



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

IN FOKOMMUNIKÁCIÓS IRODA

Emlékeztető

Készült 2002. október 18-án a Gazdasági Versenyhivatalban (GVH), a mobil rádiótelefon ágazatban indított vizsgálatról készített jelentésről rendezett szakmai konzultáción. A konzultáción az ágazatban érintett közigazgatási és kormányzati tanácsadó szervek (informatikai és Hírközlési Minisztérium, Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács, Hírközlési Felügyelet) képviselői mellett a GVH által felkért, a mobil rádiótelefon szolgáltatás ágazatát érintő tudományágak ismert képviselői vettek részt. (Dr. Kiss Ferenc, Dr. Pápai Zoltán, Dr. Sallai Gyula, Dr. Vissi Ferenc – Dr. Török Ádám írásos észrevételei ismertetésre kerültek)

9:00

KÖSZÖNTŐK

Nagy Zoltán a GVH elnöke köszöntötte a megjelenteket, és azt kérte, hogy a hozzászólásokban lehetőség szerint mondják el véleményeiket a következőkről:

- A vizsgálat-indítás okaként megjelölt három területről (vezetékes-mobil árszínvonal különbség ill. versenyviszonyok, végződtetés, belépési korlátok), és e három területtel kapcsolatosan megfogalmazott következtetésekről;
- A kiadandó és kiadható információk köréről, vagyis egyrészt elegendőek-e az információk a következtetések megfogalmazásához, másrészt az üzleti titok problémát hogyan látják a meghívottak (véleményük szerint találhatóak-e a jelentésben olyan információk, amelyek adott esetben üzleti titoknak minősülhetnének stb.);
- Igényt tart-e a HÍF a jelentésben találhatóaktól részletesebb információkra, hogyan történjen a GVH-HÍF információ csere.

Az Elnök Úr elmondta, hogy október 28-án kerül sor a jelentés szolgáltatókkal történő megvitatására, emellett kiemelte, hogy a jelentést lezárt és publikálandó anyagnak tekinti, a publikáláskor a fontos szakmai és szolgáltatói vélemények mellé fognak kerülni.

Frischmann Gábor a Hírközlési Felügyelet (HíF) elnöke üdvözölte, hogy ez az úttörő vállalkozás eljutott ebbe a fázisba, és fontosnak tartja, hogy egy ágazati jelentés objektív adatok alapján, tudományos módszertan segítségével jelölje meg, hol vannak problémák ezen a dinamikusan változó, a távközlési piac fókuszában található piacon. Az ágazati vizsgálatnak jogi, közgazdasági, műszaki szempontokra kell épülni. A HíF saját hatáskörében lefolytatott vizsgálatokból elsősorban a műszaki elemzéshez tud hozzájárulni. Az anyag inkább jogi, és közgazdasági megközelítésből vizsgálja alaposan a szektort.

Kiemelte ugyanakkor, hogy a HíF is küzd az üzletei titkok kezelésével. A cégek igyekeznek ugyanis minden lehetséges adatot üzleti titokká nyilvánítani. Ez az egyik probléma. A másik a célhoz kötöttség. A vonatkozó jogszabályok felülvizsgálatánál ezeket a szempontokat is figyelembe kell majd venni. Elnök Úr szerint a három nagy kérdés csoportra tudományosan alátámasztott, komplex válaszok születtek, és az anyag a HíF számára is jól használható.

ÖSSZEFOGLALÓK

Szántó Tibor az Infokommunikációs Iroda vezetője (GVH) bemutatatta a vizsgálat indításának körülményeit:

- a mobil és vezetékes szektor kapcsolata: mobil penetráció és mobil forgalom élénk növekedése, fix-mobil helyettesítés kérdése;
- fix-mobil árszint magas, nem követi a mobil díjak általános árszintjének alakulását (a csökkenést);
- belépési korlátok: a szektort a vizsgálat elindításnak idején alaposan szabályozott belépési szabályok, korlátos erőforrások, koncessziós jogok jellemezték, a piaci szereplők száma így korlátozott, és bár hozzáférési szerződésekkel piacra lehetne lépni, mégsem történt ilyen.

Az ágazati vizsgálat jelentése következtetéseiben a piacokra és a piaci versenyhelyzetre, általában és nem egyes vállalatokra lebontva koncentrált.

Kis- és nagykereskedelem elkülönítése fontos, mivel a "nagykereskedelmi" szó használhatóságát tekintve nem volt egyetértés, ezért retail és wholesale piac megnevezését használja a jelentés.

Retail piaccal kapcsolatos következtetések:

- a kiinduló feltételezésekkel szemben nem szolgáltatások, hanem csomagok versenyeznek;
- csökkenek az árak ebből a verseny jelenlétére lehet következtetni, bár nincs közvetlen bizonyíték sem a versenyhelyzetre, sem az ellenkezőjére (a fogyasztói többlettől a termelőihez vándorlásra) sincs;
- A postpaid esetében a havi előfizetési díjakat is figyelembe vette a vizsgálat az árszínvonal vizsgálatánál.

