIK). 8th Koenigswinter Seminar on Regulating Postal Markets – Harmonised Versus Country Specific Approaches, február 16–18.
- COHEN, H. R.–CHU, H. E. [1997]: *A Measure of Scale Economies for Postal Systems*. Megjelent: *Crew, M. A.–Kleindorfer, P. R.* (szerk.): *Managing Change in the Postal Delivery Industries*. Kluwer Academic Publishers, Boston, MA, 115–132. o.
- DIRECTIVE... [2008]: Directive 2008/6/EC of the European Parliament and of the Council of 20 February 2008 amending Directive 97/67/EC with regard to the full accomplishment of the internal market of Community postal services. Official Journal of the European Union, L 52, február 27. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/legislation/2008-06_en.pdf.
- ECORYS [2008a]: *Main developments in the postal sector (2006–2008)*. Ecorys Nederland BV, Rotterdam, szeptember 11. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2008-ecorys-final_en.pdf.
- ECORYS [2008b]: *Main developments in the postal sector (2006–2008) – Country sheet summaries*. Ecorys Nederland BV, Rotterdam, szeptember 11. http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2008-country_sheet_summaries.pdf
- FRISCHMANN, B.–WALLER, S. W. [2008]: *Revitalizing Essential Facilities*. *Antitrust Law Journal*, Vol. 75. No. 1. 1–65. o.
- GKM [2007]: *Tájékoztató információk a postai és a futárpostai tevékenységet végző, kijelölt vállalkozások 2006. I–IV. negyedévi működésének alakulásáról a 2145/06. számú, A postai szolgáltatás és a futárszolgálat negyedéves adatai című adatszolgáltatás alapján*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Infokommunikációs és E-gazdaság Főosztály.
- ITA–WIK [2009a]: *The Evolution of European Postal Market since 1997*. ITA Consulting–WIK Consult, augusztus, http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2009-wik-evolution_en.pdf.

- ITA–WIK [2009b]: The Evolution of European Postal Market since 1997 – Annex: Country Fiches. ITA Consulting–WIK Consult, augusztus, http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2009-wik-evolution-country-annex_en.pdf.
- KISS KÁROLY MIKLÓS [2008]: A postai szektor szabályozása. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2007. MTA KTI, Budapest, 252–302. o. http://econ.core.hu/file/download/vesz/verseny_11_KissKM_posta.pdf.
- MAGYAR POSTA [2006]: Éves jelentés. Magyar Posta, Budapest, http://posta.hu/kepek/upload/2009-03/MP_eves_jelentes_2006.pdf.
- MAGYAR POSTA [2007]: Éves jelentés. Magyar Posta, Budapest, http://posta.hu/kepek/upload/2009-04/MP_eves_jelentes_2007.pdf.
- MAGYAR POSTA [2008]: Éves jelentés. Magyar Posta, Budapest, <http://posta.hu/kepek/upload/2009-07/Magyar%20Posta%20-%20Eves%20jelentes%202008.pdf>.
- MEH [2009]: Tájékoztató információk a postai és a futárpostai tevékenységet végző, kijelölt vállalkozások 2008. I–IV. negyedévi működésének alakulásáról a 2145/08. számú, A postai szolgáltatás és a futárszolgálat negyedéves adatai című adatszolgáltatás alapján. Miniszterelnöki Hivatal, Infokommunikációért és E-közigazgatásért Felelős Szakállamtitkárság, Infokommunikációs Főosztály.
- NHH [2004]: Beszámoló az egyetemes postai szolgáltatás és a postapiaci verseny 2004. évi magyarországi alakulásáról. Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=9622>.
- NHH [2005]: Beszámoló az egyetemes postai szolgáltatás és a postapiaci verseny 2005. évi magyarországi alakulásáról. Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest.
- NHH [2006]: Beszámoló az egyetemes postai szolgáltatás és a postapiaci verseny 2006. évi magyarországi alakulásáról. Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest.
- NHH [2009]: Az egyetemes postai szolgáltatás 2008. évi minőségi beszámolója. Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest.
- POST DENMARK... [2009]: Post Denmark has abused its dominant position in the market for magazine mail (4/0120-0100-0048/ISA/TWA). Danish Competition Authority, Kopenhága, <http://www.konkurrencestyrelsen.dk/en/competition/decisions/decisions-2008-and-earlier/national-decisions-2007/konkurrenceraadets-moede-den-30-august-2007/post-denmark-has-abused-its-dominant-position-in-the-market-for-magazine-mail>.
- POSTCOMM [2008]: Royal Mail's Retail Zonal Pricing Application for Non-Universal Service Bulk Mail Products. Postal Services Commission, január, http://www.psc.gov.uk/postcomm/live/policy-and-consultations/consultations/zonal-pricing-by-royal-mail/2008_01_Retail_Zonal_Pricing_Decision.pdf.
- POSTCOMM [2009]: An investigation into Royal Mail's offering of Mailsort Light. Postal Services Commission, június 24. http://www.psc.gov.uk/postcomm/live/news-and-events/news-releases/2009/postcomm-publishes-minded-to-decision-on-mailsort-light-investigation/2009_06_24_MSL_Minded_to_Non_Confidential_vFINAL.pdf.
- TANÁCS [1977]: A Tanács 1977. május 17-i 77/388/EGK hatodik irányelve a tagállamok forgalmi adóra vonatkozó jogszabályainak összehangolásáról – közös hozzáadottértékadórendszer: egységes adóalap-megállapítás. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 09/1. kötet, 23. o. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:09:01:31977L0388:HU:PDF>.

- TANÁCS [2006]: A Tanács 2006/112/EK irányelve 2006. november 28. a közös hozzáadott-értékadó-rendszeréről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, L 347/1. [http://www1.pm.gov.hu/web/home.nsf/%28PortalArticles%29/336C5E6287954C91C12573B40046E27F/\\$File/2006_112_EK_HU.pdf?OpenElement](http://www1.pm.gov.hu/web/home.nsf/%28PortalArticles%29/336C5E6287954C91C12573B40046E27F/$File/2006_112_EK_HU.pdf?OpenElement).
- THE DANISH... [2009]: The Danish Competition Council's decision of 24 June 2009 on Post Danmark's Rebate System for Direct Mail. Koppenhága, <http://www.konkurrencestyrelsen.dk/en/competition/decisions/national-decisions-2009/the-danish-competition-councils-decision-of-24-june-2009-on-post-danmarks-rebate-system-for-direct-mail>.
- VALENTINY PÁL–KISS KÁROLY MIKLÓS [2009]: A nélkülözhetetlen eszközök értelmezése és a postai szolgáltatások. Közgazdasági Szemle, 56. évf. 11. sz. 1001–1024. o.
- WIK [2006]: Main developments in the postal sector 2004–2006. WIK Consult GmbH, Bad Honnef, május, http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2006-wik-final_en.pdf.
- WIK [2009]: Role of Regulators in a More Competitive Postal Market. WIK Consult, Bad Honnef, szeptember, http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2009-wik_regulators.pdf.

• Kiss Károly Miklós •

A TÁVKÖZLÉSI SEKTOR SZABÁLYOZÁSÁNAK ÚJABB FEJLEMÉNYEI (2007–2009)

A tanulmány a távközlési szektor hazai szabályozásának áttekintésére és értékelésére vállalkozik, az utóbbi néhány év fejleményeire koncentrálva. Először a jogszabályi környezet változását mutatja be, kiemelve a néhány hónapja elfogadott új uniós szabályozási csomag fontosabb jellemzőit. Ezután a piacszerkezetet és a versenyt jellemzi mind a vezetőket, mind a mobilpiaci szegmensben, majd a piaci magatartást vizsgálja, az utóbbi időszak fontosabb jogeseteit áttekintve. Végül az utolsó részben a tanulmány a piaci teljesítményt értékeli, bemutatva az árak alakulását és a szolgáltatásminőség változását. E folyamatok mutatói nemcsak az iparág és a szolgáltatók, hanem egyúttal a szabályozás teljesítményét is értékeli.*

SZABÁLYOZÁSI ÉS JOGI KÖRNYEZET

Az elektronikus hírközlési szektor legfontosabb fejleménye, hogy 2009 végén elfogadták a bő két éve kezdeményezett új uniós szabályozási csomagot,¹ amelyet a tagországoknak 2011. május 25-ig kell a nemzeti jogrendszerükbe átültetniük. Általánosságban elmondható, hogy az elfogadott jogszabályváltozások nem forgatták fel e szektor korábbi szabályozási elveit, jogszabályi háttérét, inkább csak finomították, az iparágban zajló technológiai és piaci változásokhoz igazították azt. Az új szabályozási csomag három legfontosabb jellemzője: nagyobb technológia- és szolgáltatássemlegesség, erőteljesebb fogyasztói jogok, valamint a szabályozó hatóságok együttműködésének erősítése. A továbbiakban e reformcsomag legfontosabb dokumentumait és főbb pontjait mutatjuk be. A főbb dokumentumok a következők:

- *2009/140/EK irányelv* – az elektronikus hírközlő hálózatok és elektronikus hírközlési szolgáltatások közös keretszabályozásáról szóló 2002/21/EK irányelv, az elektronikus hírközlő hálózatokhoz és kapcsolódó eszközökhöz való hozzáférésről, valamint azok összekapcsolásáról szóló 2002/19/EK irányelv és az elektronikus

.....
*A szerző köszöni az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének, hogy biztosította a szükséges felteteleket a tanulmány megírásához.

¹ E reformtervezet folyamatáról és jellemzőiről lásd Kiss [2009] 275–279. o.

hírközlő hálózatok és az elektronikus hírközlési szolgáltatások engedélyezéséről szóló 2002/20/EK irányelv módosításáról (*Európai Parlament...* [2009a]).

- 2009/136/EK irányelv – az egyetemes szolgáltatásról, valamint az elektronikus hírközlő hálózatokhoz és elektronikus hírközlési szolgáltatásokhoz kapcsolódó felhasználói jogokról szóló 2002/22/EK irányelv, az elektronikus hírközlési ágazatban a személyes adatok kezeléséről, feldolgozásáról és a magánélet védelméről szóló 2002/58/EK irányelv és a fogyasztóvédelmi jogszabályok alkalmazásáért felelős nemzeti hatóságok közötti együttműködésről szóló 2006/2004/EK rendelet módosításáról (*Európai Parlament...* [2009c]).
- 1211/2009/EK rendelet – az európai elektronikus hírközlési szabályozók testületének (BEREC) és hivatalának létrehozásáról (*Európai Parlament...* [2009b]).
- Végezetül e reformcsomag részeként idesorolható még a reformfolyamat elején kiadott, az érintett piacokat újradefiniáló 2007/879/EK ajánlás (az elektronikus hírközlő hálózatok és elektronikus hírközlési szolgáltatások közös keretszabályozásáról szóló 2002/21/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv alapján előzetes szabályozás alá vonható érintett elektronikus hírközlési ágazatbeli termék- és szolgáltatáspiacokról – *EB* [2007]).²

Az új szabályozási csomag egyik fontos jellemzője az *erőteljesebb technológia- és szolgáltatássemlegesség*. Ez megmutatkozik bizonyos definíciókban (például az *elektronikus hírközlő hálózat* definíciója és a hozzá kapcsolódó többi meghatározás a 2009/140/EK irányelv 1. cikk 2. pontjában) – ezek főképpen az egyetemes szolgáltatás új, technológiasemleges meghatározásában válnak fontossá. A 2009/136/EK irányelv 1. cikk 3. pontja ekképpen módosítja a 2002/22/EK irányelv egyetemes szolgáltatást meghatározó 4. cikkét:

- „Helyhez kötött hozzáférés biztosítása és távbeszélő-szolgáltatások nyújtása: 1. A tagállamok biztosítják, hogy a nyilvános hírközlő hálózathoz történő helyhez kötött csatlakozás iránti minden ésszerű igényt legalább egy vállalkozás kielégítsen. 2. A létrejött csatlakozásnak – figyelembe véve az előfizetők többsége által használt, leginkább elterjedt technológiákat és a technológiai megvalósíthatóságot – képesnek kell lennie a hanghívások, a telefaxhívások és a funkcionális internet-hozzáféréshoz elegendő adatátviteli sebességgel történő más adatkommunikációs formák támogatására. 3. A tagállamok biztosítják, hogy az 1. bekezdésben említett hálózati csatlakozáson keresztül megvalósuló, belföldi és nemzetközi hívások kezdeményezését és fogadását lehetővé tévő, nyilvánosan elérhető távbeszélő-szolgáltatás nyújtása iránti minden ésszerű igényt legalább egy vállalkozás kielégítsen.” (*Európai Parlament...* [2009c] 22. o.)

² Az érintett piacok e változásainak összefoglalását lásd a *Verseny és szabályozás* tavalyi kötetében (Kiss [2009] 278–279. o.).

A módosítás tehát elhagyja a nyilvános telefonhálózat fogalmát, és helyette az internet-hozzáférésre is alkalmas *nyilvános hírközlő hálózat* technológiás fogalmát használja, amit a 2009/140/EK irányelv 1. cikk 2.a) pontja így definiál: „Olyan átviteli rendszer, esetleg kapcsoló- vagy útválasztó eszköz, valamint egyéb erőforrás – ideértve a nem aktív hálózati elemeket is –, amely lehetővé teszi a vezetéken, rádióhullámon, optikai vagy egyéb elektromágneses úton történő jelátvitelt, beleértve a műholdas hálózatokat, a helyhez kötött (vonal- és csomagkapcsolt, beleértve az internetet) és mobil földi hálózatokat, az elektromos vezetékrendszereket, annyiban, amennyiben azokat jelek továbbítására használják, a rádióműsor- és televízióműsor-terjesztő hálózatokat, valamint a kábeltelevízió-hálózatokat, a továbbított információtípusra tekintet nélkül” (*Európai Parlament...* [2009a] 46. o.) Vagyis megszűnt a vezetékes távbeszélő-hálózatoknak mint infrastruktúrának, valamint a hangszolgáltatásnak (az azon nyújtott szolgáltatások közül) az iparág szabályozásában korábban túlhangsúlyozott szerepe.

Ugyanezen technológia- és szolgáltatássemlegesség jellemzi a spektrumgazdálkodás és -felosztás új szabályozási elveit: egységesíteni kell a rádiófrekvenciákhoz való hozzáférésnek, valamint azok használatának a feltételeit – amelyek eddig az üzemeltető vagy a szolgáltatás jellegétől függően jelentősen eltértek, ez torzította a költségeket és így a versenyt, valamint gátolta az innovációt –, rugalmasabbá téve a spektrumgazdálkodást.³ Így a spektrum felhasználói maguk választhatják meg az adott frekvenciasávban alkalmazandó legjobb technológiákat és szolgáltatásokat.⁴ Technológiák és szolgáltatások közigazgatási kijelölésére csak korlátozottan, közérdekű célok esetén kerülhet sor, egyértelmű indoklás és rendszeres felülvizsgálat mellett. Továbbá az új szabályozás megteremti a lehetőségét annak, hogy az egyes vállalkozások átruházhassák más vállalkozásra, illetve bérbe adhassák az egyedi frekvenciahasználati jogokat. Remények szerint ez ösztönzi majd a spektrumok piaci értékelésének kialakulását. Bár az új szabályozás meghagyta a nemzeti szuverenitást a spektrumszabályozásban, de a rádióspektrummal kapcsolatos stratégiai döntésekbe a Bizottság nagyobb beleszólását biztosítja, előírva a tagállamok egymás közötti és Bizottsággal való együttműködését stratégiaspektrum-tervezési ügyekben.

A hatékonyabb szabályozói beavatkozást segíti, hogy a 2009/140/EK irányelv (2. cikk 10. pontja) *kivételes intézkedésként* egy új eszközt ad a nemzeti szabályo-

³ Ez azért is időszerű, mivel az analógról a digitális televíziózásra történő átállás következtében (a digitális technológia magasabb átviteli hatékonysága miatt) nő a rendelkezésre álló spektrum (úgynevezett digitális hozadék).

⁴ Ebbe illeszkedik a 2009. október 20-án elfogadott GSM-irányelv (*Európai Parlament...* [2009c] 25. o.) is. Az új irányelv rugalmasabbá teszi a frekvenciasávok felhasználását. A korábban csak a GSM-rendszerek számára fenntartott 900 MHz-es sávban mindazon technológiák és szolgáltatások használatát megengedi (köztük a nagy sebességű szélessávú technológiák alkalmazását), amelyek nem okoznak zavart a GSM és UMTS mobilkommunikációs szolgáltatásban.

zó hatóságok kezébe, a *funkcionális szétválasztást*: arra kötelezhetik a vertikálisan integrált vállalkozásokat, hogy bizonyos hozzáférési termékek nagykereskedelmi szolgáltatásával kapcsolatos tevékenységüket önállóan működő gazdasági egység keretében végezzék. Ezt csak jelentős és tartós versenyproblémák vagy piaci hiányosságok fennállása esetén lehet alkalmazni (ésszerű időn belül nincs kilátás az infrastruktúra-alapú versenyre), és a 2002/19/EK hozzáférési irányelv 9–13. cikk alapján előírt kötelezettségekkel nem lehet elérni a verseny megvalósulását. Erre vonatkozó javaslatot a megfelelő indoklással és elemzésekkel a Bizottsághoz kell benyújtani (*Európai Parlament...* [2009a]).

Másik fontos jellemzője a reformcsomagnak az erőteljesebb *fogyasztóvédelem*. Ennek egyik fontos eleme, hogy a számhordozás lebonyolításának időtartamát korlátozzák, legfeljebb egy nap lehet a szolgáltatás kiesése emiatt (az eddigi gyakorlatban az uniós átlag vezetékszám-hordozás esetén 7,5, mobilszolgáltatás esetén pedig 8,5 nap volt – *EU Telecoms...* [2009] 10. o.). Másik fontos változás, hogy a hűségidő hosszát korlátozzák, a határozott idejű szerződések leghosszabb időtartama 24 hónap lehet, de úgy, hogy a szolgáltatóknak maximum 12 hónapos szerződést is biztosítaniuk kell a fogyasztók számára. Megerősítették továbbá az új jogszabályokban a fogyasztók tájékoztatására vonatkozó kötelezettségeket: a szolgáltatók kötelesek lesznek a szerződésekben egyértelműen tájékoztatni a fogyasztókat a szolgáltatás minimális minőségi jellemzőiről (és azok nem teljesülésének jogkövetkezményeiről), a tartalmakhoz és eszközökhöz való hozzáférés bármilyen korlátozásáról, a szerződés időtartamáról, valamint az árakról, s az árakra vonatkozó információknak összehasonlíthatónak kell lenniük. A szabályozási reform a fogyasztékkal élők jogaira is nagyobb hangsúlyt fektet, a szolgáltatásokhoz való könnyebb hozzáféréssel szélesebbé téve a számukra elérhető szolgáltatók és szolgáltatások körét.

A fogyasztóvédelem másik megerősített területe a *személyes adatok védelme*, valamint a *magánszféra és magántitok védelme*. A szolgáltató köteles lesz bejelenteni a szabályozó hatóságnak a hálózati biztonság sérelmét, és a felhasználókat is figyelmeztetni kell, ha személyes adataik vagy magánszférájuk veszélyeztetetté válik. Arról is tájékoztatniuk kell a felhasználókat, hogy ilyen biztonsági kockázatok esetén hogyan védekezhetnek a személyes adataikkal történő visszaélések ellen. Továbbá a reformcsomag szerint biztosítani kell, hogy a felhasználók szabadon dönthessenek arról, hogy milyen tartalmakhoz kívánnak hozzáférni, milyen tartalmakat kívánnak kapni vagy küldeni, és hogy ezt milyen alkalmazások segítségével kívánják megvalósítani. Ennek része a kényszerű elektronikus levelek (*spam*) elleni védekezés is. Biztosítani kell a kényszerű reklámüzenetekben, hogy a felhasználónak lehetősége legyen azt lemondani. Továbbá csak a felhasználók előzetes hozzájárulásával lehet személyes adataikat kezelni, felhasználni, valamint úgynevezett süti (*cookies*) a felhasználó számítógépén szintén csak előzetes hozzájárulással helyezhetők el.

Az egységes szabályozási gyakorlat biztosítása az egyes nemzeti szabályozó hatóságok együttműködését és tevékenységeik koordinációját kívánja meg. Épp ezért a Bizottság már korábban (a 2002/627/EK bizottsági határozat alapján, EB [2002]) létrehozta az európai szabályozók csoportját (*European Regulators Group, ERG*). Az európai elektronikus hírközlési szabályozók testülete (*Body of European Regulators for Electronic Communications, BEREC*) tulajdonképpen az ERG-t váltja fel, megerősített hatáskörökkel. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a nemzeti szabályozó hatóságok felett álló „szuperhatóságot” hoztak volna létre, szerepe inkább tanácsadás és véleményezés, a helyi ügyekben továbbra is – a szubszidiaritás elvének megfelelően – helyben szülehetnek a döntések. A BEREC a nemzeti szabályozó hatóságok szakértelmére támaszkodik, és feladatait a nemzeti szabályozó hatóságokkal és a Bizottsággal együttműködve végzi. Ugyanakkor a rendelet kimondja, hogy a „nemzeti szabályozó hatóságok és a Bizottság a lehető legnagyobb mértékben figyelembe veszik a Testület véleményét, ajánlását, útmutatását, tanácsát vagy a Testület által meghatározott, a szabályozással kapcsolatos legjobb gyakorlatot” (*Európai Parlament... [2009a]* 4. o. 3. cikk 3. bekezdés).

A BEREC szerepét a rendelet 2. cikke foglalja össze: „A Testület: *a*) kidolgozza és a nemzeti szabályozó hatóságok körében terjeszti a szabályozással kapcsolatos legjobb gyakorlatokat, például az uniós szabályozási keret végrehajtására vonatkozó közös megközelítéseket, módszereket és iránymutatásokat; *b*) kérésre szabályozási kérdésekben segítséget nyújt a nemzeti szabályozó hatóságoknak; *c*) véleményt nyilvánít a Bizottság által elfogadandó, az ebben a rendeletben, a 2002/21/EK irányelvben (keretirányelv) és a különös irányelvekben említett határozatok, ajánlások és iránymutatások tervezete tekintetében; *d*) a Bizottság indokolt kérésére vagy saját kezdeményezésére jelentéseket készít és tanácsot ad, valamint indokolt kérésre vagy saját kezdeményezésére véleményt nyilvánít az Európai Parlamentnek és a Tanácsnak az elektronikus hírközléssel kapcsolatos, a hatáskörébe tartozó bármely kérdésben; *e*) kérésre segíti az Európai Parlamentet, a Tanácsot és a Bizottságot, valamint a nemzeti szabályozó hatóságokat a harmadik felekkel fenntartott kapcsolataikban és a velük folytatott egyeztetéseikben és információcseréikben; továbbá segíti a Bizottságot és a nemzeti szabályozó hatóságokat a szabályozással kapcsolatos legjobb gyakorlatok harmadik felek körében való terjesztésében.” (Uo. 1. o.)

A Testület szabályozói tanácsból áll (tagállamonként egy-egy tag, akik a nemzeti szabályozó hatóságok vezetői vagy kinevezett magas szintű képviselői), amely elnököt és alelnököket választ, és egy Hivatal segíti a munkáját.

PIACI VERSENY ÉS PIACSZERKEZET

Vezetékes piac

A távközlési piac szerkezete a technológiai fejlődésnek (és konvergenciának), valamint a piaci folyamatoknak köszönhetően egyre összetettebb. A vezetékes hangátviteli szolgáltatások piacán a 2007-ben lezajlott akvizíciók⁵ után megmaradt három helyi vezetékes szolgáltató (a Magyar Telekom, az Invitel, valamint a Monortel jogutódjaként ezen infrastruktúrán is megjelenő UPC Telekom⁶) mellett egyre erősebben vannak jelen az úgynevezett alternatív szolgáltatók, akik elsősorban az üzleti és intézményi előfizetők szegmensében terjeszkednek, valamint a nagy kábeltelevíziós vállalatok VoCATV hangátviteli csatornákkal.⁷ Annak ellenére, hogy az elmúlt években az összes bekapcsolt fővonalak száma kismértékben folyamatosan csökkent, eközben mind az alternatív szolgáltatók által bekapcsolt fővonalak száma, mind a VoCATV hangátviteli csatornák száma nőtt, aminek következtében fokozatosan nőtt a piaci részesedésük is. 2008 végére az alternatív szolgáltatók együttes piaci részesedése (a bekapcsolt fővonalak száma alapján) elérte a 10 százalékot [Nemzeti Hírközlési Hatóság (továbbiakban: NHH) 2008. IV. negyedéves jelentése a vezetékes távközlési szolgáltatásokról], és hasonlóképp, a VoCATV hangátviteli csatornák száma is közel 10 százaléka volt az összes bekapcsolt hangátviteli csatornának (NHH vezetékes havi gyorsjelentés, 2008. december). Ez a folyamat jellemzi továbbra is a távközlési piaci tendenciákat. 2009 végére a 3 081 909 darab összes bekapcsolt hangátviteli csatornából már több mint 14 százaléka, 439 248 darab VoCATV hangátviteli csatorna volt (NHH vezetékes havi gyorsjelentés, 2009. november).⁸

Ha a bevételek megoszlása alapján vizsgáljuk a piaci részesedéseket, akkor is ugyanezen tendenciát láthatjuk. 2008-ban a három helyi telefonszolgáltató együttes piaci részesedése az összes hívástípusra vonatkozóan (bevételek alapján) 82 százalékra csökkent az előző évi 85,72 százalékról. A mobilhálózatba irányuló hívások esetében a piaci részesedésük 80 százalékos volt, ami alig változott az előző évihez képest, míg a nemzetközi hívások bevételeiből való részesedésük 70 százalékra

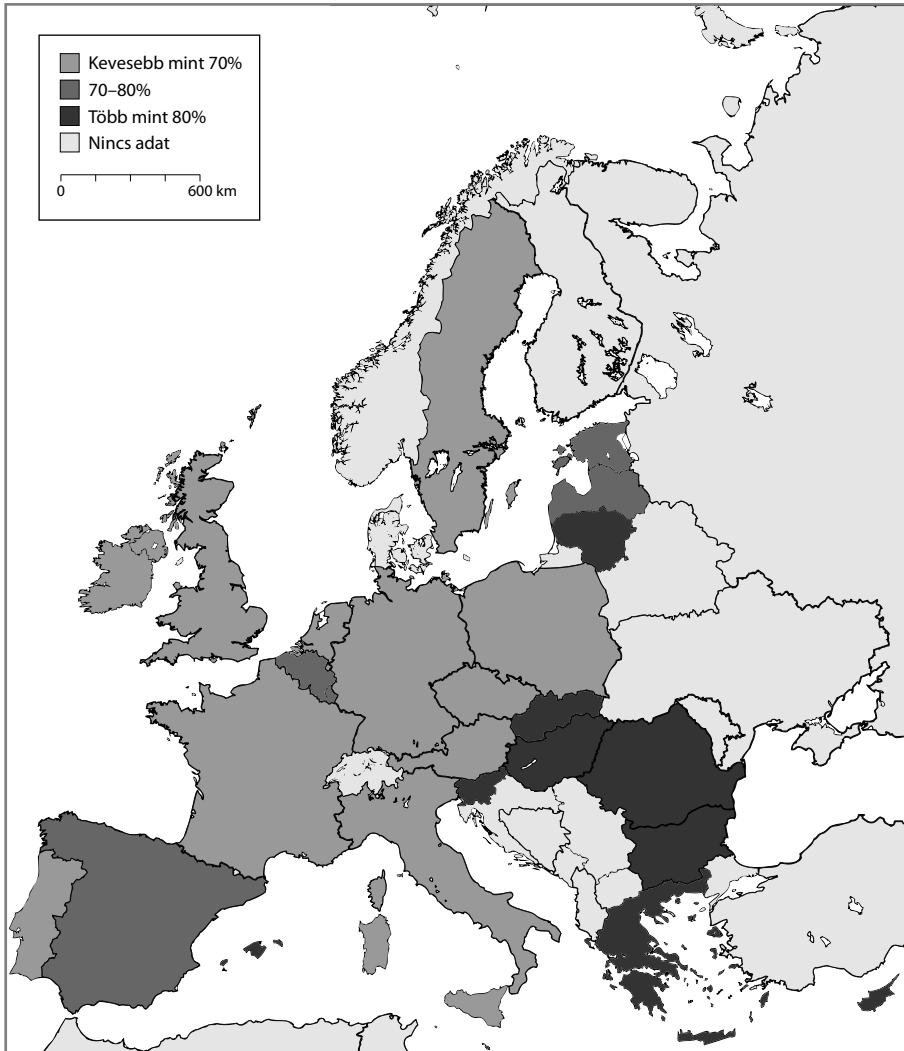
⁵ A korábbi öt koncessziós szolgáltatóból (Emitel, Invitel, Hungarotel, Magyar Telekom, Monortel; gyakran hivatkoznak rájuk az egykori vagy korábbi monopolszolgáltatók megnevezéssel) három maradt: 2007 elején az Invitel, a Hungarotel és a Pantel (ez utóbbi alternatív szolgáltató) egyesült, 2007 szeptemberében pedig az Emitel olvadt be a Magyar Telekomba.

⁶ A két szolgáltató a közös tulajdonos (Liberty Global, Inc.) révén már egy évtizede azonos cégcsoporthoz tartozott, de 2008 júliusától szervezetenként is egyesültek, és a Monortel tevékenysége is a UPC Telekom név alatt folytatódik.

⁷ VoCATV: kábeltelevíziós hálózatokon megvalósított hangátviteli csatorna.

⁸ Az NHH vezetékes havi gyorsjelentései letölthetők a <http://www.nhh.hu/?id=dokumentumtar&mid=1055&lang=hu> oldalról.

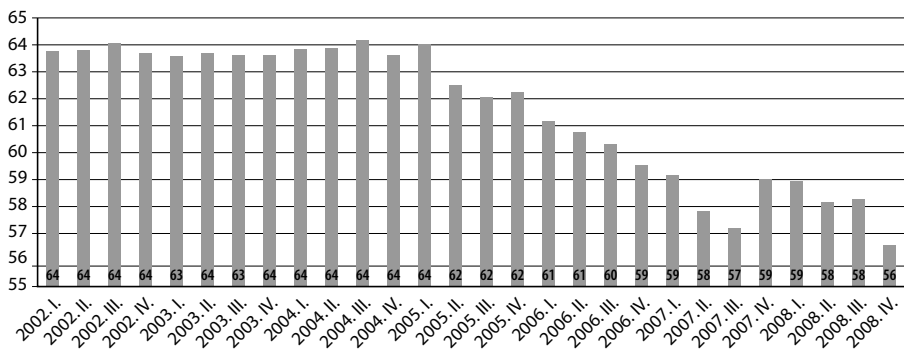
csökkent az előző évi 73,02 százalékról (*Progress report...* [2009] Vol. 1. 227. o.). Az 1. ábrán láthatjuk, hogy az egyes uniós tagországok esetében az inkumbens piaci szereplők a vezetékes piac mekkora részét birtokolják. Magyarország abba a csoportba tartozik (több frissen csatlakozott országgal együtt), ahol az inkumbensek együttes piaci részesedése a legnagyobb, 80 százalék felett van.



Forrás: *Progress report...* [2009] 1. kötet, 2. rész, 7. o.

