

A FÚZIÓKONTROLL MÓDSZERTANÁRÓL DOMINANCIA- VAGY VERSENYHATÁSTESZT?

A tanulmány bemutatja, hogy milyen előnyei vannak a nemzetközi gyakorlatban egyre jobban elterjedő versenyhatástesztnek (SLC) a dominanciateszttel szemben. Áttekinti az összefonódások elbírálásakor alkalmazott elvek mögött meghúzódó elméleti megfontolásokat, majd egy konkrét magyar összefonódás (HTCC/Matel) tapasztalatait összegezve szemlélteti, milyen módon alkalmazható a két teszt, és mennyiben vezethet eltérő következtetésekre.*

BEVEZETÉS

A Magyarországon jelenleg hatályos versenytörvény 30. cikkének 2. bekezdése a következőképpen határozza meg az összefonódások elbírálásánál alkalmazandó módszert:¹ „A Gazdasági Versenyhivatal nem tagadhatja meg az engedély megadását, ha [...] az összefonódás nem hoz létre vagy nem erősít meg olyan gazdasági erőfölényt, amely akadályozza a hatékony verseny kialakulását, fennmaradását vagy fejlődését az érintett piacon.”

Ez az alapelv majdnem szó szerint megegyezik az Európai Unió 1990 és 2004 között érvényben lévő irányelvével,² amely röviden *dominanciateszt* néven ismert. Arra vonatkozó értelmezések eltérnek egymástól, hogy elégséges-e az összefonódás megtiltásához az erőfölény bizonyítása,³ vagy ki kell mutatni, hogy az erőfölénynek

.....
^{*} Köszönet illeti *Fürjes Balázst, Lenk Zsuzsannát, Váczi Nórárt,* és különösen *Farkas Dávidot és Kovács Csabát,* közös vitáink sokban segítettek az alábbi gondolatok formába öntésében. Az írás a saját véleményemet tükrözi, nem tekinthető a Gazdasági Versenyhivatal hivatalos álláspontjának.

¹ A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény. Az idézett paragrafust a 2005. évi LXVIII. törvény módosította erre a formára.

² „A concentration which creates or strengthens a dominant position as a result of which effective competition would be significantly impeded in the common market or in a substantial part of it shall be declared incompatible with the common market.” *European Union Merger Regulation* [1989] 2. cikk 3. bekezdés.

³ A gazdasági erőfölény fogalmát és annak értelmezését lásd a következő fejezetben.

jelentős versenyhatása is van,⁴ de az erőfölény létrejöttének vagy erősödésének bizonyítása mindig szükséges feltétel.⁵

Az Európai Bizottság 2004 májusában az angolszász országok gyakorlatát követve a fúziókontroll módszertani irányelvét a következőre módosította:⁶ „A közös piaccal nem egyeztethető össze az az összefonódás, amely jelentős mértékben akadályozza a hatékony versenyt a közös piacon vagy annak egy jelentős részén, különösen ha ez gazdasági erőfölény létesítése vagy erősödése miatt következik be.” Ez a módszer a nemzetközi irodalomban SLC-teszt (*significant lessening of competition test*) néven ismert, erre a továbbiakban *versenyhatástereszt* néven hivatkozom. Mint látható, e meghatározás szerint az erőfölény bizonyítása már nem szükséges feltétel, az állítás csak annyi, hogy erőfölény esetén nagyobb az esélye az összefonódás versenyre gyakorolt káros hatásának.

Ez az írás azt mutatja be, hogy milyen előnyei vannak a versenyhatásteresztnek a dominanciaszettel szemben. Először áttekinti az elméleti érveket, majd egy közelmúltbeli magyar összefonódás (HTCC/Matel) tapasztalatait összegezve szemlélteti, milyen módon alkalmazható a két teszt, és ezek mennyiben vezethetnek eltérő következtetésekre.

AZ ÖSSZEFONÓDÁSOK FOGALMI ÉS ELMÉLETI KERETÉRŐL

Az itt javasolt kategorizálás segíti a probléma megértését, de meg kell jegyezni, hogy a szakirodalomban nem mindenki látja és láttatja ilyen szigorúan szétválaszthatónak az egyes fogalmakat.