Vezetékes-mobil szektor viszonya

Egészében nincs verseny a két szektor között, de vannak olyan - folyamatosan változó - fogyasztói csoportok, amelyeknél fennáll a helyettesítés lehetősége az árak összehasonlítása alapján. Az egyik ilyen csoport a kislevegyszói csoport. Ők jellemzően nem aktív fogyasztók (azaz inkább hívásokat fogadnak, mint kezdeményeznek), számukra a vezetékes szolgáltatók kislevegyszói csomagjaiból a mobilszolgáltatók prepaid csomagjai átjárást biztosíthatnak, de erre vonatkozóan közvetlen bizonyítékot nem szerzett be a vizsgálat. A másik ilyen csoport az üzleti felhasználók, akiknél a mobil szolgáltatók által a hívásokra adott kedvezményes percdíjak a vezetékes belföldi távolsági hívásokkal összehasonlíthatóak, így az árak alapján a hívásonkénti helyettesíthetőség lehetősége fennáll, de a tényleges átjárásra itt sem állnak közvetlen bizonyítékok rendelkezésre.

Az átlagos hívásdíjak lényegesen különböznek, de díjak önmagukban nem összehasonlíthatóak, ahol igen ott sem lehet közvetlen következtetéseket levonni

Az átlagos híváshossz alapján megállapítható volt hogy a vezetékes-mobil hívások a mobil postpaid híváshosszal együtt mozognak, hasonlóak.

Az árak korrelációja alapján, mivel a vezetékes-mobil és a mobil-mobil árak nem együtt mozognak valószínűsíthető, hogy nem ugyanazok az erők hatnak rájuk.

Wholesale piaccal kapcsolatos következtetések:

A Wholesale piac létezik, átalakulóban van.

A wholesale piac egyik része a *roaming* terület. A saját előfizetőknek biztosított külföldi roaming egy kiskereskedelmi szolgáltatás, egy másik szolgáltatótól veszi igénybe a hazai cég a wholesale szolgáltatást. A külföldi előfizetőknek Magyarországon nyújtott szolgáltatás esetében a hazai mobilcégek nyújtanak egy wholesale szolgáltatást a külföldi partner cégeknek. A EU-ban a roaming területen tapasztalható problémákat egy ágazati vizsgálattal mérték fel, majd ezt követően indított a Bizottság versenyfelügyeleti eljárásokat.

*Hozzáférési szolgáltatás*nál a jelentés a jogszabályoktól némileg eltérően az egy és kétirányú hozzáférés terminológiáját alkalmazza. (durva egyszerűsítéssel a Hkt: egyirányú => hozzáférés; kétirányú => összekapcsolás)

Wholesale piacon mobil egyirányú hozzáférés:

- a belföldi roaming, ami jelenleg nem működik, de a vizsgált időszakban jelen volt,
- vezetékes szolgáltatás érdekében, de a mobil által nyújtott ilyen, pl., a Westel, Matáv RLL telefonra adott frekvencia.

Kétirányú hozzáférés kapcsán megemlítendő, hogy a végződtetés szolgáltatókként elkülönülő piac, mivel nem helyettesíthető, műszakilag ez nem megoldható és a fogyasztói tudatosság is kérdéses.

Szántó Tibor összefoglalásként elmondta:

- általánosságban fix-mobil versenyhelyzet nincs,
- fix-mobil díjak alakulása kapcsán problémák figyelhetők meg, ezzel kapcsolatosan el is indult egy versenyfelügyeleti eljárás (Vj-22/2002),
- belépés: jogi helyzet változik 2003 januárjában, figyelembe veendő nemzetközi fejlemények vannak.

A szektor állandóan változó, sok a bizonytalansági tényező, kérdéses az új technológia elterjedése milyen változásokat idéz elő.

A jelentés átfogó és összesített piaci jelenségeket mutat be. Kérdés, hogy a jelenlevők szerint végleges következtetések megalapozáshoz vagy egy átfogó iparágelemzéséhez, mennyire elegendő ennyi információ, vagy szükséges lenne-e további, az egyes vállalkozásokra lebontott elemzésre is.

A GVH természetesen végzett a vállalatokra lebontott elemzéseket is, amelyet a saját munkájához fel is használ. Kérdéses ugyanakkor, hogy hogyan lehet megoldani, hogy ezen tudást más is tudja hasznosítani, anélkül hogy a vállalkozások üzleti titokhoz fűződő érdekei sérülnének.

Valentiny Pál szakértő a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtani Kutató Központjának munkatársa elmondta, hogy a GVH-tól a piacmeghatározáshoz szükséges közgazdasági elemzések elvégzésére kaptak felkérést.