1. ÁBRA • Inkumbens vezetékes piaci részesedése az uniós tagországokban
(összes bevétel alapján, minden hívástípusra)

A piaci koncentrációt mérő Herfindahl–Hirschman-index (HHI) a vállalategyesüléseknek köszönhető 2007. évi kismértékű megugrása után újra folyamatosan csökkenni kezdett, ami a már tárgyalt folyamatoknak köszönhető. Mint láthatjuk a 2. ábrán, 2008 végére a koncentrációs index értéke 56 százalékra csökkent.



Forrás: NHH 2008. IV. negyedéves jelentése a vezetékes távközlési szolgáltatásokról.

2. ÁBRA • A vezetékestelefon-piac Herfindahl–Hirschman-indexe a bekapcsolt fővonalak száma alapján (százalék)

Az egyes érintett piacokon azonosított jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatókat tartalmazza az 1. táblázat.

1. TÁBLÁZAT • Jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók az egyes érintett piacokon

(A második piacelemzési kör határozatai alapján. A harmadik piacelemzési kör 2009-ben kezdődött, és jelenleg is folyamatban van.)

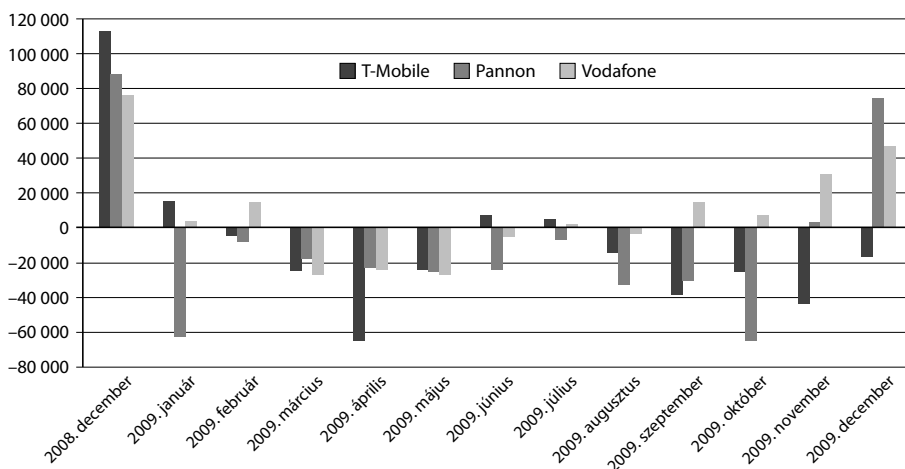
	Az érintett piacon jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók	
	száma	neve
Nyilvános telefonhálózathoz helyhez kötött hozzáférés lakossági felhasználók számára	5	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Emitel, Monortel
Nyilvános telefonhálózathoz helyhez kötött hozzáférés nem lakossági felhasználók számára	5	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Emitel, Monortel
Nyilvánosan elérhető helyi és/vagy országos, helyhez kötött telefonszolgáltatások lakossági felhasználók számára	5	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Emitel, Monortel
Nyilvánosan elérhető nemzetközi, helyhez kötött telefonszolgáltatások lakossági felhasználók számára	5	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Emitel, Monortel
Nyilvánosan elérhető helyi és/vagy országos, helyhez kötött telefonszolgáltatások nem lakossági felhasználók számára	5	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Emitel, Monortel
Nyilvánosan elérhető nemzetközi, helyhez kötött telefonszolgáltatások nem lakossági felhasználók számára	5	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Emitel, Monortel

	Az érintett piacon jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók	
	száma	neve
Bérelt vonalak minimális készlete	1	Magyar Telekom
Beszédcélú hívásvégződtetés egyedi mobil rádiótelefon-hálózatban	3	Magyar Telekom (T-Mobile), Pannon, Vodafone
Hívásvégződtetés egyedi, nyilvános helyhez kötött telefonhálózatban	4	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Monortel
Hívásvégződtetés egyedi, nyilvános helyhez kötött telefonhálózatban	15	I. csoport: Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Monortel II. csoport: Pantel, BT Limited, eTel, GTS DataNet, UPC, Dunakanyar-Holding, DIGI, FiberNet, Tarr Építő-, Szolgáltató- és Kereskedelmi Kft., T-Kábel, TvNetWork
Tranzitszolgáltatások nyilvános helyhez kötött telefonhálózatban	1	–
A fémes hurkok és alhurkok nagykereskedelmi átengedése (beleértve a részleges átengedést is) szélessávú és beszédcélú szolgáltatások nyújtása céljából	4	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Monortel
Nagykereskedelmi szélessávú hozzáférési szolgáltatás	5	Magyar Telekom, Invitel, Hungarotel, Monortel
Bérelt vonalak nagykereskedelmi végződtetési szegmense	1	Magyar Telekom
Bérelt vonalak nagykereskedelmi trónkszegmense	1	–
Nyilvános mobil rádiótelefon-hálózathoz való hozzáférés és nyilvános mobil rádiótelefon-hálózatból történő híváskezdeményezés	1	–
Műsorterjesztési szolgáltatás, tartalom végfelhasználók felé való eljuttatása céljából	2	Antenna Hungária

Forrás: NHH határozatok alapján a szerző összeállítása.

Mobilpiac

A mobilpiacon évek óta beállt háromszereplős oligopolszerkezetben nem történt változás. Az utóbbi két-három évben megállt a három szolgáltató piaci részesedésének kiegyenlítődése a T-Mobile 44-45 százalékos, a Pannon 34-35 százalékos és a Vodafone 21 százalékos piaci részesedésével. A piaci koncentrációt mérő Herfindahl–Hirschman-index is évek óta 36 százalék körül mozog (jelentéktelen kitérésekkel). 2009-ben fordult meg először a mobilszolgáltatások elterjedésének eddigi, töretlenül növekvő trendje. 2009-ben kismértékben, de folyamatosan csökkent az előfizetések száma. A 3. ábrán láthatjuk, hogy a három szolgáltatóból a Vodafone kicsit „nyert” e folyamaton, az év második felében egyedül e szolgáltató tudta kismértékben növelni az előfizetői számát. Ennek következtében a T-Mobile és a Pannon piaci részesedése közel 0,5-0,5 százalékkal csökkent, míg a Vodafone-é körülbelül 1 százalékkal nőtt az előző évhez képest. 2009 decemberében a T-Mobile piaci ré-



Forrás: NHH 2009. évi Mobil-gyorsjelentéseinek havi adatai alapján.

3. ÁBRA • Az előfizetések számának változása szolgáltatóként 2009-ben

szesedése 43,41 százalék, a Pannoné 34,52 százalék és a Vodafone-é 22,07 százalék volt. Ez a koncentrációs indexet is kicsit csökkentette, 2009 decemberében a HHI 35,63 százalék volt (NHH 2009. december havi Mobil-gyorsjelentése).

Mindez azonban nem jelent érzékelhető változást a verseny utóbbi években tapasztalt csökkenésében. A piaci részesedések és a piaci koncentráció rögzülése az árak csökkenési ütemének lelassulásában is lecsapódott. Éppen ezért – a verseny élénkítése érdekében – írt ki 2008 második felében a Nemzeti Hírközlési Hatóság új frekvenciapályázatokat.⁹ Az NHH indoklása szerint: „A keresleti oldali adatok (piackutatások) ugyanakkor további piacbővülési lehetőségeket tártak fel (főleg az alacsonyabb költségű fogyasztói csoportokban és az idősebb korosztályokban). A szélessávú-piacra a folyamatosan növekvő penetráció, valamint – elsősorban a sűrűn lakott, városi területeken – a fokozódó infrastruktúra-alapú verseny jellemző. Ugyanakkor a vizsgálatok jelentős növekedési tartalékokat tártak fel; elsősorban a kevésbé gazdaságosan elérhető, vidéki területeken alacsonyabb az igénybevétel aránya, és fehér foltok is találhatóak a térképen.” (NHH [2009a] 2. o.)

A frekvenciapályázat azonban nem érte el a célját, elsősorban a közben kibontakozó gazdasági válság miatt. A legtöbb frekvenciacsomag esetén vagy nem talált

⁹ A negyedik GSM/UMTS szolgáltató piacra lépését lehetővé tevő „A” csomag a 900/1800/2100 MHz-es tartományban; a ritkán lakott területek és települések vezeték nélküli szélessávúinternet-ellátottság javítását megcélzó „B” csomag a 450 MHz-es tartományban; továbbá megnyitották a 26 GHz-es frekvenciatartományt is, ebben összesen öt frekvenciacsomagot hirdettek meg (ez a frekvenciatartomány az NHH szerint a szolgáltatók belső infrastruktúrájának fejlesztésében tölthet be fontos szerepet, valamint segítheti a vezeték nélküli szélessávúinternet-lefedettség növekedését).

a hatóság sikeres pályázót, vagy a kockázatok miatt visszavonta, megszüntette a pályázati folyamatot, például a verseny szempontjából különösen ígéretes „A” csomag esetében. „A jelent és a közeljövőt jellemző gazdálkodási feltételek mellett a Hatóság megítélése szerint a belépés sikertelenségének a kockázata meghaladja azt a reális üzleti modellek alapján tolerálható szintet, ami a kockázatok szétterítése során mind a pályázó, mind a hatékony frekvenciagazdálkodásért felelős szervezet oldalán felvállalható. A Hatóság figyelembe vette továbbá, hogy az egyre sávzsélesség-igényesebb alkalmazások terjedése a mobilplatformokon a spektrum felértékelődését eredményezi, így a frekvenciablokk a jövőben a jelenleginél nagyobb piaci értéken, kiszámíthatóbb körülmények között és várhatóan nagyobb érdeklődést vonzva lesz versenyztethető.” (NHH [2009a] 4. o.) Újabb piaci szereplő megjelenése tehát még várat magára a mobilpiaci szegmensben.

PIACI MAGATARTÁS

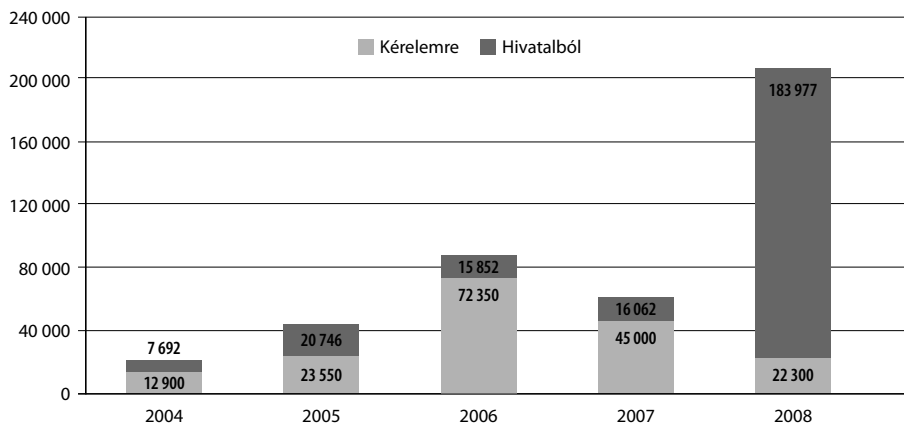
A Nemzeti Hírközlési Hatóságnak feladatai ellátásában alapvetően támaszkodnia kell a piaci szereplők önszabályozására és önkéntes jogkövető magatartására, ezért rendszerint az ellenőrzéseinek végén először felhívást fogalmaz meg a jogsértőkkel szemben a jogszerű működés helyreállítására, és általában csak az utóellenőrzések után szankcionál. Ehhez azonban jogosultnak kell lennie a döntéseit kikényszerítő eszközök alkalmazására. Az elektronikus hírközlési törvény (Eht.) a magyar szabályozó hatóság számára a következő szankcionáló eszközöket biztosítja:

- bírság;
- hivatalból indított eljárásokban a jogsértő kötelezése az eljárási költségek megtérítésére;
- a jogsértő kötelezése meghatározott információk nyilvánosságra hozatala;
- az eljárás során megszerzett információk hatóság általi nyilvánosságra hozatala;
- a határozat országos napilapban történő közzététele a jogsértő költségén;
- a szolgáltató kötelezése helyreigazító közlés közzétételére.

A szabályozó hatóság két legfontosabb és legtöbbet használt eszköze a nyilvánosság és a bírság. A hatóság a nyilvánosság számára közzéteszi a határozatait és felhívásait, valamint rendszeresen nyilvánosságra hozza a kiemelt ügyekben hozott döntéseit.

Az elektronikus hírközlési szolgáltatások területén az NHH a 2008. évi piacfelügyeleti tervének végrehajtása során 1185 hatósági ellenőrzést végzett, és az ügyek 29 százalékában hívta fel a jogsértő szolgáltatót a jogkövető magatartásra. A korábbi döntések követésére erre az időszakra tervezett 485 utóellenőrzés keretében a hatóság 104 esetben indított piacfelügyeleti eljárást, mert a szolgáltatók nem tartották be

a korábbi felhívásokban foglaltakat, és szinte valamennyi ügyben sor került bírság kiszabására. Az előző évhez képest 2008-ban az NHH a hatósági ellenőrzések számát 36 százalékkal növelte, és az ellenőrzések során feltárt jogsértések aránya is a korábbi 26 százalékról 29 százalékra nőtt. A korábbi évekhez képest 2008-ban jelentősen megnőtt a bírságoló határozatok száma (míg 2007-ben 37 bírságoló határozat született, és az előző években is 40-50 körül, addig 2008-ban 215), és emelkedett a kirótt bírságok összege is. A kiszabott bírságok alakulását mutatja a 4. ábra.



Forrás: NHH [2009b] 9. o.

4. ÁBRA • A kiszabott piacfelügyeleti bírságok alakulása, 2004–2008 (ezer forint)

A távközlési piacok szereplőinek piaci magatartását érintő újabb jogesetek¹⁰ két nagyobb csoportra oszthatók. Az első csoportba a *fogyasztók megtévesztésével kapcsolatos eljárásokat* soroljuk. Ilyen jellegű eljárás indult 2009-ben a Magyar Telekom (Vj-047/2009), a Pannon (Vj-012/2009) és a Vodafone (Vj-006/2009) ellen.¹¹

A GVH 2009. április 6-án indított versenyfelügyeleti eljárást a Magyar Telekom Nyrt. ellen a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat miatt a 2008 végén meghirdetett, „3000 perc ajándékba” elnevezésű akciójával kapcsolatban, mivel az akcióban hirdetett ajándék 3000 perc – a hirdetésekben megjelent üzenettel ellentétben – ténylegesen nem minden új előfizetésre vonatkozott. A Versenytanács megállapította, hogy a Magyar Telekom a reklámkampány során tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot folytatott és húszmillió forint bírság megfizetésére kötelezte a szolgáltatót (Vj-047-021/2009).

¹⁰ A 2009 előtti jogesetekről lásd Kiss [2009] 287–293. o.

¹¹ Csak azokat az eljárásokat említjük, amelyeket nem szüntetett meg a Versenytanács, hanem megállapította a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat folytatását.

A Pannon GSM Zrt. és Vodafone Zrt. ellen is indult eljárás a fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolása és a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat miatt. Mindkét szolgáltató esetében azt nehezményezte a GVH, hogy a mobilinternet-szolgáltatásaikat népszerűsítő reklámjaikban intenzív internethasználatra biztatták a fogyasztókat, majd a felhívásnak megfelelően cselekvőket az adatforgalom lassításával büntették (a Pannon GSM Zrt. Internet éjjel-nappal és az Internet éjszaka-hétvége elnevezésű tarifacsomagjai esetében, illetve a Vodafone Zrt. Internet szabadon csomagja és a Connect roaming nevű szolgáltatás esetében). A Versenytanács mindkét szolgáltató esetében jogsértőnek találta a vizsgált kereskedelmi gyakorlatot, és Pannont 15 millió forint bírság (Vj-12-33/2009), míg a Vodafone-t 10 millió forint bírság (Vj-6-26/2009) megfizetésére kötelezte.

A Nemzeti Hírközlési Hatóság is fellépett a fogyasztói jogok védelmében: 2009 októberében 10 millió forintra bírságotlta a Digi Távközlési és Szolgáltató Kft.-t, mert a társaság úgy hirdette szélessávúinternet-csomagjait Miskolcon, hogy a fogyasztókat nem tájékoztatta a garantált le- és feltöltési sebességről, csak a legmagasabb elméleti maximumértékeket szerepeltette. A bírság kiszabása mellett az NHH kötelezte a szolgáltatót, hogy a hirdetéseiben a sáv szélesség megadása mellett tüntesse fel a garantált le- és feltöltési sebesség értékét is.

Az eljárások másik csoportját a *versenyt torzító magatartásokkal* kapcsolatos ügyek alkotják. A Nemzeti Hírközlési Hatóság két ilyen eljárását (szolgáltatóváltás megnehezítése, illetve hozzáférés megtagadása) érdemes kiemelni az elmúlt másfél évből.

Az NHH Tanácsa a GTS-Datanet Távközlési Kft. kérelmére indított eljárást a Magyar Telekom ellen hozzáférés jogtalan megtagadása miatt. Az eljárás során megállapították, hogy Magyar Telekom az Eht. rendelkezéseivel ellentétesen értelmelte a hatályos helyi hurok és helyi bitfolyam átengedésére vonatkozó referencianálát törzsszövegének bizonyos pontjait, és a helyi hurok átengedésére irányuló kérelmeket erre hivatkozva, jogsértő módon utasította el. „A GTS-Datanet kérelme arra irányult, hogy a Tanács vizsgálja meg a Magyar Telekom Távközlési Nyrt. – mint hurokátengedésre kötelezett szolgáltató – gyakorlatát a helyi hurok átengedése során, különös tekintettel a »nem Magyar Telekom-tulajdonú hálózati szakasz« visszautasítási ok alkalmazásának jogszerűségét. Kifejtette, hogy kérelmének célja, hogy a jövőben ne fordulhasson elő hasonló helyzet a hurokátengedés során, vagyis a Magyar Telekom ne határozhassa meg a jövőben önkényesen az előfizetői hozzáférési pontot úgy, hogy az tartalmazzon idegen tulajdonú hálózatot. A kérelem speciális abban a tekintetben, hogy a Magyar Telekom gyakorlatát elvében, rendszerében és általánosságban kifogásolja. A Kérelmező érvei alátámasztására példaként említ egy esetet, ahol a helyi hurok egy szakasza az előfizető tulajdonában volt, és a Magyar Telekom erre hivatkozva utasította el hurokátengedési igényét.” (NHH [2008d] 2. o.) Az NHH e határozatban kifejtett álláspontja szerint „minden olyan

helyi hurkot, amely egy előfizetői csatlakozási pontot a Magyar Telekom tulajdonában vagy üzemeltetésében lévő helyi központtal, vagy annak kihelyezett fokozatával, vagy ezeknek megfelelő eszköznél található fő kábelrendezővel (MDF) köt össze, *a Magyar Telekom hálózatához tartozónak kell tekinteni, és arra kiterjed a Magyar Telekom hurokátengedési kötelezettsége*” (uo. 5. o.).

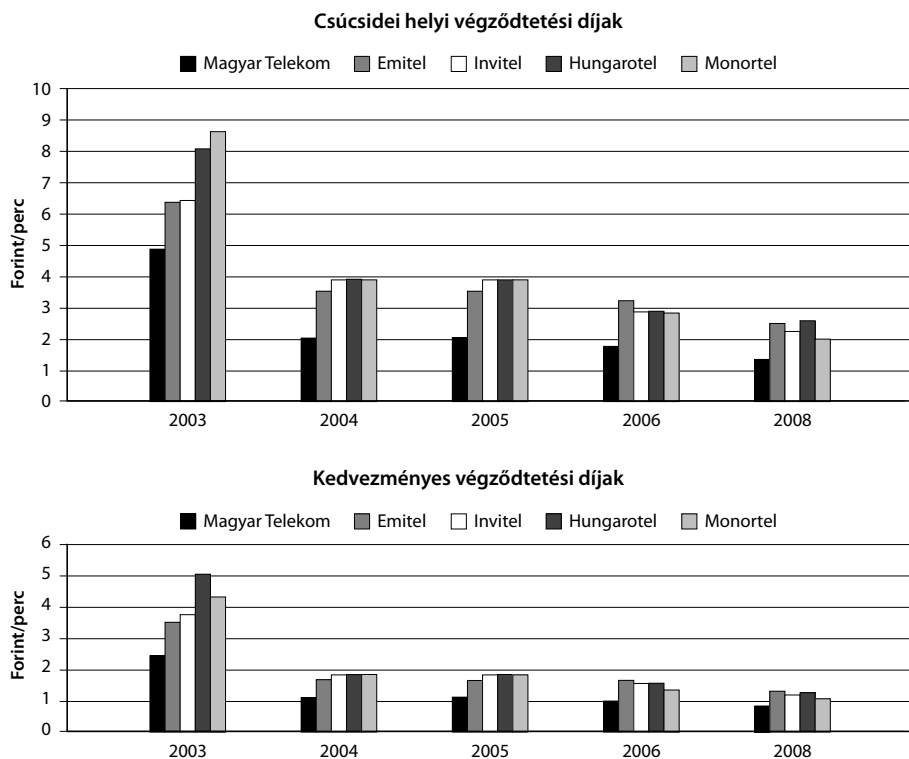
A Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsa 2009 júniusában – a működésében eddigi legmagasabb – 100 millió forintos bírságot rótt ki a Magyar Telekomra, mivel megállapította, hogy a szolgáltató nem az előírásoknak megfelelő kötbérszámítási módot alkalmazott azon ügyfeleivel szemben, akik a határozott idejű szerződések lejáratára előtt akarták felmondani vagy módosítani a társasággal kötött előfizetői szerződéseiket.¹² Az eljárás során bebizonyosodott, hogy a Magyar Telekom e gyakorlatával aránytalanul megnehezítette az előfizetők számára a szolgáltatóváltást, valamint ellehetetlenítette a közvetítőszolgáltatók igénybevételét, és ezzel korlátozta a piaci versenyt. A bírság kiszabása mellett az NHH Tanácsa kötelezte a Magyar Telekomot, hogy a még érvényben lévő határozott idejű díjcsomagjai esetében az általa egyoldalúan kikötött kötbérek 30 napon belül változtassa meg úgy, hogy azok az adott díjcsomag esetében fennálló előfizetői szerződés teljesítésére fordított költségekkel vagy a teljesítés során nyújtott kedvezményekkel indokolhatók és azokkal arányosak legyenek (NHH [2009c]).

PIACI TELJESÍTMÉNY

Árak alakulása a vezetékespiacon

NAGYKERESKEDELMI ÁRAK • A 2005 végétől hatályos vezetékes nagykereskedelmi (hívásindítás és hívásvégződtetés) díjakat az NHH Tanácsa következő lépcsőben 2008-ban csökkentette. Az NHH e határozatai több mint 20 százalékkal csökkentették a jelentős piaci erejű vezetékes szolgáltatók referencia-összekapcsolási díjait, egyebek mellett a hívásindítás és -végződtetés nagykereskedelmi árait. Az új nagykereskedelmi díjak 2008. május 1-jétől léptek érvénybe, és azóta is hatályosak. Ennek következtében a Magyar Telekom hálózatában a hívásvégződtetés és hívásindítás díjai az uniós átlag alá csökkentek, a kisebb szolgáltatók díjai pedig közelíteni kezdtek ezen átlaghoz. A legnagyobb magyarországi vezetékes szolgáltató hálózatában a csúcsidei híváskezdeményezés nagykereskedelmi ára e 2008. évi döntés nyomán 1,38 forintra csökkent, ami 34 százalékos csökkenést jelent a korábbi, 2005 óta érvényes díjhoz képest. Ugyanitt a hívásvégződtetés nagykereskedelmi díja pedig a korábbi 1,79 forintról 1,38 forintra, vagyis 23 százalékkal csökkent. A helyi végződtetési díjak alakulását foglalja össze az 5. ábra.

¹² Ugyanilyen eljárás indult az Invitel Zrt. ellen is.



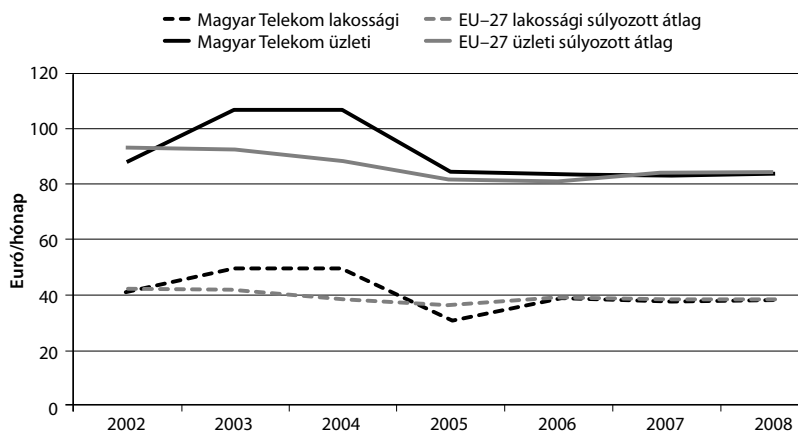
Megjegyzés: A korábban bemutatott 2007. évi vállalatgyűlések ellenére az Emitel (Magyar Telekom), Hungarotel (Invitel) és Monortel (UPC Telekom) szolgáltatási területén működő jogutód számára továbbra is külön állapítják meg a nagykereskedelmi árakat, ezért szerepelnek az ábrán 2008-ra is különböző díjak az öt szolgáltatóra.

Forrás: NHH-határozatok.

5. ÁBRA • Csúcsidei és kedvezményes időszaki helyi végződtetési díjak, 2003–2008

KISKERESKEDELMI ÁRAK • A kiskereskedelmi árak alakulását a távközlésben – az előfizetői csomagok sokféleségének áthidalására – használt OECD-kosarak¹³ segítségével vizsgáljuk. A 6. ábrán láthatjuk, hogy a legnagyobb magyarországi inkumbens szolgáltató kiskereskedelmi tarifái 2006 óta az EU-átlag (a tagországok piacvezető inkumbens szolgáltatóinak átlaga) körül ingadoztak, és az utolsó feldolgozott időszakban, 2008-ban sem tértek el attól. 2007-ről 2008-ra alig történt változás, a lakossági OECD-kosár díja a Magyar Telekom esetében 37,62 euróról 38,07 euróra nőtt. Ez csak kicsit haladta meg az uniós átlag növekedési ütemét (ami 38,26 euróról 38,37 euróra nőtt). Az üzleti OECD-kosár díja is kicsit jobban nőtt 2008-ban az EU-átlagnál (83,26 euróról 84,36 euróra, míg az EU-átlag 83,86-ról 84,20-ra).

¹³ Az OECD-kosarakról lásd Kiss [2009] 309. o.



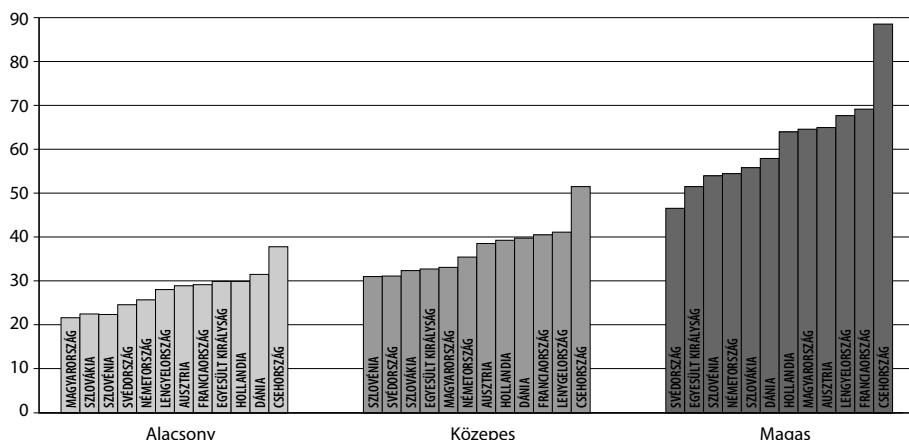
Megjegyzés: A 2000-es OECD lakossági kosár 1200 belföldi, 72 nemzetközi és 120 mobilhálózatba irányuló hívást tartalmazott különböző időszakú, távolságú és időtartamú hívások súlyozott átlagából. A kosarak részletes szerkezete megtalálható: *Teligen* [2009] 11–12. o.

Forrás: *Teligen* [2009] 13. o. adatai alapján.

6. ÁBRA • Kiskereskedelmi díjak alakulása a 2000. évi OECD-kosarak alapján, 2002–2008

Ha a kiskereskedelmi árak vizsgálatához a 2006. évi OECD-kosarak rendszerét¹⁴ használjuk, akkor a különböző intenzitású használat költségeit is össze tudjuk vetni. A 7. ábráról azt láthatjuk, hogy – akárcsak a megelőző évben – az alacsony használat esetén Magyarországon meglehetősen olcsó a vezetékes hálózathoz telefonálni, azonban ez az előny fokozatosan elolvad a használat növekedésével, és a magas használati kosár havi költsége már nem tartozik a legolcsóbbak közé [kicsit leegyszerűsítve: annak olcsóbb (az EU-átlaghoz viszonyítva) Magyarországon a vezetékes hangszolgáltatás, aki keveset használja]. Ez annak ellenére sem változott meg az előző évhez képest, hogy a hazai árak változása 2007 és 2008 között ennek éppen ellene hatott, az alacsony használati kosár szolgáltatásainak fogyasztói költsége kicsit nőtt (21,62 euróról 21,64 euróra), a közepes használati kosár díja kicsit csökkent (33,32 euróról 33,23 euróra), és a magas használati kosáré csökkent a legjobban (bár ez a csökkenés sem jelentős mértékű, 64,92 euróról 64,34 euróra).

¹⁴ A 2006. évi átdolgozott OECD-rendszer a használat intenzitása alapján három különböző lakossági (alacsony, közepes és magas használati) kosarat és két üzleti (*small office/home office, SOHO*; *small to medium enterprise companies, SME*) kosarat definiál. A 2006. évi alacsony használati lakossági kosár 456 belföldi, 30 nemzetközi és 114 mobilhálózatba irányuló (összesen 600) hívást tartalmaz; a közepes használati lakossági kosár 900 belföldi, 24 nemzetközi és 276 mobilhálózatba irányuló (összesen 1200) hívást tartalmaz; a magas használati lakossági kosár pedig 1560 belföldi, 96 nemzetközi és 744 mobilhálózatba irányuló (összesen 2400) hívást tartalmaz. Mindhárom esetében a különböző időszakú, távolságú és időtartamú hívások súlyozott átlagából összeállítva. A kosarak részletes szerkezete megtalálható: *Teligen* [2009] 20–23. o.



Forrás: Teligen [2009] 23–25. o. adatai alapján

7. ÁBRA • 2008-as távközlési díjak néhány EU-tagország esetében a 2006. évi alacsony, közepes és magas használati OECD-kosarak alapján (euró)

Árnyalhatjuk ezt a képet, ha a különböző hívástípusokat külön vizsgáljuk. Érdekes lehet például a belföldi hívások esetében a kiemelt csúcsidejű időszak díjainak összehasonlítása, amit a 2. táblázatban láthatunk.¹⁵ A táblázat adatai mutatják, hogy a legnagyobb magyarországi inkumbens szolgáltató csúcsidei tarifái csökkentek 2007-ről 2008-ra, de nem egyformán. A helyi hívások díjai csak kismértékben csökkentek (miközben az EU–27 inkumbensek díjainak súlyozott átlaga kicsit nőtt ebben a szegmensben), ugyanakkor a távolsági hívások díjai jelentősen mérséklődtek (mint látjuk, az EU-átlag ebben a szegmensben csökkent, de messze kisebb mértékben, mint a Magyar Telekom esetében). Ha az inkumbens Magyar Telekom díjait összevetjük a legnagyobb alternatív szolgáltató díjaival, akkor azt láthatjuk, hogy 2007-ben még minden szegmensben árelőnye volt a versenytárs alternatív szolgáltatónak, a legnagyobb különbség, nem meglepő módon, a távolsági hívások esetén volt, de 2008-ra a jelentős árcsökkenésnek köszönhetően a Magyar Telekom díjai mindegyik szegmensben alacsonyabbak lettek a versenytársénál.