Az erőfölény különböző formái

Gazdasági erőfölényt az a vállalat vagy vállalatcsoport élvez, amely jelentős mértékben függetlenül végezheti piaci tevékenységét versenytársaitól, fogyasztóitól és üzletfeleitől.⁷ Ennek a definíciónak a közgazdasági értelemben vett feltöltésére nincs általánosan elfogadott konszenzus, a továbbiakban az Európai Bizottság Versenyfőigazgatóságának (*Directorate General for Competition, DG Comp*) gazdasági erő-

⁴ A jelentős versenyhatás a *significant lessening of competition (SLC)* kifejezés magyar megfelelője, amelyet a kontinentális versenypolitika alkalmanként a *significant impediment of effective competition (SIEC)* kifejezéssel helyettesít.

⁵ Erről a vitáról részletesebben lásd Röller–de la Mano [2006].

⁶ „A concentration which would significantly impede effective competition, in the common market or in a substantial part of it, in particular as a result of the creation or strengthening of a dominant position, shall be declared incompatible with the common market.” Lásd *European Commission Merger Regulation* [2004] 2. cikk 3. pont (saját fordítás).

⁷ Tökéletes függetlenség természetesen nem létezhet, hiszen a kereslet és saját költségei még egy stabil monopolhelyzetben lévő vállalat viselkedését is korlátozzák.

fölénnyel való kizáró visszaélésekről 2005 végén kiadott vitaanyagában is található értelmezésére építünk.

Egyéni erőfölénnyel rendelkezőnek nevezzük azt a vállalatot, amely hosszabb ideig képes az effektív versenyárnál jelentősen magasabb árat fenntartani (*DG Competition* [2005] 24. bekezdés). Az erőfölény bizonyítására általánosan alkalmazható közgazdasági/ökonometriai vizsgálat nem létezik, de a kiindulópont mindig a piaci részesedések alakulásának vizsgálata. Az európai esetjog szerint tartósan nagyon magas (70-80 százalék feletti) piaci részesedések esetén az erőfölény léte erősen valószínűsíthető, míg alacsony (30-40 százalék alatti) részesedéseknél az erőfölény nagy biztonsággal elvethető.

Két vagy több vállalat akkor rendelkezik *közös erőfölénnyel*, ha úgy tekinthetők közgazdasági szempontból, mintha egy vállalatként (de nem feltétlen azonosan) cselekednének, amelynek erőfölénye kimutatható (*DG Competition* [2005] 44. bekezdés). Ez általában nem jelent megegyezésen alapuló koordinált viselkedést (akkor ugyanis kartellnek minősülne), hanem sokkal inkább az oligopóliumelméletből ismert hallgatolagos összejátszást. Közös erőfölény vizsgálatakor tehát azt kell nézni, hogy ismételt interakciók esetén a piaci feltételek lehetővé teszik-e a hallgatolagos összejátszás kialakulását és fennmaradását: 1. érdekükben áll-e a feleknek az együttműködés fenntartása (például mennyire fontos a jövő), 2. tudják-e ellenőrizni egymást (például transzparens-e a piac), illetve 3. képesek-e fenntartani megfelelő ösztönzőkkel az együttműködést (például léteznek-e megfelelő büntetési stratégiák)?⁸

Az összefonódások lehetséges hatásai

Horizontális összefonódások esetén – vagyis amikor az összefonódás a piac azonos szintjén elhelyezkedő versenytársak között történik – két hatást különböztetünk meg, amelyet az Európai Bizottság fúziós rendelete koordinatív és nem koordinatív hatásnak nevez.⁹ Érdemes látni, hogy mind az elnevezés, mind a hozzá tartozó magyarázat egyértelműen a koordinált viselkedés mentén húzza meg a határokat.

⁸ Bővebben lásd az Airtours-ügyben (T-342/99) az elsőfokú bíróság (CFI) döntését.

⁹ „A horizontális összefonódások kétféleképpen akadályozhatják jelentősen a hatékony versenyt, különösen erőfölényes helyzet létrehozásával vagy megerősítésével: *a*) fontos versenykényszereket iktatnak ki egy vagy több vállalkozás tekintetében, aminek következtében ezek a vállalkozások megnövekedett piaci erővel rendelkeznek anélkül, hogy magatartásuk egyeztetéséhez folyamodnának (nem koordinatív hatások); *b*) a verseny jellegét oly módon változtatják meg, hogy azoknál a vállalkozásoknál, amelyek korábban nem egyeztették magatartásukat, lényegesen nagyobb a valószínűsége annak, hogy egyeztetik azt, és árait megemelik, vagy más módon sértik a hatékony versenyt. Az összefonódás megkönnyítheti, stabilabbá vagy hatékonyabbá teheti az egyeztetést olyan vállalkozások esetében is, amelyek már az összefonódás előtt is egyeztették magatartásukat (koordinatív hatások).” (*European Commission Merger Regulation* [2004]) 22. bekezdés.