A piacmeghatározás nehézségeiről, az elemzések utáni fejleményekről beszélt.

A piacmeghatározáshoz szükséges, olyan keresleti és kínálati korlátokat találni, amelyek a szereplők magatartását befolyásolják, és vizsgálni kell a helyettesíthetőséget.

Erre alkalmas eszközül egy gondolatkísérlet, a hipotetikus monopolista teszt áll rendelkezésre. Kicsiny de érzékelhető mértékű, nem átmeneti áremelésre hogyan reagálnak a fogyasztók, miképpen helyettesítenek. A válaszoknak gyorsnak kell lennie, illetve szükséges, hogy az adott termék már a piacon legyen. A helyettesítés kérdését a kínálati oldalon is meg kell vizsgálni, a kínálati alkalmazkodás, helyettesítés esetében a helyettesítő terméket gyártó vállalat felmerülő költségeit kell, rövid távú alkalmazkodást figyelembe véve vizsgálni.

A piacmeghatározásnál felmerülő bizonyítékok, eszközök:

- Közelmúltban lezajlott tényleges helyettesítések
- Ármozgások, árszínvonal, árak konvergenciájának vizsgálata
- Rugalmasságok (ár és jövedelem) elemzése

Ezekhez előfeltétel a fogyasztói viselkedés felmérése, amihez marketingkutatások szükségesek, és érdemes az elemzést végző szervezetnek független marketingkutatót végeznie, mert a cégek adott célból elvégzett kutatásai nem biztos, hogy megfelelőek.

Az adott ágazatra vonatkoztatható normák, hüvelykujj szabályok alkalmazhatóságát szükséges vizsgálni. A vezetékes távközlés területén sok kereslet-elemzés volt, melyek különböző ár és jövedelemrugalmasságokat vizsgáltak és viszonyítási alapként szóba jöhettek volna. A vezetékes szektorban viszonylag kis árrugalmatlanságok vannak, a hozzáférés a legkevésbé rugalmas, a beszélgetéssel összefüggő árrugalmasságok már valamivel magasabbak, a távolság növekedésével egyre rugalmasabb a kereslet. Az árrugalmasságok általában kisebbek, mint a jövedelem rugalmasságok.

A mobil térhódításával a vezetékes szektorban kialakult hüvelykujj szabályok és adatok egyre kevésbé használhatóak.

A vezetékes elemzésekben is egyre inkább az ad hoc piackutatások és a piacok sokkolásának módszerét alkalmazzák a fogyasztói reagálások mérésére. Az új, kialakulatlan ágazatokban megbízható rugalmassági adatok nincsenek, az ehhez szükséges adatok is hiányoznak. Ahol ilyen típusú vizsgálatokat végeztek, ott is a hozzáférési kereslet alakulását elemezték, de kevés konkrét eredménnyel jártak.

A dinamikus szektorokban azonban nehéz vizsgálni. Azt, hogy mennyire dinamikus és gyorsan változó a mobil piac, mutatják az empirikus vizsgálat óta történtek: A vizsgálatlal érintett időszak után olyan szolgáltatások váltak dominánssá, amelyek akkor még marginálisak voltak, ilyen pl. az SMS, mely az EU-ban a forgalom 15%-át, van, ahol a nyereség 40%-át adja. Az SMS mellett számos új szolgáltatás jelenik meg. Kiemelendő, hogy a Mobilkom Austria országos UMTS szolgáltatása már elindult. Nem csak a termékek, de a piaci szerkezet is változik. Sokak szerint a 3-4 szereplős mobilpiacok nem nagyon változnak, a virtuális szolgáltatók azonban beléphetnek (pl. N-Br.: Virgin Mobile). A retail piac legalacsonyabb bevétel/előfizető aránnyal rendelkező részén, a prepaid piacon, a virtuális szolgáltatók a legkevésbé fizetőképes keresletet megcélozva is nyereségesen tudtak piacot szerezni.

Az újonnan belépők egyszerűsített tarifa rendszerei új megközelítést jelentenek, a készülékek és a szolgáltatások olyan retail értékesítési hálózaton is elképzelhetők, ahol korábban erre nem volt mód: áruházak, mert egyszerű a megvásárlás. Az egyszerű tarifaszervezet a 3G mobil bevezetésének előfeltételeként tekintik. A már piacon lévő szolgáltatók is áttérnek az egyszerűbb tarifacsomagokra (hálózaton belüli és kívüli díj van csak rögzítve). Anglia a virtuális szolgáltatások esetében a minta ország. Ez a prepaid és postpaid divergenciát esetlegesen csökkentheti.

Az OfTel versenyhatóság elé került álláspontja kapcsán elvégzett új közgazdasági elemzések használata is szükséges lesz a jövőben.