Ugyanezt láthatjuk a 8. ábrán is: 2004 után jelentősen nőtt a legnagyobb alternatív szolgáltató árelőnye az inkumbenshez képest, és ez az árelőny a távolságnak növekvő függvénye, vagyis minél messzebbi a hívás, annál nagyobb a különbség az

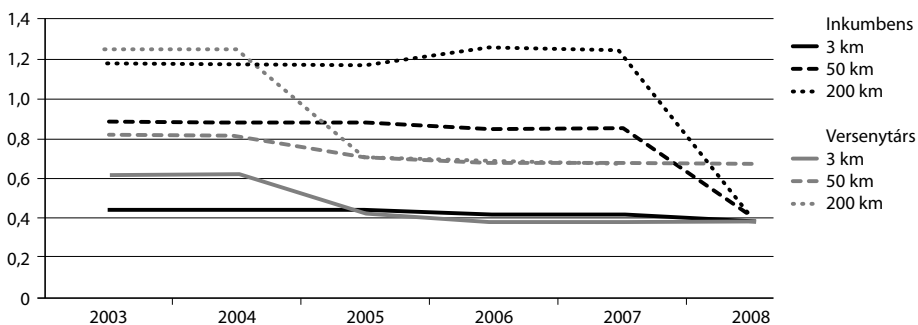
¹⁵ A táblázatban szereplő díjakat a *Teligen* [2009] adatgyűjtésekor érvényes árfolyamokkal számították. Az előző évi *Teligen* [2008] tanulmány 2007-re vonatkozó adatai (és így a tavalyi Kiss [2009] adatai) a számításokhoz használt árfolyamkülönbségből fakadóan kis eltérést mutathatnak az itt szereplő, 2007. évi értékekhez képest. Így azonban a 2. táblázat időbeli összetevése a tarifáknak az árfolyamváltozástól megtisztított alakulását mutatja.

2. TÁBLÁZAT • Az inkumbens és az alternatív szolgáltatók kiskereskedelmi árai (eurócent) a belföldi vezetékes, csúcsidejű (hétköznap 11 óra) hívások esetén*

Megnevezés	Háromperces				Tízperces			
	helyi (3 kilométer)		távolsági (200 kilométer)		helyi (3 kilométer)		távolsági (200 kilométer)	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
EU–27 inkumbensek díjainak súlyozott átlaga	13,50	13,80	25,80	23	35,40	37,90	75,20	66,41
Inkumbens (magyar)	13,79	11,60	34,96	13	42,50	38,50	112,4	40
EU–27 alternatív szolgáltatók díjainak súlyozott átlaga					35,59	38,62	59,38	60,20
Alternatív szolgáltató (magyar)	12,50	12,50	21,50	21,30	38,05	38,05	67,70	67,70

* Minden fix díjat (például hívásfelépítés díja stb.) figyelembe véve. A vizsgálat során minden országban a domináns inkumbens szolgáltató és a legnagyobb alternatív szolgáltató adatait vették alapul, ezért Magyarország esetében a Magyar Telekom és a Tele2 adatait tartalmazza.

Forrás: Progress report... [2009] Vol. 2. 82–88. o. és Teligen [2009] 36–39. o. adatai alapján.



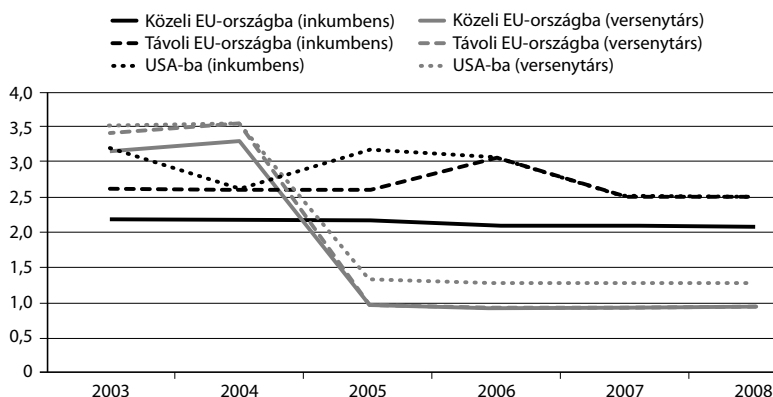
Megjegyzés: Az adatfelvétel és aggregálás jellemzőiről lásd Teligen [2009] 35. o.

Forrás: Teligen [2009] 35–38. o. adatai alapján.

8. ÁBRA • 10 perces hívások költsége a fogyasztók számára 3, 50 és 200 kilométeres távolságra az inkumbens szolgáltató (Magyar Telekom) és a legnagyobb alternatív szolgáltató (Tele2) esetén (euróban, hétköznap 11 órai időszakban)

inkumbens és a versenytárs árai között (az utóbbi előnyére). E különbség a 200 kilométeres vagy messzebbi távolsági hívások esetében a legnagyobb (pontozott görbék). A versenytárs ezen árelőnye 2007-ig fennmaradt, 2008-ra viszont az inkumbens jelentősen csökkentette a díjait, és minden távolsági szegmensben olcsóbbá vált az országos belüli, csúcsidei hívásoknál.

Fennmaradt viszont továbbra is a legnagyobb alternatív szolgáltató árelőnye a nemzetközi hívások esetén. Erre vonatkozó adatokat foglal össze a 9. ábra. 2007 és 2008 között egyáltalán nem változtak a díjak, de előtte sem volt jelentős változás 2005



Megjegyzés: Az adatfelvétel és aggregálás jellemzőiről lásd *Teligen* [2009] 57. o.

Forrás: *Teligen* [2009] 57–61. o. adatai alapján.

9. ÁBRA • 10 perces nemzetközi hívások költsége a fogyasztók számára az inkumbens szolgáltató (Magyar Telekom) és a legnagyobb alternatív szolgáltató (Tele2) esetén (euróban, hétköznap 11 órai időszakban)

óta. 2004-ről 2005-re volt jelentős árcsökkenés a legnagyobb alternatív szolgáltató díjaiban, az inkumbens tarifái azonban alig változtak az elmúlt hat évben. Láthatjuk, hogy a versenytárs díjai minden szegmensben alacsonyabbak az inkumbensénél, és ezen árelőny a távolsággal nő.

Árak alakulása a mobilpiacon

NAGYKERESKEDELMI ÁRAK • A végződtetési díjak szabályozásában az NHH a 2006. évi határozatát megerősítve és az akkor bevezetett módszertani elveket folytatva,¹⁶ 2008 végén újabb – DH-25712-48/2008. számú – határozatban írta elő a szabályozott mobilvégződtetési díjak további csökkentését 2010 végéig. E határozat alapján a végződtetési díjak 2010. január 1-jén egységesen 14,13 forintra csökkentek, majd 2010. december 1-jén érik el a 11,86 forintos költségalapú díjat, amelyet a Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsa a nemzetközi szabályozási gyakorlatban alkalmazott – alulról felfelé, hosszú távú növekményköltségeken számított (BU–LRIC) – modellje alapján állapított meg (3. táblázat).

A három szolgáltató átlagos végződtetési díjainak alakulását a 10. ábra foglalja össze.

Érdeemes összevetni a magyar mobilszolgáltatások végződtetési díjait más EU-tagországokéval is. A végződtetési díjak 2009. évi nagysága alapján Magyarország az

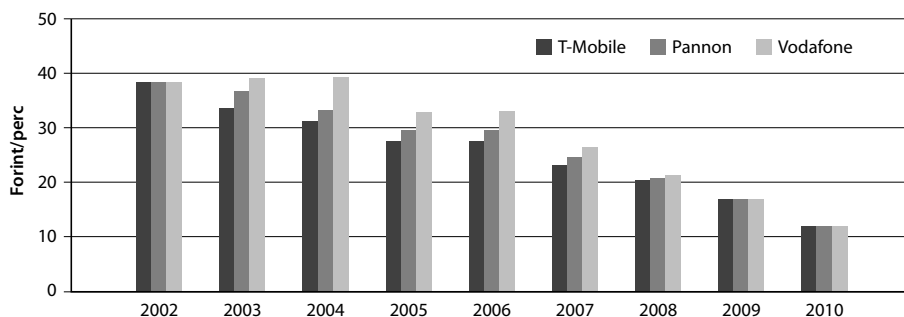
¹⁶ Ezt részletesen lásd *Kiss* [2009] 311–312. o.

3. TÁBLÁZAT • Az átlagos végződtetési díjak szolgáltatók szerint*

Időszak	Átlagdíj		
	T-Mobile	Pannon	Vodafone
2002 végén érvényes	38,00	38,00	38,00
2003	33,37	36,15	38,84
2004. július 15–2005. május 24.	31,00	32,85	39,05
2005. május 25–2007. február 1.	27,17	29,44	32,61
2007 február 2–2007. december 31.	23,17	24,44	26,16
2008. január 1–2008. december 31.	19,75	20,29	20,99
2009. január 1.	16,84	16,84	16,84
2010. január 1.	14,13	14,13	14,13
2010. december 1.	11,86	11,86	11,86

* A dőlt számok a szabályozott díjakat jelölik.

Forrás: NHH-határozatok.



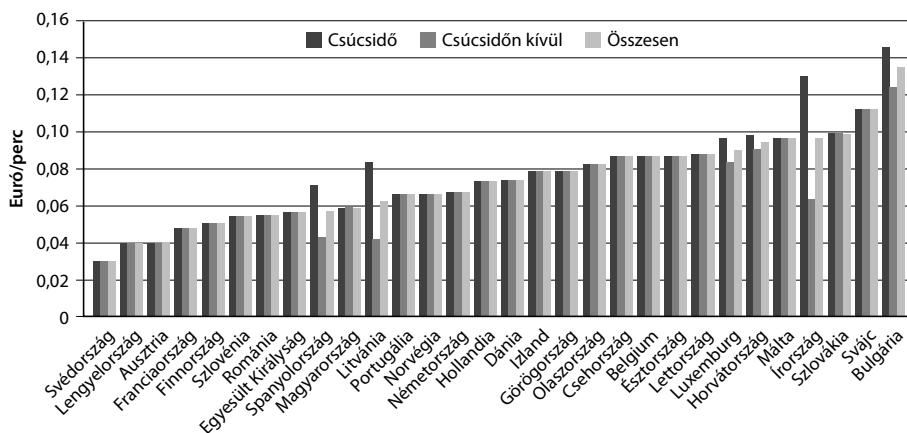
Forrás: NHH-határozatok alapján.

10. ÁBRA • Átlagos mobilvégződtetési díjak szolgáltatók szerint, 2002–2010 (év végén)

EU-tagállamok rangsorában a középmezőny elején helyezkedett el, a magyar mobilhívásvégződtetési díjak alacsonyabbak voltak az uniós átlagnál (lásd 11. ábra).¹⁷

KISKERESKEDELMI ÁRAK • Az Európai Bizottság 1997 óta minden évben elkészíti az úgynevezett végrehajtási jelentéseit, amelyekben a kiskereskedelmi mobilszolgáltatók tarifaváltozásait is nyomon követi. Ehhez a mobilszolgáltatások három kosarát hasz-

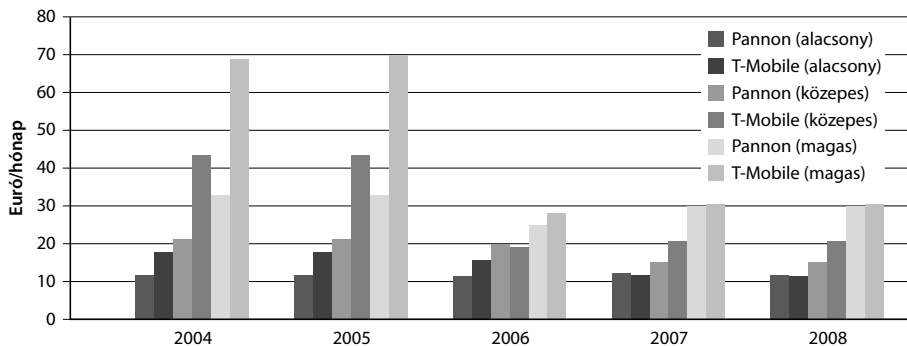
¹⁷ Az összehasonlítást torzítja a forintárfolyam alakulása (illetve más nem euróvezető országok nemzeti valutájának árfolyam-alakulása). 2009-ben javította Magyarország elhelyezkedését e rangsorban a forint gyengülése is. Az ERG 285,71 forint/euró árfolyamon számította át a magyar végződtetési díjakat.



Forrás: ERG [2009] alapján.

11. ÁBRA • Mobilvégződtetési díjak néhány európai országban (2009. július 1-jén)

nálja: alacsony, közepes és magas használati kosár, amelyekben meghatározott mennyiségű és irányú kimenő hívások, illetve meghatározott számú sms-küldés szerepel. A 12. ábrán e kosarak árai szerepelnek két magyar szolgáltató, a T-Mobile és a Pannon reprezentatív díjsomagjai esetében a 2004-től 2008-ig tartó időszakra vonatkozóan.¹⁸



Megjegyzés: Az alacsony használati kosár tartalma: havonta 30 kimenő hívás (amelynek 22 százaléka vezetékes-, 70 százaléka mobilhálózatba irányul, 8 százaléka hangpostahívás) és 33 sms. A közepes használati kosár: 65 kimenő hívás (21 százaléka vezetékes-, 72 százaléka mobilhálózatba irányul, 7 százaléka hangposta) és 50 sms. A magas használati kosár: 140 kimenő hívás (20 százalék vezetékes-, 73 százalék mobilhálózatba irányul, 7 százaléka hangposta) és 55 sms.

Forrás: Report on Implementation ... [2004–2008], illetve Teligen [2009] alapján.

12. ÁBRA • Kiskereskedelmi mobiltarifák (áfával), 2004–2008

¹⁸ A forrásul használt végrehajtási jelentések csak két szolgáltatóra vonatkozóan tartalmaznak adatokat.

A reprezentatív csomagok használata miatt az egyes szolgáltatók árainak összehasonlításakor az adatsort óvatosan kell kezelni, de arra alkalmas, hogy az árak alakulásának tendenciájára következtessünk. Láthatjuk az ábrán, hogy 2007-ben és 2008-ban alig változtak a kiskereskedelmi tarifák, ami a verseny – fentebb már jellemzett – megmerevedésének köszönhető.

Szolgáltatás minősége

Az elektronikus hírközlési szolgáltatóknak az általános szerződési feltételekben szolgáltatásminőségi követelményeket kell vállalniuk [345/2004. (XII. 22.) kormányrendelet, illetve az azt felváltó 229/2008. (IX. 12.) kormányrendelet alapján], amelyek teljesülését folyamatosan mérniük kell, és minden év januárjában a mért adatokat a hatóság részére meg kell küldeniük. E minőségi adatokat a hatóság feldolgozza és közzéteszi.

A 4–6. táblázat foglalja össze a legutóbbi¹⁹ minőségi jelentés adatait. A 4. táblázat az összes elektronikus hírközlési piac 2007. évi összefoglaló adatait tartalmazza, külön oszlopban kiemelve a változást az előző évhez képest (dőlt betűvel kiemelve, ahol javult a mutató értéke).²⁰ Láthatjuk például, hogy a szolgáltatás rendelkezésre állása (az év összes napjából az idő hány százalékában tudták a fogyasztók igénybe venni) csak a mobil-rádiótelefon és az internetszolgáltatás estében javult, a vezetékes telefon és a műsorterjesztés esetében romlott.

4. TÁBLÁZAT • Minőségi paraméterek alakulása 2007-ben az egyes elektronikus hírközlési piacokon

	Mobil		Vezetékes		Internet		Kábeltelevízió	
	2007	változás (százalék)	2007	változás (százalék)	2007	változás (százalék)	2007	változás (százalék)
Előfizetői létszám (fő)	11 029 930	+10,7	3 595 978	-5,1	1 677 367	-6,7	2 068 353	-2,6
Rendelkezésre állás (százalék)	99,67	+0,1	95,99	-3,1	98,42	+0,9	97,15	-0,7
Új hozzáférés létesítése (nap)	1	0,0	11,88	+15,3	12,52	+4,0	8,88	+3,0
Minőségi panasz hibaelhárítása (óra)	23	+130,0	30,78	+55,1	28,33	+10,1	23,53	+1,8
Számlapanasz kivizsgálása (nap)	22,67	+83,9	15,5	+32,5	n. a.		n.a.	
Fogyasztói panaszok összesen (darab/ezer fő)	32,43	-15,1	141	-59,3	289,53	+85,6	64,38	-44,7

¹⁹ Sajnos kis lemaradással, a jelenleg feldolgozott és közzétett utolsó minőségi beszámoló a 2007-es időszakot mutatja be.

²⁰ Az egyes mutatók leírása megtalálható Kiss [2009] 319–323. o.

	Mobil		Vezetékes		Internet		Kábeltelevízió	
	2007	változás (százalék)	2007	változás (százalék)	2007	változás (százalék)	2007	változás (százalék)
Minőségi panaszok (darab/ezer fő)	4,8	+13,2	122,96	-60,2	234,66	+106,1	52,63	-46,5
Jogos minőségi panaszok (darab/ ezer fő)	1,07	-61,6	84,84	-62,3	119,79	+98,1	38,76	-39,5
Számlapanaszok (darab/ ezer fő)	3,23	-63,1	15,96	-60,4	n. a.		n. a.	
Jogos számlapanaszok (darab/ezer fő)	1,74	-23,3	10,06	-40,7	n. a.		n. a.	
Ügyintézés elleni panaszok (darab/ ezer fő)	0,9	-5,3	1,76	-65,6	1,29	-6,5	1,12	-24,8
Hatósági vizsgálatok	56	-69,9	544	+0,7	606	+39,6	138	-60,6
Elmarasztalás	10	-75	17	-66,7	30	-37,5	34	-50,7

Forrás: NHH [2007a] 2. o. és NHH [2008a] 2. o. alapján.

5. TÁBLÁZAT • Minőségi paraméterek alakulása 2007-ben az egyes mobilszolgáltatóknál

Megnevezés	Pannon	T-Mobile	Vodafone
Minőségi panasz hibaelhárítása (óra)	1	1	67
Számlapanasz kivizsgálása (nap)	19	24	25
Rendelkezésre állás (százalék)	99,84	99,94	99,22
Sikertelen hívások aránya (százalék)	1,22	0,9	1,55
Hívásfelépítési idő (másodperc)	6	4	4
Ügyfélszolgálati kezelő, hibafelvevő válaszüzeje (másodperc)	11	48	64
Ezer előfizetőre jutó panaszok száma	67,0	18,8	11,5
Ezer előfizetőre jutó minőségi panaszok száma	9,7	4,0	0,7
Ebből ezer előfizetőre jutó jogos minőségi panaszok száma	0,82	2,0	0,4
Ezer előfizetőre jutó számlapanaszok száma	1,9	2,2	5,6
Ebből ezer előfizetőre jutó jogos számlapanaszok száma	0,71	0,6	3,9
Ezer előfizetőre jutó ügyintézés elleni panaszok száma	0,8	1,0	0,9
A szolgáltató ellen lefolytatott hatósági vizsgálatok	14	30	12
Elmarasztaló döntések száma	3	1	6

Forrás: NHH [2008c] 2–12. o.

6. TÁBLÁZAT • Minőségi paraméterek alakulása 2007-ben
a vezetékes szolgáltatások esetében

Megnevezés	10 000 felett	1001–10 000	1–1000	Ágazati átlag
	előfizető			
Szolgáltatók száma	8	12	20	40
Előfizetői létszám	3 558 221	33 717	4 040	3 595 978
Új hozzáférés létesítése (nap)	12,88	12,00	10,75	11,88
Minőségi panaszok hibaelhárítása (óra)	25,5	29,55	37,3	30,78
Számlapanasz kivizsgálása (nap)	21,50	11,30	13,85	15,55
Rendelkezésre állás (százalék)	99,83	98,91	89,24	95,99
Sikertelen hívások aránya (százalék)	0,045	0,71	2,41	1,06
Hívásfelépítési idő (másodperc)	1,88	8,17	12,25	7,43
Ügyfélszolgálati kezelő, hibafeltevő válaszideje (másodperc)	24,75	33,17	34,6	30,84
Ezer előfizetőre jutó panaszok száma	204,30	192,79	25,95	141,00
Ezer előfizetőre jutó minőségi panaszok száma	174,98	172,03	21,85	122,95
Ebből ezer előfizetőre jutó jogos minőségi panaszok száma	105,46	140,27	8,78	84,84
Ezer előfizetőre jutó számlapanaszok száma	8,45	21,44	18	15,96
Ebből ezer előfizetőre jutó jogos számlapanaszok száma	5,66	7,02	17,5	10,06
Ezer előfizetőre jutó ügyintézés elleni panaszok száma	3,85	1,29	0,15	1,76
A szolgáltató ellen lefolytatott hatósági vizsgálatok	529	9	6	544
Elmarasztaló döntések száma	16	1	0	17

Forrás: NHH [2008b] 2–13. o.

Tanulságos még az összes fogyasztói panasz számának alakulása. Láthatjuk, hogy a szolgáltatókhoz benyújtott, ezer előfizetőre jutó panaszokból csak az internet-szolgáltatás esetében érkezett több panasz 2007-ben, mint az elmúlt évben, a többi elektronikus hírközlési szolgáltatás esetében csökkent a panaszok száma, a vezetékes telefonszolgáltatás és a műsorterjesztés esetében igen jelentősen.

A vezetékes és mobiltávközlés minőségi jellemzőiről az egyes szolgáltatók szerinti részletesebb adatokat láthatjuk az 5. és a 6. táblázatban. A vezetékes távközlési szegmens vizsgálatához kiválasztott szolgáltatókat három kategóriába rendezték: 10 ezernél több előfizetővel rendelkező szolgáltatók (8 szolgáltató, összesen 3 558 221 előfizetővel), 1001–10 000 előfizetővel rendelkező szolgáltatók (12 szolgáltató, összesen 33 717 előfizetővel), 1000 vagy annál kevesebb előfizetővel rendelkező szolgáltatók (20 szolgáltató, 4040 előfizetővel).

IRODALOM

- EB [2002]: A Bizottság határozata (2002. július 29.) az elektronikus hírközlési hálózatokkal és szolgáltatásokkal foglalkozó európai szabályozók csoportjának létrehozásáról. 2002.07.30. HL L 200/38. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:13:29:32002D0627:HU:PDF>.
- EB [2007]: A Bizottság ajánlása (2007. december 17.) az elektronikus hírközlő hálózatok és elektronikus hírközlési szolgáltatások közös keretszabályozásáról szóló 2002/21/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv alapján előzetes szabályozás alá vonható érintett elektronikus hírközlési ágazatbeli termék- és szolgáltatási piacokról HL L 344/65. 2007. 12.28. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:344:0065:0069:HU:PDF>.
- ERG [2009]: MTR benchmark snapshot. Július 1. ERG (09) 23_final_090604, http://www.erg.eu.int/doc/publications/2009/erg_09_35_mtr_snapshot_july_2009.pdf.
- EU TELECOMS... [2009]: EU Telecoms Reform: 12 reforms to pave way for stronger consumer rights, an open internet, a single European telecoms market and high-speed internet connections for all citizens. MEMO/09/513, Brüsszel, november 20. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/09/513&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2009a]: Az Európai Parlament és a Tanács 2009/140/EK irányelve (2009. november 25.) az elektronikus hírközlő hálózatok és elektronikus hírközlési szolgáltatások közös keretszabályozásáról szóló 2002/21/EK irányelv, az elektronikus hírközlő hálózatokhoz és kapcsolódó eszközökhöz való hozzáférésről, valamint azok összekapcsolásáról szóló 2002/19/EK irányelv és az elektronikus hírközlő hálózatok és az elektronikus hírközlési szolgáltatások engedélyezéséről szóló 2002/20/EK irányelv módosításáról. HL L 337/37. 2009.12.18. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:337:0037:0069:HU:PDF>.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2009b]: Az Európai Parlament és a Tanács 1211/2009/EK rendelete (2009. november 25.) az Európai Elektronikus Hírközlési Szabályozók Testületének (BEREC) és Hivatalának létrehozásáról. HL L 337/1. 2009.12.18. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:337:0001:0010:HU:PDF>.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2009c]: Az Európai Parlament és Tanács 2009/136/EK irányelve (2009. november 25.) az egyetemes szolgáltatásról, valamint az elektronikus hírközlő hálózatokhoz és elektronikus hírközlési szolgáltatásokhoz kapcsolódó felhasználói jogokról szóló 2002/22/EK irányelv, az elektronikus hírközlési ágazatban a személyes adatok kezeléséről, feldolgozásáról és a magánélet védelméről szóló 2002/58/EK irányelv és a fogyasztóvédelmi jogszabályok alkalmazásáért felelős nemzeti hatóságok közötti együttműködésről szóló 2006/2004/EK rendelet módosításáról. HL L 337/11. 2009.12.18. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:337:0011:0036:HU:PDF>.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2009d]: Az Európai Parlament és Tanács 2009/114/EK irányelve (2009. szeptember 16.) a nyilvános páneurópai digitális cellás földi mobil rádiótávközlés összehangolt közösségi bevezetése számára fenntartandó frekvenciasávokról szóló 87/372/EGK tanácsi irányelv módosításáról. HL L 274/25. 2009.10.20. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:274:0025:0027:HU:PDF>.

- KISS KÁROLY MIKLÓS [2009]: A távközlési szektor szabályozása. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2008. MTA KTI, Budapest, 265–327. o. http://www.econ.core.hu/file/download/vesz08/11_tavkozles_szabalyozas.pdf.
- NHH [2007]: Az elektronikus hírközlési szolgáltatások minőségi jellemzői – összefoglaló 2006. (Közzétéve 2007. július 31.) Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=12664>.
- NHH [2008a]: Az elektronikus hírközlési szolgáltatások minőségi jellemzői – összefoglaló 2007. (Közzétéve 2008. szeptember 25.) Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=16668>.
- NHH [2008b]: Helyhez kötött (helyi) telefonszolgáltatás minőségi jellemzői – 2007. (Közzétéve 2008. szeptember 25.) Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=16670>.
- NHH [2008c]: A mobiltelefon-szolgáltatás minőségi jellemzői – 2007. (Közzétéve 2008. szeptember 25.) Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=16671>.
- NHH [2008d]: Határozat a hurokátengedés megtagadásának tárgyában indult hatósági jogalkalmazási eljárás tárgyában. Ügyiratszám: HS-14488-8/2008. Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, augusztus 22. <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=16508>.
- NHH [2009a]: „A” frekvenciablokkra vonatkozó frekvenciahasználati jogosultságról szóló pályázati eljárás megszüntetése. HB 615-82/2009 számú végzés, Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=18568>.
- NHH [2009b]: Beszámoló a 2008. évi piacfelügyeleti terv végrehajtásáról. (Közzétéve 2009. április 6.) Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, <http://www.nhh.hu/index.php?id=hir&cid=7291>.
- NHH [2009c]: Határozat a DH-16173-40/2007. számú határozatban foglalt fogyasztók indokolatlan megkülönböztetése kötelezettség teljesítésével összefüggésben indult hatósági jogalkalmazási eljárás tárgyában. Ügyiratszám: DH/13937-6/2009. Nemzeti Hírközlési Hatóság, Budapest, június 18. <http://www.nhh.hu/dokumentum.php?cid=19777>.
- PROGRESS REPORT... [2009]: Progress Report on the Single European Electronic Communications Market 2008 (14th report). Brüsszel, 30/07/2009 COM(2009) 140. Vol. 1. és Vol. 2. http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomms/library/communications_reports/annualreports/14th/index_en.htm.
- REPORT ON IMPLEMENTATION... [2004–2008]: Report on Implementation of the EU Electronic Communications Regulatory Package. European Commission, Brüsszel.
- TELIGEN [2008]: Report on Telecoms Price Developments from 1998 to 2007. Produced for European Commission Directorate General for Information Society, április 4. Teligen, Brüsszel. http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomms/doc/library/ext_studies/price_developments_1998_2008/tariff_trends_report_1998_2008.pdf.
- TELIGEN [2009]: Report on Telecoms Price Developments from 1998 to 2008. Teligen, Brüsszel. http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomms/doc/library/ext_studies/price_developments_1998_2008/tariff_trends_report_1998_2008.pdf.

• Vince Péter •

PIACI VERSENY ÉS PIACSZERKEZET A VILLAMOSENERGIA-SZEKTORBAN

A teljes piacnyitásra a villamosenergia-szolgáltatás egyes részterületein igen eltérő versenyfeltételekkel került sor 2008-ban, aminek következtében a koncentrátság mértéke a termelésben fennmaradt a piacnyitás után is, de az értékesítésben mérséklődött. A nagykereskedelmi értékesítésben a koncentrációt – a legnagyobb súlyú szereplő (MVM Trade Zrt.) piaci részesedését – azonban nem a kialakuló verseny, hanem hatósági döntések csökkentették, ugyanis a hazai szabályozó hatóság jelentős piaci erejű szereplőnek minősítette az MVM Trade-et, az Európai Bizottság pedig előírta az erőfölényét megalapozó hosszú távú áramvásárlási szerződéseinek felbontását. Az eleve kevésbé koncentrált, többszereplős kiskereskedelmi piacon jelentős változást a közüzemi ellátás megszűnése miatt a szabadpiaci értékesítés súlyának növekedése idézte elő. Az egyetemes szolgáltatásban és a szabadpiacon értékesítő vállalkozások piaci részesedése azonban nem rendeződött át számottevő mértékben, és verseny elsősorban a nagyobb felhasználókért indult meg.

A PIACNYITÁS SZAKASZAI 2003 ÉS 2009 KÖZÖTT

Magyarországon a villamosenergia- és a földgázszektort érintő piacnyitás 2009-re vált teljessé. A szabályozást és az intézményeket a törvényalkotás ekkorra tette – több lépésben – alkalmassá az EU piacnyitást kezdeményező irányelveinek átvételére (*Európai Parlament* [2003]). A termelők, a kereskedők és a felhasználók kapcsolatait a hazai törvények két szakaszban (2003–2004-ben, illetve 2008–2009-ben) alakították át. Először az EU 1998. évi, majd 2003. évi irányelveinek átvételére került sor. Az első szakaszban először 2003-ban a villamosenergia-piac, majd ezt követően 2004-ben a földgázpiac új működési modelljét hozták létre.¹ A két piacon bevezetett modellek közös alapvonása az volt, hogy a törvény egy kettős, úgynevezett hibrid modellt hozott létre, amely felváltotta a korábbi egyvásárlós modellt. Az új szabályozás szerint egymás mellett működött a közüzemi és a szabadpiaci szolgáltatás. Ezáltal megszűnt az a korábbi gyakorlat, hogy a villamosenergia-, illetve a földgázbeszerzés

¹ Lásd a villamos energiáról szóló 2001. évi CX. törvényt, valamint a földgázellátásról szóló 2003. évi XLII. törvényt.

