

A MOBILHÁLÓZATI SZOLGÁLTATÓK INTEGRÁCIÓJÁBÓL FAKADÓ VERSENYTORZÍTÓ HATÁSOK ÉS HATÉKONYSÁGI ELŐNYÖK ELEMZÉSE

Ellensúlyozhatják-e a mobilhálózati szolgáltatók integrációjából fakadó hatékonysági előnyök versenytorzító hatásait? Növekedhet-e az innovációs szint és így a társadalmi jólét azáltal, hogy az integráció többletberuházásra ösztönzi a vállalatokat? A tanulmány a releváns elméleti modellek és az esetjog áttekintése után arra a következtetésre jut, hogy a hálózatmegosztási megállapodásokkal jelentős statikus előnyök érhetők el, amelyek fontos szerepet játszanak a megállapodások egyedi mentesülésében. Ebből azonban az is következik, hogy a fuzionáló felek statikus előnyökre vonatkozó érvei feltehetően nem elegendők a fúziók indoklására, hiszen azok nem fúzióspecifikusak. Ugyanakkor a dinamikus hatékonysági előnyök tekintetében a fúziók – mivel erős szinergiák esetén növelhetik a beruházási szintet – jobban teljesíthetnek, és így a hálózatmegosztási megállapodások csak részben tekinthetők a fúziók alternatívájának. Az esetjogból azonban az is látszik – és így a legfőbb versenypolitikai tanulság – hogy a hosszú távú előnyök egyrészt még nem eléggé alátámasztottak, másrészt a felek által jellemzően nem megfelelően bizonyítottak ahhoz, hogy azokat a hatóságok teljeskörűen figyelembe vegyék.

BEVEZETÉS

A szabályozók és a versenyhatóságok számára kulcsfontosságú kérdés, hogy mely az a piaci struktúra, amelyben a szereplők a leghatékonyabban képesek széles körű mobilszolgáltatás nyújtására az előfizetők számára. Vagyis, hány saját infrastruktúrával rendelkező szolgáltató szükséges ahhoz, hogy versenyképes szolgáltatások legyenek jelen a mobilpiacon? Valamennyi OECD-országban legalább három országos mobilhálózati szolgáltató (*Mobile Network Operator, MNO*) működik, néhány országnak pedig négy vagy öt független hálózata is van (*OECD* [2014] 5. o.).

A vélemények azonban eltérnek arról, hogy milyen környezetben működik a leghatékonyabban a piac. Egyesek szerint a mobiltávközlési piac további dinamikus fejlődéséhez szükséges a szolgáltatók közötti szoros együttműködés – ideértve a fúziókat és a hálózatmegosztási megállapodásokat –, amely a szinergiákon keresztül kedvez az előfizetőknek, a profit fenntartásával ösztönzi a beruházásokat, és elősegíti az új technológiák bevezetését (*Frontier-GSMA* [2014], *ESMT* [2014],

HSBC [2014], [2015]).¹ Más, ezzel ellentétes nézetek szerint azonban nélkülözhetetlen több független hálózat fenntartása, mivel a magas koncentrációs szint, illetve a szolgáltatók között létrejövő együttműködési megállapodások a csökkenő versenynyomás eredményeként magasabb árakat eredményezhetnek, és alááshatják a szolgáltatók innovációs ösztönzőit.²

Tekintve az Európában lezajló mobilpiaci konszolidációs hullámot, valamint a mobilszolgáltatók között létrejövő – az 5G bevezetésével valószínűsíthetően gyorsuló –, a hálózat különböző mértékű megosztásáról szóló megállapodásokat, a kérdés a versenyhatóságok számára is egyre égetőbb. Ellensúlyozhatják-e az integrációból fakadó hatékonysági előnyök a fúzió, illetve a hálózatomegosztás következtében szükségszerűen enyhülő verseny által okozott negatív hatásokat? A kérdés a magyar piacon is aktuális, tekintve, hogy a Gazdasági Versenyhivatal versenyfelügyeleti eljárás keretében vizsgálja a Magyar Telekom és a Telenor között létrejött, a 4G hálózatot érintő hálózatomegosztást (VJ/18/2015. sz. eljárás).

A kérdés elemzésére a tanulmány a mobilpiac és a mobilhálózat-megosztási megállapodások ismertetése után áttekinti az integráció negatív piaci hatásait, valamint azokat a statikus és dinamikus hatékonysági érveket vizsgálja, amelyeket a felek az integráció mellett felhoznak. A statikus érvek főként a közös infrastruktúrából származó minőségbeli, technikai és költségelőnyökhöz kapcsolódnak, míg a dinamikusak a beruházások növekedéséről szólnak. Az elméleti keret lefektetése után az ezzel kapcsolatos európai esetjogot tekinti át az írás.

A MOBILTÁVKÖZLÉSI PIAC

Piaci trendek és jellemzők

A távközlési piacot a technológiai fejlődés gyors üteme jellemzi, ami a piac innovációs dinamikájának köszönhető; a beruházások ciklikusak, és egy új technológia további új innovációs lehetőségeket és technológiák bevezetését teszi lehetővé az adott technológián belül is. A távközlési szektorban, különösen a mobiltávközlési piacon figyelhető meg exponenciális technológiai fejlődés – az újabb mobiltechnológiai generációk kereskedelmi bevezetésével, amelyek újabb technológiáknak nyitnak utat – elsősorban a kapacitás, a minőség és az adatátvitel terén, ami kiemelkedő jelentőségű a fogyasztói jólét szempontjából.

¹ A *Frontier-GSMA* [2014] amellet érvel, hogy a közvetlen verseny nem játszott fontos szerepet a piacon az árak csökkenésében, az innováció hatása ugyanakkor szignifikáns.

² Az *OECD* [2014] azt találta, hogy azokban az országokban, ahol több MNO van jelen a piacon, nagyobb a valószínűsége, hogy a szolgáltatók versenyképesebb és innovatívabb szolgáltatásokat vezessenek be és tartsanak fenn.

A mobiltávközlési piacon az első valódi áttörést a 2. generációs (2G) hálózatok³ megjelenése hozta meg az 1990-es években, amelyek az 1G analóg rendszerével ellentétben digitális jelátvitelre tértek át jobb hangátviteli minőséget biztosítva. A 2G technológia tette lehetővé az első adatjellegű szolgáltatások – mint például az sms – megjelenését, és a generáción belüli technológiai fejlesztéseknek köszönhetően jelent meg az mms- és a mobilinternet-szolgáltatás is.⁴ A 3G technológia, és azon belül is a nagy sebességű csomagkapcsolt hozzáférés (*High-Speed Packet Access, HSPA*)⁵ technológiát alkalmazó 3G infrastruktúra kiépítésével jelentősen nőtt az adatátviteli sebesség, valamint a hálózati kapacitás, ami teret engedett a magasabb adatigényű, internetalapú szolgáltatások megjelenésének és széles körű elterjedésének. Ennek köszönhetően a mobilhálózatok adatforgalma azóta is évről évre növekszik, amelynek jelentős része az NMHH [2019a] és a KSH [2019] adatai szerint már 4G/LTE rendszeren⁶ keresztül zajlik.⁷ A 4G technológia nagyobb hálózati kapacitást, stabilabb kapcsolatot, valamint gyorsabb és olcsóbb adatátvitelt nyújt a felhasználók számára, így már nagyfelbontású (HD minőségű) tartalmak közvetítésére is képes.

A visszacsatolási folyamat – vagyis, hogy az egyre több és jobb minőségű internetalapú szolgáltatások megjelenésével a fogyasztók adatforgalma dinamikusan növekszik, ami új szolgáltatások bevezetésére ösztönzi a szolgáltatókat – eredményeként napjainkban kiemelt jelentőségű a nagy sebességű mobilhálózatok kiépítése, aminek keretében megkezdődött az 5G bevezetése is. Az 5G technológia fejlődése olyan alkalmazások terjedését teszi lehetővé, amelyek nagyon alacsony késleltetéssel, valós idejű adatcserét igényelnek akár sok eszköz között is (például önvezető autók, távleolvasó szenzorok), valamint felgyorsítja az adatátvitelt és számottevően növeli a hálózatok megbízhatóságát is (NMHH [2019b]). Európa több országában már lezajlott, máshol (így Magyarországon is) folyamatban van az 5G technológia bevezetése – az Európai Unió által „úttörő sávként” – kijelölt 700 MHz-es és a 3600 MHz-es sávok tenderen történő értékesítése.

Manapság az előfizetők a technológiafejlődésből adódó magasabb minőséggel egyidejűleg alacsonyabb árakkal néznek szembe. Az egy fogyasztóra jutó átlagos bevétel (*Average Revenue Per Unit, ARPU*) Európában csökken,⁸ amelyet bizonyos

³ A mobiltávközlésben egy generáció a szolgáltatás alapvető természetének megváltozására, a visszamenőlegesen nem kompatibilis átviteli technológiára, magasabb csúcsebességekre, új frekvenciasávokra, szélesebb csatornafrekvencia-sáv szélességre és nagyobb kapacitású egyidejű adatátvitelre vonatkozik.

⁴ Lásd az NMHH honlapján az Alapvető technológiai ismeretek című oldalt (http://nmhh.hu/cikk/187340/Alapveto_techologiai_ismeretek).

⁵ Emelt szintű 3G technológia, amely növelte az adatátviteli sebességet és a hálózati kapacitást, valamint csökkentette a késleltetési időt.

⁶ 4G/LTE: negyedik generációs mobiltelefon-technológia (hosszú távú fejlődés: *Long Term Evolution, LTE*).

⁷ A KSH [2019] első negyedév végi adatai alapján az adatforgalom 92 százaléka már 4G/LTE-rendszeren keresztül zajlott az adott negyedévben.

⁸ Ez főként a versenynek és a változó fogyasztói preferenciáknak tudható be. Mivel egy plusz előfizető kiszolgálásának költsége elhanyagolható, ezért az új technológiák révén a hálózatok kapacitásának

mértékig kompenzál az előfizetők számának növekedése. Ezzel egyidejűleg ugyanakkor a mobiltávközlési szolgáltatóknak – annak érdekében, hogy versenyképesek maradjanak – lépést kell tartaniuk a folyamatosan változó és fejlődő piaci környezetben, ami számottevő beruházásokat tesz szükségessé az új mobilhálózatok kiépítésébe, valamint az adott generáción belüli új technológiák bevezetésébe, és így jelentős tőkekiadást (*Capital Expenditure, CAPEX*) igényel a szolgáltatók részéről. A vállalatok versenyképessége ebben a piaci környezetben egyrészt tőkebázisuktól, valamint a beruházásaik megtérülésétől függ.