A szabályozás kapcsán elmondható, hogy az EU az árszabályozás irányába mozdult el, érdekesség, hogy az Ausztrál versenyhatóság is szabályozott ár fontosságát állapította meg.

Összességében tehát elmondható, hogy egy gyorsan változó piacon kellett álláspontot kialakítani.

Muraközy Balázs szakértő, a Magyar Tudományos Akadémia munkatársa az árszínvonal kapcsán elmondta, hogy szükséges lenne egy elfogadott mérőszám, mely objektív módon méri a mobil árakat, a piaci mozgásokat. A vizsgálatban is elsősorban az áradatokra építettek a közgazdasági elemzések elvégzésekor.

Az árszínvonal mérésére a brit NERA kutatóintézet nagy mintán alapuló fogyasztói profilokat alakított ki. Kiszámolták hogy az adott, reprezentatív fogyasztó számára melyik csomag az optimális, figyelembe véve azt, hogy az egyes fogyasztók nem rögtön térnek át új csomagokra.

Fogyasztói profilok itthon nem állnak rendelkezésre, ezért egy másik mutatóra volt szükség. A használt mutatót úgy alakították ki, hogy megnézték egy mobil előfizetőnek átlagosan mennyibe kerül egy perc beszélgetés, a postpaidnél figyelembe véve a havidíjat is. Ennek a

módszernek természetesen vannak hátrányai: tényleges fogyasztói súlyokkal számolunk, és az árszínvonalat mozgatja, ha több fogyasztó vásárol, pl. alacsonyabb árú csomagot, akkor az árszínvonal csökken anélkül, hogy a szolgáltatók változtattak volna. Emellett minden kedvezmény (pl. a készülék kedvezményt) nem lehetett figyelembe venni, mert nem álltak rendelkezésre adatok, részben ennek az oka, hogy a postpaid percdíjak magasabbnak jöttek ki, mint a prepaid percdíjak. A harmadik problémája a mutatónak, hogy a VIP előfizetőket sem lehetett beleszámítani, az erre vonatkozó adatokat a cégek bizalmasan kezelik, és nem nagyon jutatták el, vagy durva becsléseket adtak. A gazdaság egy fontos szegmense így kimaradt az elemzésből.

A hátrányai ellenére ez a mutató első megközelítésnek elfogadható, ennél jobbat most lehetett kidolgozni, később persze érdemes lesz elgondolkodni a módszertanon.

Nyilvánosság kérdésével kapcsolatban elmondta, hogy a NERA vállalatoként nyilvánosságra hozta az árszínvonal-adatokat. Objektív és ismert korlátokkal rendelkező mutató esetén ez nem lehet probléma, ráadásul ezek eléggé aggregáltak, ezekből nehéz visszaszámolni érzékenyebb adatokat.

Az adatokról elmondható, hogy elsősorban a cégektől kapott részletes adatokból dolgoztak, ezekből lehet a vállalatok működésére következtetni, ez teljes mintának tekinthető, a piaci folyamatok ebből láthatók Komoly kereset becsléshez is ilyen adatok szükségesek, talán kicsit aggregáltabb formában.

Bizonyos célokra ezek az adatok azonban nem alkalmasak. Ilyenkor piackutatásra van szükség, amit azonban vállalatok nem szívesen adnak át és tartalmuk sem mindig közvetlenül használható (más célra készültek). Az államnak kellene végeztenni egy piackutatást azért, hogy a piaci folyamatokat látni lehessen, illetve nyilvánosságra lehetne hozni. A mostanit pl. azért nem lehet, mert üzlet titkokat tartalmaz. Pozitív hatása lehet pedig egy nyilvánosságra hozatalnak. A piackutatás a cégek adatainak kontrollja lehet, és a fogyasztói tudatosság vizsgálható volna, ráadásul az árszínvonalhoz szükséges profilokhoz is piackutatáson keresztül lehetne eljutni, kiterjedhetne a VIP ügyfelekre, így a vállalatok által egyébként nem vagy nehezen kiadott adatokhoz is hozzá lehetne jutni.

10.15 SZÜNET

Török Ádám akadémikusnak a GVH-hoz írásban eljuttatott véleményére **Szántó Tibor** irodavezető reagál, aki szerint megtisztelő, hogy véleményében Török Ádám tudományos anyagról beszél a jelentés kapcsán. A jelentés mégis egy hatósági eljárás eredménye, mely tartalmaz olyan elemeket, amelyek utalnak az eljárás jellegre: pl. szolgáltatók véleménye. A konkrét felvetések pedig nyilván további beszélgetésekre érdemesek.