– akár hazai, akár importforrásból – egyetlen nagykereskedő vállalat kizárólagos jogosítványa. A törvény meghatározta a fogyasztók két csoportját, az úgynevezett *feljogosított és a közüzemi fogyasztókat*.²

A feljogosított fogyasztók csoportját elvileg a nem háztartási felhasználók alkották, míg a háztartások a közüzemi fogyasztók közé tartoztak. Ez utóbbiak hatóságilag megállapított áron vásárolhattak energiát. A feljogosított fogyasztók számára megnyílt a választás lehetősége: vásárolhattak a közüzemi ellátás keretében vagy e rendszeren kívül, a szabadpiacon kereskedőtől, vagyis megválaszthatták, hogy milyen típusú szolgáltatóval kötnek szerződést.

A szabadpiaci beszerzés feltételét az új szabályozás azzal biztosította, hogy úgynevezett *harmadik fél* számára is lehetővé tette a villamosenergia- és földgázszállítás – természetes monopóliumot alkotó – vezetékhálózatához való hozzáférést. Ez azt jelentette, hogy a vezetékhálózat tulajdonosának – hatóság által szabályozott díjak és együttműködési feltételek mellett – lehetővé kellett tennie, hogy hálózata ne csak az általa megvásárolt és saját felhasználóinak továbbított energiát szállítsa, hanem használatához a feljogosított fogyasztók és a kereskedők is hozzá tudjanak férni.

A piac új szereplői a – hálózattal nem rendelkező – kereskedők lettek, s többé már nem egyetlen vállalat kizárólagos jogosítványa a villamosenergia- és földgáz-kereskedelem. A kereskedők – akik a hálózatokhoz való hozzáférés hatóságilag szabályozott előírásain és díjain túl a kereskedelmi feltételekről, valamint az árakról szabadon, magánjogi szerződésekben állapodhatnak meg a beszállítókkal és a vevőkkel – importból, hazai termelésből, valamint más kereskedőktől szerzik be a továbbértékesített energiát.

A teljes piacnyitás a villamosenergia-iparban 2008-ban, a földgázszektorban pedig 2009-ben zajlott le.³ Ez a közüzemi és szabadpiaci ellátás kettős modelljének megszüntetését jelentette. A törvények olyan piaci modellt határoztak meg, amelyben megszűnik a felhasználók két csoportjának a megkülönböztetése, ezzel a közüzemi és a versenypiaci ellátás rendszere. Ezt a két ellátási rendszert egységes piac váltja fel, amelyen minden fogyasztó (a legkisebbtől a legnagyobbig) a szabadpiacon szerzi be az energiát. A törvények a piaci verseny két korlátját határozták meg: az egyik a legkisebb, ezért *leggyengébb fogyasztók védelme*, a másik az *erőfölénnyel való visszaélés tilalma*. A szabályozás fontos eleme volt, hogy a közüzemi ellátás meg-

² „*Feljogosított fogyasztó*: az a fogyasztó, aki földgázigényét a saját választása szerint a közüzemi szolgáltatás keretei között vagy a közüzemi szerződés felmondásával szabadon, kereskedelmi szerződés keretében elégti ki.” (2003. évi XLII. törvény, 3. paragrafus 7. bekezdés.) „*Közüzemi fogyasztó*: az a fogyasztó, aki közüzemi szolgáltatótól közüzemi szerződés alapján vételez földgázt.” (2003. évi XLII. törvény, 3. paragrafus 32. bekezdés.)

³ A 2007-ben elfogadott (2007. évi LXXXVI. számú) villamosenergia-törvény az EU hatályos (2003/54/EK és 1228/54/EK számú) irányelveihez igazította a hazai szabályozást. 2008 júniusában a Magyar Országgyűlés elfogadta a földgázellátásról szóló új törvényt (2008. évi XL. törvény a földgázellátásról). Ezzel a földgázszektor hazai szabályozása is EU-konformmá vált, mivel átvette az Európai Unió rendelkezéseit (a 2004/67/EK irányelvet, valamint az 1775/2005/EK európai parlamenti és tanácsi rendeletet).

szüntetésével azok a háztartások, amelyek nem éltek a szolgáltatóválasztás jogával, az egyetemes szolgáltatótól vehetnek villamos energiát, illetve földgázt. Az egyetemes szolgáltatók az induláskor (és átmenetileg) a területi áram- és földgázszolgáltatók lettek, amelyeknek el kell látniuk a szabadpiaci kínálatot nem választó fogyasztókat.⁴

Az energiapiacra a liberalizáció hatására kialakuló verseny intenzitását sokféle tényező együttesen alakítja. Ezek között meghatározó jelentőségű, hogy a versenytársak számának és piaci részesedésének súlya mekkora lett, vagyis az, hogy miként alakulnak a korábbi, monopolszerkezetű szolgáltatást felváltó verseny szerkezeti feltételei.

A következőkben a szektor szerkezeti felépítése szerint mutatjuk be a villamosenergia-szolgáltatás változatos funkciójú szereplőinek piacnyitás utáni helyzetét, a kialakuló versenyhelyzet sajátosságait.

A villamosenergia-piaci verseny alakulása

Az 1. táblázatban az adatok a villamosenergia-piac teljes megnyitása előtti állapotot és a közvetlenül utána kialakult helyzetet mutatják. A piacnyitás hatása az értékesítés koncentrációjának jelentős csökkenésében mutatkozott meg, míg a termelésben ugyanerre nem került sor. (Erre azonban nem is lehetett rövid távon számítani, hiszen a termelőkapacitások létesítésének töke- és időigénye jóval nagyobb, illetve hosszabb, mint amennyi a kereskedelmi vállalkozások létrehozásához szükséges.) Így a termelés (1800 feletti HHI-értéket⁵ mutató) erős koncentrációja fennmaradt: sem a piacon lévő összes vállalkozás száma, sem részesedése nem változott meg egy év alatt. Emellett szintén alig változott a három legnagyobb súlyú vállalat (a Paksi Atomerőmű Zrt., a Mátrai Erőmű Zrt. és a Dunamenti Erőmű Zrt.) részesedése a termelésből. E vállalatok az összes termelőkapacitáson belüli súlyukhoz képest (ami 50 százaléknál valamivel több volt) a termelésből továbbra is ezt meghaladó (60 százaléknál nagyobb) mértékben részesedtek.

A villamosenergia-kereskedelem koncentrációja már a 2003. évi részleges piacnyitást követően is mérsékelt volt (HHI: 1800 alatt), majd a teljes liberalizációt követően dekoncentrálttá vált (HHI: 867). (A kereskedelem koncentrációjával a továbbiakban részletesebben is foglalkozunk.)

A villamosenergia-értékesítési piacon kibontakozó verseny erősödése azonban kizárólag e koncentráció csökkenését mérő mutatóval nem támasztható alá – az csak az egyes részpiacokon kialakult versenyhelyzet alakulása alapján jellemezhe-

⁴ A két szektorban megvalósított piacnyitás folyamatát részletesen elemzi Vince [2008], [2009].

⁵ A koncentráció mérésére egy adott piacon versenyző vállalkozások száma és részesedése alapján számított Herfindahl–Hirschman-indexet (HHI) használják. A HHI 0 és 10 000 közötti értékeket vehet fel, és magasabb értéke erősebb koncentrációt jelez. A 10 000 monopóliumot jelent, 1800 felett egy piac erősen koncentrálnak, 1000–1800 között mérsékelt koncentrálnak, 1000 alatt dekoncentrálnak minősül.

1. TÁBLÁZAT • A villamosenergia-termelés és -értékesítés koncentrátságának mutatói

	2000	2005	2006	2007	2008
<i>Villamosenergia-értékesítés</i>					
Vállalkozások száma (darab)	6	17	19	19	26
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások száma (darab)	6	8	8	7	8
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások százalékaránya	100	87	85	83	74
A 3 legnagyobb részarányú vállalkozás együttes százalékaránya	65	42	48	51	n. a.
Herfindahl–Hirschman-index	1889	1142	1136	1302	867
<i>Villamosenergia-termelés</i>					
Engedélyes vállalkozások száma (darab)	12	12	12	12	12
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások száma (darab)	5	3	4	5	6
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások százalékaránya	86	65	68	74	77
A 3 legnagyobb részarányú vállalkozás együttes százalékaránya	72	65	63	63	61
A legnagyobb részarányú vállalkozás százalékaránya	40	39	37	37	37
Herfindahl–Hirschman-index	2257	2057	2027	1986	2023
<i>Villamosenergia-termelés beépített kapacitása</i>					
Engedélyes vállalkozások száma (darab)	12	12	12	12	12
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások száma (darab)	4	4	4	4	4
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások százalékaránya	69	61	58	64	62
A 3 legnagyobb részarányú vállalkozás együttes százalékaránya	58	51	49	57	52
A legnagyobb részarányú vállalkozás százalékaránya	26	20	21	25	22
Herfindahl–Hirschman-index	1632	1460	1492	1577	1466

Forrás: MEH [2009a] 4.15. táblázat, 56. o.

tő. Az 1. táblázatban közölt koncentrációs mutató ugyanis e piacokat összevontan mérte. A kettős modell időszakában közüzemi és szabadpiaci, majd a piacnyitás után egyetemes szolgáltatásra és szabadpiacra, valamint kis- és nagykereskedeleme-re tagolódo értékesítési formák működtek egymással párhuzamosan. A verseny alakulásáról ezért az egyes részpiacokat jellemző helyzet alapján lehet pontosabb képet alkotni.

A VERSENYHELYZET A NAGYKERESKEDELMI PIACON • A villamosenergia-értékesítés részpiacain a piacnyitás után kialakult verseny vizsgálatát a *nagykereskedelmi piacon* – a nem végfelhasználási célból vásárlók piacán – érvényesülő erőviszonyokkal kezdjük. Ennek legfontosabb jellemzője az, hogy a Magyar Villamos Művek Zrt. (MVM Zrt.) nagykereskedő vállalatának, az MVM Trade Zrt.-nek⁶ a piaci része-

⁶ Az MVM Trade Zrt. a Magyar Villamos Művek Zrt. társaságcsoporthoz tartozik – többek között – a rendszerirányító Mavir Zrt., a Paksi Atomerőmű Zrt. és további erőművek, a nagykereskedő MVM Trade Zrt. és a kiskereskedő MVM Partner Zrt.

sedése a piacnyitás előtt, 2007-ben 76,4 százalékos volt. A cégcsoportnak összesen – a szintén MVM-hez tartozó Vértesi Erőmű értékesítésével együtt – 80 százalékos volt a súlya (MEH [2008a] 37. o.). A villamos energia hazai nagykereskedelmi piacából hat további cég – a kapacitásait közvetlenül értékesítő három erőmű, valamint három importot is bonyolító kereskedő – részesedett. Ezek nagykereskedelmi piaci részesedése együttesen egytöd volt. A piacnyitás után bekövetkezett minden változást ehhez a kiinduló, erősen koncentrált nagykereskedelmi piaci szerkezethez kell viszonyítani.

Az MVM Trade Zrt. piaci túlsúlya 2008-ban sem csökkent, mivel ő értékesítette a cégcsoport tulajdonában lévő erőművekből (közülük elsősorban a Paksi Atomerőműből) származó villamos energiát, valamint az egyvásárlós modellből örökölt hosszú távú megállapodások (htm) keretében hazai erőműveknél lekötött és átvett, továbbá az importált áramot. (A társaság villamosenergia-importban elfoglalt helyét az biztosította, hogy 2008-ban a határkeresztesző kapacitások felével rendelkezett, amelyeken a hosszú távú importszerződések keretében vásárolt energia szállítása bonyolódott le.) Mindezek következtében a korábbi *inkumbens* közüzemi nagykereskedőből 2008-ban „egyszerű” nagykereskedővé vált MVM Trade Zrt. a hazai erőművekben termelt energia 73 százalékát vette át, és nagykereskedelmi piaci részesedése az importbeszerzésekkel együtt elérte a 80 százalékot, ezzel megőrizte korábbi túlsúlyát (MEH [2009a] 17. o.). Más oldalról mutatja a társaság piaci súlyát az, hogy a kereskedők elsődleges beszerzéseinek (amelyek nem az egymás közti adásvételből, hanem az erőművektől, a nagykereskedőtől, valamint importból származnak) legfontosabb forrása (42 százalékos részarányban) az MVM nagykereskedelmi társasága volt (MEH [2009b] 73. o.).

A meghatározó nagykereskedelmi piaci pozíciót jelzi az is, hogy az MVM Trade Zrt. a kiskereskedelmi ellátó egyetemes szolgáltatók villamosenergia-igényeinek 82 százalékát biztosította (MVM [2009] 29. o.). Ez jelentős piaci súly ezen a részpiacra. Igaz ugyanakkor, hogy 2008-ban az egyetemes szolgáltatásban értékesített villamos energiának az összes fogyasztásból való részesedése (36 százalék) az előző évi közüzemi értékesítésnek már csak mintegy a felét tette ki, mert a szabályozás szerint sok felhasználónak ki kellett lépnie a szabadpiacra. Az MVM a túlsúlyát e piacon azzal őrizte meg, hogy a közüzem felváltó egyetemes szolgáltatást nyújtó társaságokkal négyéves vásárlási keretszerződéseket kötött. Ezek alapján értékesítette számukra a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodásokban lekötött, valamint az importált villamos energiát. Az árakat ugyanakkor túlsúlyának mérséklése érdekében – mint azt a későbbiekben bemutatjuk – a Magyar Energia Hivatal (MEH) szabályozta. Erre a törvényben előírt hatósági eljárás mellett a jelentős piaci erő azonosítására lefolytatott eljárás is lehetőséget teremtett (MEH [2009b] 72. o.).

JELENTŐS PIACI ERŐVEL RENDELKEZŐ SZEREPLŐK AZONOSÍTÁSA • 2008-ban sor került az MVM Trade Zrt. erőfőlényét érintő intézkedésekre. Az egyik hazai hatósági lépés a *jelentős piaci erő* (jpe) azonosítása, a másik az Európai Bizottság döntése alapján a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások (htm) felbontása volt. Az előbbi kezdeményezés hatása már 2008-ban, míg a másiké 2009-től jelentkezett.

A villamosenergia-törvényben (2007. évi LXXXVI. törvény) biztosított felhatalmazás alapján a Magyar Energia Hivatal három részpiacon *jelentős piaci erővel* rendelkező szereplőknek minősítette az MVM két társaságát. A verseny elősegítése, az erőfőlényrel való visszaélések megelőzése érdekében a törvény lehetővé tette a Magyar Energia Hivatal számára piacelemzés végzését. Ennek célja, hogy úgynevezett jelentős piaci erővel rendelkező engedélyesként határozza meg azt a társaságot, amely gazdasági erőfőlényt élvez. A jelentős piaci erő megállapítását követően a MEH olyan kötelezettségeket írhat elő az érintett társaság számára, amelyek teljesítése hozzájárul a hatékonyabb verseny feltételeinek kialakításához. A MEH előírásai rendkívül szigorú beavatkozást tesznek lehetővé, amelyek célja lehet a jelentős piaci erejű szereplő piaci súlyának korlátozása vagy a magatartásában megnyilvánuló erőfőlény visszaszorítása. Sor kerülhet az adásvételi kapcsolatok olyan átalakítására, amelyek célja a piac koncentráltságának csökkentése, valamint ennek érdekében árképzési és – a partnerekkel fennálló kapcsolatokban – viselkedési (például a transzparencia feltételeit javító) előírások érvényesítése.

A MEH a nagykereskedelmi piacon az MVM Trade Zrt.-t jelentős piaci erejű engedélyesként határozta meg. Hasonló határozat született az úgynevezett rendszerszintű szolgáltatásoknál egyrészt a kiegyenlítő szabályozás érdekében beszerzett tartalékok piacán az MVM Trade Zrt., másrészt az üzemzavari tartalékok piacán az MVM GTER Zrt. esetében (MEH [2008a], [2008b]).

A MEH piacelemzése szerint 2008-ban nem volt verseny a nagykereskedelmi piacon, ezért a verseny feltételeinek megteremtése érdekében kötelezettségeket határozott meg az MVM Trade Zrt. számára. Ezek teljesítése mérsékeli erőfőlényét, és hozzájárul a verseny kialakulásához. Az MVM Trade Zrt. jelentős piaci erejű engedélyesnek minősítése kétféle kötelezettség előírását vonta maga után.

1. A nyilvános villamosenergia-árverési kötelezettség a piaci részesedés csökkentését kívánta előmozdítani. A határozat vonatkozott egyrészt az árverésre bocsátott villamos energia mennyiségére, a vevők igényeit figyelembe vevő összetételére (az úgynevezett csúcsidőszaki, illetve zsinórtermékek értékesítésének arányára), valamint a vevők számára kiszámítható ütemezésű aukciók megtartására. Emellett előírták az MVM Zrt. számára, hogy kétoldalú szerződések teljesítése alapján kialakuló *piaci részesedése nem haladhatja meg a 40 százalékot* – ami gyakorlatilag az egyetemes szolgáltatókkal kötött szerződések nagyságának felel meg –, és az e felett rendelkezésre álló kapacitásokat *aukción* kell *átlátható* módon értékesítenie (MEH [2008a] 61. o.).

2. A határozat másik lényeges eleme árkorlát (ársapka) előírása volt az MVM Trade Zrt. számára. Az árkorlát-alkalmazási kötelezettség az egyetemes szolgáltatóknak és a kereskedőknek eladott villamos energia áralakítására vonatkozott. A szabályozás szerint a 2008. és 2009. évi értékesítések átlagára nem haladhatja meg a határozatban előírt nemzetközi átlagát. (Az előírások között a nemzetközi ártrendekhez – a német energiatőzsde ármozgásaihoz – való igazodás kötelezettsége is szerepelt. Egy másik részpiacot érintő határozat – *MEH* [2008*b*] – az MVM Trade Zrt. és a GTER Zrt. számára költségalapú árképzést és ajánlattételi kötelezettséget írt elő.)

2009 első öt hónapjában az MVM Trade Zrt. nagykereskedelmi piaci részesedése jelentős mértékben csökkent (*Paizs–Kiss* [2009] 10. o., *REKK* [2009]). Erről a következőkben lesz részletesebben szó. A nagykereskedelmi piac szerkezetét érintő – egyelőre rövid távú – átrendeződés egyrészt a jelentős piaci erővel rendelkező társaság erőfölényét korlátozó határozat hatása, másrészt a hosszú távú áramvásárlási szerződések – következőkben ismertetendő – felbontásának a következménye.

A MEH a villamos energia kiskereskedelmi piacán is azonosított jelentős piaci erővel szereplőket (*MEH* [2009*d*]). Az elemzés eredményét a kiskereskedelemmel foglalkozó részben mutatjuk be.

Az energiaszektorban a piacnyitás nyomán először került sor jelentős piaci erejű szereplők meghatározására és ennek nyomán a piac szerkezetét módosító hatósági beavatkozásra. Ennek rövid ismertetése egy megjegyzéssel és egy – egyelőre nyitott – kérdéssel zárható le. A hatósági beavatkozás dilemmája úgy összegezhető, hogy a vállalatok piaci kapcsolatrendszerének lényeges elemeit – a kínálat mennyiségét és szerkezetét, az árakat, valamint a vállalati viselkedést – érintő és módosító előírások vajon mennyire képesek elősegíteni a verseny élénkítését. Az aukciókra és az árképzésre vonatkozó szabályozások igen összetett kapcsolatrendszerben idéznek elő változásokat, átrendezik az eddigi előnyök és hátrányok kialakult rendjét. Gondos mérlegelést igényel ezért a hatósági beavatkozás hatása, hogy a piaci erőviszonyokban kiváltott átrendeződés mellett nem alakulnak-e ki újabb, nem várt versenytorzító mellékhatások. E kérdés indokoltságát a szabadpiaci és egyetemes szolgáltatással összefüggő tapasztalatok alátámaszthatják vagy cáfolhatják.

A HOSSZÚ TÁVÚ VILLAMOSENERGIA-VÁSÁRLÁSI MEGÁLLAPODÁSOK FELBONTÁSA • A villamos energia nagykereskedelmi piacának koncentrációját az Európai Bizottság 2008. június 4-i határozatát követően a villamosenergia-törvény módosítása jelentős mértékben csökkentette (*EB* [2008*a*], 2008. évi LXX. törvény). A Bizottság a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodásokról megállapította, hogy azok „...a közös piaccal összeegyeztethetetlen állami támogatásnak minősülnek. A htm-eket 2008 végéig kell megszüntetni. Ezzel egyidejűleg Magyarországnak vissza kell fizetnie a termelőkkel az ország uniós csatlakozása óta nyújtott támogatást.” (*EB* [2008*b*] 1. o.)

A Bizottság szerint a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások⁷ a szabadpiaci árnál magasabb árat tartalmaztak, ezzel garantálták a beruházások megtérülését. Az érintett cégek számára ez támogatást jelentett, ezáltal versenykorlátozó hatásúak voltak. A határozat szerint az EU-csatlakozás óta realizált támogatást a társaságoknak vissza kell fizetniük, a visszafizetés lebonyolításához rendelkezésre áll az Európai Bizottság által kidolgozott módszertan.

A határozat másik lényeges eleme az volt, hogy a htm-eket – a hatálybalépést követő – hat hónap alatt fel kell bontani. 2008 júniusában két erőművel (AES Tiszai Erőmű és Dunamenti Erőmű) állt fenn olyan hosszú távú megállapodás, amely a határozat hatálya alá tartozott. (A többi erőművel az MVM időközben újabb, az EU-eljárásba be nem vont hosszú távú szerződéseket kötött.) Az EU-csatlakozás időpontjában hatályos htm-ek megszüntetéséről a 2008. évi LXX. törvény rendelkezett, így azok alapján 2009 januárjától nem folytatódtak a szállítások. Mindezek eredményeképpen 2009-re a nagykereskedelmi piac szerkezete az előző évihez képest jelentősen átalakult (2. táblázat).

2. TÁBLÁZAT • Az MVM Trade nagykereskedelmi piaci értékesítésének változása (megawattóra)

	2008	2009
Összes villamosenergia-értékesítés	31 251 424	24 987 978
Ebből: értékesítés kereskedőknek	29 881 631	24 882 996
MVM Trade Zrt. értékesítése	20 015 577	20 809 730
Ebből: értékesítés kereskedőknek	13 468 145	9 219 719

Megjegyzés: A kereskedőknek történő értékesítésben csak az erőművektől és importból származó villamos energia szerepel, a kereskedők egymás közötti vásárlásai nincsenek beszámítva a halmozódások elkerülése érdekében.

Forrás: MEH [2009c].

A 2. táblázat bemutatja az MVM Trade Zrt. értékesítésének változását. Ennek a legszembetűnőbb vonása az, hogy kisebb lett a társaság részesedése mind az összes, mind a villamosenergia-kereskedők számára történő értékesítésből. Az összes értékesítésben 2008-ban 42 százalékos részesedést ért el, ami 2009-ben 37 százalékra csökkent. Ezen belül pedig a nagykereskedelmi piaci súlya ugyanebben az időszakban 45 százalékról szintén 37 százalékra esett vissza.

E részaránycsökkenés legfontosabb – nem a gazdasági visszaesséssel, hanem a villamosenergia-szektorral összefüggő – oka az, hogy két nagy erőmű (AES Tiszai és Dunamenti) a htm-ek felbontása következtében nem az MVM Trade Zrt.-n keresztül, hanem önállóan értékesít a nagykereskedelmi piacon. Így az MVM Trade Zrt. rendelkezésére álló villamos energia mennyiségének csökkenésével együtt piaci részesedése is kisebb lett.

⁷ A hosszú távú megállapodások részleteiről lásd EB [2008a].

A KISKERESKEDELMI PIAC • A 2008. évi teljes piacnyitás a villamos energia kiskereskedelmi piacán is jelentős átrendeződéseket indított el. A közüzemi ellátást felváltó egyetemes szolgáltatást jóval szűkebben meghatározott fogyasztói kör vehette igénybe (3. táblázat). (A szabadpiaci értékesítés részesedésének 2007. évi visszaesése a feljogosított fogyasztók közüzembe való visszalépésének a következménye, amit ez utóbbi szektor kedvezőbb árai váltottak ki – lásd később a 4. és az 5. táblázatokban). Amíg az értékesítésnek 2007-ben alig több mint egyötöde zajlott le a szabadpiacon, ennek részesedése a következő évben már közel kétharmados arányt ért el. Ennek következtében a villamos energia hatóságilag jóváhagyott áron⁸ értékesített mennyisége visszaesett.

3. TÁBLÁZAT • A szabadpiaci és a szabályozott értékesítés súlya (százalék)

Év	Szabadpiaci értékesítés	Közüzemi/egyetemes szolgáltatás
2003	10,3	89,7
2004	20,0	80,0
2005	32,8	67,2
2006	36,7	63,3
2007	21,9	78,1
2008	64,4	35,5

Forrás: MEH [2009b] 68. o.

Az egyik oldalról a kiskereskedelmi piac két részre tagoltsága fennmaradt, a szabadpiaci értékesítés és az egyetemes szolgáltatás eltérő szabályozás alá tartozik. A másik oldalról a korábbiakhoz képest fordulatot hozott az, hogy a piacnyitás következtében a mennyiségileg domináns kiskereskedelmi értékesítési forma a szabadpiaci értékesítés lett.

A két csoport közötti különbség megmutatkozik abban, hogy eltérő versenyfeltételek között működnek. Az egyetemes szolgáltatást a korábbi területi közüzemi szolgáltató társaságok biztosítják hatóságilag szabályozott áron, és emellett szerződéskötési kötelezettségük is van. A négy egyetemes szolgáltatói engedélyes cég (Elmű Nyrt., Émász Nyrt., E.ON Energiaszolgáltató Kft., Démász Zrt.)⁹ három tulajdonosi

⁸ Az egyetemes szolgáltatásban alkalmazott áraknak méltányosoknak, könnyen összehasonlíthatóknak, átláthatóknak kell lenniük. (Lásd a 2007. évi LXXXVI. törvény 143. paragrafusát!) Ennek biztosítása érdekében az egyetemes szolgáltató árambeszerzési költségeit a hatóság felülvizsgálja, és a kereskedelmi árrést is meghatározza. A korábbi gyakorlattal szemben az ármegállapítást a vállalkozásoknak és nem a hatóságnak kell kezdeményeznie.

⁹ Az egyetemes szolgáltatók a villamos energiát nem a szabadpiacon szereztek be, hanem a forrás 82 százalékát az MVM Trade Zrt. biztosította négyéves keretszerződésekkel, a fennmaradó rész a rendszerirányító Mavir Zrt.-től származott az úgynevezett kötelező átvételi rendszer alapján (MVM [2009] 29. o., MEH [2009b]).

csoporthoz tartozik, és körzeteikben *monopolhelyzetben* vannak. A koncentrált tulajdonosi, valamint piaci szerkezet miatt nem jelenhetett meg független szolgáltató, szolgáltatóváltásra sem került sor. [Az egyetemes szolgáltatókéval azonos tulajdonosi körhöz tartoznak az elosztó hálózatok is,¹⁰ amelyekhez szabályozott feltételek alapján – igény esetén – más kereskedő is hozzá tud(na) férni. Erre azonban eddig nem került sor.]

Az egyetemes szolgáltatással ellátott felhasználók piacára a *belépést* a szabályozás elvileg lehetővé teszi, de meghatározott feltételek teljesítéséhez köti, így a beszerzések hosszú távú garantálásához, valamint nagy befektetést igénylő (például ügyfélszolgálati és számlázási) rendszerek létrehozásához. Ez utóbbi a gyakorlatban meggátolta új szereplő belépését, mert számára a beruházásigény az inkumbenssel kialakuló versenyben hátrányos helyzetet teremtene. Ezért eddig egy vállalkozás sem élt a szabályozás által 2008-tól biztosított lehetőséggel, hogy egy egyetemes áramszolgáltató területén más áramszolgáltató vagy kereskedő megjelenhet a háztartások számára kínált áram szabadpiacán. 2010-től az áramszolgáltatók egymás területein is kínálhatnak egyetemes szolgáltatást, és a kereskedők is beléphetnek erre a piacra. E lehetőségek ellenére a verseny az egyetemes szolgáltatás piacán nem érvényesül (*MEH [2009d]* 53. o.).

A Magyar Energia Hivatal 2009-ben e területen is lefolytatta az eljárást a jelentős piaci erejű szereplők azonosítására. Az egyetemes szolgáltatásra jogosult felhasználók számára értékesített villamos energia piacának mind a négy szereplőjét jelentős piaci erejű engedélyesnek minősítette (*MEH [2009d]*). Az előírt kötelezettségek – eltérően a nagykereskedelmi piacra vonatkozó határozattól – nem az árra és az értékesített áram mennyiségére vonatkoztak. Az árak ugyanis hatósági szabályozással alakíthatók ki, és a piacra vitt mennyiséget a szolgáltató számára szerződéskötési kötelezettsége határozza meg. A határozat ezért a verseny hiányát kívánta részlegesen ellensúlyozni a társaságok magatartására, a fogyasztókkal fenntartott kapcsolataira, a fogyasztói érdekek védelmére vonatkozó kötelezettségek előírásával.

Az egyetemes szolgáltatásra nem jogosult felhasználók a szabadpiacról vásárolnak. Ez a kiskereskedelmi piac is koncentrált, tekintettel arra, hogy három tulajdonosi csoport piaci részesedése 71 százalékos (*MEH [2009d]* 31. o.). A HHI koncentrációs mutató értéke 2008-ban 2040 volt – ez az erősen koncentrált piacszerkezet akadályozza a verseny kialakulását. A szolgáltatóváltásban csak a nagyfogyasztóként indult meg verseny, a kisebb felhasználókért nem. A Magyar Energia Hivatal ezen az erősen koncentráltan működő piacon is lefolytatta eljárását, hogy megállapítsa,

¹⁰ Az elosztó társaságok vertikálisan integrált cégcsoportokon belül működnek jogi és számviteli szétválasztással, vagyis a versenyhelyzetnek (elvileg) kített szolgáltatás és a természetes monopóliumot képező elosztás különböző cégekbe szervezve működik. A hálózatok az elosztók tulajdonában vannak.

melyik szereplő rendelkezik jelentős piaci erővel, de ilyen társaságot – a verseny korlátozottsága ellenére – nem talált.¹¹

A piac erős koncentrációját jelző 2040-es HHI-mutatót érdemes összevetni az értékesítés *1. táblázatban* bemutatott koncentrációs mutatójával (867), amelyik e versenyhelyzettől gyökeresen eltérő, dekoncentrált piaci szerkezetet mért. A kétféle koncentrációs mutató közti különbség abból adódik, hogy ez utóbbi esetben a mutatót csupán a piacon lévő vállalkozások részesedése alapján számították ki. A piaci részesedés kereskedőnként történő számítása azonban jóval dekoncentráltabb piacszerkezetet mutat, mint ha az azonos tulajdonosi körhöz tartozó kereskedők piaci részesedését együtt veszik figyelembe. Az együttes számítás indoka az, hogy egy vállalatcsoport tagjai között nem a verseny, hanem az egyeztetés, az együttműködés jellemzi a piaci fellépést. A piacot meghatározó három tulajdonosi csoport tagjai piaci részesedésének összevonása változtatta meg dekoncentráltról erősen koncentráltra a piac szerkezetét, ami a tényleges helyzetet jobban tükrözi.