Ezek a versenyképességi követelmények, valamint a számottevő állandó működési költségek – amelyek jelentős méretgazdaságosságot eredményeznek – nagyban hozzájárultak a szolgáltatók közötti egyre szorosabb együttműködési formák kialakulásához, amelyek az infrastruktúra egyes részeinek megosztásától egészen a szolgáltatók összeolvadásáig terjednek. Az elmúlt években az ágazaton végigsöprő konszolidációs hullám során az Európai Bizottság több mobilpiaci fúziót is vizsgált, amelyek mellett egyre nagyobb számban jelentek meg a szolgáltatók között – akár a fúzió alternatívájaként – létrejövő hálózatmegosztási megállapodások vizsgálatára induló eljárások is.

A szolgáltatók közötti együttműködések formái – az integráció mélysége

A mobilhálózatok kiépítése jelentős költséget jelent a mobilszolgáltatók számára, miközben a piaci folyamatok ezen költségek lenyomására sarkallják a piaci szereplőket. Ennek következtében a piacon megjelentek – az összeolvadások egyfajta alternatívájaként – a költségek csökkentését célzó, a mobilinfrastruktúra megosztásáról szóló együttműködési megállapodások.

A hálózatmegosztásnak általában két nagyobb csoportja különböztethető meg. Annak függvényében, hogy a hálózati berendezés mely részei kerülnek megosztásra, beszélhetünk passzív és aktív hálózati megosztásról (*EC [2014a]*). Mindkét típusú megállapodás magában foglalja a passzív hálózati elemek, vagyis az alapvető infrastruktúra megosztását. Ezek azok az eszközök – tornyok, kabinok, tápegységek, légkondicionáló rendszerek –, amelyek helyet és energiaellátást biztosítanak az aktív eszközök számára. Az aktív hálózati megosztás a passzív eszközökön túl kiterjed az aktív rádióberendezésekre, vagyis a rádiós hozzáférési hálózatra (*Radio Access Network, RAN*), ideértve a bázisállomásokat, az antennákat és – technológiától függően – a kontrollereket. A RAN feladata, hogy közvetlenül kapcsolatba lépjen, „kommunikáljon” az előfizetők készülékével, ezáltal az aktív berendezések nagy szerepet játszanak a nyújtott mobilszolgáltatás minőségének (például lefedettség, adatátviteli sebesség) meghatározásában, és így kiemelkedő fontosságúak a verseny szempontjából.

.....
növekedésével a szolgáltatók áraitak tovább csökkentették. Továbbá, a hang- és sms-bevételek csökkenését nem kompenzálta még teljes mértékben az adatforgalomért vagy egyéb új szolgáltatásokért beszedett díjösszeg (*OECD [2014] 9. és 24. o.*).

	Nincs megosztás	Passzív megosztás	Aktív megosztás	Spektrum megosztás	Teljes megosztás (közös vállalkozás/fúzió)
Telephely					
Bázisállomás					
Frekvenciasáv					
Maghálózat					

Forrás: EC [2014b] 31. o.

1. ÁBRA • Az integráció mélysége a szolgáltatók közötti együttműködés különböző formáiban

Egyes aktív hálózatmegosztási megállapodások a passzív eszközök és a RAN megosztásán túl kiterjednek a felek spektrumainak⁹ közös használatára is, ennek révén a szolgáltatók közös erőforrásként képesek felhasználni a rendelkezésükre álló spektrumot az egyes sávokban, ami jelentősen növelheti kapacitásukat (1. ábra).¹⁰

A hálózatmegosztási megállapodások általában nem terjednek ki a szolgáltatók hálózati intelligenciájának, a maghálózatnak a megosztására, amely tartalmazza például az előfizetői adatokat, és menedzseli a hálózati erőforrásokat. A maghálózatra kiterjedő együttműködés esetében jellemzően teljes integrációról, összeolvadásról beszélhetünk.

A FÚZIÓVAL ÉS A HÁLÓZATMEGOSZTÁSSAL JELENTKEZŐ HATÉKONYSÁGI ELŐNYÖK SZEREPE AZ ELJÁRÁSOKBAN

Az Európában zajló mobilpiaci konszolidációs hullám során – főként az Európai Bizottságnak – az összefonódások vizsgálatára indított eljárásokban jelentős figyelmet kapott a felek által bemutatott, a fúzióval jelentkező hatékonysági érvek értékelése, különösen, hogy az esetleges hatékonyságnövekedés fúzióspecifikus-e.¹¹ Ennek elemzése vetette fel a terület másik kritikus kérdését, mégpedig azt, hogy a hálózatmegosztási megállapodások alkalmasak-e a fúzióval elérhető hatékonysági előnyök biztosítására, miközben kevésbé csökkentik a felek között folyó versenyt.

⁹ A spektrumok azok a szabályzó által kiosztott polgári célú hírközlési frekvenciák, amelyek „utat” biztosítanak a mobilelőfizetők közötti kommunikációnak.

¹⁰ Ezen együttműködési formák mellett előfordul, hogy a szolgáltatók egymás hálózatát használják szolgáltatásnyújtásra, ami által saját lefedettségükön kívül is képesek kiszolgálni előfizetőiket. Az együttműködésnek ezt a formáját nevezik nemzeti roamingnak, ami az aktív megosztás egyik formájának tekinthető. Az ilyen típusú megosztáshoz azonban nincs szükség közös hálózati elemre, mivel az egyik szolgáltató a forgalmát teljes egészében a másik hálózatára továbbítja.

¹¹ Ahhoz, hogy az összefonódás értékelésekor a versenyhatóság figyelembe vegye a hatékonyságjavulásra vonatkozó érveket, a hatékonysági előnynek 1. igazolhatónak kell lennie, 2. az összefonódáshoz kell kötődnie (fúzióspecifikusság), és 3. a fogyasztók javát kell szolgálnia (EB [2004]).

Ha ugyanis a válasz igenlő, a fúzió mellett felhozott hatékonysági érvek nem vehetők figyelembe a versenytorzító hatásokat ellensúlyozó tényezőkként, tekintve, hogy létezik kevésbé versenytorzító módja a hatékonysági előnyök elérésének.

Ettől a kérdéskörtől függetlenül az Európai Bizottság és számos európai versenyhatóság is vizsgál/vizsgált mobilszolgáltatók között létrejövő – jellemzően kezdetben a 3G hálózat közös kiépítését célzó –, a hálózat különböző mértékű megosztásáról szóló megállapodásokat. Ezek esetében a kérdés, hogy a megállapodás következtében – a következőkben kifejtettek szerint – szükségszerűen enyhülő verseny által okozott negatív hatásokat ellensúlyozzák-e a megállapodásból fakadó hatékonysági előnyök.

A fenti két problémakör alapjaiban megegyezik, azokat összefésülve a következő kérdés adódik: A három forgatókönyv (*status quo*, hálózatmegosztás, fúzió) melyikében a legjelentősebbek a hatékonysági előnyök? Ellensúlyozhatják a hatékonysági előnyök az együttműködésekben – így az összeolvadásokból, illetve a hálózatmegosztási megállapodásokból – adódó negatív hatásokat?

Versenykorlátozó hatások

Két mobilszolgáltató összeolvadása esetén megszűnik a verseny a fuzionáló felek között. Az összefonódás előtt ugyanis amennyiben az egyik fél megemelte volna árait, elvesztette volna előfizetőinek egy részét a másik vállalkozással szemben. A fúzió után ugyanakkor a felek figyelembe veszik azt, hogy egy potenciális áremelés esetén a magasabb árak miatt elvesztett előfizetők egy része a másik fuzionáló felem keresztlátogatásának az összefonódással létrejött vállalatba, vagy a vállalatok teljes összeolvastatása¹² esetén, azok az előfizetők, akik a másik fuzionáló félhez váltottak volna, az összefonódott vállalatnál maradnak. Így az árnövekedésből adódó veszteségek alacsonyabbak, mint a fúzió előtt, ami ösztönzi a feleket az áremelésre a tranzakciót követően. Az innovációval kapcsolatban a mechanizmus hasonló. Tekintve, hogy az innováló fél profitszerzése a másik fél rovására (is) történik – ezt nevezik kannibalizációnak –, a tranzakció után az innovációból adódó nyereség alacsonyabb, és így a felek által együttesen meghatározott innovációs szint is alacsonyabb lesz a fúzió után, mintha arról egymástól függetlenül döntenének.

A tranzakció árfelhajtó és innovációcsökkentő hatása – és így az azzal kapcsolatos versenyhatósági aggály – függ többek között a kieső versenynyomás mértékétől és a piac jellemzőitől. A mobiltelekommunikációs piacok az iparág sajátosságaiból adódóan (magas belépési és állandó költségek és nagyfokú méretgazdaságosság) a legtöbb országban jelentősen koncentráltak, így a koncentráció fokozódása várhatóan erősen árnövelő hatású. A negatív hatásokat ellensúlyozhatja azonban a szí-

¹² Az összefonódással létrejött vállalat dönthet úgy, hogy megőrzi mindkét vállalat eredeti nevét, és két külön „brandként” jelenik meg a piacon, valamint úgy is, hogy teljes mértékben összeolvastatja a két vállalkozást (jellemzően a felvásárolt vállalat integrálásával).

nergiák által a fúzióból adódó hatékonyságnövekedés, amely – jellemzően a változó költségek csökkentése révén – ellenkező irányba mozdíthatja az árakat. Ugyanakkor a mobilpiacon a szinergiák jellemzően – az elhanyagolható változó költségek miatt – állandó költségmegtakarítást eredményeznek, amely kérdéses, hogy hatással lehet-e a vállalatok árazására.¹³

A hálózاتمegosztás keretében a felek bizonyos mértékben közös infrastruktúrát használnak a szolgáltatás „előállítására” érdekében, ám a szolgáltatásnyújtás más területein (például szolgáltatási portfólió kialakítása, árazás, marketing) függetlenek maradnak. Ezért annak ellenére, hogy a megállapodásban részt vevő felek közösen döntenek az infrastruktúrába történő beruházásról és annak működtetéséről, a hálózاتمegosztási megállapodások esetében nem szűnik meg a szolgáltatók által egymásra gyakorolt versenynyomás, amely a feleket továbbra is a kiskereskedelmi piacon való versenyzésre ösztönzi. Ez adja a hálózاتمegosztási megállapodások és a fúziók közötti legfontosabb különbséget.