Az összefonódás *koordinatív hatásának* azt nevezzük, amikor megváltoznak a közös erőfölény kialakulásának feltételei, és az összejátszás könnyebbé válása révén árnövekedésre lehet számítani. A közgazdasági elmélet előrejelzése szerint önmagában a szereplők számának csökkenése is növeli a hallgatólagos összejátszás esélyét; egy másik egyszerű példa erre, amikor a hallgatólagos összejátszást árcsökkentő stratégiáival megakadályozó vállalatot¹⁰ valamely másik szereplő felvásárolja.

Az összefonódás minden olyan hatását, amely enyhíti a verseny támasztotta korlátokat, vagyis a piaci erő megnövekedéséhez vezet, és ezáltal árnövekedést okoz, de nem alapul hallgatólagos összejátszáson, *nem koordinatív hatásnak* nevezzük. Definíció szerint ide tartozik, ha egyéni erőfölény alakul ki vagy erősödik meg, de korántsem ez az egyetlen eset.

Az oligopolisztikus versenyző magatartásnak ugyanis mindig egyfajta kölcsönös, negatív externáliához hasonló hatása van a versenytársak között: minden vállalatnak azt diktálja az egyéni érdeke, hogy „jobban versenyezzen” – vagyis többet termeljen/ alacsonyabb árat határozzon meg –, mint ami a versenytársak összességének optimális lenne. Amikor két vállalat összefonódik, akkor azok egymás között internalizálják ezt a hatást, és ennek következtében „kevésbé versenyző módon” lépnek fel. Az összes vállalat közötti stratégiai interakció miatt azonban ennek a többi versenytársra is van hatása, és ha kisebb mértékben is, de ők is „visszafogják magukat” – a versenynyomás kölcsönös gyengülésének pedig árnövelő hatása van.

Arra vonatkozóan, hogy valamely vizsgált esetben valószínűsíthetők-e nem koordinatív hatások, jelzést adhat a Herfindahl–Hirschman-féle koncentrációs index (HHI),¹¹ illetve annak változása.¹² Az európai horizontális összefonódásokra vonatkozó iránymutatás szerint nem valószínűsíthetők az összefonódás negatív hatásai, ha

- a HHI 1000 alatti (nem koncentrált piac),
- a HHI 1000 és 2000 között van (közepesen koncentrált piac), és az összefonódás nem okoz 250 pontnál nagyobb változást, illetve ha
- a HHI 2000 felett van (erősen koncentrált piac), és az összefonódás nem okoz 150 pontnál nagyobb változást.¹³

A fennmaradó esetekben is előfordulhat, hogy az összefonódásnak nem lesznek negatív hatásai, de ez alaposabb elemzésre szorul.

¹⁰ A szakirodalom az ilyen szereplőt a *maverick* (sorból kilógó) névvel illeti.

¹¹ A HHI a piaci szereplők részesedéseinek négyzetösszege, vagyis 0 és 10 000 közötti értékeket vehet fel.

¹² Az erre vonatkozó elméletet *Farrell–Shapiro* [1990] dolgozta ki.

¹³ Az Egyesült Államok fúziós útmutatója (*US horizontal merger guidelines*) szerint közepes koncentráció áll fent 1000 és 1800 közötti HHI esetében, illetve erős koncentráció ennél magasabb értékeknél. Előbbi esetben a 100 pontos, utóbbi esetben az 50 pontos változásnak már vélelmezhető versenyhatása van.

Az eddig említett két potenciálisan árnövelő hatás mellett az összefonódásnak lehet *hatékonyságnövelő hatása* is. Például ha az összefonódás a termelés határköltségének csökkenésével jár együtt, ez önmagában minden oligopolisztikus piaci struktúra esetén árcsökkentő hatással jár – és minél kompetitívebb a piac, a költségcsökkenés annál nagyobb része gyűrűzik tovább a kialakuló egyensúlyi árba is.¹⁴

Az 1. táblázat összefoglalja az eddig bemutatott kapcsolatokat.