A villamosenergia-árak alakulása

A villamosenergia-árak a kettős modell 2003. évi bevezetését követően a verseny piacon és a közüzemi/egyetemes szolgáltatás piacán eltérően alakultak (*4. és 5. táblázat*). A 2004 és 2008 közötti időszakra mindkét piacra rendelkezésre álló adatok szerint a legszembetűnőbb eltérés az, hogy a versenypiaci árak a közüzemieknél gyorsabban emelkedtek. Ez utóbbiak 41 százalékos növekedésével szemben a versenypiaci árak 75 százalékkal lettek magasabbak.¹² Nemcsak a két fogyasztói csoport árának növekedési üteme tér el, hanem 2006-ban ellentétes irányú volt az árváltozás. A lakossági villamosenergia-árak csökkenésével párhuzamosan az időszak legmagasabb versenypiaci áremelésére került sor.

Az egyetemes szolgáltatási árak 2009-től szolgáltatónként eltérően változtak. 2010 januárjában a négy szolgáltató árai nemcsak eltérő mértékben módosultak, de a változtatás iránya sem volt azonos (*MEH [2009f]*).¹³ Az egyik szolgáltató (az

¹¹ A MEH határozata szerint: „...nem azonosítható olyan, egyes piaci szereplők piaci erejéből fakadó akadály (jelentős piaci erő), amire hivatkozva kétséget kizáróan megállapítható lenne, hogy a kiskereskedelmi (egyetemes szolgáltatásra nem jogosult fogyasztói) piac a piaci szereplők új szabályozáshoz való alkalmazkodását követően sem mozdul(hat) el a hatékony verseny irányába. A fentiek alapján a Hivatal úgy véli, hogy a kiskereskedelmi piac szabályozásának szükségessége – a piaci anomáliákra utaló jelek ellenére – jelenleg nem támasztható alá kellő alapossággal.” (MEH [2009d] 70. o.)

¹² A versenypiaci villamosenergia-árak növekedésének üteme azért nem számítható ki, mivel 2008-ra csak a rendszerhasználati díjak nélküli árváltozási adat áll rendelkezésre.

¹³ Az áremelés a piacnyitás után az MVM Trade Zrt.-től és az ún. kötelező átvételi rendszer keretében beszerzett villamos energia áralakulásával áll összefüggésben. Az MVM Trade Zrt. nagykereskedelmi ára az egyetemes szolgáltatások piacára vonatkozó *jpe*-határozat alapján alakul. A kötelező

4. TÁBLÁZAT • Lakossági villamosenergia-árak és árváltozások (áfával)

Időpont	Villamosenergia-árak (forint/kilowattóra)	Árváltozások (százalék)
2003. február	22,30	8,6
2003. augusztus	24,30	9,0
2004. január	27,61	11,6
2005. február	29,50	6,8
2006. január	28,30	-4,0
2006. augusztus	32,40	14,4
2007. február	34,050	5,1
2008. január	39,030	9,8
2009. január	40,15	2,9
2009. július–augusztus	43,85–44,37	5,1–10,9
2009. november	n. a.	1,3–6,2

Megjegyzés: A 2009. júliusi–augusztusi áremelés áfanövekedést is tartalmaz.

Forrás: MEH [2009e].

5. TÁBLÁZAT • Versenypiaci átlagárak és árváltozások (áfával)

Év	Átlagos villamosenergia-árak (forint/kilowattóra)	Árváltozások (százalék)
2003	11,1	
2004	12,7	14,4
2005	14,3	12,6
2006	18,0	25,9
2007	20,6	14,5
2008	22,3*	8,3

* Rendszerhasználati díj nélkül.

Forrás: MVM [2009] 27. o.

E.ON) 2,6 százalékkal csökkentette, a többi 0,1–2,4 százalékkal növelte a körzetében érvényesített villamosenergia-árat.¹⁴

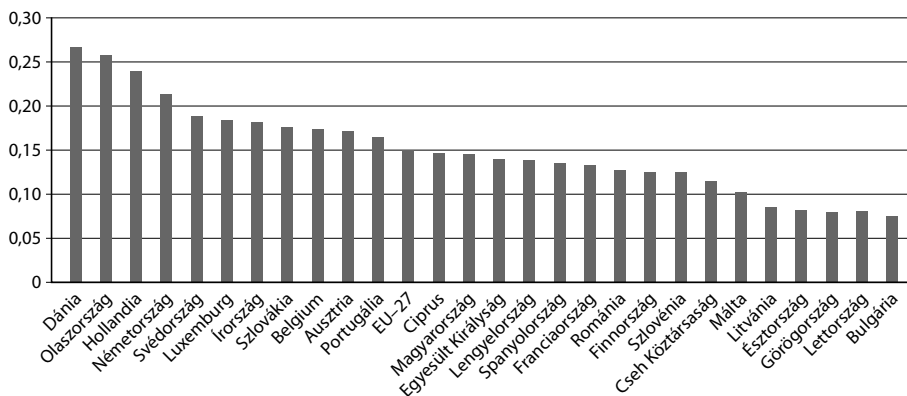
A versenypiaci árak 2009 előtti alakulását, gyors növekedését az időnként szűkös szabadpiaci – főként import- – kínálat és a közüzemi nagykereskedő ezzel részben összefüggő túlsúlya határozta meg. A verseny hiánya árfelhajtó hatású volt, ami

.....
 átvételi rendszerben a megújuló forrásokat hasznosító és a kapcsolt energiatermelésből származó villamos energia beszerzése bonyolódik hatóságilag szabályozott áron. E kapacitások támogatását a megtermelt villamos energia piacnál magasabb áron történő kötelező átvétele biztosítja. Az Országgyűlés 2009. decemberi törvénymódosítása (2010. VII. törvény) meghosszabbította az eredetileg 2010 végéig járó támogatások folyósításának idejét, ami áremelő hatással is jár (MEH [2009g]).

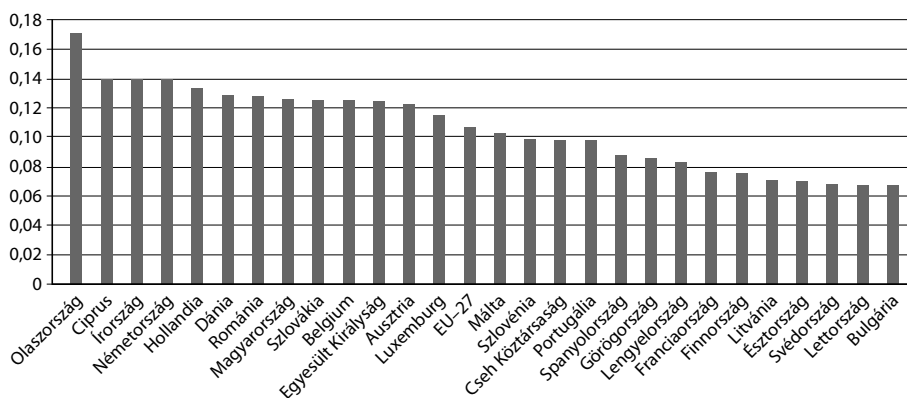
¹⁴ Az egyetemes szolgáltatók áremeléseinek adatai a következők. Az E.ON Energiaszolgáltató Kft. 48,21 forint/kilowattóra 2,6 százalékkal csökkentette az árat. A Démasz Nyrt. 48,43 forint/kilowattóra 0,1 százalékkal, az Émász Nyrt. 49,67 forint/kilowattóra 2,3 százalékkal, valamint az Elmű Nyrt. 47,85 forint/kilowattóra 2,4 százalékkal növelte az árat.

a 3. táblázatban bemutatott szabadpiaci vásárlások 2007. évi részesedésének visszaeséséhez vezetett. (Ezt a szabályozás is elősegítette azzal, hogy lehetővé tette a visszatérést a hatósági áras közüzembe.)

Végül érdemes összehasonlítani a hazai és az EU-tagországok villamosenergia-árait, mert ezzel a versenyképesség egyik fontos tényezőjéről kapunk képet. Az összehasonlításra olyan adatok állnak rendelkezésre, amelyek lakossági és ipari fogyasztókra bontják a felhasználókat (1. és 2. ábra). A hazai árszínvonal nemzetközi összehasonlítása azt mutatja, hogy a lakossági árszínvonal 2009 júliusában a tagországok „rangsorában” a középmezőnyhöz tartozott, és valamivel elmaradt az EU 27



1. ÁBRA • Háztartási villamosenergia-árak (euró/kilowattóra), 2009. július
(3500 kilowattóra/év fogyasztásig, adókkal)



Az 1–2. ábrák forrása: Europe's Energy Portal [2009].

2. ÁBRA • Ipari villamosenergia-árak (euró/kilowattóra), 2009. július
(2000 megawattóra/év fogyasztásig, adókkal)

tagországnak átlagos értékétől. Ezzel szemben az ipari árszínvonal esetében jóval kedvezőtlenebb volt a „helyezés”, mivel az csupán 7 tagállamban volt a hazainál magasabb. A hazai ipari villamosenergia-ár (0,1270 euró/kilowattóra) magasabb volt az EU–27 átlagáránál (0,1065 euró/kilowattóra). Az összehasonlítás szerint a magyar háztartási és ipari villamosenergia-árszintek közötti különbség kisebb volt a tagországok átlagánál, vagyis az iparihoz viszonyítva alacsonyabb a háztartási árszínvonal.

IRODALOM

2001. évi CX. törvény a villamos energiáról.
2005. évi LXXIX. törvény a villamos energiáról szóló 2001. évi CX. törvény módosításáról.
2007. évi LXXXVI. törvény a villamos energiáról. Letölthető a <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=249> internetoldalról.
2008. évi LXX. törvény a villamos energiával összefüggő egyes kérdésekről. <http://www1.pm.gov.hu/web/home.nsf/portalaricles/676C744F376DACF9C1257546002AB7D2?OpenDocument>.
2010. évi VII. törvény egyes energetikai tárgyú törvények módosításáról.
- EB [2008a]: A Bizottság határozata a Magyarország által a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodások keretében nyújtott állami támogatásról. C(2008) 2223 végleges. Európai Bizottság, Brüsszel, június 4. http://ec.europa.eu/competition/state_aid/register/ii/doc/C-41-2005-WLAL-hu-04.06.2008.pdf.
- EB [2008b]: Állami támogatás: a Bizottság felszólítja Magyarországot, hogy szüntesse meg a hosszú távú villamosenergia-vásárlási megállapodásokat, és az állami támogatást fizettesse vissza a villamosenergia-termelőkkel. IP/08/850, Európai Bizottság, Brüsszel, június 4. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/08/850&format=HTML&aged=0&language=HU&guiLanguage=en>.
- EC [2009]: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market. SEC(2009) 11.3.2009 COM(2009) 115 final. 287. Brüsszel.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2003]: Az Európai Parlament és a Tanács 2003/54/EK irányelve a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 96/92/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. (2003. június 26.) Hivatalos Lap, L 176., július 15. 37–56. o.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2004]: Az Európai Parlament és a Tanács 2003/55/EK irányelve a földgáz belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 98/30/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. Hivatalos Lap, L 176., július 15. 57–78. o.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2005]: Az Európai Parlament és a Tanács 1775/2005/EK rendelete (2005. szeptember 28.) a földgázszállító-hálózatokhoz való hozzáférés feltételeiről. Hivatalos Lap, L 289, november 3. 1–13. o.
- EUROPE'S ENERGY PORTAL [2009]: <http://www.energy.eu/>

- MEH [2008a]: 739/2008. sz. határozat. (Tárgy: A villamos energia nagykereskedelmi piacokon lefolytatott piacelemzés alapján jelentős piaci erővel rendelkezőként azonosított engedélyes számára kötelezettségek kiszabása.) Magyar Energia Hivatal, Budapest, július 9. http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200807/kt_nagyker_hatterv_20080702_vegleges_.pdf.
- MEH [2008b]: 727/2008. sz. határozat. (Tárgy: A rendszerszintű szolgáltatások érdekében beszerzett teljesítmény és energiapiacain jelentős piaci erővel rendelkező engedélyes(ek) azonosítása és kötelezettségek kiszabása.) Magyar Energia Hivatal, Budapest, június 30. http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200807/rsz_jpe_hatarozat_vgleges_20080730kitakart_honlapra.pdf.
- MEH [2009a]: Tájékoztató a Magyar Energia Hivatal 2008. évi tevékenységéről. Magyar Energia Hivatal, Budapest, augusztus. http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200910/tajekoztato_2008.pdf.
- MEH [2009b]: Villamos energia statisztikai évkönyv 2008. Magyar Energia Hivatal, Budapest.
- MEH [2009c]: A villamosenergia-ipari társaságok 2008. és 2009. évi adatai. Magyar Energia Hivatal, Budapest, letölthető a <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=223> internetoldalról.
- MEH [2009d]: 114/2009. sz. határozat. (Tárgy: A villamosenergia-kiskereskedelmi piacokon lefolytatott piacelemzés alapján jelentős piaci erővel rendelkezőként azonosított engedélyesek számára kötelezettségek kiszabása.) Magyar Energia Hivatal, Budapest, április. http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200905/kisker_hatarozat_20090409_2_.pdf.
- MEH [2009e]: A lakossági villamosenergia-árak 2000-től. Magyar Energia Hivatal, Budapest, letölthető a <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=217> internetoldalról.
- MEH [2009f]: Tájékoztató a villamos energia 2010. évi áráiról. Magyar Energia Hivatal, Budapest, december 15. http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200912/tajekoztato_2010_vill_en_2_.pdf.
- MEH [2009g]: Tájékoztató a kötelező átvétel meghosszabbításáról. Magyar Energia Hivatal, Budapest, december 19. http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200912/20091219_kat_hosszabbitas_honlapra_50.pdf.
- MVM [2009]: A magyar villamosenergia-rendszer 2008. évi statisztikai adatai. Magyar Villamos Művek Zrt.–Mavir, Budapest, letölthető a http://www.mvm.hu/engine.aspx?page=statisztikai_adatok internetoldalról.
- PAIZS LÁSZLÓ–KISS ANDRÁS [2009]: A villamos energia hazai kis- és nagykereskedelmének piaci fejleményei 2008–2009-ben. Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont, Budapest.
- REKK [2009]: Jelentés az energiapiacokról. I. negyedév. Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont, Budapest.
- VINCE PÉTER [2008]: Átalakuló szabályozás a villamosenergia-szolgáltatásban. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2007. MTA KTI, Budapest, 303–323. o. http://econ.core.hu/file/download/vesz/verseny_12_VinceP_villamosenergia.pdf.
- VINCE PÉTER [2009]: Modellváltás a földgázellátásban. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2008. MTA KTI, Budapest, 328–346. o. http://econ.core.hu/file/download/vesz08/12_foldgaz.pdf.

• Vince Péter •

PIACI VERSENY ÉS PIACSZERKEZET A FÖLDGÁZSZÉKTORBAN

A földgázszektorban a teljes piacnyitás Magyarországon 2009 júliusában indult meg. Ennek következtében megszűnt az az állapot, hogy az értékesítés két, élesen eltérő szabályozás szerint működő piacon zajlik, véget ért a versenypiaci és a közüzemi értékesítés párhuzamossága. Az év közepén – az új szabályozás (a földgázellátásról szóló 2008. évi XL. törvény) hatálybalépése nyomán – megindult piacszerkezeti változásokról, ezeknek a versenyhelyzetre, az áralakulásra gyakorolt hatásairól azonban egyelőre korlátozottan állnak rendelkezésre információk. A következőkben így elsősorban arról adható kép, hogy a liberalizációra milyen kiinduló helyzetben került sor: hogyan jellemezhető az értékesítési szerkezet, a piaci koncentráció, illetve a piacnyitás után milyen változások figyelhetők meg.

A NAGYKERESKEDELMI PIAC

A piacnyitás¹ előtt a földgáz-nagykereskedelem piacán a közüzemi nagykereskedő, az E.ON Földgáz Trade Zrt. volt domináns helyzetben. A földgázbeszerzésben és -értékesítésben betöltött szerepe alapján lett a közüzemi fogyasztók kizárólagos ellátója. A beszerzésben az egyetlen vállalat volt, amely – közvetlenül hazai és importforrásokból, valamint kereskedőktől – közüzemi célra energiát vásárolhatott. A közüzemi nagykereskedőként megvásárolt hazai kitermelésű, illetve a hosszú lejáratú szerződések alapján átvett importföldgázt közvetlenül a közüzemben maradt nagyfogyasztóknak, illetve a közüzemi (területi) gázszolgáltatóknak értékesíthette tovább. Az importot lebonyolító, határkeresztesző kapacitások több mint felének az igénybevételét szintén hosszú távú szerződések tették számára lehetővé (MEH [2009a] 28. o.). A többi piaci szereplő számára a határkeresztesző importkapacitások szűkössége, valamint a hosszú távú importszerződések megnehezítették a pótlólagos források igénybevételét. Mindezek következtében a közüzemi nagykereskedő a 13 317 milliárd köbméter összes belföldi értékesítésből 69 százalékkal² részesedett 2008-ban (1. táblázat).

¹ A piacnyitás részleteiről lásd az előző tanulmányt.

² A nagykereskedő kereskedelmi súlya ennél valamivel kisebb, mert a földgázrendszer egyensúlyának fenntartásához szükséges gázt is biztosítja (MEH [2009b]).

1. TÁBLÁZAT • A közüzemi és versenypiaci földgázfelhasználás, 2004–2009 (milliárd köbméter)

Megnevezés	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Termelés (1)	3 024	2 549	2 074	2 571	2 608	3 090
Import (2)	12 600	12 423	10 240	10 496	11 403	9 635
(1) + (2)-ből belföldi értékesítés	13 724	14 268	14 435	13 414	13 317	11 494
Belföldi értékesítésből: közüzemi értékesítés*	13 349	13 317	12 341	9 585	9 836	9 727
Belföldi értékesítésből: versenypiaci eladás végfelhasználóknak**	502	684	1 152	2 708	4 175	1 852

* 2009-ben belföldi értékesítésből közüzemi nagykereskedőnek és kereskedőnek.

** 2009-ben belföldi értékesítésből közvetlenül ellátott (feljogosított) fogyasztóknak.

Megjegyzés: A táblázatban nem tüntettük fel a földgázfelhasználás összes adatát, így nem szerepelnek az export, a tározói készlet változásának és a termelői felhasználásnak az adatai. Mivel az adatok nem egyetlen forrásból származnak, ezért közöttük nincs teljes körű számszaki egyezés.

Forrás: MEH [2009a], [2009b], MGE [2009].

A közüzemi nagykereskedő piaci súlyát csökkentette és a szabadpiaci kínálat új forrását teremtette meg egy földgázpiacot érintő vállalatfelvásárlást engedélyező 2005. évi európai bizottsági határozat (ennek részleteit lásd Vince [2009]). Az E.ON Ruhrgas International AG 2004–2006 között felvásárolta a Mol Rt. két üzletágát (a közüzemi nagykereskedő Mol Földgázellátó Rt.-t és a tározókkal rendelkező Mol Földgáztároló Rt.-t). Ezt az ügyletet az Európai Bizottság Verseny-főigazgatósága (*Directorate General for Competition, DG Comp*) olyan feltételekkel engedélyezte, amelyek következtében a hazai földgáz-nagykereskedelmi piacon bővült a kínálat, ezzel javultak a verseny lehetőségei (EC [2005]). A határozat két szabadpiaci földgáz-értékesítési konstrukció bevezetésével kívánta korlátozni a nagykereskedő piaci erőfölényét. Ezek egyike a *szereződésfelszabadítási (Contract Release)* program volt. Ennek keretében a hazai kitermelésű földgáz beszerzésére vonatkozó hosszú távú szerződésekben lekötött gázmennyiség felét független gázkereskedőknek kellett eladni. Ez a forrás – amely az összes felhasználás egytizedét tette ki – 2007 és 2015 közötti időszakra kikerül(t) a szabadpiacra. A másik konstrukció a *földgáz-felszabadítási (Gas Release)* program volt, amely szerint a közüzemi nagykereskedő tulajdonosának (E.ON Ruhrgas AG) 2006 és 2013 között évente 1 milliárd köbméter földgázt aukciókon kell a szabadpiacon értékesítenie. Ezek az új források hozzájárultak a szabadpiaci eladások 2007-től megfigyelhető gyors növekedéséhez.

A KISKERESKEDELMI PIAC

A földgáz kiskereskedelmi piacán 2008-ban a közüzemi értékesítés részesedése 77 százalék volt. A közüzemi értékesítésben az egyes szolgáltatók részesedését – a szabályozás értelmében – nem a verseny, hanem az ellátandó terület nagysága és a felhasználók száma határozta meg, hiszen területükön más cég nem nyújtha-

tott közüzemi szolgáltatást. Így a következő adatok csupán az egyes szolgáltatók, pontosabban a területeik nagysága közti különbségeket érzékeltetik. A közüzemi piac lakossági szegmensének legnagyobb szereplője a Tigáz Zrt. volt 39 százalékos részesedéssel, amelyet az Égáz–Dégáz Zrt. és a Főgáz Zrt. követett 22–22 százalékos, végül az E.ON Energiaszolgáltató Kft. 17 százalékos súllyal. A nem lakossági közüzemi értékesítésben az E.ON csoportnak 57 százalékos volt a súlya, utána a Főgáz Zrt. következett 16, majd a Tigáz Zrt. 14, végül Égáz–Dégáz Zrt. zárta sort 13 százalékos részaránnyal (*MGE* [2009]).

A közüzemi felhasználók legnagyobb számú csoportját a lakossági fogyasztók alkotják. E csoport számára új beszerzési lehetőséget teremtett a földgázellátásról szóló 2003. évi XLII. törvény, amely 2007-től lehetővé tette, hogy a lakossági fogyasztók elhagyják a közüzemet, és feljogosított fogyasztóként a verseny piacon vásároljanak. E lehetőséggel azonban kevés lakossági és kisfogyasztó élt, és csupán egyetlen új, olcsóbb importforrásra támaszkodó kereskedő (az EMFESZ Kft.) jelent meg 2008-ban a közüzeminél alacsonyabb árú kínálattal.³

A 2. táblázatban a földgáz szabadpiaca öt legnagyobb súlyú szereplőjének értékesítési adatai szerepelnek. Az összes kereskedő 2008-ban 4175 milliárd köbméter földgázt értékesített (*MEH* [2009a] 30. o.). Az öt legnagyobb kereskedő piaci részesedése 88 százalékot tett ki, és közülük az első három (az E.ON-csoport,⁴ az EMFESZ és a Főgáz Zrt.) súlya az összes értékesítésből 72 százalékot ért el. Mindezt a részesedést egy gyorsan bővülő piacon érték el, mivel 2008-ban az összes földgáz-értékesítésből a verseny piaci eladások aránya 30 százalékra nőtt az előző évi 20 százalékról. A növekedésben elsősorban az E.ON-csoportnak volt meghatározó szerepe, de mellette a többi nagysúlyú kereskedő is (az EMFESZ kivételével) növelte verseny piaci eladásait.

³ Az EMFESZ (Első Magyar Földgáz és Energiakereskedelmi és Szolgáltató Kft.) számára az olcsóbb beszerzés lehetősége 2009-ben megszűnt. Ezt követően tisztázatlan háttérű és bíróságon megtámadott tulajdonosváltási ügyekre került sor, amellyel párhuzamosan rendőrségi vizsgálat is indult, és időközben felszínre kerültek a cég pénzügyi zavarai is. Mindezek miatt az ügy nemcsak az újságok címlapjára került fel, hanem fogyasztóinak folyamatos ellátását és a cég jövőjét érintő kérdésekkel a kormány is foglalkozott.

⁴ Az E.ON-csoport 2007-ig a két területi gázszolgáltatóból és a közüzemi nagykereskedőből állt. 2008-tól a csoport kiskereskedelmi vállalatokba és egy nagykereskedelmi cégbe szervezve végzett értékesítést, és két hálózati cég bonyolította le az elosztást. A szervezeti változást az a 2005. évi LXIII. törvény indította el, amely előírta a közüzemi gázszolgáltatók számára az elosztás, valamint a szolgáltatás jogi-szervezeti szétválasztását. Erre a 2003/55/EK gázirányelv érvényesítése miatt került sor (*Európai Parlament...* [2004]). Ennek az volt a célja, hogy az elosztás (az üzemeltetés) független legyen a közüzemi és kereskedelmi tevékenységekkel összefüggő szempontok érvényesülésétől. A szétválasztásnak az volt az indoka – az azonos tulajdonosi körhöz tartozó természetes monopóliumok szabályozása mellett –, hogy korlátozza az ebből a helyzetből származó versenykorlátozás lehetőségét, így elősegítve a gázpiac többi szereplője számára a hálózatokhoz való megkülönböztetésmentes hozzáférést. 2007 közepéig így sor került a területi gázszolgáltató cégeknél az elosztás, valamint a közüzemi szolgáltatás és kereskedelmi tevékenységek önálló – bár azonos tulajdonosi körhöz tartozó – társaságokba szervezésére (*MEH* [2009a], *MGE* [2009]).

2. TÁBLÁZAT • Földgáz értékesítése a versenypiacon (milliárd köbméter)

	2004	2005	2006	2007	2008
E.ON-csoport	447	566	328	601	1280
EMFESZ Kft.	55	118	791	1093	990
Égáz–Dégáz Zrt.			33	244	316
Főgáz Zrt.				374	723
Tigáz Zrt.				305	494
Összesen	502	684	1152	2017	3703

Forrás: MGE [2009].

A FÖLDGÁZ-ÉRTÉKESÍTÉS KONCENTRÁLTSÁGA

A földgáz-értékesítés koncentrátságáról más képet ad, ha az egész piacot (vagyis a közüzemi és a versenypiacot) együttesen, valamint az azonos társaságcsoporthoz tartozó cégeket egyenként vesszük figyelembe (3. táblázat). Ebben az esetben a teljes piacon a több szereplő részesedése alapján számított Herfindahl–Hirschman-index 1042-es értéket vesz fel, ami alapján mérsékelten koncentrálnak – a dekoncentráltéhoz közelítőnek – minősíthető a földgázpiac. Az ilyen megfontolások alapján végzett mérés azonban csak a piacnyitás után képes részben reális képet adni az értékesítés koncentrátságáról, amikor a piac a területi monopolhelyzetben lévő közüzemi szolgáltatás megszűnésével valóban egységessé válik. (Az azonban továbbra is fennmarad, hogy az egyetemes szolgáltatás piacára való belépést a szabályozás erőteljesen korlátozta a kisfogyasztók védelme érdekében.) Emellett külön megfontolást igényel az is, hogy az önálló jogi személyiségű, de azonos társaságcsoporthoz tartozó cégek részesedéseit külön vagy együttesen kell-e figyelembe venni a koncentráció mérésekor. Ez utóbbi mellett szól az, hogy módjuk lehet egyeztetett, ezért versenykorlátozó piaci fellépésre, ezért nem tekinthetők egymás versenytársainak. Együttes figyelembevételük azzal a következménnyel jár, hogy a piaci koncentráció mérőszáma magasabb.

3. TÁBLÁZAT • A földgáz-értékesítés koncentrátságának mutatói

	2000	2005	2006	2007	2008
Vállalkozások száma (db)	10	18	17	22	20
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások száma (darab)	7	7	7	6	8
5 százaléknál nagyobb részarányú vállalkozások százalékaránya	99	90	88	78	86
A 3 legnagyobb részarányú vállalkozás százalékaránya	68	60	60	52	44
Herfindahl–Hirschman-index	1810	1443	1320	1202	1042

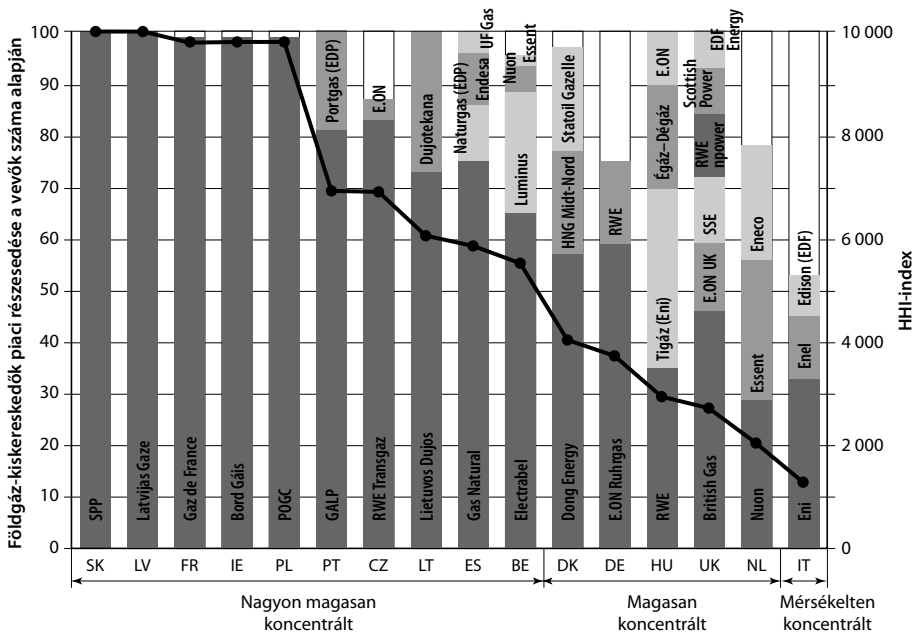
Forrás: MEH [2009a] 64. o.

A 3. táblázatban a három legnagyobb súlyú vállalkozás értékesítésben elért együttes súlyától eltérnek a nagy- és a kiskereskedelmi piacra vonatkozó részesedések adatai. A *nagykereskedelmi piacon* a három legnagyobb kereskedőnek 2009 második felében 86 százalékos volt a részaránya. Közülük a legnagyobb, az E.ON Földgáz Trade Zrt.-nek (EFT) a súlya az év folyamán jelentős mértékben visszaesett: míg az első félévben még egyedül 80 százalékkal részesedett a nagykereskedelmi piaci értékesítésből, az év második felében már csak 55 százalékkal (*MEH [2010a]*). Ezt egyrészt a közüzemi ellátás megszűnése idézte elő. Sok korábbi fogyasztónak ugyanis a piacnyitás után lehetősége nyílt már nem az egyetemes szolgáltatás keretében, hanem a szabadpiacon, más kereskedőtől vásárolni. Másrészt a többi nagykereskedő számára a gazdasági válság, a felhasználás visszaesése miatt új és olcsóbb nyugat-európai gázforrások váltak elérhetővé (*MEH [2010a]*).

A Magyar Energia Hivatal 2010 márciusában az EFT-t *jelentős piaci erővel rendelkező szereplőnek* minősítette nagykereskedelmi piaci súlya alapján, de számára nem írt elő kötelezettségeket. A határozat szerint az „EFT piaci ereje jelentős, de jelen piaci körülmények (a nyugati piacokon hozzáférhető olcsó gáz és a hazai fogyasztás jelentős visszaesése) erősen korlátozzák annak a lehetőségét, hogy piaci erejét a verseny korlátozására használja. Az utóbbi fél évben bekövetkezett piaci változások az EFT piaci részesedésének erős csökkenését és a piaci verseny számottevő élénkülését eredményezték.” (*MEH [2010a]* 31. o.) Emellett a Magyar Energia Hivatal figyelembe vette az EFT számára az Európai Bizottság által korábban előírt kötelezettségeket (az úgynevezett szerződésfelzabardítási és a gázkapacitás-felzabardítási programokat) is, amelyek szintén hozzájárulnak a piaci verseny élénkítéséhez.