VITA

Kiss Ferenc: A jelentés szerinte teljes piactanulmány, a diagnózishoz jó eszköz, a megoldásokkal nyilván nem tud foglalkozni, ráadásul az adathiány nagyban hátráltja ezt. Ha eljön a konkrét cselekvés ideje, akkor alaposabb eredményekre lesz szükség, amelyekre nagyobb biztonsággal lehet támaszkodni. Védhetőség szempontja kapcsán elmondta, hogy módszertanilag erősek kell lenni a vizsgálatnak, de ez nem jelent megtámadhatatlanságot. Nyilván meg fogják támadni a vizsgálatot, de meg kell tudni védeni. Teljes körű módszertani megközelítésre van szükség. Kiemelt jelentőségű a fogyasztói lojalitás kérdése, a szolgáltatóknak érdeke a fogyasztók magukhoz kötése, ez egyrészt kívánatos, mert olcsóbbá teszi a szolgáltatásokat, eltúlzott lojalitási politikák azonban csökkentik a választási lehetőségeket. A csomagok kapcsán, Lancasterre utalva, elmondta, ha ezek versenyeznek, meg kellene nézni, hogy miben különbözik a szolgáltatási csomagok versenye a szolgáltatások versenytől.

Az externáliák hatását is meg kell próbálni figyelembe venni.

Kollúzió: milyen ármozgások, milyen mértékben utalnak kollúzióra. Milyen fokú verseny legyen, ez lehet a további kérdés. Ez egy összetett mutatórendszert kíván.

Vizsgálni kell a piaci erőből való előny-formálás lehetőségeit, melyek ezek közül a legitim és melyek a versenyre ellenes hatások, illetve kérdéses a szándékosság bizonyításának módja.

Vizsgálandó a szolgáltatók árképzési szabadsága, hiába van sok szolgáltató a piacon, ha nincs árképzési szabadság nem érvényesülhet a verseny.

A verseny azonosításán túl fontos a mértékének meghatározása, ami összetett mutató rendszert és formális tesztek bevezetését kívánja majd.

Fontos a piaci információk szerepe, ezt csak fogyasztói információkra támaszkodva lehet megkapni, a piackutatások szükségesek, ugyanakkor drágák. Kereslet árrugalmassága kapcsán: piaci kereslet árrugalmasságát különböztessük meg a cég-specifikus árrugalmasságtól. A helyettesíthetőség kapcsán: a piac szegmentálása szükséges, a helyettesíthetőséget jellemzően binárisként (igen, nem) fogta fel a jelentés, ez első megközelítésnek jó, de a továbbiakban a helyettesíthetőség foka a kérdés, egyszerűen nem lehet az árkülönbséghez rendelni a helyettesíthetőséget. Korrekt keresleti modellek kellenek, és az ad hoc modellek felírása is fontos.

Sallai Gyula: nem módszertani, hanem szabályozás szempontjából elemezte a jelentést.

A jelentés teljes körűsége törekedett: piaci, technológiai, szabályozási felmérés, nemzetközi összehasonlítások, ez utóbbi talán a leggyengébb része a tanulmánynak.

Fontos, hogy definiáljuk az ágazati vizsgálatot. Kérdés, hogy milyen lépések, akciók lesznek a vizsgálat kapcsán.

A végkövetkeztetésekkel egyet tud érteni, a megállapítások óvatosak, nem meglepők, de legalább alátámasztást nyertek. Jó az egy és kétirányú hozzáférésre vonatkozó megközelítés.

A verseny mértékének, intenzitásának vizsgálata hiányzik, ennek nagy a nemzetközi gyakorlata. Pl.: a Teligen index: ez a mutató 39 különböző mutatóból jellemzi a távközlési verseny intenzitását, melyből 6-7 a mobilszektorra vonatkozik, ezeket külön kiemelve is lehet értékelni. Magyarország Teligen indexe egy 100-as skálán kb. 25, míg pl. Dánia 75.

Véleménye szerint nem található üzleti titok a jelentésben, sőt mélyebben is lehetett volna néhány elemzést közölni.

Konkrét észrevételei:

25-26. old.: a Hkt. piacralépési szabályai kapcsán pontatlanság: meg kell jelölni, milyen feltételekkel kívánja a szolgáltatást nyújtani.

26. old teteje: nem kell a hírközlési engedélyeket csatolni, csak a nyilatkozatot, hogy milyen engedélyek szükségesek. Az azonosítóra való utalást is pontosítani lehetne. Utalás van a koncesszió átmeneti jellegére, a Hkt ezt egyértelművé teszi. „Nincs szabály az árverés szabályaira”: volt már árverés, már véleményezik a jogszabályt.

27. old.: az összekapcsolási piacon az SMP kijelölésénél a „valószínűleg” ki fogja terjeszteni a mobilokra kitétel kapcsán, ez igazából természetes, tehát megint nem valószínű, hanem egyértelmű.

40. old.: az EU új szabályozási csomagja kapcsán annyit kell megjegyezni, hogy hiányolható a hatásanalízis, milyen következményei lesznek ennek a magyar mobil piacon. Kiemelhető, pl., hogy a számhordozhatóság a mobilpiacon más következményekkel járhat, mint a vezetékesen.