A Bizottság és az európai versenyhatóságok által a hálózاتمegosztási megállapodások vizsgálatára indított ügyek kérelméleti megközelítései tekintetében az elsődleges aggály jellemzően ahhoz kapcsolódik, hogy – mivel az együttműködő szolgáltatók több hálózati paraméterről együttesen döntenek – a megosztott hálózat esetében a felek független kontrollja csökken. Ez korlátozhatja az infrastruktúrán alapuló versenyt és a felek képességét és motiváltságát arra, hogy differenciálják szolgáltatásaikat.

Az előbbi eredményeként a felek a megállapodás következtében nem vállalnak minden olyan hálózati bővítést, fejlesztést vagy frissítést, amelyet megvalósítának, ha függetlenül üzemeltetnék hálózataikat. Ennek oka egyrészt az ösztönzőtség csökkenése. Az innovációból származó várható nyereség alacsonyabb, tekintve, hogy a beruházás mindkét fél előfizetőit érinti, és így abból a – kiskereskedelmi szinten továbbra is versenytárs – szolgáltató is profitál. Ezzel együtt, amennyiben egy új technológia vagy szolgáltatás bevezetése a közös hálózat fejlesztését igényli, azt az innováló szolgáltatónak egyeztetnie kell a másik féllel, és így megszűnik az újításból származó lépéselőny (*first mover advantage*). Az ösztönzőtség csökkenése mellett az együttműködés a felek képességét is korlátozhatja, tekintve, hogy jellemzően mindkettőjük jóváhagyása szükséges a közös hálózat fejlesztéséhez, és így képesek kölcsönösen akadályozni egymást.

Egyes esetekben az együttműködés struktúrája a közös hálózattól független, egyoldalú fejlesztéseket is akadályozhatja egyrészt technikai nehézségek révén (például a független hálózatrészek beillesztése a közös hálózatba), másrészt a közös hálózat költségstruktúrája révén, amely aláássa az ösztönzőket. Az utóbbi eredményeként ugyanis a szolgáltatók számára kevésbé költséghatékony az egyoldalú fejlesztés, tekintve, hogy amennyiben azt közösen hajtják végre, a költségek két felé oszlanak.

Az előfizetők által érzékelt szolgáltatásminőség (például az adatátviteli sebesség) – amely az ár mellett fontos dimenziója a versenynek – nagymértékben függ a há-

¹³ Mivel az állandó költségek nem változnak a termelés szintjével, és így akkor is felmerülnek, ha a vállalat egyáltalán nem termel, ezért sokkal kisebb a szerepük az árazásban, mint a változó költségeké.

lázat lefedettségétől, kapacitásától, valamint a hálózati funkcionalitástól, amelyeket leginkább a hálózat aktív elemei (RAN) határoznak meg. A felek – főként aktív – hálózatmegosztás esetén ezekről a paramétereikről nagymértékben együtt döntenek, és közösen használják a RAN-t, aminek következtében csökken a képességük arra, hogy egymástól érdemben eltérő minőségű szolgáltatást nyújtsanak előfizetőik számára, így azok hasonlóná válnak. A szolgáltatás differenciálása a közös hálózattól független egyoldalú fejlesztések révén továbbra is lehetséges lenne, azonban a fentiekben kifejtettek szerint ezeket a fejlesztéseket is korlátozhatja a megállapodás.

A Bizottság a differenciálási képesség csökkenésével kapcsolatos aggályait a megállapodásban részt vevő felek gyakran azzal az érveléssel támadják, hogy a hálózatmegosztás által mindkét fél a legjobb minőséget képes nyújtani az előfizetők számára, így a differenciálás valójában csak negatív irányban lenne lehetséges, amely a fogyasztói jólét veszteségéhez vezetne. Ez statikus megfontolások alapján nem is vitatható. Ugyanakkor dinamikus megközelítésben a technológiai fejlődés gyors üteme miatt – jelenleg például a valós idejű adatcserét igénylő alkalmazások megjelenésével – a piacon elengedhetetlen a szolgáltatásminőségben való verseny fenntartása, hiszen azt a szolgáltatók folyamatosan képesek javítani.

Az innovációs és szolgáltatásdifferenciálási képesség és ösztönöztség csökkenésével tehát a hálózatmegosztás az előfizetők kárára gyengíti az együttműködő szolgáltatók között folyó versenyt a kiskereskedelmi piacon.

További aggodalomra adhat okot a felek között fennálló információáramlás, amely ugyan bizonyos mértékben nélkülözhetetlen az infrastruktúra megosztásához, azonban egyrészt kiszámíthatóbbá teszi a másik fél stratégiáját és piaci helyzetét, másrészt elősegítheti a felek közötti koordináció kialakítását és fenntartását akár az árak tekintetében is.¹⁴

A fúziók és a hálózatmegosztási megállapodások kapcsán felmerülő statikus hatékonysági érvek

A szolgáltatók jellemzően két fő érvet hoznak fel a fúzióval jelentkező hatékonysági előnyök alátámasztására. Az első érv az összefonódással elérhető költségmegtakarításra, valamint a másik fél infrastruktúrájához való hozzáférésből származó úgynevezett technikai előnyökre támaszkodik. A felek általában emellett érvelnek, hogy a felsoroltak eredményeként a tranzakcióval a vállalat gyorsan növelheti lefedettségét

¹⁴ Más ügyspecifikus kárelméleti probléma is megjelent a versenyhatóságok vizsgálatában, ide sorolhatók a következők (DCC [2012], FCCA [2015]): 1. az antennák és telephelyek számának csökkentése a közös hálózatban lefedettségi problémát okozhat a felek telephelyein antennahelyet bérelő versenytársak számára, 2. a felek nagy mennyiségű frekvencia-erőforrást szerezhetnek meg közösen, hosszú távon meghaladva a versenytársakét, 3. a felek által kialakított költségmegosztás és elszámolási rendszer a hálózat költség szerkezetének megváltoztatásával versenyellenes ösztönzőket hozhat létre, 4. a megállapodás növelheti az összejátszás kockázatát a nagykereskedelmi piacokon.

és – különösen a kapacitás növekedésével – szolgáltatásának minőségét, valamint a költségmegtakarításokat alacsonyabb ár formájában továbbadhatja az előfizetőknek. A második érv szerint a konszolidációval elért nagyobb nyereség fellendíti az infrastruktúrába és új szolgáltatásokba való beruházást, az innovációt, amely végül csökkenti az árakat, és ezáltal hosszú távon kedvez a fogyasztóknak.¹⁵ Az első többnyire statikus hatékonysági érv, míg a második dinamikus jellegű.

A fúzióval elért statikus, főként a közös infrastruktúrából származó minőségbeli (lefedettség, kapacitás) előnyök és költségmegtakarítások azonban – ahogy a későbbiekben bemutatott esetjog is alátámasztja – hálózatmegosztással is elérhetők. Az infrastruktúra megosztása ugyanis – az integráció mélységének függvényében – számottevő költségmegtakarítást eredményezhet a szolgáltatók számára. A passzív megosztás lehetővé teszi a passzív eszközök építési, üzemeltetési és karbantartási költségeinek csökkentését, mivel az állomások megosztása csökkenti a szükséges állomások teljes számát. A megtakarítások összege jellemzően növekszik az integráció mélységével, ennél fogva jelentősebb az aktív hálózatmegosztási megállapodások esetében, hiszen a szolgáltatók az aktív eszközök üzemeltetésének költségeit is felosztják egymás között. A megosztás továbbá a fúzióhoz hasonlóan növelheti a szolgáltatók hálózatának lefedettségét és kapacitását, kihasználható a piacra jellemző méretgazdaságosság, valamint megoldást kínál a spektrum szűkösségre is, amennyiben spektrummegosztásra is sor kerül.

Mindezek fényében a fuzionáló felek által felhozott statikus hatékonysági érvek nagy része várhatóan nem teljesíti egyrészt a fúzióspecifikusság kritériumát, tekintve, hogy – mivel a hálózatmegosztási megállapodások esetében kiskereskedelmi szinten a verseny továbbra is megmarad – az előnyök elérésének létezik kevésbé versenytorzító módja. Másrészt megjegyzendő, hogy a hatékonyságjavulás figyelembevételének másik feltétele, hogy annak a fogyasztók javát kell szolgálnia, például alacsonyabb árak formájában. Így, ha még a költségmegtakarítás fúzióspecifikusnak is bizonyulna, kérdéses, hogy megfelelne-e ennek a feltételnek, mivel az jellemzően az állandó költségeket érinti, amelyek kisebb valószínűséggel csökkenti a fogyasztói árakat (ellentétben a változó költségekkel).

Ezért fúzió esetén a feleknek nem ezekre az érvekre kellene helyezniük a hangsúlyt, az esetek többségében azonban még is ezt teszik, aminek lehetséges okait a későbbiekben kifejtjük. A hálózatmegosztási megállapodások vizsgálatára indult ügyek esetében ugyanakkor a megállapodás mélységétől és a piac szerkezetétől függően a statikus hatékonysági érvek jelentős szerepet játszhatnak a negatív versenyhatások ellensúlyozásában, amennyiben teljesítik az egyedi mentesülés feltételeit.¹⁶

¹⁵ Az innovációval hatékonyabb lesz a termelés és a szolgáltatásnyújtás, vagyis csökken a határköltség, ezzel együtt pedig az optimális ár is, ami kedvez a fogyasztóknak. Ha azonban van piaci erő, a hatékonysági előnyök átadása a fogyasztóknak nem teljes, így a termelők/szolgáltatók haszonkulcsa is nő (azaz a vállalatok nem „versenyzik el” a termelői többletet).