A *kiskereskedelmi piac* esetében a részesedést nem vállalatok, hanem vállalatcsoportok szerint vették számba (*EC [2009]*): a három legnagyobb szereplő 2007-ben 75 százalékos súllyal volt jelen a kiskereskedelmi piacon. Ez a magas részesedés ugyanakkor nem számít kivételes esetnek az Európai Unió tagországai között. A földgáz-kiskereskedelmi piac három legnagyobb szereplőjének részesedéséről 15 tagállamra vonatkozó 2007. évi adatok állnak rendelkezésre. Ezek alapján 13 országban volt a magyarországihoz hasonló vagy még nagyobb a súlya a három legnagyobb szereplőnek (*EC [2009]*). Az Európai Bizottság szerint ezek az adatok arra utalnak, hogy a gázpiaci nyitás, a koncentráció mérséklődése sok országban igen lassú folyamat, és a versenykorlátozó feltételek nem szűntek meg (*EC [2009]* 14. o.). A gáz kiskereskedelmi piacának koncentrációját más oldalról mutatja be az, ha a vállalkozások részesedését nem az értékesítés, hanem a vevők száma alapján határozzák meg (*1. ábra*).

Az *1. ábra* a vevők száma alapján tükröz a közüzemi értékesítésből való részesedéshez hasonló sorrendet a vállalatok között. A kiskereskedelmet bonyolító három legnagyobb cég – a Tigáz Zrt., a Főgáz Zrt. és az Égáz–Dégáz Zrt. – 2007-ben a vevők 90 százalékát látta el földgázzal. Emiatt a hazai piac koncentrációjának HHI-értéke 3000 volt, de ez a magas koncentrációt mutató érték az EU-tagországokkal való összehasonlítás szerint még az alacsonyabbak közé tartozott.



SK: Szlovákia, LV: Lettország, FR: Franciaország, IE: Írország, PL: Lengyelország, PT: Portugália, CZ: Csehország, LT: Litvánia, ES: Spanyolország, BE: Belgium, DK: Dánia, DE: Németország, HU: Magyarország, UK: Egyesült Királyság, NL: Hollandia, IT: Olaszország.

Forrás: EC [2009] 12. o.

1. ÁBRA • A gáz kiskereskedelmi piacának koncentrációja a vevők száma alapján

A FÖLDGÁZÁRAK ALAKULÁSA

A 2009. júliusi piacnyitás új szabályozást léptetett életbe az árképzésben. Az egyetemes szolgáltatást igénybe vevők esetében az árak alakításában több hatósági jogosítvány maradt meg, mint a versenyjogi értékesítés esetén. Az közös, hogy a rendszer- és hálózathasználati díjak a továbbiakban is a hatósági ármegállapítás körébe tartoznak. A szabadpiaci árakkal kapcsolatban megszűnt az *előzetes* hatósági ármegállapítási jogosultság mind a nagy-, mind a kis- (háztartási) fogyasztók esetében. Az értékesített földgáz eladási árát a felek megállapodása határozza meg.

Az egyetemes szolgáltatásban is megszűnik a hatósági árképzés korábbi rendszere. Az egyetemes szolgáltatás során alkalmazott áraknak a törvény szerint méltányosoknak, könnyen és tisztán összehasonlíthatóknak, átláthatóknak kell lenniük, így ebben az esetben az ár a földgáz árából, a szolgáltató árréséből és a rendszerhasználati díjából épül fel. Az egyetemes szolgáltató a földgázbeszerzési költségeit a Magyar Energia Hivatal által javasolt és a közlekedési, hírközlési és energiaügyi

miniszter által jóváhagyott kereskedelmi árréssel növelheti meg. Emellett az egyetemes szolgáltatónak miniszteri rendeletben meghatározott, összehasonlítható (benchmark) árat kell nagykereskedelmi árként alkalmaznia, amelyet – a szintén szabályozott – rendszerhasználati díjjal egészíthet ki. A 2009. júliusi induló árat utoljára alakította ki a hatóság, a további ármegállapítást már a vállalkozások kezdeményezhetik (*KHEM* [2009]). A hatóság számára megmaradt az egyetemes szolgáltatói árképzés befolyásolásának egy eszköze, mégpedig egyes költségelemek számítási módszerének a módosítása. Ezzel a lehetőséggel élt a MEH 2010 márciusában, az eredmény a korábbi módon végzett kalkulációnál kisebb mértékű áremelés lett. A számítási módszert azonban a MEH nem előre meghirdetve változtatta meg, hanem a vállalatok által kezdeményezett árváltoztatási kérelmek hatósági felülvizsgálatának időszakában. Ez az eset felveti azt a kérdést, hogy az árképzés gyakorlata biztosítja-e teljes mértékben – a törvényi előírásnak megfelelően – a szabályozás átláthatóságát.

A 4. táblázat a lakossági földgázár változásának 2008 januárja és 2010 áprilisa közötti adatait tartalmazza. Ezek közül a 2009. évi lakossági földgázár alakulásához a következő megjegyzés fűzhető. Az év folyamán a korábbiaknál alacsonyabbak voltak az importbeszerzési árak. Az importköltségek alacsonyabbak lettek a kőolajárak csökkenése és a recesszió miatt visszaeső európai földgázfelhasználás következtében. A csökkenés teljes egészében nem érvényesült a hazai lakossági piac áraiban. A lakossági gázár 2009 januárja és 2010 januárja közötti csökkenésének mértékét – a szabályozás megváltozásától függetlenül – az korlátozta 6,2 százalékra, hogy kárpótolni kellett az importot bonyolító nagykereskedőt azért, mert korábban nem érvényesíthette teljesen a közüzemi piacon beszerzési költségeinek emelkedését.

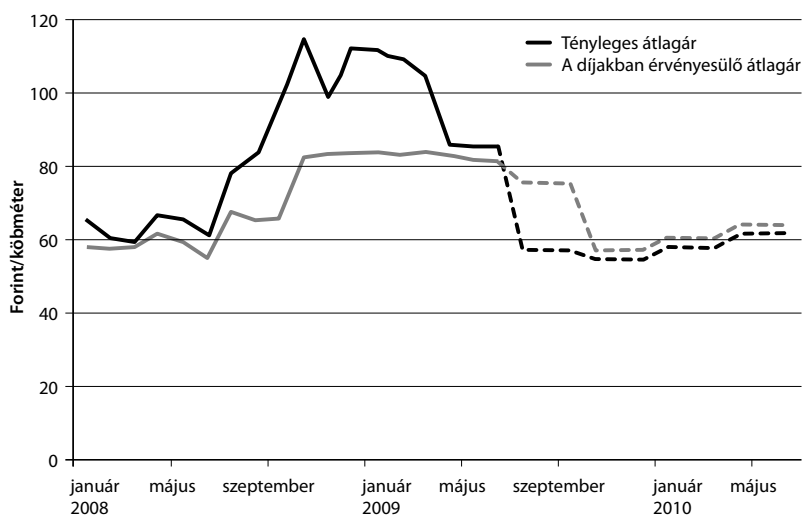
4. TÁBLÁZAT • A lakossági földgáz
átlagárainak alakulása* (százalék)

Időpont	Átlagárváltozás
2008. január	5
2008. április	5,8
2008. július	9,9
2008. október	6,55
2009. január	0
2009. július	1
2009. október	-12,1
2010. január	5,7
2010. április	9,98

*Az előző változáshoz viszonyítva.

Megjegyzés: Az adatok az alap- és gázdíjak átlagai.

Forrás: MEH [2008], MEH [2009c], MEH [2010b].



Forrás: KHEM [2009a].

2. ÁBRA • A díjakban érvényesülő és a tényleges földgázár alakulása (2008. január–2009. július)

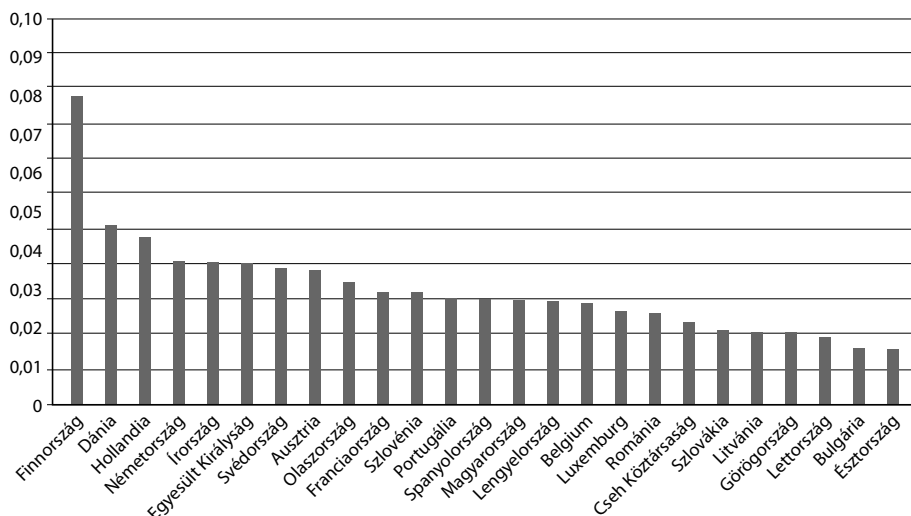
A 2. ábra szerint a földgázbeszerzési árak 2009 nyaráig meghaladták azt a szintet, amennyit a gázárakban az árszabályozás érvényesülni engedett. A földgázáremelés mértékét korlátozó hatósági ármegállapítás miatt a nagykereskedővel szemben felhalmozódott tartozás törlesztése az importár csökkenésekor indult meg, mégpedig oly módon, hogy az egyetemes szolgáltatásban érvényesülő földgázárba beépítenek egy – 2010 végéig érvényes – korrekciós elemet (KHEM [2009b]).⁵ Emiatt 2009 nyarán a földgázár nem csökkent a beszerzési költséget követve, hanem erre csak októbertől került sor. Az októberi földgázárban azonban továbbra is érvényesült a beszerzési költségre – már jóval kisebb mértékben – ráarakódó árkorrekció, ami lehetővé tette az egyetemes szolgáltatásban az ármérséklést is (MEH [2009d]). A 2010 januárjától az egyetemes szolgáltatásban érvényesített áremelések az ismét növekvő földgázbeszerzési költségeket követték.

A hazai és az EU-tagországok földgázárainak összehasonlítása hasonló eredményre vezet, mint a villamosenergia-árak egybevetése (3. és 4. ábra).⁶ A 2009. júliusi adatok szerint a hazai lakossági árak az európai középmezőnyhöz tartoztak, bár az újonnan

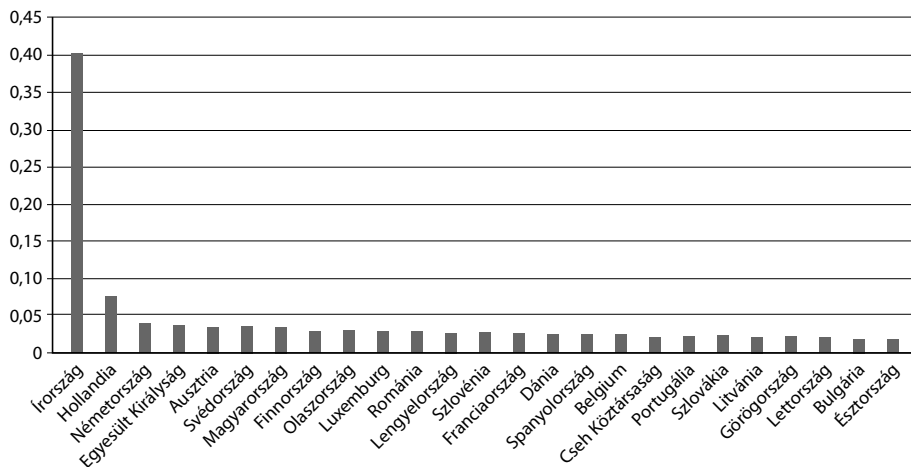
⁵ Pontosabban fogalmazva, csak azoknak a felhasználóknak nem kell megfizetniük ezt az árelemet, amelyek 2005 júliusa előtt kiléptek a szabadpiacra. Az összes többi felhasználónak részt kell vennie az importár- és árfolyamváltozás miatt a nagykereskedőnél felhalmozódott (mintegy 60 milliárd forint) veszteség kiegyenlítésében (KHEM [2009b]).

⁶ Lásd ebben a tanulmánykötetben a *Piaci verseny és piacszerkezet a villamosenergia-szektorban* című tanulmányban a villamosenergia-árakról írottakat.

csatlakozott országok között a második legmagasabb volt az árszínvonal. A nagyfogyasztók számára jóval kedvezőtlenebb volt a helyzet, mivel csupán hat tagországban volt magasabb a hazainál az árszínvonal, ami azt mutatja, hogy a hazai nagyfogyasztói árszínvonal – nemzetközi összehasonlításban – a lakosságihoz viszonyítva magas volt.



3. ÁBRA • Háztartási földgázárak (euró/kilowattóra), 2009. július
(1380 köbméter/év fogyasztás, adókkal)



A 3–4. ábrák forrása: Europe's Energy Portal [2009].

4. ÁBRA • Nagyfogyasztói földgázárak (euró/kilowattóra), 2009. július
(1,05 millió köbméter/év fogyasztás, adókkal)

AZ EU ÚJ ENERGETIKAI IRÁNYELVEINEK ÁTVÉTELÉRŐL

Az Európai Unió 2009-ben elfogadott úgynevezett harmadik energiacsomagja a földgáz és a villamos energia belső piacának újraszabályozását tartalmazta annak érdekében, hogy a tagországok belső piaci egységesülésének, a verseny érvényesülésének akadályai mérséklődjenek (*Európai Parlament...* [2009a], [2009b]). A hazai villamosenergia- és földgázpiaci fejlemények szempontjából a harmadik energiacsomag szerteágazó kérdéskörei közül egyet emelünk ki, amely e két szektor működésének jövőbeli feltételeit meghatározza.

Az EU-szabályozás alapelve az, hogy mindkét szektor átviteli rendszer irányítójának és üzemeltetőjének az ellátási, a termelési és a kereskedelmi tevékenységektől elkülönülten, azoktól szétválasztva kell működnie. E szétválasztásnak azt kell biztosítania, hogy a rendszerirányító a piac minden szereplőjétől függetlenül lássa el feladatait. A szétválasztásnak garantálnia kell az egyes piaci szereplők számára a piac átlátható szabályok szerinti működését, a hálózatokhoz való megkülönböztetésmentes hozzáférést, valamint ösztönöznie kell a beruházásokat. A harmadik energiacsomag e követelmények érvényesítésére a rendszerirányítás *három modelljét* tartja – nem egyforma mértékben – alkalmasnak.

1. A kialakított szabályozás az egységes európai energiapiac létrehozása szempontjából a legkedvezőbb megoldásnak a *tulajdonosi szétválasztást* minősítette, amelyben a rendszerirányító tulajdonosának nincs termelési, elosztási, kereskedelmi érdekeltsége az energiaszektorban. A rendszerirányító – amely ebben a modellben az átviteli hálózatnak a tulajdonosa – mindezekről az érdekektől függetlenül tud működni.
2. A szétválasztás második lehetősége a *független rendszer-üzemeltető (Independent System Operator, ISO)* modell létrehozása, amelyben a független rendszerirányító csupán üzemeltetője, és nem tulajdonosa az átviteli hálózatnak.
3. A szétválasztás harmadik fokozata a *független átvitelirendszer-üzemeltető (Independent Transmission Operator, ITO)* modellje, amely az irányelvek szerint a szétválasztás szempontjából a legkevésbé következetes megoldást jelenti. Ebben az esetben a rendszer irányítója és üzemeltetője egy vertikálisan integrált, az energiapiacra is tevékeny vállalatcsoport tagja, amely így a rendszerirányító és az átviteli hálózat tulajdonosa. Ebben a keretben kell biztosítani, hogy a rendszer irányítása és üzemeltetése független legyen tulajdonosának ellátási, termelési, kereskedelmi érdekeitől. A szétválasztásnak garantálnia kell, hogy a rendszer irányítása és üzemeltetése minden piaci szereplőtől, így tulajdonosától is függetlenül működhessen. A függetlenség biztosítása érdekében a szétválasztást jogi-szervezeti garanciákkal kell alátámasztani, valamint számviteli elkülönítését is végre kell hajtani.

A harmadik energiacsomag lehetőséget kínált a modellválasztásra a vertikálisan integrált vállalatok számára, így többek között lehetővé tette a már alkalmazott független átvitelrendszer-üzemeltető modell fenntartását is.⁷

A magyar villamosenergia- és földgázszektor egyaránt a független átvitelrendszer-irányítás (ITO) szerint működik. Mind a Mavir Zrt., mind a Földgázszállító Zrt. integrált vállalatcsoportokhoz tartozik. Az Országgyűlés 2009 decemberében elfogadott energetikai törvénye (2010. évi VII. tv.) élt az EU két legutóbbi energetikai irányelve által biztosított lehetőséggel, és a hazai rendszerirányítás számára az egyetlen lehetőségként a független üzemeltető (ITO-modell) alkalmazását írta elő. A törvény a két EU-irányelv szerint legkedvezőbb, a tulajdonosi szétválasztást megvalósító modell bevezetésének a lehetőségét kizárta, és az európai szabályozásban szereplő három modell helyett csupán egynek az alkalmazását tette lehetővé.

A törvény a meglévő állapot fenntartásával – egyelőre – pontot tett egy évek óta húzódozó vita végére, amely a villamosenergia-piaci nyitása után – nem kis részben az MVM Zrt. túlsúlyával összefüggésbe hozott problémák miatt – akörül bontakozott ki, hogy a társaság részleges privatizációja (tőzsdei bevezetése), illetve a rendszerirányítás tulajdonosi leválasztása elősegítené-e a verseny élénkítését. E kezdeményezések lekerültek a napirendről, de ez nem jelenti egyben azt is, hogy az energetikai piacokon érvényesülő erőviszonyok versenykorlátozó hatásai nem kerülnek újra a figyelem középpontjába.

⁷ Az Európai Bizottság javaslata – a lehetséges megoldások közül – a tulajdonosi szétválasztás megvalósítása mellett foglalt állást. Ezt a megoldást tartotta ugyanis alkalmasnak arra, hogy megakadályozza a tulajdonosi kapcsolatból eredő versenykorlátozó érdekek érvényesülését. A javasolt tulajdonosi szétválasztással – elsősorban a villamosenergia-szektorral összefüggésben – azonban több tagország nem értett egyet (*Harmadik energiacsomag...* [2008]). 2008-ban a javaslat európai parlamenti vitája során az uniós energiapiacokon meghatározó súlyú nemzeti vállalatokkal rendelkező Franciaország és Németország mellett kisebb tagországok is saját vertikálisan integrált vállalataik szerepének megőrzése mellett foglaltak állást. A Bizottságnak a tulajdonosi szétválasztást preferáló javaslata mellett más megoldás – a tulajdonosi szerkezetet érintetlenül hagyó, ugyanakkor ennek versenyellenes hatásait jogi eszközökkel korlátozó szabályozás – elfogadását támogatták.

IRODALOM

2005. évi LXIII. törvény a földgázellátásról szóló 2003. évi XLII. törvény módosításáról.
2008. évi XL. törvény a földgázellátásról. <http://net.jogtar.hu/jr/gen/getdoc.cgi?docid=a0800040.tv>.
2010. évi VII. törvény egyes energetikai tárgyú törvények módosításáról.
- EC [2005]: Commission Decision of 21/XII/2005 Declaring a Concentration to be Compatible with the Common Market and the EEA Agreement (Case No COMP/M.3696 – E.ON/MOL). European Commission, Brüsszel, 21/XII/2005 C(2005) 5593 final.
- EC [2009]: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market. Technical Annex to the Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. SEC(2009) 287. Brüsszel, 11.3.2009 COM(2009) 115 final.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2004]: Az Európai Parlament és Tanács 2003/55/EK irányelve a földgáz belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 98/30/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, L 176. július 15. 57–78. o.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2009a]: Az Európai Parlament és a Tanács 2009/72/EK irányelve (2009. július 13.) a villamos energia belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 2003/54/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 2009.8.14. L 211/55.
- EURÓPAI PARLAMENT... [2009b]: Az Európai Parlament és a Tanács 2009/73/EK Irányelve (2009. július 13.) a földgáz belső piacára vonatkozó közös szabályokról és a 2003/55/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja, 2009.8.14. L 211/94.
- EUROPE'S ENERGY PORTAL [2009]: <http://www.energy.eu/>.
- HARMADIK ENERGIACSOMAG... [2008]: Harmadik energiacsomag – górcső alatt a tulajdonosi szétválasztás. Európai Parlament, Hírek-energia, április 30. http://www.europarl.europa.eu/news/public/story_page/051-27887-119-04-18-909-20080429STO27886-2008-28-04-2008/default_hu.htm (2008. december 1.)
- KHEM [2009a]: A földgáz árának alakulása 2009. július 1-je után. http://www.khem.gov.hu/sajtoszoba/sajtoanyagok/2009_sajto/2009_junius/gazpiac.html. Letöltve 2009. december 17.
- KHEM [2009b]: A Kormány és az E.ON AG szándéknyilatkozatot írt alá a hazai energiaellátás biztonságának növelésére. http://www.khem.gov.hu/sajtoszoba/sajtoanyagok/2009_sajto/2009_junius/eon_energiaellatas_bizt.html.
- MEH [2008]: Tájékoztató a Magyar Energia Hivatal 2007. évi tevékenységéről. Magyar Energia Hivatal, Budapest.
- MEH [2009a]: Tájékoztató a Magyar Energia Hivatal 2008. évi tevékenységéről. Magyar Energia Hivatal, Budapest, http://www.eh.gov.hu/gcpdocs/200910/tajekoztato_2008.pdf.
- MEH [2009b]: Földgázipari társaságok 2004–2009. évi adatai. Magyar Energia Hivatal, Budapest, <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=223>.
- MEH [2009c]: Tájékoztató HUF/USD árfolyam rögzítését követően a földgáz végfelhasználói árának 2010. január 1-ji várható alakulásáról. Magyar Energia Hivatal, Budapest, <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&hkl=229&lng=1>.

- MEH [2009*d*]: A földgázellátásról szóló 2008. évi XL. törvény 138/A § szerinti bevételi hiány ellentételezésére szolgáló pénzeszköz mértéke. Magyar Energia Hivatal, Budapest, <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=530>.
- MEH [2010*a*]: Piacelemzés és jelentős piaci erő vizsgálata a földgáz-nagykereskedelmi piacon. Magyar Energia Hivatal, Budapest, 112/2010. sz. határozat, március 1. <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&hkl=563&lng=1>.
- MEH [2010*b*]: Tájékoztató az egyetemes szolgáltatás keretében értékesített földgáz végfelhasználói árának 2010. április 1-jei alakulásáról. Magyar Energia Hivatal, Budapest, március 25. <http://www.eh.gov.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&lng=1&hkl=229>.
- MGE [2009]: Éves jelentés, 2008. Magyar Gázipari Egyesülés, Budapest.
- VINCE PÉTER [2009]: Modellváltás a földgázellátásban. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2008. MTA KTI, Budapest, 328–346. o. http://econ.core.hu/file/download/vesz08/12_foldgaz.pdf.

IV. Kitekintés

SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ

VÁLOGATOTT BIBLIOGRÁFIA

2009

• *Összeállította: Bálint Éva* •

I. VÁLOGATÁS A HAZAI SZAKIRODALOMBÓL

Könyvek

- BOYTHA GYÖRGYNÉ (szerk.): Versenyjogi jogsértések esetén érvényesíthető magánjogi igények. HVG–Orac, Budapest, 2009. 329 p.
- CHIKÁN ATTILA–CZAKÓ ERZSÉBET (szerk.): Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2009. 401 p.
- DARÁZS LÉNÁRD: A kartellek semmissége. Complex Kiadó, Budapest, 2009. 416 p.
- FORGÁCS IMRE: Mégsem éjjeli őr? Az európai kormányzás esélyei és a pénzügyi válság. Osiris, Budapest, 2009. 358 p.
- HIRSHLEIFER, JACK–GLAZER, AMIHAI–HIRSHLEIFER, DAVID: Mikroökonómia. Árelmélet és alkalmazásai. Döntések, piacok és információ. Ford. *Hidi János, Mike Károly, Szabó Judit*. Osiris, Budapest, 2009. 812 p.
- LAPSÁNSZKY ANDRÁS: A hírközlés közszolgáltatási-közigazgatási rendszerének fejlődése és szerkezeti reformja. A hírközlés fejlődését és liberalizációját meghatározó „fejlett távközléssel rendelkező” piacgazdaságokban. HVG–Orac, Budapest, 2009. 544 p.
- SOROS GYÖRGY: A 2008-as hitelválság és következményei. A pénzügyi piacok új paradigmája. Scolar, Budapest, 2009. 208 p.
- VALENTIN PÁL–KISS FERENC LÁSZLÓ (szerk.): Verseny és szabályozás, 2008. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 2009. 367 p.

Folyóiratcikkek

- BARA ZOLTÁN: A kartellek szerepe a verseny alakulásában, 2006–2007. *Vezetéstudomány*, 40. évf. 5. sz. 2009. 2–17. p.
- BARA ZOLTÁN: Economic Principles of Predatory (Exclusionary) Pricing in the US and the EU. *Competitio*, 8. évf. 1. sz. 2009. 26–45. p., <http://www.econ.unideb.hu/?q=node/100>.
- BAYER JUDIT: A 2009. februári médiatörvény-tervezet hibái. A közmédia irányítása, felügyelete, a közszolgálati megbízás. *Infokommunikáció és Jog*, 6. évf. 2. sz. 2009. 45–48. p.
- BODÓCSI ANDRÁS: A túlzó árak versenyhatósági ellenőrzése. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 2. sz. 2009. 78–86. p., <https://ffdf.mfb.hu/2009-2/11823-ed80>.
- BORDÁS MÁRIA: A gyógyszerpiac szabályozásának versenypolitikai kérdései. *Egészségügyi Gazdasági Szemle*, 47. évf. 3. sz. 2009. 39–47. p.

- CSORBA GERGELY–FARKAS DÁVID–KOLTAY GÁBOR: Árak és koncentráció a magyar kiskereskedelmi üzemenyagpiacon. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 12. sz. 2009. 1088–1109. p., <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1134>.
- DÁN JUDIT: A Leegin-ügy és az RPM európai megítélése. *Versenytükör*, 5. évf. 3–4. sz. 2009. 29–34. p., http://www.gvh.hu/gvh/alpha?do=2&st=1&pg=54&m5_doc=4822&m90_act=13.
- FARKAS ISTVÁN: A pénzügyi felügyelet növekvő felelőssége. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 1. sz. 2009. 36–43. p., <https://ffdf.mfb.hu/2009-1/11590-15e5>.
- FICSOR MIHÁLY: Nyugaton a helyzet változatlan? Jelentés a közösségi szabadalomért vívott állóháborúból. *Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle*, 4. évf. 4. sz. 2009. 5–26. p., <http://www.mszh.hu/kiadv/ipsz/200908-pdf/01-ficsor.pdf>.
- FORGÁCS IMRE: A globális piac nem működőképes globális szabályozás nélkül. A hírközlési ágazat mint lehetséges szabályozási modell. *Köz-gazdaság*, 4. évf. 1. sz. 2009. 39–57. p., <http://www.koz-gazdasag.hu/hu/tanulmanyok/a-globalis-piac-nem-mukodokepes-globalis-szabalyozas-nelkul.html>.
- HARGITA ESZTER: Versenypolitika – állami támogatások. *Európai Tükör*, 14. évf. 3. sz. különszám, 2009. 113–132. p., <http://www.mfa.gov.hu/kum/hu/bal/Kulugyminiszterium/Kiadvanyaink/Eur%C3%B3pai+T%C3%BCk%C3%B6r/>.
- HORVÁTH M. TAMÁS: Gazdasági regulátorok. A piacgazdaság állami szabályozásának újabb konfúziói. *Új Magyar Közigazgatás*, 2. évf. 6–7. sz. 2009. 12–16. p.
- JENNY, FRÉDÉRIC: Gazdasági és pénzügyi válság, szabályozás és verseny. *Külgazdaság*, 53. évf. 9–10. sz. 2009. 29–46. p.
- KÁNYÁSI ZSÓFIA: Az uniós támogatási szabályok a műsorszolgáltatási ágazatban, különös tekintettel a digitális átállás folyamatára. *Gazdaság és Jog*, 17. évf. 3. sz. 2009. 19–25. p.
- KISS FERENC LÁSZLÓ: Massimo Motta: Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat. *Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ*, Budapest, 2007, 665 oldal. Könyvismertetés. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 2. sz. 2009. 187–194. p., <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1081>.
- KOLTAY GÁBOR–VINCZE JÁNOS: Fogyasztói döntések a viselkedési közgazdaságtan szemzőgéből. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 6. sz. 2009. 495–525. p., <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1101>.
- LAPSÁNSZKY ANDRÁS: A hatósági döntés jogviszonytani alapja és jogi hatása hazánk hatósági eljárásjogának keretében. *Új Magyar Közigazgatás*, 2. évf. 5. sz. 2009. 36–52. p.
- LIGETI SÁNDOR: A pénzügyi felügyelet függetlensége és beszámoltathatósága. *Külgazdaság*, 53. évf. 1–2. sz. 2009. 84–110. p., http://www.kopintalapitvany.hu/summary/2009/cikkek_12/Ligeti.pdf.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN: Kártérítési felelősség kartelljogsértések esetén. *Gondolatok a Tpv. új szabályai kapcsán*. *Magyar Jog*, 56. évf. 9. sz. 2009. 513–520. p.
- PAIZS LÁSZLÓ: Gázolaj-jövedékiadó verseny az Európai Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 3. sz. 2009. 216–238. p., <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1084>.
- PAP ZOLTÁN: A magyar kábeltévépiac szerkezete. *Köz-gazdaság*, 4. évf. 3. sz. 2009. 95–108. p., <http://www.koz-gazdasag.hu/hu/tanulmanyok/a-magyar-kabeltevepiac-szerkezete.html>.
- PÁPAI ZOLTÁN–URBÁN ÁGNES: Ki fizeti a révést? A hálózat-semlegesség vita közgazdasági háttere. *Infokommunikáció és Jog*, 6. évf. 3. sz. 2009. 79–84. p.