41. old.: A GVH kiinduló feltételezésit értékelték a szolgáltatók kár, hogy kimarad, mit gondol ezek fényében a GVH a kiinduló feltételezésekről.

62. old.: a mobilok az egy főre eső bevétel növelésére fognak törekedni. Ez már most is így van.

Ezt a Pyramid Research anyaga is alátámasztja, amely szerint Magyarországon az egy főre eső hívásidő 103-as mélypontot követően emelkedni fog.

Imponáló az egy elfizetőre eső perc csökkenést bemutató elemzés: a postpaidnél növekedés, a pre-nél csökkenés, de a prepaid előfizetések száma lényegesen jobban nő a postpaidnél, így

összességében csökken az egy előfizetőre eső beszélgetés. A jövőben a 3G és GPRS hatására várhatóan növekedni fog az előfizető/perc mutató.

81. old: hogy látják a szerzők, szükséges lehet-e kell-e szabályozással segíteni a MVNO-k megjelenését?

82. old.: végződtetések piaca esetében a végkövetkezetéssel egyet lehet érteni, ez az, ami megkapja a piaci zavar minősítést, itt jó lett volna további, mélyebb analízist végezni nemzetközi benchmarkokkal.

Pápai Zoltán: A jelentés a helyzet tisztázáshoz hozzájárul, bár sok tisztázatlan kérdés marad. A védhetőség, publicitás kapcsán elmondta, hogy a jelentés óvatos kijelentéseket tartalmaz, fontos, hogy kalkulálni kell a változásokkal és nem szabad, hogy az anyag dogmává váljon. A GVH jelentése egy olyan szektorról készült, ami elég speciális és komplex. A helyettesíthetőség kérdése alapvető fontosságú. Az anyag igyekezett megkerülni, de végül mégis érződött, hogy a GVH-nak versenyügyek kapcsán általában kell valami konkrétat a piacokról mondania. A bináris kezelés egy ágazati vizsgálatnál nem szerencsés, bizonyos kijelentéseknél és különösen a következtetések levonásánál sokkal óvatosabbnak kellett volna lenni.

A belépésért a szolgáltatók korábban fizettek, ezt nem lehet figyelmen kívül hagyni a piaci szereplők magatartásának értékelésekor.

Javaslatok:

A módszertan kapcsán fontos rámutatni, hogy az anyag számításai a nominális árakkal csalóka képet festenek a magyar infláció miatt, éppen ezért az inflációt figyelembe vevő mutatókat is használni kellene.

Az átlagok használata nagy szórású adatoknál jelentősen torzíthat.

A csomagokkal kapcsolatos politika is torzítást jelent (pl. ha valaki csak az üzleti szegmensre koncentrálna, vagy csak a prepaidre, akkor az átlagára mást mutat, mintha valaki egy mixet alkalmaz.) és nehezíti a cégek összehasonlítását. Az árindex meghatározás komoly feladat, még egy önálló projektet.

A mástól származó információk, vélemények esetén fontos a hitelesség a pártatlanság kérdése.

Ha már az LTO-k véleménye megjelenik, a kábeleket is meg lehetett volna kérdezni. A mobilhoz nem értenek jobban az LTO-k, mint mások. Ennyiben súlytalanok, talán nem szerencsés az ő megkérdésük.

Az angol szabályozó (OFTEL) szerepeltetése: ez a mintaintézmény, arra oda kell figyelni. De spekulatív elemek is vannak az anyagaiban, és pont ezek kerültek át a jelentésbe. Vannak az Oftellel szemben szakértői ellenvélemények is. Az angol piac más, mint a magyar. Magyarországon jóval nagyobb – 10% fölött van – a csak mobiltelefonnal rendelkezők aránya, mint Angliában, és a vezetékes és mobillal egyaránt rendelkezők aránya is nagyobb. A mobilszámok azonosíthatóságának kérdése nem volt megoldott Angliában, ellentétben velünk, ezért a fogyasztói magatartásra, tudatosságra vonatkozó állítások átvétele nem indokolt.

A szolgáltatási csomagot tekintette a vizsgálat egy jószágnak, de az elemzés során ettől néha indoklás nélkül eltért.

Ezen a piacon az alkalmazkodásnak van időigénye, a statikus versenykép ennek nem fog megfelelni.

Végződtetési problémával kapcsolatban megjegyezte, hogy a végződtetési piac megközelítés sántít, hiszen nem piac van, hanem egy előfizető, akit el kell érni. Kérdés el lehet-e érni máshogy, illetve hozzá lehet-e érni ehhez a végződtetéshez.

Ennek a munkának szükségszerűen folytatása kell, hogy legyen.

Vissi Ferenc: A jelentés szerkezete, témák szerint minden tartalmaz.