¹⁶ Egy együttműködés akkor élvezhet mentességet, ha együttesen teljesül a következő négy feltétel: 1. a versenykorlátozó megállapodásnak hatékonyságnövekedéshez kell vezetnie, 2. a korlátozások-

*A fúziók és a hálózatmegosztási megállapodások kapcsán felmerülő
dinamikus hatékonysági érvek*

Amint azt a piaci ismertetőben bemutattuk, a beruházásoknak nagy jelentőségük van a mobiltávközlési piac hatékony működése szempontjából. A szolgáltatók az infrastruktúrába való befektetés és az innováció által tudják magukat megkülönböztetni a versenytársaktól a hálózat adatátviteli sebessége, megbízhatósága és lefedettsége szempontjából. Fúziókontroll esetében az innováció fontossága, a fokozódó konszolidáció, valamint a hálózatmegosztással elérhető hasonló statikus hatékonysági előnyök a dinamikus hatékonysággal kapcsolatos kérdések felé irányították a vitát. Fontos kérdés egyrészt, hogy a hálózatmegosztás a dinamikus hatékonyság szempontjából is alternatívája lehet-e a fúciónak. Ha nem, akkor ezek a típusú érvek figyelembe vehetők, viszont kérdés, hogy képesek-e ellensúlyozni a tranzakcióval jelentkező negatív versenyhatásokat.

A szakirodalomban továbbra is ellentmondásos nézetek látnak napvilágot arra a kérdésre keresve a választ, hogy a mobilpiaci konszolidáció növeli-e a beruházásokat, és ha igen, akkor ezzel együtt növekszik-e a fogyasztói jólét. A hálózatmegosztás beruházásokra gyakorolt hatásairól – mivel a téma az elmúlt években vált kiemelkedően fontossá – ennél is kevesebb elméleti értekezés van, empirikus tanulmány pedig még nem született. A következőkben a fontosabb irodalmakat tekintjük át.

AZ INNOVÁCIÓ ÉS A KONSZOLIDÁCIÓ KAPCSOLATA

A piaci versenynek az innovációra gyakorolt hatása olyan kérdés, amelyre a szakirodalom nagy figyelmet fordított, viszont sokáig úgy tűnt, hogy az egyes tanulmányok ellentmondanak egymásnak. Míg *Schumpeter* [1942/2010] azt hangsúlyozta, hogy a monopóliumok mérete és profitja növeli a vállalat képességét és ösztönzőit az innovációra, addig *Arrow* [1962/1979] szerint szükség van versenyre, amely az innovációból származó várható profit növelésével ösztönzi a vállalatokat az innovatív erőfeszítésre.

A két ellentétesnek látszó nézetet *Shapiro* [2011] hozta összhangba. Shapiro szerint *Arrow*nak igaza van abban az értelemben, hogy amennyiben egy piac „támadható” (*contestable*), akkor a piac megszerzéséért folytatott intenzív verseny ösztönzi az innovációt. Ugyanakkor, a vállalatnak képesnek kell lennie az innovációból származó versenyelőny megvédésére, hiszen az innovációból származó előny „kisajátíthatósága” fontos ösztönzőt nyújt. Ez azonban bizonyos fokú piaci erő megszerzését és fenntartását teszi szükségessé, amely megfelel a schumpeteri elképzelésnek.

Shapiro tanulmánya összhangban áll *Aghion és szerzőtársai* [2002] elméletével is, akik az innováció és a verseny között fennálló kapcsolatot fordított *U* alakúként

.....
nak nélkülözhetetlennek kell lenniük a hatékonyságnövekedések eléréséhez, 3. a fogyasztóknak méltányos részesedéshez kell jutniuk a hatékonyságnövekedésből, és 4. a megállapodás a felek számára nem teheti lehetővé, hogy megszüntessék a versenyt a szóban forgó áruk jelentős része tekintetében (*EB* [2011]).

írják le. Egyrészt kiemelik a verseny pozitív hatását az innovációra, hisz a befektető vállalat által megszerezhető profit növekszik a versenytársak „lehagyása” révén (*escaping from competition effect*). Ugyanakkor a túl intenzív verseny csökkentheti is az innovációs szintet a „schumpeteri hatás” következtében, mivel a kisajátíthatóság alacsony foka aláássa a vállalatok innovációs ösztönzőit.

A verseny és az innováció kapcsolatáról született ellentmondásos elméleti és empirikus bizonyítékok, valamint a kérdés komplexitása miatt a közgazdászok egy konkrétabb kérdést kezdtek kutatni: milyen hatással van a konszolidáció az egyes iparágak innovációs erőfeszítéseire és ösztönzőire?

Shapiro tanulmányában a „támadhatóság”, a „kisajátíthatóság” és a fúzióval jelentkező szinergiák elveire épülő keretet alkot az összefonódás hatásainak elemzésére. Tanulmánya szerint egy olyan fúzió, amellyel jelentősen csökken a piac támadhatósága, egyrészt aláássa az innovációs ösztönzőket, másrészt ezt azonban ellensúlyozhatják a tranzakcióval jelentkező szinergiák. A szinergiák az egymást kiegészítő vállalati eszközök kombinálása révén növelik az összeolvadó vállalkozás képességét és ösztönzőit a beruházásra.

Genakos és szerzőtársai [2015] a beruházási szint és a piaci szerkezet közötti kapcsolatot vizsgálta empirikusan a mobilpiacon. Az elemzés eredménye szerint egy négy piaci szereplőt háromra csökkentő fúzió magasabb árakat eredményez a piacon, ugyanakkor a szolgáltatónkénti beruházások növekednek. A konszolidáció piaci szintű beruházásokra gyakorolt hatása – tekintve, hogy a szolgáltatók száma a fúzióval csökken – azonban kérdéses, és az elemzés sem talált szignifikáns eredményt erre vonatkozóan.

A bemutatott tanulmányok nem adnak választ arra a kérdésre, hogy hol helyezhetők el ebben a keretben a hálózatmegosztási megállapodások, amelyek szintén lehetővé tesznek megtakarításokat a működési költségekben (*Operating Expenditure, OPEX*) és a tőkekiadásokban (*CAPEX*), amelyek révén a hálózatot megosztó mobilszolgáltatók motiváltak lehetnek jobb hálózat fenntartására, illetve kiépítésére. A kérdés összefoglalóan tehát az, hogy a *status quo*, a hálózatmegosztás vagy a fúzió esetében magasabb a beruházási szint, illetve a fogyasztói jólét.

Motta–Tarantino [2016] készítette el az első elméleti tanulmányt, amely összehasonlítja az innovációt és a fogyasztói többletet a fenti három forgatókönyv tekintetében. A modell eredményei szerint amennyiben a konszolidációból adódó szinergiák gyengék, akkor mind a hálózatmegosztás, mind a fúzió alacsonyabb piaci beruházási szinthez vezet – közülük is a hálózatmegosztás marad alul – a *status quo*hoz képest. Ezért a fogyasztói többlet – és a teljes többlet is – akkor a legnagyobb, ha a vállalatok teljesen függetlenek, ezt követi az összefonódás és végül a hálózatmegosztás.

Az eredmények azonban megváltoznak, ha a felek együttműködése következtében erős szinergiák alakulnak ki. A beruházások szempontjából úgy tűnik, a fúzió végez az első helyen, azt pedig a hálózatmegosztás, majd a *status quo* követi. A fogyasztókra gyakorolt hatás tekintetében azonban a hálózatmegosztás eredményezi a legnagyobb fogyasztói többletet, majd a *status quo* és a fúzió. *Motta–Tarantino* [2016]

az összefonódások tekintetében ez alapján arra következtet, hogy az egyesülő feleknek a hatékonysági érvelésük során elengedhetetlen bebizonyítaniuk, hogy azok nem érhetők el hálózاتمegosztáson keresztül.

Konklúzió a statikus és dinamikus hatékonysági érvekről

A vizsgált kérdés egyrészt, hogy a hálózاتمegosztási megállapodásokkal elérhető-e ugyanazok a hatékonysági előnyök, mint a fúzióval, miközben a versenytorzító hatásuk jelentősen csekélyebb. Másrészt, hogy ellensúlyozhatják-e az összeolvadásból, illetve a hálózاتمegosztási megállapodásból adódó hatékonysági előnyök azok negatív hatásait.

Ennek elemzésére bemutatásra került a két fő hatékonysági érv, amelyeket a felek mind a fúzió, mind a hálózاتمegosztási megállapodások védelmére felhoznak: a költségmegtakarítás, méretgazdaságosság és technikai előnyök (statikus), valamint a magasabb beruházási szint (dinamikus). A statikus hatékonysági érvek tekintetében a bizonyítékok konzisztensek: a hálózاتمegosztási megállapodásokkal jelentős előnyök érhetők el. Ennek két következménye, hogy a fúziók során a felek ezen előnyökre vonatkozó érvei feltehetően nem elegendők a fúzió indoklására, hisz azok kevésbé versenytorzító módon, a megállapodások révén is elérhetők. A másik, hogy a hálózاتمegosztási megállapodások vizsgálatára indult eljárások tekintetében ezen érvek fontos szerepet játszhatnak az egyedi mentesülés vizsgálatakor, ellensúlyozhatják a negatív hatásokat, és ezzel indokolhatják a megállapodást.

Ami a dinamikus hatékonysági érveket illeti – az elmélet alapján –, amennyiben a szinergiák jelentősek, az összefonódás magasabb beruházási szinthez vezethet, mint a hálózاتمegosztás, utolsó helyen pedig a *status quo* végez. Ennek fényében egyrészt a hálózاتمegosztási megállapodások esetében is fontosak lehetnek az ilyen típusú érvek – hiszen a költségek csökkentésével és a kedvezőbb tőkehozamnak köszönhetően nőhetnek a hálózati beruházások –, ám ami jelentősebb következtetés, hogy a fuzionáló feleknek hatékonysági érvelésüket elsősorban a dinamikus hatékonysági előnyökre kellene összpontosítaniuk, megmutatva azt, hogy ezek nem érhetők el hálózاتمegosztással. Ezek ugyanis azok az előnyök, amelyek indokolhatják a mobiltávközlési piacon a tranzakciókat a versenyellenes hatások ellensúlyozásával.