- POLYÁK GÁBOR: A médiapiaci koncentráció korlátozása a médiatörvény-tervezetekben. *Gazdaság és Jog*, 17. évf. 3. sz. 2009. 3–9. p.
- POLYÁK GÁBOR: A médiatörvény-tervezet jogharmonizációs hiányosságai. *Infokommunikáció és Jog*, 6. évf. 1. sz. 2009. 3–8. p.
- ROZSNYAI KRISZTINA: Az állami támogatások szabályozásának egyes kérdőjelei. *Új Magyar Közigazgatás*, 2. évf. 8. sz. 2009. 12–18. p.
- SÁRAI JÓZSEF: A magyar vállalkozások közösségi játéktere. *Európai Tükör*, 14. évf. 3. sz. különszám, 2009. 133–146. p., <http://www.mfa.gov.hu/kum/hu/bal/Kulugyminiszterium/Kiadvanyaink/Eur%C3%B3pai+T%C3%BCK%C3%B6r/>.
- SPRÁNITZ GERGELY: A médiajog mint a közösségi versenyjog szektorspecifikus szabályozási ága. *Infokommunikáció és Jog*, 6. évf. 4. sz. 2009. 152–159. p.
- SÜKÖSD PÉTER: Globális kartellek a versenyjogok hálóján kívül. I. Az OPEC működése. *Külgazdaság*, 53. évf. 5–6. sz. 2009. Melléklet, 55–77. p., http://www.kopintalapitvany.hu/summary/2009/cikkek_56/sukosd.pdf.
- SÜKÖSD PÉTER: Globális kartellek a versenyjogok hálóján kívül. II. Az OPEC működése. *Külgazdaság*, 53. évf. 7–8. sz. 2009. Melléklet, 81–101. p., http://www.matarka.hu/cikk_list.php?fusz=46489.
- SZENTIVÁNYI IVÁN: A bank és a tisztességes üzleti magatartás. *Gazdaság és Jog*, 17. évf. 7–8. sz. 2009. 10–20. p.
- SZENTKUTI DÁNIEL: Versenyteremtés az energetikában. Gyógyírt jelenthet-e a jelentős piaci erő jogintézményének alkalmazása a villamosenergia-szektor versenyproblémáira. *Infokommunikáció és Jog*, 6. évf. 4. sz. 2009. 103–112. p.
- SZILÁGYI PÁL: Versenyzetési eljárások hatása az érintett piac meghatározására és a versenyfeltételekre a közösségi jogban versenypolitikai szemszögből. *Jogtudományi Közlöny*, 64. évf. 5. sz. 2009. 220–228. p.
- TÁRCZY EDIT ZSUZSANNA: A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok szabályozása az Európai Unióban. *Európai Tükör*, 14. évf. 9. sz. 2009. 54–66. p., <http://www.mfa.gov.hu/kum/hu/bal/Kulugyminiszterium/Kiadvanyaink/Eur%C3%B3pai+T%C3%BCK%C3%B6r/>.
- TÁTRAI TÜNDE: Verseny a közbeszerzési piacon. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 9. sz. 2009. 835–848. p., <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1120>.
- TÓTH ANDRÁS: A versenyjog alkalmazhatóságának kérdése a szabályozott iparágakban. *Jogtudományi Közlöny*, 64. évf. 4. sz. 2009. 183–189. p.
- TÖRÖK ÁDÁM: Should Economists Like Predation Or Not? *Competitio*, 8. évf. 2. sz. 2009. 90–98. p., <http://www.econ.unideb.hu/?q=node/101>.
- URBÁN PÉTER: Versenyszabályok alkalmazása a postai ágazatban. *Iustum Aequum Salutare*, 5. évf. 3. sz. 2009. 231–256. p., <http://www.jak.ppke.hu/hir/ias/20093sz/11.pdf>.
- VALENTINY PÁL–KISS KÁROLY MIKLÓS: A nélkülözhetetlen eszközök értelmezése és a postai szolgáltatások. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 11. sz. 2009. 1001–1024. p., <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1129>.
- VEREBICS JÁNOS: Változások az elektronikus hatósági közigazgatási ügyintézés szabályozásában – új törvény az elektronikus közszolgáltatásokról. *Gazdaság és Jog*, 17. évf. 3. sz. 2009. 18–23. p.
- VINCE PÉTER: Vállalatfelvásárlások egy kialakuló piacon. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 1. sz. 2009. 69–83. p., <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1072>.

- VINCZE JÁNOS: Az érintett piac meghatározása a Holland Versenyhivatal gyakorlatában. *Külgazdaság*, 53. évf. 3–4. sz. 2009. 48–67. p.
- VINCZE JÁNOS: Játékelmélet és gazdasági intézmények. *Magyar Tudomány*, 170. évf. 5. sz. 2009. 568–577. p., <http://www.matud.iif.hu/2009/09maj/07.htm>.
- VOSZKA ÉVA: Versenybarát és versenykorlátozó állam válság előtt, válság közben. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 10. sz. 2009. 913–932. p., <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1124>.

Műhelytanulmányok

- BISZTRAY MÁRTA–KIS ANDRÁS–MURAKÖZY BALÁZS–UNGVÁRI GÁBOR: Statistical Analysis of the Performance Data of Central and Eastern European Water Utilities. Regional Center for Energy Policy Research, Corvinus University of Budapest, Budapest, 2009. http://www.rekk.eu/images/stories/letoltheto/ibnet_stat_analysis_rekk_jan_2009.pdf.
- GÁLIK MIHÁLY–VOGL ARTEMON: A média koncentrációjának mérése. *Alkalmazott Kommunikációtudományi Intézet*, Budapest, AKTI Füzetek, 38. sz. 2009. <http://www.mediatorveny.hu/akti/dok/fuzet38.pdf>.
- GELLÉN KLÁRA: Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv implementációja és az 1996. évi I. törvény. *Alkalmazott Kommunikációtudományi Intézet*, Budapest, AKTI Füzetek, 43. sz. 2009. <http://www.mediatorveny.hu/akti/dok/fuzet43.pdf>.
- INCZE KINGA: Magyarországi médiapiaci körkép 2008. Az AGB Nielsen, a TNS Media Intelligence, a Szonda Ipsos–GfK Hungária és a Matesz (Magyar Terjesztés Ellenőrző Szövetség) adatai alapján. *Alkalmazott Kommunikációtudományi Intézet*, Budapest, AKTI Füzetek, 42. sz. 2009. <http://www.mediatorveny.hu/akti/dok/fuzet42.pdf>.
- KADERJÁK PÉTER: Energiapolitika – a 2008. év fejleményei. *Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont*, Budapest, Műhelytanulmány, 2009-5. <http://www.rekk.eu/images/stories/letoltheto/wp2009-5.pdf>.
- SZIGETVÁRI TAMÁS: A posták lehetséges szerepe a digitális kormányzás megvalósításában. *MTA Világgazdasági Kutatóintézet*, Budapest, Műhelytanulmányok, 83. sz. 2009. <http://www.vki.hu/mt/mh-83.pdf>.
- SZŐKE GERGELY LÁSZLÓ: A digitális átállás médiajogi hatásai Észak-Európában (Finnország, Svédország, Hollandia, Észtország, Litvánia). *Alkalmazott Kommunikációtudományi Intézet*, Budapest, AKTI Füzetek, 37. sz. 2009. <http://www.mediatorveny.hu/akti/dok/fuzet37.pdf>.
- TAKÁCSNÉ TÓTH BORBÁLA–SZOLNOKI PÁLMA–MEZŐSI ANDRÁS: A gáztárolói verseny kialakulásának lehetőségei Magyarországon. *Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont*, Budapest, Műhelytanulmány, 2009-1. <http://www.rekk.eu/images/stories/letoltheto/wp2009-1.pdf>.

II. VÁLOGATÁS A KÜLFÖLDI SZAKIRODALOMBÓL

Könyvek

- ABA SECTION OF ANTITRUST LAW: Energy Antitrust Handbook. Második kiadás, American Bar Association, Chicago, 2009. 286 p.
- ANDERMAN, STEVEN D. (szerk.): The Interface between Intellectual Property Rights and Competition Policy. Cambridge University Press, 2009. 588 p.
- BISHOP, SIMON–WALKER, MIKE: Economics of EC Competition Law: The Concepts, Application and Measurement. Harmadik kiadás, Sweet & Maxwell, 2009. 1002 p.
- BLAIR, ROGER D.–KASERMAN, DAVID L.: Antitrust Economics. Második kiadás, Oxford University Press, 2009. 481 p.
- BRAMMER, SILKE: Co-operation between National Competition Agencies in the Enforcement of EC Competition Law. Hart, 2009. 548 p.
- CARRIER, MICHAEL A.: Innovation for the 21st Century: Harnessing the Power of Intellectual Property and Antitrust Law. Oxford University Press, 2009. 420 p.
- CASSON, MARK: The World's First Railway System: Enterprise, Competition, and Regulation on the Railway Network in Victorian Britain. Oxford University Press, 2009. 523 p.
- CINI, MICHELLE–MCGOWAN, LEE: Competition Policy in the European Union. Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2009. 249 p.
- DAVIS, PETER–GARCÉS, ELIANA: Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis. Princeton University Press, 2009. 560 p.
- DE VISSER, MAARTJE: Network-based Governance in EC Law: The Example of EC Competition and EC Communications Law. Hart, 2009. 440 p. (Modern Studies in European Law, 19.)
- DECKER, CHRISTOPHER: Economics and the Enforcement of European Competition Law. Edward Elgar, Cheltenham, 2009. 320 p.
- DREXL, JOSEF–IDOT, LAURENCE–MONEGER, JOEL (szerk.): Economic Theory and Competition Law. Edward Elgar, Cheltenham, 2009. 269 p.
- EHLERS, ECKART: Electricity and Gas Supply Network Unbundling in Germany, Great Britain and The Netherlands and the Law of the EU: A Comparison. Intersentia, Antwerpen, 2009. 528 p.
- ETRO, FEDERICO: Competition, Innovation, and Antitrust: A Theory of Market Leaders and its Policy Implications. Springer, New York, 2009. 304 p.
- EZRACHI, ARIEL–BERNITZ, ULF: Private Labels, Brands and Competition Policy: The Changing Landscape of Retail Competition. Oxford University Press, 2009. 456 p.
- GLACHANT, JEAN-MICHEL–LÉVEQUE, FRANÇOIS (szerk.): Electricity Reform in Europe: Towards a Single Energy Market. Edward Elgar, Cheltenham, 2009. 352 p.
- HILDEBRAND, DORIS: The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules. Wolters Kluwer Law & Business, 2009. 596 p. (International Competition Law Series, Vol. 39.)
- HINLOOPEN, JEROEN–NORMANN, HANS-THEO (szerk.): Experiments and Competition Policy. Cambridge University Press, 2009. 328 p.
- HÖPPNER, THOMAS: Die Regulierung der Netzstruktur: Elektrizität, Gas, Eisenbahn, Telekommunikation. Nomos, Baden-Baden, 2009. 483 p.

- HÜSCHEL RATH, KAI: *Competition Policy Analysis: An Integrated Approach*. Springer, Heidelberg, 2009. 527 p. (ZEW Economic Studies, Vol. 41.)
- KIESLING, LAURA LYNNE: *Deregulation, Innovation and Market Liberalization: Electricity Regulation in a Continually Evolving Environment*. Routledge, London, 2009. 189 p.
- KRAJEWSKI, MARKUS–NEERGAARD, ULLA–VAN DE GRONDEN, JOHAN (szerk.): *The Changing Legal Framework for Services of General Interest in Europe: Between Competition and Solidarity*. Asser Press, Hága, 2009. 544 p.
- LEHR, WILLIAM H.–PUPILLO, LORENZO MARIA (szerk.): *Internet Policy and Economics: Challenges and Perspectives*. Springer, New York, 2009. 228 p.
- LÉVEQUE, FRANÇOIS–SHELANSKI, HOWARD (szerk.): *Antitrust and Regulation in the EU and US*. Edward Elgar, Cheltenham, 2009. 224 p.
- LYONS, BRUCE: *Cases in European Competition Policy: The Economic Analysis*. Cambridge University Press, 2009. 510 p.
- MARKOVA, EKATERINA: *Liberalization and Regulation of the Telecommunications Sector in Transition Countries: The Case of Russia*. Springer, Heidelberg, 2009. 216 p.
- MCPHAIL, THOMAS L. (szerk.): *Development Communication: Reframing the Role of the Media*. Wiley-Blackwell, London, 2009. 256 p.
- MENARD, CLAUDE–GHERTMAN, MICHEL (szerk.): *Regulation, Deregulation, Reregulation: Institutional Perspectives: Advances in New Institutional Analysis*. Edward Elgar, Cheltenham, 2009. 389 p.
- PARKER, DAVID: *The Official History of Privatisation. Vol. 1. The Formative Years 1970–1987*. Whitehall Histories: Government Official History Series. Routledge, London, 2009. 598 p.
- PREISSL, BRIGITTE–HAUCAP, JUSTUS–CURWEN, PETER (szerk.): *Telecommunication Markets: Drivers and Impediments*. Springer, Heidelberg, 2009. 525 p.
- RODGER, BARRY–MACCULLOCH, ANGUS: *Competition Law and Policy in the EC and UK*. Routledge, Cavendish, 2009. 432 p.
- RUBINI, LUCA: *The Definition of Subsidy and State Aid: WTO and EC Law in Comparative Perspective*. Oxford University Press, 2009. 496 p.
- SCHWALBE, ULRICH–ZIMMER, DANIEL: *Law and Economics in European Merger Control*. Oxford University Press 2009. 480 p.
- SPULBER, DANIEL F.–YOO, CHRISTOPHER S.: *Networks in Telecommunications: Economics and Law*. Cambridge University Press, 2009. 493 p.
- VEGGELAND, NORALV: *Taming the Regulatory State: Politics and Ethics*. Edward Elgar, Cheltenham, 2009. 185 p.
- VIVES, XAVIER (szerk.): *Competition Policy in the EU: Fifty Years on from the Treaty of Rome*. Oxford University Press, 2009. 378 p.
- WALDEN, IAN (szerk.): *Telecommunications Law and Regulation*. Oxford University Press, 2009. 909 p.
- WHISH, RICHARD: *Competition Law*. Oxford University Press, 2009. 1006 p.

Folyóiratcikkek

- ABBOTT, MALCOLM–COHEN, BRUCE: Productivity and Efficiency in the Water Industry. *Utilities Policy*, Vol. 17. No. 3–4. 2009. 233–244. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2009.05.001>.
- ACEMOGLU, DARON–BIMPIKIS, KOSTAS–OZDAGLAR, ASUMAN: Price and Capacity Competition. *Games and Economic Behavior*, Vol. 66. No. 1. 2009. 1–26. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.geb.2008.06.004>.
- AHLBORN, CHRISTIAN–EVANS, DAVID S.: The Microsoft Judgment and its Implications for Competition Policy Towards Dominant Firms in Europe. *Antitrust Law Journal*, Vol. 75. No. 3. 2009. 887–932. p.
- ALEMANNO, ALBERTO–RAMONDINO, MARCO: The European Court of Justice France Télécom/Wanadoo Judgment: „To Recoup or Not to Recoup? That ‘Was’ the Question for a Predatory Price Finding under Article 82 EC.” *European Law Reporter*, No. 6., <http://ssrn.com/abstract=1433762>.
- ALT MÓNIKA–BOGDÁN ÁRPÁD: Telephely-választási stratégiák és a területi verseny a kolozsvári bankok esetében. *Közgazdász Fórum (Romániai Magyar Közgazdász Társaság)*, 12. évf. 9. sz. 2009. 45–63. p., http://www.rmkt.ro/Uploaded/Archives/2009_8.pdf.
- AMARAL, MIGUEL–SAUSSIER, STEPHANE–YVRANDE-BILLON, ANNE: Auction Procedures and Competition in Public Services: The Case of Urban Public Transport in France and London. *Utilities Policy*, Vol. 17. No. 2. 2009. 166–175. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2008.07.006>.
- ANDRIYCHUK, OLES: Can We Protect Competition Without Protecting Consumers. *Competition Law Review*, Vol. 6. No. 1. 2009. 77–87. p., <http://www.clasf.org/ComPLRev/downloads/Vol6Issue1.htm>.
- ARARAL, EDUARDO: The Failure of Water Utilities Privatization: Synthesis of Evidence, Analysis and Implications. *Policy and Society*, Vol. 27. No. 3. 2009. 221–228. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.polsoc.2008.10.008>.
- ARMSTRONG, MARK–WRIGHT, JULIAN: Mobile Call Termination. *Economic Journal*, Vol. 119. No. 538. 2009. 270–307. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2009.02276.x>.
- AZMAT, GHAZALA–MÖLLER, MARC: Competition Among Contests. *RAND Journal of Economics*, Vol. 40. No. 4. 2009. 743–768. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1756-2171.2009.00087.x>.
- BARBOT, CRISTINA: Airport and Airlines Competition: Incentives for Vertical Collusion. *Transportation Research Part B: Methodological*, Vol. 43. No. 10. 2009. 952–965. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.trb.2009.04.001>.
- BEL, GERMÀ–CALZADA, JOAN: Privatization and Universal Service Obligations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 165. No. 4. 2009. 650–669. p., <http://dx.doi.org/10.1628/093245609789919685>.
- BIJLSMA, MICHIEL–DE BIJL, PAUL W. J.–KOC SIS, VIKTORIA: Competition, Innovation and Intellectual Property Rights in Software Markets. *Communications and Strategies*, No. 74. 2009. 55–75. p.
- BOSCHECK, RALF: The EU’s New Competition Policy Standards: In Search of Effects-Based, Economically Intuitive or Efficient Rules? *Intereconomics*, Vol. 44. No. 5. 2009. 295–299. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s10272-009-0306-y>.

- BOURJADE, SYLVAIN–REY, PATRICK–SEABRIGHT, PAUL: Cresse Symposium on Competition Policy: Procedures, Institutions, Intellectual Property Rights: Private Antitrust Enforcement in the Presence of Pre-trial Bargaining. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 57. No. 3. 2009. 372–409. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6451.2009.00391.x>.
- BRENNAN, TIMOTHY J.: Network Effects in Infrastructure Regulation: Principles and Paradoxes. The Berkeley Electronic Press, *Review of Network Economics*, Vol. 8. No. 4. Art. 1., <http://www.bepress.com/rne/vol8/iss4/1>.
- BRENNER, STEFFEN: An Empirical Study of the European Corporate Leniency Program. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 27. No. 6. 2009. 639–645. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijindorg.2009.02.007>.
- BUDZINSKI, OLIVER: An International Multilevel Competition Policy System. *International Economics and Economic Policy*, Vol. 6. No. 4. 2009. 367–389. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s10368-009-0143-2>.
- CAMBINI, CARLO–JIANG, YANYAN: Broadband Investment and Regulation: A Literature Review. *Telecommunications Policy*, Vol. 33. No. 10–11. 2009. 559–574. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2009.08.007>.
- CARDONA, MÉLISANDE–SCHWARZ, ANTON–YURTOGLU, B. BURCIN–ZULEHNER, CHRISTINE: Demand Estimation and Market Definition for Broadband Internet Services. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 35. No. 1. 2009. 70–95. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-008-9076-x>.
- CAVE, MARTIN–HATTA, KEIKO: Transforming Telecommunications Technologies: Policy and Regulation. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 25. No. 3. 2009. 488–505. p., <http://oxrep.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/25/3/488>.
- CHEN, JIAWEI–DORASZELSKI, ULRICH–HARRINGTON, JOSEPH E., JR.: Avoiding Market Dominance: Product Compatibility in Markets with Network Effects. *RAND Journal of Economics*, Vol. 40. No. 3. 2009. 455–485. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1756-2171.2009.00073.x>.
- DAGDEVIREN, HULYA: Limits to Competition and Regulation in Privatized Electricity Markets. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 80. No. 4. 2009. 641–664. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8292.2009.00395.x>.
- DALJORD, OYSTEIN: An Exact Arithmetic Snip Test for Asymmetric Products. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 5. No. 3. 2009. 563–569. p., <http://dx.doi.org/10.1093/joclec/nhp001>.
- DAVIES, GARETH: Article 86 EC, the EC's Economic Approach to Competition Law, and the General Interest. *European Competition Journal*, Vol. 5. No. 2. 2009. 549–584. p., <http://www.ingentaconnect.com/content/hart/ecj/2009/00000005/00000002/art00008>.
- DIETL, H.–GRÜTTER, A.–LUTZENBERGER, M.: Defensive Competitive Strategies in Two-Sided Markets: The Example of the Mail Industry. *Competition and Regulation in Network Industries*, No. 1. 2009. 3–17. p.
- DONDER, PHILLIPPE DE–CREMER, HELMUTH–DUDLEY, PAUL–RODRIGUEZ, FRANK: On the Value Added Taxation Status of National Postal Operators. The Berkeley Electronic Press, *Review of Network Economics*, Vol. 8. No. 3. 2009. Art. 2., <http://www.bepress.com/rne/vol8/iss3/2>.
- DORIGONI, SUSANNA–PORTATADINO, SERGIO: Natural Gas Distribution in Italy: When Competition Does Not Help the Market. *Utilities Policy*, Vol. 17. No. 3–4. 2009. 245–257. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2009.03.001>.

- ELIASSEN, KJELL A.–FROMA, JOHAN: Deregulation, Privatisation and Public Service Delivery: Universal Service in Telecommunications in Europe. *Policy and Society*, Vol. 27. No. 3. 239–248. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.polsoc.2008.10.001>.
- ENCAOUA, DAVID–LEFOUILI, YASSINE: Cresse Symposium on Competition Policy: Procedures, Institutions, Intellectual Property Rights: Licensing 'Weak' Patents. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 57. No. 3. 2009. 492–525. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6451.2009.00386.x>.
- ERGAS, HENRY: Should Developed Countries Require Developing Countries to Adopt Competition Laws? Lessons from the Economic Literature. *European Competition Journal*, Vol. 5. No. 2. 2009. 347–375. p.
- ESTACHE, ANTONIO–WREN-LEWIS, LIAM: Toward a Theory of Regulation for Developing Countries: Following Jean-Jacques Laffont's Lead. *Journal of Economic Literature*, Vol. 47. No. 3. 2009. 729–770. p., <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jel.47.3.729>.
- EZRACHI, ARIEL–GILO, DAVID: Are Excessive Prices Really Self-Correcting? *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 5. No. 2. 2009. 249–268. p., <http://jcle.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/5/2/249>.
- FROEB, LUKE M.–PAUTLER, PAUL A.–RÖLLER, LARS-HENDRIK: The Economics of Organizing Economists. *Antitrust Law Journal*, Vol. 76. No. 2. 2009. 569–584. p.
- FUMAGALLI, EILEEN–VASCONCELOS, HELDER: Sequential Cross-Border Mergers. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 27. No. 2. 2009. 175–187. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijindorg.2008.06.002>.
- GALETOVIC, ALEXANDER–SANHUEZA, RICARDO: Vertical Mergers and Competition with a Regulated Bottleneck Monopoly. *B.E. Journal of Economic Analysis and Policy: Topics in Economic Analysis and Policy*, Vol. 9. No. 1. 2009. Art. 45., <http://www.bepress.com/bejeap/vol9/iss1/art45/>.
- GALLOWAY, JONATHAN: Convergence in International Merger Control. *Competition Law Review*, Vol. 5. No. 2. 2009. 179–192. p.
- HARRINGTON, JOSEPH E., JR.–CHANG, MYONG-HUN: Modeling the Birth and Death of Cartels with an Application to Evaluating Competition Policy. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 7. No. 6. 2009. 1400–1435. p., <http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/JEEA.2009.7.6.1400>.
- HAUSMAN, JERRY A.–SIDAK, J. GREGORY: Google and the Proper Antitrust Scrutiny of Orphan Books. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 5. No. 3. 2009. 411–438. p., <http://jcle.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/5/3/411>.
- HAZLETT, THOMAS W.–MUÑOZ, ROBERTO E.: A Welfare Analysis of Spectrum Allocation Policies. *RAND Journal of Economics*, Vol. 40. No. 3. 2009. 424–454. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1756-2171.2009.00072.x>.
- HEIMLER, ALBERTO: Regulatory Reform and Competition: How to Push the Agenda Forward: A European Perspective. *Comparative Economic Studies*, Vol. 51. No. 4. 2009. 540–557. p., <http://www.palgrave-journals.com/ces/journal/v51/n4/abs/ces200914a.html>.
- HELLSTRÖM, PER–MAIER-RIGAUD, FRANK–BULST, FRIEDRICH WENZEL: Remedies in European Antitrust Law. *Antitrust Law Journal*, Vol. 76. No. 1. 2009. 43–63. p.
- HELM, DIETER–TINDALL, TOM: The Evolution of Infrastructure and Utility Ownership and its Implications. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 25. No. 3. 2009. 411–434. p., <http://oxrep.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/25/3/411>.

- HELM, DIETER: Infrastructure Investment, the Cost of Capital, and Regulation: An Assessment. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 25. No. 3. 2009. 307–326. p., <http://oxrep.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/25/3/307>.
- HERRERA-GONZÁLEZ, FERNANDO–CASTEJÓN-MARTÍN, LUIS: The Endless Need for Regulation in Telecommunication: An Explanation. *Telecommunications Policy*, Vol. 33. No. 10–11. 2009. 664–675. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2009.07.001>.
- HEYER, KEN–SHAPIRO, CARL–WILDER, JEFFREY: The Year in Review: Economics at the Antitrust Division, 2008–2009. *Review of Industrial Organization*, Vol. 35. No. 4. 2009. 349–367. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s11151-009-9232-1>.
- HEYES, ANTHONY–KAPUR, SANDEEP: An Economic Model of Whistle-Blower Policy. *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 25. No. 1. 2009. 157–182. p., <http://jleo.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/25/1/157>.
- HOLSCHER, JENS–STEPHAN, JOHANNES: Competition and Antitrust Policy in the Enlarged European Union: A Level Playing Field? *Journal of Common Market Studies*, Vol. 47. No. 4. 2009. 863–889. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-5965.2009.02008.x>.
- HOLT, LYNNE–JAMISON, MARK: Broadband and Contributions to Economic Growth: Lessons from the US Experience. *Telecommunications Policy*, Vol. 33. No. 10–11. 2009. 575–581. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2009.08.008>.
- HORI, KEIICHI–MIZUNO, KEIZO: Competition Schemes and Investment in Network Infrastructure under Uncertainty. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 35. No. 2. 2009. 179–200. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-008-9075-y>.
- HOVENKAMP, HERBERT J.–HOVENKAMP, ERIK N.: Complex Bundled Discounts and Antitrust Policy. *Buffalo Law Review*, Vol. 57. No. 3. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1344536>.
- HÖFFLER, FELIX: Mobile Termination and Collusion, Revisited. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 35. No. 10. 2009. 246–274. p., <http://www.springerlink.com/content/3215715q528t3kg2/?p=3190537ba37749ba9514367f31b9e627&pi=1>.
- HÜSCHEL RATH, KAI: Detection of Anticompetitive Horizontal Mergers. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 5. No. 4. 2009. 683–721. p., <http://jcle.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/5/4/683>.
- HYLTON, KEITH N.: Remedies, Antitrust Law, and Microsoft: Comment on Shapiro. *Antitrust Law Journal*, Vol. 75. No. 3. 2009. 773–786. p.
- JAAG, CHRISTIAN–TRINKNER, URS: Tendering Universal Service Obligations in Liberalized Network Industries. *Competition and Regulation in Network Industries*, No. 4. 2009. 313–333. p.
- JONES, ALISON: Resale Price Maintenance: A Debate about Competition Policy in Europe? *European Competition Journal*, Vol. 5. No. 2. 2009. 479–514. p.
- KAY, JOHN: The Rationale of the Market Economy: A European Perspective. *The Berkeley Electronic Press, Capitalism and Society*, Vol. 4. No. 3. 2009. Art. 1., <http://www.bepress.com/cas/vol4/iss3/art1>.
- KIELBOWICZ, RICHARD B.: AT&T's Antigovernment Lesson-Drawing in the Political Economy of Networks, 1905–20. *History of Political Economy*, Vol. 41. No. 4. 2009. 673–708. p., <http://hope.dukejournals.org/cgi/content/abstract/41/4/673>.
- KOVACIC, WILLIAM E.–MARSHALL, ROBERT C.–MARX, LESLIE M.–SCHULENBERG, STEVEN P.: Quantitative Analysis of Coordinated Effects. *Antitrust Law Journal*, Vol. 76. No. 2. 2009. 397–430. p.

- KOVACIC, WILLIAM: Assessing the Quality of Competition Policy: The Case of Horizontal Merger Enforcement. *Competition Policy International*, Vol. 5. No. 1. 2009. 129–150. p.
- LAO, MARINA L.: Networks, Access, and 'Essential Facilities': From Terminal Railroad to Microsoft. *Southern Methodist University Law Review*, Vol. 62. No. 2. 2009. 557–597. p.
- LEMLEY, MARK A.: A Cautious Defense of Intellectual Oligopoly with Fringe Competition. *The Berkeley Electronic Press, Review of Law and Economics*, Vol. 5. No. 3. 2009. Art. 3., <http://www.bepress.com/rle/vol5/iss3/art3>.
- LITTLECHILD, STEPHEN C.: Stipulated Settlements, the Consumer Advocate and Utility Regulation in Florida. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 35. No. 1. 2009. 96–109. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-008-9071-2>.
- LIU, CHORNG-JIAN-CHOU, YUNTSAI-WU, SHYANG-HUA-SHIH, YI-SHIN: The Public Incumbent's Defeat in Mobile Competition: Implications for the Sequencing of Telecommunications Reform. *Telecommunications Policy*, Vol. 33. No. 5–6. 2009. 272–284. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2009.02.005>.
- LOPATKA, JOHN E.: Assessing Microsoft from a Distance. *Antitrust Law Journal*, Vol. 75. No. 3. 2009. 811–845. p.
- LOWE, PHILIP: Competition Policy and the Economic Crisis. *Competition Policy International*, Vol. 5. No. 2. 2009. 3–24. p.
- LYONS, BRUCE: Competition Policy, Bailouts, and the Economic Crisis. *Competition Policy International*, Vol. 5. No. 2. 2009. 25–48. p.
- MARKOVICH, SARIT-MOENIUS, JOHANNES: Winning While Losing: Competition Dynamics in the Presence of Indirect Network Effects. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 27. No. 3. 2009. 346–357. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijindorg.2008.10.006>.
- MERAN, GEORG-HIRSCHHAUSEN, CHRISTIAN VON: A Modified Yardstick Competition Mechanism. *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 35. No. 3. 2009. 223–245. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s11149-008-9079-7>.
- NAERT, FRANK-DEFLOOR, BART: How Independent Are Belgian Regulators? *Competition and Regulation in Network Industries*, No. 4. 2009. 355–385. p.
- NAERT, FRANK: Competition Authorities and Regulators in Belgium: Hierarchy versus Cooperation. *Competition and Regulation in Network Industries*, No. 2. 2009. 139–159. p.
- NEVEN, DAMIEN-DE LA MANO, MIGUEL: Economics at DG Competition, 2008–2009. *Review of Industrial Organization*, Vol. 35. No. 4. 2009. 317–347. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s11151-009-9234-z>.
- PARK, SANGIN: Market Power in Competition for the Market. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 5. No. 3. 2009. 571–579. p., <http://jcle.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/5/3/571>.
- PÉRARD, EDOUARD: Water Supply: Public or Private? An Approach Based on Cost of Funds, Transaction Costs, Efficiency and Political Costs. *Policy and Society*, Vol. 27. No. 3. 2009. 193–219. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.polsoc.2008.10.004>.
- PHILIPSON, TOMAS J.-POSNER, RICHARD A.: Antitrust in the Not-for-Profit Sector. *The Journal of Law and Economics*, Vol. 52. No. 1. 2009. 1–18. p., <http://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/589704>.
- PIACENZA, MASSIMILIANO-VANNONI, DAVIDE: Vertical and Horizontal Economies in the Electric Utility Industry: An Integrated Approach. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 80. No. 3. 2009. 431–450. p., <http://www3.interscience.wiley.com/journal/122539733/abstract>.