Általános probléma a 3. fejezettel van. Az ökonómiai fejezet elment a határig, addig, amíg lehetett.

Eleve úgy kellett volna indulni a vizsgálattal, hogy átmeneti időszakokkal foglalkozik. Az átmeneti időszakoknak vannak külön jellegzetességei, változnak a tényezők, egy-egy tényező hangsúlyos. Elmaradt az átmeneti időszakban megfigyelhető szabályozói környezet kritikája, a következtetések levonása.

Más következtetéseket hozott volna, ha számolnak azzal, hogy a szabályozói környezet tükrében milyen volt az adott időpontban a cégek tényleges szabadsága, a verseny állapota.

Az átmeneti időszak és a vállalatok tényleges szabadságának analízisét követően a HÍF-től kellett volna információkat szerezni a piac teljesítményéről verseny szempontjából.

Így kiderülhetett volna, hogy a piac teljesítményéből mi az ágazatpolitikai döntések illetve jogszabályi előírások következménye és mi ered a piaci mozgásból ill. piaci szabadságból. Ez alapján kritikus véleményt lehetett/kellett volna alkotni az ágazatpolitika hatékonyságáról.

Az átmenet, a piaci szabadság és a kimenetek együttes analízise és határozott véleményformálás nélkül a vizsgálat rossz következtetésekre juthat.

31. oldal: koncessziós szerződésekkel kapcsolatban: Ha mást tett volna a kormányzat, más koncessziós szerződést, akkor a 1993-ban megfogalmazott elvek alapján más lett volna a cégek szabadsága. A megtérülés kérdése merül fel, mint távközlés-politikai kötelezettségvállalás. A vállalatok hálózatépítésre, beruházásokra voltak kötelezve és csak az ármagatartásokat vizsgálva ezen kötelezettségek következményeit nem szabad elhanyagolni, és az átmeneti időszak még hangsúlyosabbá teszi ezt.

A koncessziós szerződések, jogszabályokból eredő kötelezettségvállalásoknak komoly következményei vannak, pl.: a Vodafone piacra lépésekor.

A koncessziós szerződések és a Tt. egy sor területen lehetetlenné teszik a Tpv. alkalmazhatóságát.

Nagy várakozások voltak, és nem mondták el, hogy várhatóan csak a retail egyetlen szegmensében lesz verseny 2002-ig.

Kötelező a roaming, kötelező az összekapcsolás, és a legnagyobb kedvezmény él. Mikroökonómiai értelemben ez azt jelenti, hogy a Pannon és a Westel köteles megosztani a hálózati externáliát a Vodafone-nal vagyis a Tpv. 11 és 21.§ alkalmazhatósága önmagában korlátozott.

Trade-off helyzetek megnehezítik a mikroökonómiai analízist (kedvező és kedvezőtlen hatások), hálózati externáliák tipikusan trade-offok.

Nemzetközi trendek fejezete nagyon gyenge. Az uniós és tagországi ügyekből levonható következmény, hogy versenyhatóság még sehol nem restaurált szabályzóit, ágazatpolitikai hatásköréből eredő kérdést.

5. fejezet: Wholesale piac: törvény írja elő, hogy 2003-ig a network operator és service provider egy cég. Nincs hozzáférés. Amíg ez így van objektív okból nem tud teljesen elkülönülni a retail és wholesale, nem tud megtörni vertikálisan, nincs piacra lépési lehetőség. A szolgáltatók ellenvéleménye ezért érthető.

Az egyetlen wholesale-nek tekinthető elem a nemrég megjelent VoIP-ot is végződött más hálózatban.

A hipotetikus monopolista (SNIP) tesztet korlátozottan lehet alkalmazni. A helyettesíthetőség köre kapcsán számos bakugrás van: mikroökonómiai értelemben nézték a hatékony versenyt, ide vették a versenypolitikai célokat, innen ugrás és megállapítják, hogy akkor van hatékony verseny, ha van hatékony helyettesítés. Kérdéses, hogy a vertikális láncban van-e helyettesíthetőség. Ezt a keresztrugalmasság méri. A HMT a potenciális piac profitábilis áremelést méri. Ennek a problémának egy részét az ártesztek korrelációs elemzések pótolják.

15. oldal általános megállapítás túl óvatos több kellett volna.

Folytatni kell a vizsgálatot.

A törvény módosításánál a fogalmi csapdákat – amibe a jelentés is beleesett – ki kell küszöbölni.

Bánhidí Ferenc, HIF: kérdés, hogy elegendő-e az információ az anyagban az átfogó piacelemzéshez. Szerinte gyorsan publikálni kell ezt a tanulmányt, mert eddig nem volt ilyen elemzés. Fix-mobil korlátozott helyettesítés tényét eddig is lehetett tudni, de nincs alátámasztása, ezért ezzel óvatosan kell bánni. Az a kijelentés, hogy a mobil végződtetés piacán minden szolgáltató monopoliszolgáltató, nincs összhangban a Hkt-val. Ott a mobilvégződtetés költségalapúsága terén a törvény egy-két szolgáltatóra korrekciós kötelezettséget ró.