A következőkben az esetjogot áttekintve megvizsgáljuk egyrészt, hogy a fuzionáló felek követik-e ezt a stratégiát. Ehhez három, a mobiltávközlésben jelentős szerepet játszó fúziót elemzünk, amelyekből a dinamikus hatékonysági érvekre vonatkozó bizottsági megközelítés is megfigyelhető. Az esetjogi összefoglaló második részében áttekintjük az európai hálózاتمegosztási megállapodásokkal kapcsolatos eljárások egy részét annak vizsgálatára, hogy milyen körülmények között ellensúlyozhatják a hatékonysági előnyök a megállapodások negatív hatásait. Ezzel kapcsolatban kifejtjük az Európai Elektronikus Hírközlési Szabályozók Testületének (*Body of European Regulators for Electronic Communications, BEREC*) álláspontját is.

A FÚZIÓVAL ÉS A HÁLÓZATMEGOSZTÁSSAL JELENTKEZŐ HATÉKONYSÁGI ELŐNYÖK ÉRTÉKELÉSE AZ ESETJOGBAN

Fúziókontroll

TELEFÓNICA–E-PLUS FÚZIÓ, NÉMETORSZÁG (EC [2014a])

A Telefónica Germany 2013-ban adta be fúziós kérelmét az E-Plus német szolgáltató felvásárlására, a tranzakciót a Bizottság 2014-ben engedélyezte kötelezettségvállalás elfogadásával. A Bizottság aggályosnak találta, hogy a tranzakcióval megszűnik a két közeli versenytárs által egymásra gyakorolt versenynyomás, amely továbbá a virtuális mobilszolgáltatók (*Mobile Virtual Network Operator, MVNO*) versenyhelyzetét is gyengítené a fogyasztók kárára. Az elfogadott kötelezettségvállalások a Bizottság álláspontja alapján új versenytársak piacra lépésének elősegítésével és a meglévő versenytársak helyzetének megerősítésével orvosolják a versenyaggályokat.¹⁷

A tranzakció hatékonysági előnyeinek vizsgálatakor – mivel a német piacon akoriban nem voltak hálózatmegosztási megállapodások – a Bizottság azt elemezte, hogy egy ilyen megállapodás alternatívája lehet-e a fúziónak.

A Telefónica hatékonysági érvelése kereslet és kínálat oldali előnyökre csoportosítható. Álláspontja szerint egyrészt a tranzakció többletkapacitást és lefedettséget biztosít, amellyel javulna az összefonódással létrejött vállalkozás 2G, 3G és 4G technológiáin nyújtott szolgáltatásainak minősége. A kínálati oldalról a Telefónica azt állította, hogy a 4G-technológia közös bevezetése csökkentené a költségeket ahhoz a forgatókönyvhöz képest, amelyben a feleknek párhuzamosan kell kiépíteniük és üzemeltetniük az új technológiát. A felek 2G és 3G hálózatának konszolidációja – véleményük szerint – szintén jelentős megtakarításokat eredményez. A Telefónica azt állította, hogy az említett hatékonyságnövekedés fúzióspecifikus, és ezeket egy esetleges hálózatmegosztási megállapodás nem képes azonos mértékben elérni.

A felek tehát nem érvelnek a konszolidációból származó dinamikus hatékonyságnövekedés, a beruházások növekedése mellett, helyette főként a költségmegtakarításokra koncentrálnak. A Bizottság azonban a 2G és a 3G konszolidációját illetően azt találta, hogy a hálózatok megosztásával elérhető megtakarítások azonosak lennének. A 4G hálózattal kapcsolatban a Bizottság rámutatott arra, hogy a javasolt tranzakcióból származó költségmegtakarítások nagy része szintén elérhető az összes technológiát magában foglaló hálózatmegosztással. A keresleti oldalra vonatkozóan a Bizottság álláspontja alapján a 2G/3G/4G hálózatmegosztási megállapodás

¹⁷ Először is, a Telefónica vállalta, hogy eladja az összefonódással létrejövő vállalat hálózati kapacitásának 30 százalékát egy vagy több (legfeljebb három) német MVNO részére, amellyel biztosítja, hogy új versenytárs lépjen be a piacra, vagy bővüljön a piacon. Másodszer, a Telefónica vállalta, hogy felajánl spektrumot és bizonyos hálózati eszközöket akár egy új MNO-belépőnek, akár az előbb említett hálózati kapacitásból részesülő MVNO-(k)nak. Harmadszor, a Telefónica vállalta, hogy kiterjeszti az MVNO-kkal és a szolgáltatókkal fennálló nagykereskedelmi megállapodásait, és a jövőben minden érdekelt szereplő számára 4G nagykereskedelmi szolgáltatásokat kínál.

megközelítőleg ugyanolyan mértékben javítja a hálózat minőségét, mint a javasolt tranzakció.

HUTCHISON–TELEFÓNICA FÚZIÓ, ÍRORSZÁG (EC [2014b])

A Bizottság számára 2013-ban bejelentettek egy tervezett összefonódást, amely révén a Hutchison vállalkozás ellenőrzést szerez a Telefónica Ireland felett, írországi részvényeinek megvásárlásával. A Bizottság engedélyezte a fúziót a Hutchison által benyújtott kötelezettségvállalási csomag¹⁸ elfogadásával, amely – hasonlóan a német ügyhöz – új versenytárs piacra lépését hivatott elősegíteni.

Az ír piacon mind a négy szolgáltató részt vett a hálózatmegosztási megállapodásban a tranzakció vizsgálatakor: hálózatmegosztás volt életben a Telefónica és az Eircom között (Mosaic–megállapodás), valamint a Hutchison és a Vodafone között (Netshare–megállapodás). Ezért a hálózatmegosztási megállapodások fontos szerepet játszottak a Bizottság elemzésében, ugyanakkor másképp, mint a német ügyben, ahol nem volt hasonló együttműködés a piacon. Ebben az esetben a hatékonysági érvek vizsgálatakor az volt a központi kérdés, hogy a fúzió eredményez-e olyan többlet-hatékonyságot, amelyet a meglévő megállapodások nem biztosítanak. Fontos kérdés volt továbbá, hogy mi fog történni ezekkel a megállapodásokkal a tranzakció után.

A Hutchison két fő hatékonysági érve a fúzióval elérhető méretgazdaságossággal és az LTE hatékonyabb kiépítésével kapcsolatos. Az előbbire vonatkozóan a Hutchison számszerűsítette a nettó költségmegtakarítások összegét, miután levonta a Netshare-ből és a Mosaicból adódó várható előnyöket, és amellet érvelt, hogy ezek nem érhetők el hálózatmegosztással. A Bizottság álláspontja szerint ugyanakkor a Netshare- és a Mosaic-megállapodásból származó várható megtakarításokat a felek nem vették teljeskörűen figyelembe. Ezt támasztotta alá az is, hogy a felek belső dokumentumai azt mutatták, hogy a megállapodással elérhető várható megtakarítás – azok végrehajtása esetén – rendkívül jelentős lenne.

Emellett a Bizottságnak komoly aggálya volt, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás megszüntetné vagy akadályozná az Eircommal kötött Mosaic-megállapodást, mivel a tranzakciót követően a Telefónicának a megállapodásból származó haszna jelentősen csökkenne. Mindezek fényében a fúzió a Bizottság elemzése szerint nem eredményezne nagyobb költségmegtakarítást a két érvényben lévő hálózatmegosztási megállapodásnál. Ez továbbra is a felek statikus hatékonysági érveinek elégtelenségét igazolja.

A felek második hatékonysági érve szerint a fúzió jelentősen felgyorsítaná az LTE bevezetését, és magasabb lefedettséget eredményezne, mivel Írország vidéki

¹⁸ Először is, a vállalás két MVNO rövid távú belépését biztosítja a piacra (hasonlóan a német ügyhöz, kapacitás eladásával), azzal a lehetőséggel, hogy egyikük később teljes spektrum megszerzésével mobilhálózati szolgáltatóvá váljon. A második kötelezettségvállalási csomag célja az Eircom versenyképességének biztosítása azáltal, hogy a Hutchison vállalta a hálózatmegosztási megállapodás kedvezőbb feltételek melletti fenntartását.

területeinek önálló teljes lefedése meglehetősen költséges, és a Telefónica írországi hálózatépítésbe való beruházását akadályozzák a Telefónica-csoport általi finanszírozási korlátozások. A Bizottság álláspontja szerint azonban nem életszerű, hogy a Telefónica aláássa üzleti érdekeit Írorszáiban azért, hogy nem fektet be LTE-be, és így arra a következtetésre jutott, hogy a fúzió hiányában hasonló 4G hálózat kerülne kiépítésre. A Hutchison tehát hiába számszerűsítette a dinamikus hatékonysági előnyből fakadó fogyasztói többletet, a Bizottság azt jelentős mértékben figyelmen kívül hagyta, arra hivatkozva, hogy nem igazolhatók és/vagy nem fúzióspecifikusak.

HUTCHISON–TELEFÓNICA (O2) FÚZIÓ, EGYESÜLT KIRÁLYSÁG (EC [2016])

A felek 2015 szeptemberében adták be összeolvadási kérelmüket a Bizottsághoz, 2016 májusában azonban a Bizottság blokkolta a tranzakciót, az áremelkedéssel és az innováció csökkenésével kapcsolatos aggályai miatt.

A Bizottság döntésében felhívta a figyelmet arra, hogy a jelen tranzakció eltér a korábbi négyből háromba fúzióktól (és így a német és ír összeolvadásoktól), tekintve, hogy az Egyesült Királyság piacán széles körű hálózatmegosztási megállapodások vannak érvényben. A fúzióval létrejövő vállalkozásnak mind a két fennmaradó versenytárral (EE és a Vodafone) lenne megállapodása, így a fúzió az Egyesült Királyság teljes mobilinfrastruktúrájára hatással lenne. A Bizottság egyik fő aggálya – a fúzió árhatásain túl – a beruházások szintjének csökkenéséhez kapcsolódott.

A Bizottság elemzése szerint az összefonódással az új vállalkozás teljes képet kapna a fennmaradó versenytársak hálózatépítési terveiről, valamint a hálózatmegosztás tervezett – a Bizottságnak bemutatott – végrehajtása által emelheti a versenytársak hálózattal kapcsolatos fenntartási és beruházási költségeit, ezzel gyengítve az EE és a Vodafone versenyképességét. Így a versenytársak által gyakorolt gyengülő versenynyomás – a piaci szintű beruházások csökkenésével – akadályozná az Egyesült Királyságban a mobilinfrastruktúra jövőbeli fejlődését, és így például a következő generációs technológia (5G) bevezetését.