1. TÁBLÁZAT • Az összefonódások hatásai

Lehetséges okok, ami miatt az ár magasabb, mint az effektív versenypár	Az összefonódás hatása, amely ennek kialakulásához vezethet, vagy ezt erősítheti
<p><i>1.a) Egyéni erőfölény</i> Olyan piaci helyzet, amelyben egy vállalat képes jelentős mértékben függetlenül cselekedni versenytársaitól – ez lehet monopólium vagy jelentősen aszimmetrikus oligopólium</p>	nem koordinatív hatás
<p><i>1.b) Belépési korlátok melletti oligopolverseny</i> Olyan oligopolista interakció, amelyben a vállalatok komoly versenynyomást gyakorolnak egymásra – vagyis nincs sem egyéni, sem közös erőfölény</p>	
<p><i>2. Közös erőfölény</i> Olyan oligopolista interakció, amelyben teljesülnek a hallgatóságos összejárás kialakulásának feltételei</p>	koordinatív hatás

Egy elméleti példa

A mikroökonómiai modellek iránt fogékony olvasót segítheti a következő szemléltető példa az eddig mondottak alaposabb végiggondolásában.

Tegyük fel, hogy kezdetben négy vállalat van a piacon, amelyek egymástól függetlenül szimultán módon határozzák meg termelési szintjüket (úgynevezett Cournot-oligopólium).¹⁵ Az egyszerűség kedvéért a vállalatok termelési költsége legyen nulla, a homogén termék iránti inverz keresleti görbe pedig $P = 100 - Q$, ahol P a piaci árat, Q a vállalatok össztermelését jelenti.¹⁶ Ha megoldjuk például az első vállalat profitmaximalizálási feladatát, akkor megkapjuk annak reakciófüggvényét: $q_1 = (100 - q_2 - q_3 - q_4)/2$. A többi vállalat reakciófüggvénye teljesen szimmetrikus, az azokból álló egyenletrendszer megoldása után pedig megkapjuk a kiinduló helyzet egyensúlyát: mind a négy vállalat 20 egységet termel, a piaci ár szintén 20. Ez egy

¹⁴ Elméleti szempontól a fix költségek változásának nincs hatékonyságnövelő hatása, az csak a vállalat profitját növeli.

¹⁵ Az összefonódások elemzésének ezt az első modelljét *Salant és szerzőtársai* [1983] vezették be.

¹⁶ A kapott kvalitatív eredmények megegyeznek bármilyen lineáris keresleti görbe és költségfüggvény mellett.

klasszikus oligopolverseny-helyzet, amelyben a piaci erő szimmetrikusan oszlik meg, tehát egyik vállalat sincs egyéni erőfölényben.

Vizsgáljuk meg, milyen piaci változás történik egy összefonódás után! Tegyük fel, hogy az 1. számú vállalat felvásárolja a 4. számút, és az összefonódott vállalkozás 1. számon fut tovább, de semmilyen más változás nem történik. A kialakult háromszereplős Cournot-oligopóliumban az első vállalat reakciófüggvénye most $q_1 = (100 - q_2 - q_3)/2$, a versenytársaké ezzel szimmetrikus, az összefonódás utáni egyensúlyban pedig mindhárom vállalat 25 egységet termel, a piaci ár szintén 25.

Pusztán tehát amiatt, hogy egy versenytárs kiesik, csökken az egymásra gyakorolt versenynyomás nagysága: ha bármely vállalat egy egységgel csökkenti a termelését (hogy növekedjen az ár), akkor erre válaszul (a reakciófüggvények alapján) a versenytársak egyenként fél egységgel növelik termelésüket, ami visszafogja az ár növekedését, és ezáltal az ösztönzőket a termelés csökkentésére. Ez a visszafogó hatás annál jelentősebb, minél nagyobb a versenytársak száma, és ez látható a kialakuló árak összevetéséből is: a kiinduló egyensúlyi ár 25 százalékkal megnő két vállalat összeolvadása után, 20 egységről 25-re. Ez jelentős nem koordinatív versenyhatásnak számít, holott a vállalatok egyike sincs továbbra sem egyéni erőfölényben, mivel a piaci erő eloszlása továbbra is szimmetrikus.