A mobilvégződtetés kapcsán a nemzetközi kitekintés kevés és elavult. Több országban van különböző szabályozás.

Megéri a publikálás kockázatát.

Simonyi Ernő, NHIT:

Jelentős áttörést hoz ez a tanulmány, mert a mobil alulreprezentált volt a Hkt-ban. A következő javaslatokat, észrevételeket tette:

Vizsgálni érdemes a monopolista magatartás következtében kialakult késés problémáját.

MVNO jelenlegi helyzete idejét múlt, lépések szükségesek.

Csomagok átláthatatlansága megoldandó probléma, átfogó értékelő rendszer szükséges.

A prepaid részaránya mindenütt 70-70%-os, a postpaid drága a prepaid olcsó, bonyolult keresztfinanszírozás és valószínűleg a normák meghamisítása történik.

A 3G fontos, egy negyedik szolgáltató belépése konszolidálná a piacot.

A Matáv-Westel tulajdonosi kapcsolata miatt össze van kötve a vezetékes és mobil terület.

Hidasi István, HIF: Hézagpótló mű. Keményebb, kritikusabb hang kellene. Elfogadható, hogy ez a jelentés a mobilpiacról szól, de nem foglalkozik az összekapcsolási vonatkozású mobil-fix kapcsolattal. Mobilvégződtetéssel kapcsolatos problémák kinek okoznak kárt? Nem lehet a mobilpiacot csak önmagában vizsgálni. Hiányzik egyfajta cselekvési terv továbblépésként. Az állapotfelmérés után lehetne egy kezelési mód. A megoldás irányába kell lépést tenni. Emiatt ez így torzó, a módszertannal nincs probléma.

Köbli József, GVH:

A tanulmány késznek tekinthető. Szükséges lenne azonban az anyagban található angol kifejezések helyett a megfelelő magyar szavak használata és a szakmai zsargon magyarosabbá tétele.

Sághi Diána, IHM: A HÍF, a HDB és IHM közti együttműködésbe a GVH is kapcsolódjon be. A piaci zavar okozója fix-mobil végződtetés. A szabályalkotó célja azonos a GVH-val, a piaci viszonyok alakítása, a verseny élénkítése.

Baboss Csaba, HIF: A HÍF rendszeres vezetékes, internetes, és üzleti kutatást tervez.

Szántó Tibor kiemeli, hogy a GVH használta a HiF gyorsjelentéseit, és volt kapcsolat a HiF-el. Összegzésként elmondta, hogy alapján véve jóindulatú megközelítések hangzottak el. A piaci folyamatok nyomán követéséhez állandó adatszolgáltatás szükséges a vállalatok részéről. Nem lehet időről időre új piackutatást végezni ez nyilvánvaló. Most az adatfelvételtől a jelentés megszületésig hosszú idő telt el. De a legfrissebb folyamatok felméréséhez már nem lehetett visszamenni a szolgáltatókhoz, 1998-tól 2001-ig tartott az adatfelvétel. Elképzelhető, hogy a jelenleginél aggregáltabb adatokból dolgozzunk, de primer adatoknál a legkevesebb a torzítás. Rögtöni reagáláshoz tehát folyamatos adatszolgáltatásra van szükség. A jogszabály módosítása kapcsán lehetne ilyen javaslatot tenni. Az adatokhoz a HiF eddig konszenzusos alapon jutott hozzá. Erre kell a jogszabályi háttér, a kötelezés. Az eszköz tehát a regulátornál van. Módszertani szempontból is érdemes foglalkozni a GVH és HiF közti együttműködéssel. Megfelelő adatokhoz tisztázott módszerek kellene. Nem csak a mobil kapcsán, az Internet és a vezetékes terén is aktuális ez a kérdés.

Az anyag a végződtetést jelöli meg problémás pontként, de azért ír róla keveset, mert van versenyfelügyeleti eljárási szakaszban most ügy, ezzel párhuzamosan folyik a végződtetés értékelése. A Versenytanács döntésének nagy lesz a jelentősége.

A jogi háttér kapcsán annyi kiemelendő, hogy a Hkt módosítás az anyag zárása után érkezett. A szabályozói környezet és a vállalkozási szabadság elemzése igen fontos kérdés, amelyet alaposan körbe kell járni, ám valószínűleg van annyira összetett kérdés, hogy a jelenlegi anyaghoz képest külön megközelítést igényel.

A GVH és IHM közti együttműködésre van készség és szándék.

VÉGE 12.56

Emlékeztetőt készítettek: Csáky Katalin, Dudra Attila, Tóth András