- PITTMAN, R.: Railway Mergers and Railway Alliances: Competition Issues and Lessons for Other Network Industries. *Competition and Regulation in Network Industries*, No. 3. 2009. 259–279. p.
- POUDOU, JEAN-CHRISTOPHE–ROLAND, MICHEL–THOMAS, LIONEL: Universal Service Obligations and Competition with Asymmetric Information. *B.E. Journal of Theoretical Economics*, Vol. 9. No. 1. 2009. Art. 35., <http://www.bepress.com/bejte/vol9/iss1/art35>.
- RAJABIUN, REZA: Competition Law as Development Policy: Evidence from Poland. *The Berkeley Electronic Press, The Law and Development Review*, Vol. 2. No. 1. 2009. Art. 6., <http://www.bepress.com/ldr/vol2/iss1/art6>.
- RAVIV, YARON–VIRAG, GABOR: Gambling by Auctions. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 27. No. 3. 2009. 369–378. p., <http://www3.interscience.wiley.com/journal/122539733/abstract>.
- SANJO, YASUO: Bertrand Competition in a Mixed Duopoly Market. *Manchester School*, Vol. 77. No. 3. 2009. 373–397. p.
- SCHMALENSEE, RICHARD: Cresse Symposium on Competition Policy: Procedures, Institutions, Intellectual Property Rights: Standard-Setting, Innovation Specialists and Competition Policy. *Journal of Industrial Economics*, Vol. 57. No. 3. 2009. 526–552. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6451.2009.00388.x>.
- SHAPIRO, CARL: Microsoft: A Remedial Failure. *Antitrust Law Journal*, Vol. 75. No. 3. 2009. 739–772. p.
- SHASTITKO, ANDREY–AVDASHEVA, SVETLANA–GOLOVANOVA, SOFIA: Competition Policy during a Crisis. *Problems of Economic Transition*, Vol. 52. No. 5. 2009. 74–95. p.
- SIDAK, J. GREGORY–TEECE, DAVID J.: Dynamic Competition in Antitrust Law. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 5. No. 4. 2009. 581–631. p., <http://jcle.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/5/4/581>.
- SLATER, DONALD–THOMAS, SEBASTIEN–WALBROECK, DENIS: Competition Law Proceedings before the European Commission and the Right to a Fair Trial: No Need for Reform? *European Competition Journal*, Vol. 5. No. 1. 2009. 97–143. p., <http://www.ingentaconnect.com/content/hart/ecj/2009/00000005/00000001/art00005>.
- SMULDERS, BEN: Institutional Aspects of European Commission Guidance in the Area of Antitrust Law. *Competition Policy International*, Vol. 5. No. 1. 2009. 25–34. p.
- SPANJER, ALDO: Long-Term Contracts and Competition on European Gas Markets: Has the Commission Struck the Right Balance. *Competition and Regulation in Network Industries*, Vol. 10. No. 2. 2009. 189–204. p.
- STRAUB, STEPHANE: Regulatory Intervention, Corruption and Competition. *Review of Industrial Organization*, Vol. 35. No. 1–2. 2009. 123–148. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s11151-009-9218-z>.
- SULZLE, KAI: Duopolistic Competition between Independent and Collaborative Business-to-Business Marketplaces. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 27. No. 5. 2009. 615–624. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijindorg.2009.02.004>.
- TAKIGAWA, TOSHIAKI: Symposium Part II: Asian Competition Laws: Competition Law and Policy of Japan. *Antitrust Bulletin*, Vol. 54. No. 3. 2009. 435–515. p.
- TEN KATE, ADRIAAN–NIELS, GUNNAR: The Relevant Market: A Concept Still in Search of a Definition. *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 5. No. 2. 2009. 297–333. p., <http://jcle.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/nhn029v1>.

- TSOULFIDIS, LEFTERIS: The Rise and Fall of Monopolistic Competition Revolution. *International Review of Economics*, Vol. 56. No. 1. 2009. 29–45. p., <http://dx.doi.org/10.1007/s12232-008-0051-8>.
- VAN DE WALLE, STEVEN: When is a service an essential public service? *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 80. No. 4. 2009. 521–545. p., <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8292.2009.00397.x>.
- VEDDER, HANS: Of Jurisdiction and Justification: Why Competition is Good for 'Non-Economic' Goals, But May Need to be Restricted. *Competition Law Review*, Vol. 6. No. 1. 2009. 51–75. p., <http://www.clasf.org/CompLRev/Issues/Vol6Issue1Article3Vedder.pdf>.
- VIRAG, GABOR: Efficiency and Competition in the Long Run: The Survival of the Unfit. *Games and Economic Behavior*, Vol. 67. No. 1. 2009. 315–330. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.geb.2008.10.008>.
- VOIGT, STEFAN: The Effects of Competition Policy on Development: Cross-Country Evidence Using Four New Indicators. *Journal of Development Studies*, Vol. 45. No. 8. 2009. 1225–1248. p., <http://dx.doi.org/10.1080/00220380902866862>.
- WADDAMS PRICE, CATHERINE–PHAM, KHAC: The Impact of Electricity Market Reform on Consumers. *Utilities Policy*, Vol. 17. No. 1. 2009. 43–48. p., <http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2008.02.007>.
- WANG, XIAOYE: Symposium Part II: Asian Competition Laws: The New Chinese Anti-monopoly Law: A Survey of a Work in Progress. *Antitrust Bulletin*, Vol. 54. No. 3. 2009. 579–619. p.
- WEISER, PHIL: Regulating Interoperability: Lessons from AT&T, Microsoft, and Beyond. *Antitrust Law Journal*, Vol. 76. No. 1. 2009. 271–305. p.
- WERDEN, GREGORY J.: Remedies for Exclusionary Conduct Should Protect and Preserve the Competitive Process. *Antitrust Law Journal*, Vol. 76. No. 1. 2009. 65–78. p.
- WILKS, STEPHEN: The Impact of the Recession on Competition Policy: Amending the Economic Constitution? *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 16. No. 3. 2009. 269–288. p., <http://dx.doi.org/10.1080/13571510903227015>.
- WOOD, DIANE: Square Pegs in Round Holes: The Interaction between Judges and Economic Evidence. *Competition Policy International*, Vol. 5. No. 1. 2009. 51–64. p.

Műhelytanulmányok

- AGHION, PHILIPPE–ALGAN, YANN–CAHUC, PIERRE–SHLEIFER, ANDREI: Regulation and Distrust. NBER Working Paper No. w14648. 2009. <http://www.nber.org/papers/w14648>.
- AHDIEH, ROBERT B.: The Visible Hand: Coordination Functions of the Regulatory State. *Emory Law and Economics Research Paper No. 09-50*. <http://ssrn.com/abstract=1522127>.
- BARROS, PEDRO P.–CLOUGHERTY, JOSEPH A.–SELDESLACHTS, JO: How to Measure the Deterrence Effects of Merger Policy: Frequency or Composition? CEPR Discussion Paper No. DP7454. 2009. www.cepr.org/pubs/dps/DP7454.asp.
- BAYE, MICHAEL R.–WRIGHT, JOSHUA D.: Is Antitrust Too Complicated for Generalist Judges? The Impact of Economic Complexity & Judicial Training on Appeals. *George Mason Law & Economics Research Paper No. 09-07*. <http://ssrn.com/abstract=1319888>.

- BOURJADE, SYLVAIN–REY, PATRICK–SEABRIGHT, PAUL: Private Antitrust Enforcement in the Presence of Pre-Trial Bargaining. IDEI Working Paper No. 499. 2009. http://idei.fr/doc/wp/2009/private_antitrust.pdf.
- BOURREAU, MARC–DOGAN, PINAR–MANANT, MATTHIEU: A Critical Review of the 'Ladder of Investment' Approach. Telecom ParisTech Working Paper No. ESS-09-06. <http://ssrn.com/abstract=1493706>.
- BRAKMAN, STEVEN–VAN MARREWIJK, CHARLES–VAN WITTELOOSTUIJN, ARJEN: Market Liberalization in the European Natural Gas Market: The Importance of Capacity Constraints and Efficiency Differences. CESifo Working Paper Series No. 2697. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1433668>.
- BUCCIROSSI, PAOLO–CIARI, LORENZO–DUSO, TOMASO–SPAGNOLO, GIANCARLO–VITALE, CRISTIANA: Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment. CEPR Discussion Papers No. 7470. 2009. www.cepr.org/pubs/dps/DP7470.asp.
- CARTER, KENNETH R.: Next Generation Spectrum Regulation for Europe: Price-Guided Radio Policy. WIK Discussion Paper No. 326. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1522038>.
- CAVE, MARTIN E.–CORKERY, MATTHEW: Regulation and Barriers to Trade in Telecommunications Services in the European Union. CESifo Working Paper Series No. 2678. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1427118>.
- CERASI, VITTORIA–CHIZZOLINI, BARBARA–IVALDI, MARC: The Impact of Mergers on the Degree of Competition in the Banking Industry. IDEI Working Paper No. 582. 2009. http://idei.fr/doc/by/ivaldi/mergers_cepr_241109.pdf.
- CHANG, ROBERTO–HEVIA, CONSTANTINO–LOAYZA, NORMAN: Privatization and Nationalization Cycles. World Bank Policy Research Working Paper Series No. 8. 2009. <http://go.worldbank.org/D77KX1NGF0>.
- CHEN, JIAWEI: Switching Costs in Network Industries. NET Institute Working Paper No. 09–25. <http://ssrn.com/abstract=1499862>.
- CLIFTON, JUDITH–DIAZ-FUENTES, DANIEL–LÓPEZ, JULIO REVUELTA: Explaining Telecoms and Electricity Internationalization in the European Union: A Political Economy Perspective. EUI Working Paper RSCAS No. 62. 2009. http://www.florenschool.eu/portal/page/portal/FSR_HOME/ENERGY/Research/Papers/2009/RSCAS_2009_62.pdf.
- ÉGERT BALÁZS: Infrastructure Investment in Network Industries: The Role of Incentive Regulation and Regulatory Independence. CESifo Working Paper Series No. 2642. 2009. http://www.cesifo.de/DocCIDL/cesifo1_wp2642.pdf.
- ENGEL, CHRISTOPH: Competition as a Socially Desirable Dilemma: Theory vs. Experimental Evidence. MPI Collective Goods Preprint No. 24. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1444270>.
- FIEDZIUK, NATALIA: The Interplay between Objectives of the European Union's Energy Policy: The Case of State Funding of Energy Infrastructure. TILEC Discussion Paper No. 11. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1386902>.
- FRANÇOIS, PATRICK–VAN YPERSELE, TANGUY: Doux Commerces: Does Market Competition Cause Trust? CEPR Discussion Paper No. DP7368. 2009. www.cepr.org/pubs/dps/DP7368.asp.
- FUMAGALLI, CHIARA–MOTTA, MASSIMO: A Simple Theory of Predation. CEPR Discussion Paper No. DP7372. 2009. www.cepr.org/pubs/dps/DP7372.asp.
- GAL, MICHAL S.: Regional Competition Law Agreements: An Important Step for Antitrust Enforcement. NYU Law and Economics Research Paper No. 09-47. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1505543.

- GASMI, FARID–NOUMBA, PAUL–VIRTO, LAURA RECUERO: The Role of Institutional Design in the Conduct of Infrastructure Industries Reforms: An Illustration through Telecommunications in Developing Countries. Telecom Paris Tech Working Paper No. ESS-09-02. <http://ssrn.com/abstract=1330476>.
- GENAKOS, CHRISTOS–VALLETTI, TOMMASO M.: Testing the 'Waterbed' Effect in Mobile Telephony. CEPR Discussion Paper No. DP7611. 2009. www.cepr.org/pubs/dps/DP7611.asp.
- GIFFORD, DANIEL J.: The European Union, the United States, and Microsoft: A Comparative Review of Antitrust Doctrine. CLEA 2009 Annual Meeting Paper. <http://ssrn.com/abstract=1434089>.
- GRAJEK, MICHAL–RÖLLER, LARS-HENDRIK: Regulation and Investment in Network Industries: Evidence from European Telecoms. European School of Management and Technology Working Papers No. 09–004. <https://www.esmt.org/fm/479/ESMT-09-004.pdf>.
- GUERRIERO, CARMINE: Accountability in Government and Regulatory Policies: Theory and Evidence. IEF Working Paper No. 24. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1487509>.
- GUO, HONG–BANDYOPADHYAY, SUBHAJYOTI–CHENG, H. KENNETH: Broadband User Discrimination and the Net Neutrality Debate. NET Institute Working Paper No. 09-13. <http://ssrn.com/abstract=1480913>.
- HARRINGTON, JOSEPH E., JR.: When Does a Self-Serving Antitrust Authority Act in Society's Best Interests? The Johns Hopkins University, Department of Economics, Economics Working Paper No. 549. 2009. <http://www.econ.jhu.edu/pdf/papers/WP549.pdf>.
- HAZLETT, THOMAS W.–WEISMAN, DENNIS: Market Power in U.S. Broadband Services. George Mason Law & Economics Research Paper No. 09-69. <http://ssrn.com/abstract=1525568>.
- HOVENKAMP, HERBERT J.: The Neal Report and the Crisis in Antitrust. University of Iowa Legal Studies Research Paper No. 9. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1348707>.
- HURKENS, SJAAK–JEON, DOH-SHIN: Mobile Termination and Mobile Penetration. IDEI Working Paper No. 575. 2009. http://idei.fr/doc/wp/2009/dsj_1166.pdf.
- HÜSCHEL RATH, KAI: Critical Loss Analysis in Market Definition and Merger Control. ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 09-083. <http://ssrn.com/abstract=1547085>.
- JULLIEN, BRUNO–POUYET, JÉRÔME–SAND-ZANTMAN, WILFRIED: Public and Private Investments in Regulated Network Industries: Coordination and Competition Issues. IDEI Working Paper No. 562. 2009. http://idei.fr/doc/wp/2009/public_private.pdf.
- LOPEZ, ANGEL–REY, PATRICK: Foreclosing Competition through Access Charges and Price Discrimination. IDEI Working Paper No. 570. 2009. http://www.idei.fr/doc/wp/2009/foreclosing_competition.pdf.
- MANNE, GEOFFREY A.–WRIGHT, JOSHUA D.: Innovation and the Limits of Antitrust. George Mason Law & Economics Research Paper No. 09-54. (Lewis & Clark Law School Legal Studies Research Paper No. 26. 2009.) http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1490849.
- NITSCHKE, RAINER–WIETHAUS, LARS: Access Regulation and Investment in the Next Generation Networks: A Ranking of Regulatory Regimes. European School of Management and Technology Working Papers No. 09–003. <https://www.esmt.org/fm/479/ESMT-09-003.pdf>.
- PICKER, RANDAL C.: The Google Book Search Settlement: A New Orphan-Works Monopoly? University of Chicago Law & Economics, Olin Working Paper No. 462. 2009. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1387582.

- ROSSI, JIM: Public Choice, Energy Regulation and Deregulation. Florida State University College of Law, Public Law Research Paper No. 338. 2009. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1319066.
- SLUIJS, JASPER P.: Network Neutrality between False Positives and False Negatives: Introducing a European Approach to American Broadband Markets Federal. TILEC Discussion Paper No. 34. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1465355>.
- SOKOL, DANIEL: Limiting Anti-Competitive Government Interventions That Benefit Special Interests. The Global Competition Law Centre Working Papers Series (GCLC) No. 02/09. <http://www.coleurope.eu/file/content/gclc/documents/GCLC%20WP%2004-08.pdf>.
- TEMPLE LANG, JOHN: Article 82 EC: The Problems and the Solution. FEEM Working Paper No. 65. 2009. <http://ssrn.com/abstract=1467747>.
- TSUNEKI, ATSUSHI: Socially Optimal Liability Rules for Firms with Natural Monopoly. ISER Discussion Paper No. 753. 2009. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1462571.
- VICKERS, JOHN: Competition Policy and Property Rights. University of Oxford, Department of Economics, Economics Series Working Papers No. 436. 2009. <http://www.economics.ox.ac.uk/Research/wp/pdf/paper436.pdf>.

III. A VERSENY- ÉS ÁGAZATI SZABÁLYOZÁS TÉMAKÖR KÜLFÖLDI FOLYÓIRATAI

Ebben a részben a verseny-, illetve az ágazati szabályozással legtöbbet foglalkozó 30-30 folyóirat listáját adjuk közre. A válogatás az elmúlt tíz év adatai alapján, az EBSCO, a ScienceDirect és az Econlit adatbázisok felhasználásával készült. A felső indexbeli *á* betű az ágazati, míg a *v* betű a versenyszabályozási területre utal.

- Annals of Public and Cooperative Economics, <http://www3.interscience.wiley.com/journal/118523029/home>.^á
- Antitrust Bulletin, <http://lawlib.wlu.edu/CLJC/index.aspx?mainid=370>.^{á, v}
- Antitrust Law Journal, <http://www.abanet.org/antitrust/at-journal/toc.html>.^v
- Chicago Journal of International Law, <http://cjil.uchicago.edu/past-issues/>.^v
- Communications and Strategies, <http://www.highbeam.com/Communications+~A~+Strategies/publications.aspx>.^á
- Competition and Regulation in Network Industries, <http://www.crnet.com/>.^á
- Competition Law Review, <http://www.clarf.org/CompLRev/>.^v
- Competition Policy International, <https://www.competitionpolicyinternational.com/journal/>.^v
- Economic Journal, <http://www3.interscience.wiley.com/journal/117984601/home>.^v
- Economic Policy, <http://www3.interscience.wiley.com/journal/118520548/home>.^á
- Energy Policy, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/03014215>.^{á, v}
- European Competition Journal, <http://www.ingentaconnect.com/content/hart/ecj>.^v
- European Economic Review, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/00142921>.^{á, v}
- European Journal of Law and Economics, <http://www.springerlink.com/content/0929-1261>.^{á, v}

- Information Economics and Policy, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/01676245>.^á
- Intereconomics/Review of European Economic Policy, <http://www.springerlink.com/content/0020-5346>.^v
- International Journal of Industrial Organization, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/01677187>.^{á,v}
- International Journal of the Economics of Business, <http://www.informaworld.com/smpp/title~content=t713425120~db=all>.^{á,v}
- International Review of Law and Economics, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/01448188>.^á
- Journal of Common Market Studies, <http://www3.interscience.wiley.com/journal/118502074/home>.^v
- Journal of Competition Law and Economics, <http://jcle.oxfordjournals.org>.^{á,v}
- Journal of Economic Perspectives, <http://www.aeaweb.org/jep/contents/index.php>.^v
- Journal of Industrial Economics, <http://www3.interscience.wiley.com/journal/117972486/home>.^{á,v}
- Journal of Industry, Competition and Trade, <http://www.springerlink.com/content/105724>.^v
- Journal of Institutional and Theoretical Economics, <http://www.mohr.de/en/journals/economics/journal-of-institutional-and-theoretical-economics-jite/journal.html>.^{á,v}
- Journal of Law and Economics, <http://www.journals.uchicago.edu/toc/jle/current>.^{á,v}
- Journal of Law, Economics, and Organization, <http://jleo.oxfordjournals.org>.^á
- Journal of Public Economics, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/00472727>.^á
- Journal of Regulatory Economics, <http://www.springerlink.com/content/0922-680X>.^{á,v}
- Law and Contemporary Problems, <http://www.law.duke.edu/journals/lcp>.^{á,v}
- Michigan Law Review, <http://www.michiganlawreview.org>.^{á,v}
- Oxford Review of Economic Policy, <http://oxrep.oxfordjournals.org/archive>.^á
- Problems of Economic Transition, <http://www.mesharpe.com/mall/results1.asp?ACR=PET>.^v
- Quarterly Review of Economics and Finance, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/10629769>.^á
- Regulation and Governance, <http://www3.interscience.wiley.com/journal/117994570/home>.^á
- Review of Industrial Organization, <http://www.springerlink.com/content/0889-938X>.^{á,v}
- Review of Network Economics, <http://www.bepress.com/rne>.^{á,v}
- Southern Economic Journal, <http://ideas.repec.org/s/sej/ancoec.html>.^á
- Telecommunications Policy, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/03085961>.^{á,v}
- Utilities Policy, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/09571787>.^{á,v}
- Yale Journal on Regulation, <http://yale-jreg.org>.^{á,v}
- Yale Law Journal, <http://www.yalelawjournal.org>.^v

A SZERZŐKRŐL

- BÁLINT ÉVA az MTA Közgazdaságtudományi Intézet könyvtárának 1991 óta könyvtárosa, 2005 óta vezetője. Tanulmányait az ELTE könyvtárszakán végezte. Szakmai érdeklődése középpontjában az információkövetítés hatékony formáinak kialakítása és a közgazdasági információk elektronikus/online leelőhelyeinek felkutatása és szolgáltatása áll.
- BÖLCSKEI VANDA közgazdász diplomáját a Budapesti Corvinus Egyetemen szerezte 2006-ban. 2006 óta az Infrapont Kft. tanácsadója. Szakterülete a távközlés-szabályozás és a piacelemzés. Az elektronikus hírközlés mellett az utóbbi időben más hálózatos iparágak – posta – szabályozásának kérdésével is foglalkozott.
- ÉDES BALÁZS közgazdász, diplomáját a Budapest Corvinus Egyetemen szerezte, ahol jelenleg PHD-hallgató. 2007 óta az Infrapont Kft. tanácsadója, ahol legfőképpen hálózatos iparágak szabályozásával kapcsolatos kérdések elemzésével foglalkozik, leginkább a távközlési és a postai szektorban. Emellett részt vesz üzleti elemzések készítésében is, mindenekelőtt távközlési szolgáltatók számára. 2005 óta foglalkozik a vasúti szektor gazdasági vonatkozású problémáival, ezen a területen számos projektben vett részt, amelyek tematikájukat tekintve a szabályozási jellegű problémáktól a döntéstámogató, stratégiai jellegű kérdésekig terjedően változatos képet mutatnak.
- KISS FERENC LÁSZLÓ 1972 és 1986 között a Bell Canada, 1986 és 1994 között pedig az amerikai Bellcore (Bell Communications Research) közgazdász-kutatója, 1990 és 2006 között az International Telecommunications Society egyik igazgatója, 1988–1989-ben a Magyar Posta egyik világbanki projektjén dolgozik, 1992 és 1994 között a Matáv, majd 1995 és 2002 között a Hírközlési Főfelügyelet vezető közgazdasági főtanácsadója, 2004 óta a Pannon Egyetem e-gazdaságtan tanszékének a vezetője. 1987 óta folytat nemzetközi közgazdasági, infokommunikációs és energiaipari tanácsadói tevékenységet Észak- és Dél-Amerikában, Európában, Japánban, Ausztráliában és Új-Zélandon. Ügyfelei között számos kormány és világcég található. A szabályozás gazdaságtanával 1974 óta foglalkozik. Nagyszámú nemzetközi publikáció szerzője.
- KISS KÁROLY MIKLÓS egyetemi docens, tanszékvezető, Pannon Egyetem, Közgazdaságtan tanszék. Fő kutatási területei: közszolgáltatások szabályozása, hálózatos javak szabályozása (főképpen a hálózatok összekapcsolási kérdései és szabályozása), az információ közgazdaságtana, információs aszimmetria. A távközlési és postai

iparágat érintő számos – többek között a Nemzeti Hírközlési Hatóság (korábban Hírközlési Főfelügyelet), Gazdasági Versenyhivatal, szakminisztérium (KÖVIM), Magyar Posta Rt. számára készülő – kutatásban vett részt.

- KOVÁCS ANDRÁS GYÖRGY jogász-közgazdász, PhD-fokozatát az ELTE Állam és Jogtudományi Karán szerezte, szabályozó hatóságok eljárásjoga témakörben. 2003 óta versenyjogi, piacsabályozási ügyeket tárgyaló bíró, 2009 óta a Legfelsőbb Bíróság bírója. 1999 óta az ELTE közigazgatási jogi tanszékének megbízott oktatója, 2002 óta a Magyar Tudományos Akadémia Jogtudományi Intézete számos kutatási programjának résztvevője.
- LŐRINCZ LÁSZLÓ szociológus-közgazdász, PhD-fokozatát a Budapest Corvinus Egyetemen szerezte meg, 2002–2009 között az Infrapont Kft. tanácsadója. Elsősorban távközlés-szabályozással kapcsolatos elemzéseket végez, de részt vett információs társadalommal kapcsolatos közpolitikai döntés-előkészítő, elemző és kutatási projekteken (magyar és európai uniós kormányzati szervek számára), illetve üzleti elemzések készítésében távközlési szolgáltatók számára. Érdeklődési köre az elmúlt időszakban a közgazdasági kérdések empirikus felvételekkel való megközelítése.
- LŐRINCZ SZABOLCS közgazdász, 2007 óta az Európai Unió Versenypolitikai Főigazgatóságán, a Főközgazdász Csoportjában dolgozik (*European Commission, Directorate General Competition, Chief Economist's Team*). Elsősorban empirikus, ökonometriai elemzéseket készít a versenypolitikai döntés-előkészítésben. Diplomáját a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen, mester- és PhD-fokozatát az Université Toulouse 1-en szerezte.
- MAJOR IVÁN a közgazdaságtudomány doktora, kutató professzor a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Közgazdaságtan tanszékén, valamint tudományos tanácsadó az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében. 1999 és 2009 között vezette a veszprémi Pannon Egyetem Közgazdaságtan tanszékét és Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Doktori Iskoláját. Fontosabb kutatási területei: az aszimmetrikus információ és a hálózatos közszolgáltatások szabályozása, a bankok közötti információegosztás közgazdasági problémái. Korábban felkért szakértőként dolgozott a Gazdasági Minisztérium, a Hírközlési Főfelügyelet (ma: Nemzeti Hírközlési Hatóság), a Közlekedési, Hírközlési és Vízügyi Minisztérium, a Magyar Telekom és a Magyar Posta Rt. Számára. 1994 és 1996 között tagja volt a Magyar Telekom Rt. igazgatóságának.
- MURAKÖZY BALÁZS 2008-ban szerzett PhD-fokozatot a Közép-európai Egyetemen. 2006 óta az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében dolgozik. Kutatási területéhez elsősorban a vállalatok teljesítményét, viselkedését meghatározó tényezők

empirikus vizsgálata tartozik – utóbbiak közül különösen érdeklő a szabályozás és a gazdaságpolitika más elemeinek hatása. Több európai uniós kutatási programban vesz részt, a hazai intézmények közül pedig főleg a Versenyhivatal számára végzett kutatásokat. Számos, mikroökonómiához és ökonometriához kapcsolódó kurzust tartott, többek között a CEU-n, az ELTE-n és a Rajk László Szakkollégiumban, ahol 2006 és 2008 között nevelőtanár is volt. Tudományos kérdések mellett gyakran jelennek meg publicisztikai ismeretterjesztő vagy gazdaságpolitikai témákban a sajtóban, elsősorban a Magyar Narancsban.

- NAGY CSONGOR ISTVÁN jogi diplomáját az ELTE jogi karán szerezte, ahol ezt követően sikeresen védte meg PhD-dolgozatát. A Közép-európai Egyetemen szerzett mester- (LLM), majd SJD fokozatot. Tanulmányokat és kutatásokat folytatott Rotterdamban, Heidelbergben, New Yorkban, Bécsben, Hágában és Münchenben. A Szegedi Tudományegyetem és a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem adjunktusa, a CEU Business School megbízott oktatója, a Bibó István Szakkollégium műhelyvezető tanára, a Versenyjogi Kutatóközpont kutatója. A Budapesti Ügyvédi Kamara tagja. Nagyszámú publikációja jelent meg magyar és angol nyelven. Ezek közül kiemelendő Az Európai Unió nemzetközi magánjoga című kézikönyv (HVG–Orac, 2006) és a Kartelljogi kézikönyv (HVG–Orac, 2008). Fő kutatási területei: nemzetközi magánjog, versenyjog és hálózatos iparágak.
- NAGY PÉTER a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen* szerzett okleveles közgazdász diplomát 1988-ban. Az egyetem Vállalat-gazdaságtan tanszékén dolgozott tanársegédként, majd adjunktusként 1998-ig. 1998 és 2000 között a Matáv Stratégiai Igazgatóságának főmunkatársa. 2000 óta az Infrapont Kft. vezető tanácsadója, részt vett a cég valamennyi fontosabb projektjében. Többek között a távközlési liberalizációt megalapozó szakértői munkákban, az elektronikus hírközlésről szóló törvény előkészítésében, a Nemzeti Hírközlési Hatóság, valamint a hírközlési szolgáltatóknak nyújtott szabályozási és stratégiai tanácsadói munkákban. Az utóbbi években az elektronikus hírközlés mellett más hálózatos iparágakkal – villamos energia, vasút, posta – is foglalkozik.
- PÁPAI ZOLTÁN a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen szerzett okleveles közgazdász és szociológus diplomát 1988-ban, majd 1994-ben kapott egyetemi doktori fokozatot. 1988 és 2006 között a közgazdaságtudományi egyetemen dolgozott tudományos munkatársként, tanársegédként, majd adjunktusként. A Hírközlési Főfelügyelet tanácsadója volt 1995 és 1998 között. 1998 óta az Infrapont Tanácsadó Kft. ügyvezetője. Szakértőként több projektben közreműködött a magyar telekom-

*1990–2004 között: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, 2004 után Budapesti Corvinus Egyetem.

munikációs piac deregulációjában, törvények és szabályozási döntések előkészítésében és hatásvizsgálatában, valamint frekvenciakiosztási pályázatok előkészítésében. A hálózatos iparágak szabályozási szakértőjeként több szektorban is folyamatosan dolgozik tanácsadási projekteken szabályozási, stratégiai, versenyszabályozási témákban mind a szabályozó hatóságok, mind a piaci szereplők számára.

- VALENTINY PÁL tudományos főmunkatárs, kutatócsoport-vezető az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében. Fontosabb kutatási területei: szabályozott piacok elmélete, hálózatos közszolgáltatások szabályozásának és privatizálásának kérdései, valamint a versenyszabályozás közgazdasági problémái. Oktatott a Budapesti Műszaki Egyetemen, a Budapesti Corvinus Egyetemen, a Rajk László Kollégiumban, a Láthatatlan Kollégiumban és az Erasmus Kollégiumban. Tanácsadóként a Hírközlési Főfelügyelettel (1995–2003) és a Magyar Államvasutakkal (1997–2002) állt kapcsolatban szabályozási és vállalatátalakítási kérdésekben. Versenyszabályozási kérdésekben alkalmanként a Gazdasági Versenyhivatal számára dolgozik. Tagja volt a Magyar Villamossági Művek Zrt. (1994–1998) és a Fővárosi Gázművek Zrt. (1993–2007) igazgatóságának.
- VINCE PÉTER az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa. 1971-ben végzett a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem elméleti közgazdasági szakán. 1996-ban lett a közgazdaságtudományok kandidátusa. Kutatási területei: a magyar gazdaság szervezeti, szerkezeti, intézményi és vállalatirányítási kérdései, az energiapolitika és -gazdálkodás, a privatizáció, a közüzemek szabályozása, valamint az ezekkel összefüggő nemzetközi tapasztalatok, a vállalati viselkedés, az innovációs és alkalmazkodóképesség, a versenyképesség, az ipar szervezeti rendszere, a vállalatfelvásárlás és tulajdonosi irányítás kérdései a piacgazdaságban.

A kiadó címe:
MTA Közgazdaságtudományi Intézet
1112 Budapest, Budaörsi út 45.
A kiadvány online formában elérhető az econ.core.hu címen

Felelős kiadó: Fazekas Károly
Szerkesztette: Patkós Anna
A kötetet tervezte: Környei Anikó
Nyomdai előkészítés: Szalai Éva
Nyomta és kötötte: Dürer Nyomda Kft., Gyula
Felelős vezető: Kovács János ügyvezető igazgató

ISBN 978-615-5024-02-3
ISSN 1789-9702