Érdemes azt is megvizsgálni, hogy milyen feltételek mellett lennének a vállalatok közös erőfölényben, és ekkor milyen ár alakulna ki. Tegyük fel, hogy a vállalatok közötti játék végtelen alkalommal ismétlődik,¹⁷ és a versenytársak korábbi periódusban tett lépései mindenki számára megfigyelhetők. A hallgatólagos összejátszásnak számos formája (egyensúly) alakulhat ki, ebből elméletileg a legkönnyebben az elemezhető, amelyben a versenytársak kezdetben mindannyian a monopolár kialakulásához vezető mennyiséget termelik mindaddig, míg valamelyikük fel nem rúgja ezt a hallgatólagos megállapodást – amelynek bekövetkeztekor mindegyikük visszaáll az egyszer lejátszott játék fent levezetett egyensúlyi stratégiáihoz.¹⁸ E jövőre vonatkozó fenyegetés mellett akkor tartható fenn ez az egyensúly, ha a versenytársak a jövőbeli profitjukat kellőképpen nagyra értékelik, vagyis a diszkonttényezőjük egy megfelelően magas δ érték felett van. Belátható, hogy négy vállalat esetén ez a kritikus δ_4 érték magasabb, mint a három vállalat esetén szükséges δ_3 érték. Ha tehát a tényleges diszkonttényező e két kritikus érték közötti, akkor az összefonódás előtt nincs közös erőfölény, utána viszont van – vagyis a koordinatív hatások miatt az ár 20 egységről a monopolista 50 egységre emelkedhet, ami igen jelentős változás (+150 százalék).

¹⁷ Az ismételt játék megfogalmazható úgy is, hogy kis eséllyel minden forduló után véget ér, ez az eredményeken nem változtat.

¹⁸ Cournot-oligopolisták közötti összejátszás további lehetőségeiről bővebben lásd például Gibbons [2005] 2.3.C) pont.

A VERSENYHATÁSTESZT ELŐNYEI

A következő pontok mellett érvelnek, hogy a versenyhatásteszt miért alkalmasabb módszertani eszköz az összefonódások hatásainak értékelésére.¹⁹

1. *A versenyhatásteszt közvetlenül kérdez rá az összefonódás fogyasztót érő hatásaira.* A dominanciateszt a piaci struktúra változását vizsgálja, azon belül is speciálisan az erőfölény kialakulásának vagy megerősödésének kérdését. Ezzel közvetett módon az árnövekedés kérdését vizsgálja, mivel ha az erőfölény teljesül, akkor az összefonódásnak valóban valószínűsíthető az árnövelő hatása, de ez csak egy speciális eset. Ezzel szemben a versenyhatásteszt konkrétan arra kérdez rá, hogy az összefonódásnak milyen hatása lesz a versenyre és a fogyasztói árra, és ez alapján vélelmezi a fogyasztói jólétre gyakorolt hatást.
2. *A versenyhatásteszt alkalmazható minden olyan piaci struktúra esetén, amely fennállása esetén fogyasztói kár keletkezhet.* A dominanciateszt ezt a kritériumot nem teljesíti, mivel csak az erőfölény kialakulását vagy megerősödését vizsgálja, holott mint bemutattuk, árnövekedés és fogyasztói kár könnyen bekövetkezhet e feltétel teljesülése nélkül is.²⁰ A következőkben elemzett gyakorlati eset éppen arra mutat rá, hogy ezek a hézagok nem csak elméleti konstrukciókban léteznek, és ezekben az esetekben a versenyhatásteszt a megalapozott döntéshez sikeresen hozzájárulhat.
3. *A versenyhatásteszt alkalmazása során az összefonódás hatásai számszerűsíthetők és összevethetők egymással.* A dominanciatesztnak az az alkalmazása, amelyben csak jelentős árnövelő versenyhatással járó erőfölény kialakulása/megerősödése tiltható meg, elvileg szintén megkívánja ezt. A versenyhatásteszt a kérdésfelvetés jellegéből adódóan azonban jobban rákényszerít arra, hogy mennyiségi értékelést végezzünk, és ne csak minőségi ismérvek (mint az erőfölény) alapján jelezzük előre az árváltozásokat. Ez még több előnnyel járhat akkor, ha az összefonódásnak többféle hatása van (például árcsökkentő hatás hatékonyságnövekedés révén, vagy több piacra kiterjedő hatások), és azokat szeretnénk összemérni egymással. Továbbá a teszt könnyebben értelmezhető vertikális fúziók esetében is.
4. *A versenyhatásteszt statisztikai értelemben jobban vizsgálható.* A dominanciateszt magában hordozza azt az általánosabb problémát, hogy a gazdasági erőfölénynek nincs egyértelműen megalapozott statisztikai/ökonometriai tesztje. Ráadásul az erőfölénnyel való visszaélések vizsgálatában (amihez az erőfölény vizsgálatának módszere kialakult) mindig az a fontos kérdés, hogy egy múltbeli időszakban erőfölényben volt-e a vállalat, míg az összefonódások vizsgálatakor a fontos kérdés az, hogy a jövőben kialakulhat-e erőfölény. A versenyhatásteszt elméletileg képes