A felek hatékonysági érvei egyrészt a technikai hatékonyságból származó kapacitásnövekedéshez, hálózati minőségjavuláshoz és hálózati sebességnövekedéshez, valamint a költségmegtakarításokból adódó alacsonyabb árakhoz kötődtek. Ezenkívül a felek szerint a tranzakció általi méretgazdaságosság és az állandó költségmegtakarítás növelné az összefonódással létrejött vállalat képességét és ösztönözöttségét a jövőbeli beruházásokra. A felek hivatkoztak a fent bemutatott *Genakos és szerzőtársai* [2015] tanulmányra, amely megmutatta, hogy a szolgáltatónkénti beruházási szint a konszolidációval nő. A piaci beruházási szintre ugyan a konszolidációnak az elemzés szerint nincs szignifikáns hatása, ugyanakkor a felek szerint a befektetéseket optimálisabban költenék el, tekintve, hogy ugyanazon állandó költségeket nem kellene megduplázni.

A Bizottság álláspontja szerint a technikai hatékonyságból származó előnyök nem igazolhatók és nem fúzióspecifikusak (mivel elérhetők a *status quóban*, valamint spektrummegosztás esetén is, amelyek mindegyike kevésbé torzítja a versenyt).

A növekvő beruházási szintre vonatkozó érvek a Bizottság álláspontja szerint nem ellenőrizhetők és nem fúzióspecifikusak, mivel a felek nem dokumentálták kellő részletességgel a bizonyítékokat, valamint a várható állandó költségmegtakarítás mértékének becslésére használt feltevéseket és számításokat. Mindezekről eltekintve, a Bizottság szerint a hatékonysági előnyök amúgy sem lennének érzékelhetők a fogyasztók számára, mivel az állandó költségmegtakarítások nem csökkentenék az árakat.

AZ ESETJOGBÓL LEVONHATÓ KÖVETKEZTETÉSEK

A statikus hatékonysági érveket tekintve az irodalom és a joggyakorlat következetesen azt találja, hogy a fúzióval elérhető előnyök jelentős mértékben megvalósíthatók hálózatmegosztáson keresztül, mivel azok lehetővé teszik a felek számára a hálózatok optimális kihasználását és a méretgazdaságosságból fakadó előnyök kiaknázását. Ha a piacon már érvényben vannak ilyen megállapodások, akkor a Bizottság az alternatívát ezek kiterjesztésében látja. Előfordulhat ugyanakkor, hogy a létező komplex megállapodások kiterjesztése nem lehetséges, vagy nem elegendő a fúzióval realizálható előnyök eléréséhez, így elméletben a fúzió többlethatékonysághoz vezethet. Komplex hálózatmegosztások esetében ugyanakkor a Bizottság részéről – ahogy az Egyesült Királyságban – felmerülhet a tranzakcióval létrejött vállalat ezen megállapodásokat megszüntető vagy akadályozó magatartására vonatkozó kárelmélet, amelyet nem valószínű, hogy a többlethatékonysági előnyök ellensúlyozni képesek. Fontos megjegyezni azt is, hogy nem egyértelmű, hogy a negatív hatások ellensúlyozására hivatott állandó költségmegtakarítás – a fentiekben kifejtettek alapján – milyen mechanizmus révén vezetne az árak csökkentéséhez.

Ami a dinamikus hatékonysági érveket illeti – az elmélet alapján – amennyiben a szinergiák jelentősek, az összefonódás magasabb beruházási szinthez vezethet, mint a hálózatmegosztás, utolsó helyen pedig a *status quo* végez. A tranzakcióval elérhető szinergiák valószínűsíthetően az első esetben, a német piacon lehettek jelentősek, tekintve, hogy akkoriban a piacon nem volt érvényben egy hálózatmegosztási megállapodás sem, a felek azonban nem érveltek a konszolidációból származó dinamikus hatékonyságnövekedés – a beruházások növekedése – mellett, helyette főként olyan költségmegtakarításokra koncentráltak, amelyek a Bizottság szerint nem voltak fúzióspecifikusak. A másik két esetben a fúzióval elérhető szinergiák a piac szerkezetéből adódóan feltehetően kevésbé voltak jelentősek, ugyanakkor a felek érveinek egy része a magasabb beruházási szinthez kapcsolódott, ezt alátámasztandó, hivatkoztak a bemutatott *Genakos és szerzőtársai* [2015]-re. Ezeket a potenciális előnyöket ugyanakkor a Bizottság elutasította, nagy hangsúlyt helyezve arra az érvre, hogy azok nem igazolhatók. Az említett tanulmányt a Bizottság a Hutchison–O2 UK döntésében külön függelékben vizsgálta, és kifejtette, hogy a tanulmány megállapítása, miszerint a szolgáltatók számának négyről háromra történő csökkenése a piaci beruházási szintre nincs szignifikáns hatással, nem feltétlenül jelenti azt, hogy a befektetéseket az előfizetők szempontjából „jobban költik

el” a koncentráltabb piacokon. A Bizottság azonban nem vizsgálja, hogy hogyan változik meg a piac beruházási szerkezete a tranzakció után, és empirikus elemzés sem készült a befektetés egyes piaci megoszlásainak hatásáról.

A Bizottság az utóbbi időben sok kritikát kapott, amiért döntéseiben még akkor sem helyez több súlyt a dinamikus hatékonysági érvekre, amikor az adott piacon nagy szerepet játszanak a hosszú távú megfontolások. A Bizottság vonakodó hozzáállása magyarázható egyrészt azzal, hogy még mindig kevés az elméleti modellekből és empirikus elemzésekből származó konzisztens eredmény a fúzió hatásairól a beruházásokra. Másrészt, ezek a jövőben realizálódó hatékonysági előnyök természetüknél fogva nehezen számszerűsíthetők és igazolhatók, hiszen jelentős bizonytalanság övezi őket. Mindezek fényében a felek sem tűnnek ösztönzötnek arra, hogy dinamikus hatékonysági érveket hozzanak, vagy azokat robusztusan mutassák be, bár az utóbbi esetben a felek lehetőségei nagyban függenek az érveket övező bizonytalanságok mértékétől.

A hálózatomegosztási megállapodások vizsgálatára induló eljárások

Számos tagállami nemzeti versenyhatóság vizsgált 2012 és 2017 között mobiltáv-
közlési piacon érvényben lévő hálózatomegosztási megállapodást, valamint több verseny- és szabályozó hatóság iránymutatást adott ki ezen gyakorlatokra vonatkozóan. A következőkben rövid áttekintést nyújtunk az eddig lezárt ügyekről, valamint a Bizottság által folytatott cseh eljárásról, amelyben a Bizottság 2019 augusztusában küldte ki a felek számára az előzetes álláspontot. A fejezet a francia versenyhatóság iránymutatásának és az Európai Elektronikus Hírközlési Szabályozók Testülete (*Body of European Regulators for Electronic Communications, BEREC*) álláspontjának ismertetésével zárul.¹⁹

A DÁN ÜGY (DCC [2012])

A dán négyszereplős piacon a kiskereskedelmi piaci részesedés szerinti második és harmadik legnagyobb szolgáltató, a Telenor és a Telia Denmark közös vállalkozást hozott létre, amely által együttesen birtokolják, irányítják, és fejlesztik a RAN-infrastruktúrájukat valamennyi mobiltechnológia esetében (2G, 3G, LTE). Az aktív megosztási megállapodás magában foglalja a fizikai RAN-infrastruktúra, valamint a frekvencia-erőforrások megosztását, azonban nem terjed ki a maghálózatra.

A felek kötelezettségvállalást nyújtottak be a dán versenyhatóság (*Danish Competition and Consumer Authority, DCC*) hat aggályából öt kiküszöbölésére. A DCC ha-

¹⁹ A BEREC elősegíti az uniós szabályozás következetes végrehajtását annak érdekében, hogy az elektronikus hírközlés egységes piaca megfelelően működjön. A BEREC az úgynevezett szabályozók tanácsából áll, amelyet az egyes EU-országok nemzeti szabályozóinak vezetői alkotnak (www.europa.eu).

todik, fő aggálya, hogy a megállapodás csökkenti a versenyt a mobilkiskereskedelmi piacon olyan jelentős paraméterek esetében, mint a lefedettség mértéke vagy új hálózati technológia bevezetése és kiépítése. Ennek tekintetében azonban a DCC megállapította, hogy a felek hatékonysági érvei a beadott bizonyítékok alapján teljesítik az EUMSZ. 101. cikkének 3. bekezdésében és a dán versenyjogi törvény megfelelő cikkében meghatározott feltételeket. A hálózatmegosztás révén ugyanis jobb és hatékonyabb hálózaton tudja továbbra is függetlenül nyújtani szolgáltatásait mind a Telia, mind a Telenor. Ez az előfizetők számára a jobb lefedettségben és az egyes technológiák jobb képességei révén is érzékelhető lesz.

A FINN ÜGY (FCCA [2015])

Finnországban a három szereplőből a részesedések szempontjából második és harmadik legnagyobb szolgáltató (DNA és TeliaSonera) közös vállalkozást hozott létre. Az együttműködés magában foglalja az aktív hálózat megosztását spektrum nélkül a 2G és 3G technológiákban, valamint spektrummegosztással a 4G-ben. Az együttműködés csak a vidéki térségekre terjed ki, így a népesség csupán 15 százalékát érinti (Finnország területének 50 százalékát).

A finn versenyhatóság által azonosított fő lehetséges versenyjogi aggodalmak szerint egyrészt a megállapodás révén a minőségi paraméterek – a lefedettség, sebesség és egyéb tulajdonságok – esetében a felek differenciáló képességének csökkenésével enyhülne a közöttük zajló verseny. Másrészt, a finn versenyhatóság álláspontja szerint csökkenne a felek ösztönzöttsége a hálózatba történő befektetésre, valamint az üzleti szempontból érzékeny információk cseréje megkönnyítheti az összejátszást a piacon.

Ezen aggályok kezelése érdekében a finn versenyhatóság a felek által javasolt kötelezettségvállalások²⁰ teljesítésére kötelezte a DNA-t és a TeliaSonerat. A versenyhatóság továbbá kiemelte, hogy az együttműködés a költségmegtakarítások mellett gyorsabb és hatékonyabb hálózatot fog biztosítani a kelet- és észak-finnországi előfizetők számára, az előnyök realizálásához azonban a kötelezettségvállalás által továbbra is biztosított erős versenyre van szükség a felek között.

Ahogy a későbbiekben bemutatott BEREC-állásfoglalás is kifejti, az infrastruktúrán alapuló verseny lehetősége – amely nagyban függ az érintett területek jellemzőitől – fontos kérdés a hálózatmegosztás hatásainak vizsgálatában. A ritkán lakott területeken ugyanis a saját hálózatfejlesztésnek jelentős költségei lehetnek, amelyre a szolgáltatók nem biztos, hogy ösztönöztek. Ebben az esetben a hálózatmegosztás

²⁰ A finn versenyhatóság a következő kötelezettségvállalásokat fogadta el: 1. a felek korlátozzák az egymás közötti információáramlást, 2. mindkét félnek saját egyoldalú hálózati és üzleti terve lesz, valamint joga van új funkciók bevezetésére és további kapacitás hozzáadására a közös hálózatban, 3. a felek a virtuális mobilszolgáltatóknak, az MVNO-knak hozzáférést biztosítanak az összes nagykereskedelmi szolgáltatáshoz a jelenlegihez hasonló feltételekkel, valamint 4. a felek nem távolítják el az együttműködésük miatt feleslegessé vált telephelyeket, hanem azokat piaci feltételekkel kiadják versenytársaik számára.

jelentős előnyökkel járhat, egyes esetekben akár növelheti is a területen kiépített, adott technológiájú infrastruktúrák számát.

A SPANYOL ÜGY (CNMC [2015])

A spanyol versenyhatóság (CNMC) a négy szereplős spanyol piacon több, a Telefónica és a Yoigo (első és negyedik legnagyobb szolgáltató) között fennálló megállapodást is vizsgált. Egyrészt a kölcsönös nemzeti barangolási megállapodások értelmében a Yoigo használhatja a Telefónica 2G, 3G és 4G mobilhálózatát, a Telefónica pedig hozzáférhet a Yoigo 4G hálózatához. A CNMC álláspontja szerint az utóbbi együttműködés korlátozza a felek differenciálási képességét a lefedettség és a hálózatminőség tekintetében, ezzel korlátozva a versenyt a felek között, valamint csökkenti a felek ösztönzőttségét arra, hogy saját hálózatuk fejlesztésébe fektessenek. A CNMC nem fogadta el a felek azon területekre vonatkozó hatékonysági érveit, ahol mindkét szolgáltató kiépítette vagy potenciálisan kiépítheti saját hálózatát.

A felek között fennálló passzív hálózatmegosztás tekintetében a CNMC eljárása során azt találta, hogy a megállapodás a hatékonysági előnyökre tekintettel mentesül az EUMSZ. 101. cikk 3. bekezdése alapján.

A CSEH ÜGY (EC [2019])

A Bizottság által vizsgált ügyben a cseh piac két legnagyobb szereplője, a T-Mobile és az O2/CETIN működik együtt. A hálózatmegosztás kiterjed valamennyi technológiára (2G, 3G, 4G), nem foglal azonban magában spektrummegosztást, és Prága és Brno kivételével az ország egészére vonatkozik, ami a lakosság 85 százalékát jelenti.

A Bizottság az ügy vizsgálata során figyelembe vett számos, a cseh piac szerkezetéből adódó körülményt, mint például, hogy a piac erősen koncentrált három piaci szereplővel, a felek hálózatai pedig megközelítőleg az előfizetők háromnegyedét szolgálja ki. Ez utóbbi fontos különbség a cseh és az előbbieken bemutatott finn megállapodás között, amely a ritkán lakott területekre korlátozódott és így Finnország népességének csupán 15%-át érintette. Ebben az ügyben nehezebb látni például azt, hogy a T-Mobile és az O2 a megállapodás nélkül miért ne lennének ösztönöztek a beruházásra, amennyiben piaci érdekük az üzlet előmozdítása.

A Bizottság 2019 augusztusában kiadott, előzetes álláspontjában arra jutott, hogy a hálózatmegosztási megállapodás korlátozza a versenyt, és ezáltal korlátozza az innovációt. A Bizottság álláspontja szerint ebben az esetben a nagyobb hatékonyság és a jobb szolgáltatásminőség elérése helyett a hálózatmegosztás valószínűsíthetően megszünteti a két mobilszolgáltató ösztönzőttségét hálózataik és szolgáltatásaik fejlesztésére, amiből egyértelműen az látszik, hogy a Bizottság elutasított bármiféle olyan hatékonysági érvet, amelyet a felek esetlegesen felhoztak.

ÁLLÁSFOGLALÁSOK A HÁLÓZATMEGOSZTÁSOK HATÁSAIÓL

A francia versenyhatóság 2013-ban iránymutatást adott ki azokról a feltételekről, amelyek teljesülése esetén a szolgáltatók közötti hálózatmegosztás engedélyezhe-

tő lehet (*Autorité de la concurrence* [2013]). Véleménye kialakításakor szem előtt tartotta az infrastruktúraalapú verseny fontosságát, amely ösztönzi az innovációt és a termékdifferenciálást, ugyanakkor hangsúlyozza, hogy az új technológiák bevezetése jelentős beruházásokat igényel, és a költségek megosztása lehetővé teszi ezek gyorsabb bevezetését és a nagyobb lefedettség elérését. Megjegyzi, hogy a megosztás alternatívája, a fúzió nem támogatandó tekintve, hogy a francia piac jelentősen koncentrált.

A francia versenyhatóság úgy véli, hogy a hálózatmegosztási megállapodások hatását a versenyre három fő kritérium alapján kell értékelni. A legfontosabb az együttműködés jellege, azaz passzív, aktív vagy spektrummegosztás, az utóbbit a versenyhatóság különösen korlátozónak tartja a felek differenciálási képességére. A második a megosztásban részt vevő szolgáltatók által közösen megszerzett piaci erő, valamint a megállapodásból kimaradó versenytársak ellensúlyozó képessége. Utolsóként a versenyhatóság a megállapodás hatálya alá tartozó területek jellemzőit említi, különös tekintettel népsűrűségükre, a költségmegtakarítás ugyanis kevésbé valószínű a sűrűn lakott városi területeken.

A BEREC által kiadott közös állásfoglalás a nemzeti szabályozó hatóságok számára ad iránymutatást azokról a kritériumokról, amelyek figyelembe veendőek a mobilhálózat-megosztási megállapodások értékelésekor. A BEREC számos olyan paramétert azonosított, amelyek relevánsak a versenyre gyakorolt hatás, valamint a felek által benyújtott hatékonysági érvek értékelésében, és így a versenyhatóságok szempontjából is hasznos útmutatást nyújt az állásfoglalás. Ilyen tényezők a piaci részesedés, a megosztásban részt vevő piaci szereplők száma, az érintett technológiák, valamint a megosztás földrajzi kiterjedése és időtartama.

A BEREC álláspontja szerint az infrastruktúra integrációjának mélységétől függően a megosztás hatásai eltérők. A passzív megosztás hatása a versenyre és a piacra csekély, míg az aktív megosztás jelentősen csökkentheti az infrastruktúraalapú versenyt, a szolgáltatók ösztönözöttségét az infrastruktúra fejlesztésére. Az infrastruktúraalapú verseny lehetősége azonban nagyban függ az érintett területek jellemzőitől, annak ösztönzése/megvédése a magas népsűrűségű területeken kiemelkedő jelentőségű, mivel az ösztönzi a beruházásokat, az innovációt és a hatékony versenyt. Ezzel szemben a ritkán lakott területeken a saját infrastruktúra kiépítésének jelentős költségei lehetnek, míg a hálózatmegosztás lehetővé teszi ezek csökkentését az előfizetők számára érzékelhető hatékonysági előnyökhöz vezetve.

Általánosságban tehát a BEREC álláspontja szerint a passzív infrastruktúra megosztását ösztönözni kellene, mivel a versenyre gyakorolt torzító hatás a legtöbb esetben csekély, viszont jelentős hatékonysági előnyökkel jár (költségmegtakarítás, gyorsabb kiépítés, nagyobb lefedettség). Az aktív hálózatmegosztási megállapodások esetében az együttműködés hatása nagyban függ a terület jellemzőitől és így az infrastruktúraalapú verseny megvalósíthatóságától. Mindenesetre ezek az együttműködések nagyobb hatással vannak a piacra, az előnyök és hátrányok alakulása esetfüggő. A leginkább aggályosabb, a nemzeti roaminggal kapcsolatos megállapodások

a BEREK szerint jelentősen csökkenthetik a beruházási ösztönzőket, így azok tartós fennállása esetén a megállapodást adott területekre kell korlátozni, például ahol az infrastruktúraalapú verseny nem reális lehetőség.

AZ ESETJOGBÓL LEVONHATÓ KÖVETKEZTETÉSEK

A hálózاتمegosztási megállapodásokról általánosságban elmondható, hogy minél kiterjedtebb együttműködési formát választanak a felek, a piacra gyakorolt negatív hatás annál jelentősebb, ugyanakkor a megosztással elért hatékonysági előnyök is növekednek az eszközök integrációjának mélységével, így az aktív hálózاتمegosztások esetében fontos szerepet kap a hatékonysági érvek értékelése. Ezek az érvek kevésbé a dinamikus, inkább a statikus – költségmegtakarításhoz kapcsolódó – érvek köré összpontosulnak, és a versenyhatóságok jellemzően alaposan elemzik azokat. Aktív hálózاتمegosztás esetén az előnyök nagyobb valószínűséggel ellensúlyozzák a megállapodás esetleges negatív hatásait azokon a – jellemzően gyéren lakott – területeken, ahol a status quo-ban a párhuzamos infrastruktúra kialakítása költséges, és így az együttműködés nélkül a felek kisebb lefedettséget és kapacitást érnének el.

KONKLÚZIÓ ÉS KITEKINTÉS

A tanulmány azt a kérdést vizsgálta, hogy az integrációból fakadó hatékonysági előnyök ellensúlyozhatják-e a fúzióval, illetve a hálózاتمegosztással enyhülő verseny által okozott negatív hatásokat. A fentiek alapján úgy tűnik, a statikus hatékonysági előnyökkel kapcsolatos érvek – mivel azok jellemzően hálózاتمegosztással is elérhetők, valamint kérdéses, hogy egy részük milyen mechanizmus révén vezetne fogyasztói előnyhöz – nem szerepelnek jól a fúziós ügyekben, ugyanakkor az együttműködések vizsgálatára indult eljárásokban már annál nagyobb szerepük van az esetleges negatív hatások ellensúlyozásában. Ezzel ellentétben a fúziók során felhozott dinamikus hatékonysági érvek nagyobb eséllyel indokolhatják az összeolvadást, viszont általában nagyfokú bizonytalanság jellemzi őket, ezért nehezen igazolhatók és számszerűsíthetők. Így ezeket az érveket – ha egyáltalán a felek adnak be erre vonatkozó érvelést – jellemzően a hatóságok figyelmen kívül hagyják.

A Bizottság kételkedése a hatékonysági érvek kapcsán összességében indokolt, hiszen az iparág sajátosságai miatt a fúzióknak jelentős a várható árnövelő hatásuk, a hatékonysági előnyök realizálása pedig bizonytalan. Ennek fényében ugyanakkor a Bizottság valamelyest ellentmondó üzeneteket küld a piac számára éppen egy olyan környezetben, amelyben a konszolidációs kísérletek és a hálózat különböző mértékű megosztásáról szóló megállapodások – az 5G bevezetésével – egyre fontosabbá válnak. Míg az Egyesült Királyságban 2016-ban megtiltott fúziótól eltekintve viszonylag megengedő volt a bejelentett összeolvadások kapcsán (például a német, ír, és olasz piacokon), addig úgy tűnik, most keményen fellép a cseh hálózاتمegosztási megállapodással szemben.

A cseh T-Mobile vezérigazgatója, José Perdomo Lorenzo szerint a cseh ügy destabilizálhatja az 5G beruházásokat, amely kulcsfontosságú minden európai távközlési szolgáltató számára (Aranze [2019]). A előzetes bizottsági álláspont ugyanakkor valószínűleg csupán azt jelzi a piacnak – ahogy a BEREC is kifejtette álláspontjában –, hogy a hálózاتمegosztás csak bizonyos piaci környezetben vezethet hatékonyabb piaci kimenetekhez, más esetekben az infrastruktúraalapú verseny védelme élvez prioritást.

Továbbá azért is nehéz az eddigi esetjog alapján következtetéseket levonni az 5G-t érintő együttműködések hatásairól, mivel alapvetően új technológiáról van szó, így jelenleg az sem teljesen látszik, hogy milyen technikai és egyéb feltételek mellett jönnek majd létre a hálózاتمegosztások. Mindenesetre az elmondható, hogy ha a szolgáltatók célja az együttműködésből fakadó hatékonysági előnyök realizálása, akkor egy esetleges fúziónál a hálózاتمegosztás mindaddig nagyobb eséllyel megy át a Bizottság és az európai versenyhatóságok rostáján, amíg nem merülnek fel újabb bizonyítékok az összeolvadás innovációt ösztönző hatásairól.

IRODALOM

- AGHION, P.–BLOOM, N.–BLUNDELL, R.–GRITH, R.–HOWITT, P. [2005]: Competition and Innovation an Inverted-U Relationship. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 120. No. 2. 701–728. o.
- ARANZE, J. [2019]: EU sees problem in T-Mobile and O2 cooperation. *Global Competition Review (GCR)*, augusztus 7. <https://globalcompetitionreview.com/article/1196083/eu-sees-problem-in-t-mobile-and-o2-cooperation>.
- ARROW, K. [1962/1979] A gazdasági jólét és a feltalálást szolgáló erőforrások elosztása. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest, 283–297. o. Angolul *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*. Megjelent: *NBER* (szerk.) *The Rate and Direction of Inventive Activity Economic and Social Factors*. Princeton University Press, Princeton, 609–625. o.
- AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE [2013]: The Autorité de la concurrence sets out Conditions for Network Sharing in Mobile Telephony Sector and considers Impact on Competition of national Roaming Arrangements between MNOs. https://ec.europa.eu/competition/ecn/brief/02_2013/fr_net.pdf.
- BEREC [2019]: Common position on infrastructure sharing. BoR (19) 110. https://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/regulatory_best_practices/common_approaches_positions/8605-berec-common-position-on-infrastructure-sharing.
- CNMC [2015]: La CNMC sanciona con 6,3 millones de euros a Telefónica y Yoigo. (S/0490/13 ACUERDOS TELEFONICA/YOIGO) július 16. <https://www.cnmc.es/2015-07-21-la-cnmc-sanciona-con-63-millones-de-euros-telefonica-y-yoigo-274766>.
- DCC [2012]: Radio Access Network sharing agreement between Telia Denmark A/S and Telenor A/S Danish Competition and Consumer Authority, február 29. <https://www.en.kfst.dk/nyheder/kfst/english/decisions/20120229-radio-access-network-sharing-agreement-between-telia-denmark-and-telenor/>

- EB [2004]: Iránymutatás a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet szerint a horizontális összefonódások értékeléséről (2004/C 31/03). Hivatalos Lap C 031, február 5. 5–18. o. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0205\(02\)&from=HU](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0205(02)&from=HU)
- EB [2011]: A Bizottság közleménye. Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról. Hivatalos Lap, C 11/1. január 14. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:52011XC0114\(04\)&from=HU](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:52011XC0114(04)&from=HU).
- EC [2004b]: Commission decision of 28.5.2014 addressed to Hutchison 3G UK Holdings Limited and Hutchison 3G Ireland Holdings Limited declaring a concentration to be compatible with the internal market and the EEA agreement (Case M.6992: HUTCHISON 3G UK/TELEFONICA IRELAND) C(2014) 3561 final, European Commission, Brüsszel, https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6992_20140528_20600_4004267_EN.pdf.
- EC [2014a]: Commission decision of 2.7.2014 addressed to Telefónica Deutschland Holding AG declaring a concentration to be compatible with the internal market and the EEA agreement (Case M.7018: TELEFÓNICA DEUTSCHLAND/E-PLUS) C(2014) 4443 final, European Commission, Brüsszel, július 7. https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m7018_6053_3.pdf.
- EC [2016]: Commission decision of 11.5.2016 declaring a concentration to be incompatible with the internal market (Case M.7612: HUTCHISON 3G UK/TELEFONICA UK). C(2016) 2796 final, European Commission, Brüsszel, május 5. https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m7612_6555_3.pdf
- EC [2019]: Antitrust Commission sends Statement of Objections to O2 CZ, CETIN and T-Mobile CZ for their network sharing agreement. European Commission, Brüsszel. augusztus 7. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_5110.
- ESMT [2014]: A price concentration study on European mobile telecom markets: Limitations and insights. ESMT Working Paper, Berlin, https://www.e-ca.com/wp-content/uploads/esmt_working_paper_nitsche-affeldt.pdf
- FCCA [2015]: FCCA's decision ensures consumers benefit from network partnership between DNA and Sonera. Finnish Competition and Consumer Authority, november 5. <https://www.kkv.fi/en/current-issues/press-releases/2015/5.11.2015-fccas-decision-ensures-consumers-benefit-from-network-partnership-between-dna-and-sonera/>
- FRONTIER–GSMA [2014]: European mobile network operator mergers. A regulatory assessment. Frontier Economics–GSM Association, London, https://www.gsma.com/publicpolicy/wp-content/uploads/2014/12/European_mobile_network_operator_mergers-A_regulatory_assessment-WEB_FINAL.pdf.
- GENAKOS, C.–TOMMASO, V.–VERBOVEN, F. [2015]: Evaluating Market Consolidation in Mobile Communications. Centre on Regulation in Europe (CERRE) Brüsszel, https://www.cerre.eu/sites/cerre/files/150915_CERRE_Mobile_Consolidation_Report_Final.pdf.
- HSBC [2014]: European mobile consolidation is win-win for operators and citizens alike. Supercollider. HSBC Global Research, https://www.orange.com/fr/content/download/38981/1249168/version/2/file/12-20140200_Supercollider_European_mobile_consolidation_HSBC.PDF.
- HSBC [2015]: European telecoms mergers will boost capex, driving prices lower and speeds higher. Supersonic. HSBC Global Research, <https://www.orange.com/fr/content/download/33263/1086075/version/2/file/Supersonic+13.04.15.pdf>

- KSH [2019]: Távközlés, internet, televíziószolgáltatás, 2019. I. negyedév, Statisztikai tükör, 1. o. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/tav/tav1903.pdf>.
- MOTTA, M.–TARANTINO, E. [2016]: The Effect of a Merger on Investments. CEPR Discussion Papers No. 11550. https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=11550.
- NMHH [2019a]: Nagy lendületet vett tavaly a 4G-s mobilinternet. Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság, Budapest, február 11. http://nmhh.hu/cikk/201327/NMHH_Nagy_lenduletet_vett_tavaly_a_4Gs_mobilinternet
- NMHH [2019b]: Kitarul a kapu az 5G-s frekvenciák értékesítése előtt. Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság, Budapest, június 17. http://nmhh.hu/cikk/204906/NMHH_kitarul_a_kapu_az_5Gs_frekvenciak_ertekesitese_elott
- OECD [2014]: Wireless Market Structures and Network Sharing. OECD Digital Economy Papers, No. 243. OECD Publishing, [https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/ICCP/CISP\(2014\)2/FINAL&docLanguage=En](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/ICCP/CISP(2014)2/FINAL&docLanguage=En).
- SCHUMPETER, J. A. [1942/2010]: Capitalism, Socialism and Democracy. Harper & Brothers, London–New York.
- SHAPIRO, C. [2011]: Competition and Innovation Did Arrow Hit the Bull's Eye? Megjelent: The Rate and Direction of Inventive Activity. NBER, 361–404. o. <https://econpapers.repec.org/bookchap/nbrnberch/12360.htm>