¹⁹ Néhány pont alaposabb körüljárása megtalálható Röller–de la Mano [2006] tanulmányában.

²⁰ Az angol nyelvű szakirodalom az ilyen eseteket *gap* (hézag) néven nevezi.

arra, hogy a piaci struktúra felfedése után előre jelezze az árak jövőbeli alakulását,²¹ de hozzá kell tenni, hogy módszertani szempontból ez sem könnyű feladat.

5. *A versenyhatástereszt egyre inkább meghatározó a nemzetközi szervezetek gyakorlatában.* Az Európai Bizottság is áttért a versenyhatástereszt alkalmazására 2004-ben, követve az angolszász országok gyakorlatát. Ez összhangban van a hatásalapú vizsgálatok egyre nagyobb fokú elterjedésével, amely a versenypolitika más ágaiban is megfigyelhető, különösen az alapszerződés 82. cikkének reformjánál.

EGY SZEMLÉLTETŐ PÉLDA A GVH GYAKORLATÁBÓL

A Hungarian Telephone and Cable Corporation (HTCC-csoport) és a Matel Holdings (Matel-csoport) összefonódását 2007 áprilisában hagyta jóvá a GVH.²² Mindkét társaság jelentős távközlési szolgáltató, előbbihez tartozik a Hungarotel és a Pantel, utóbbihoz az Invitel és az Euroweb. A GVH vizsgálata több érintett piacra kiterjedt, de itt most csak az üzleti internet- és adatkommunikációs szolgáltatási piacra vonatkozó elemzést mutatjuk be,²³ mivel ezen a piacon jól szemléltethető az eddig összehasonlított két teszt közötti módszertani különbség. A továbbiakban csak az összefonódás nem koordinatív hatásainak vizsgálatát foglaljuk össze,²⁴ mert ebben az ügyben csak ezen a téren hozhatott volna különböző eredményt a két teszt.

Értékelés a dominanciaseszt alapján

A piaci erő vizsgálatakor szokásos első lépés a piaci részesedések időbeli alakulásának áttekintése – bár pusztán ezekre nem lehet a döntést alapozni, de ezek már egy elsődleges közelítést adnak a piac struktúrájáról. A 2. táblázat a négy legnagyobb szolgáltató és a többi szolgáltató bevételei alapján számított piaci részesedéseit mutatják 2004 és 2006 között.

²¹ Ezt a módszert fúziós szimulációnak nevezik.

²² Az ügy száma Vj-19/2007.

²³ A vizsgálat során hamar világossá vált, hogy ezt a versenypolitikai értelemben vett piacot mindenképpen érdemes különválasztani az üzleti hangszolgáltatások piacától, és országosnak kezelni. A piac további bontása két okból nem látszott célszerűnek: egyrészt sok megrendelő ezeket a szolgáltatásokat egy csomagban igényli, így az árak és bevételek sokszor nem értelmezhetők külön-külön; másrészt a piaci adatok azt mutatták, hogy a piaci részesedések hasonló képet rajzolnak ki, ha megpróbálnák ezeket szétválasztani, így véleményünk szerint ez az eredményeket nem befolyásolta.

²⁴ Arra vonatkozóan, hogy a közös erőfölény kialakulása (a versenyre káros koordinatív hatások) miért zárható ki nagy valószínűséggel, lásd a Versenytanács határozatát (http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/print_Vj019-2007_m.pdf).

2. TÁBLÁZAT • Piaci részesedések* 2004 és 2006 között (százalék)

Távközlési szolgáltató	2004	2005	2006
T-csoport	40–60	40–60	40–60
Matel	10–20	10–20	10–20
HTCC	10–20	10–20	10–20
GTS-Datanet	5–15	5–15	5–15
A többi szolgáltató	15–20	15–20	15–20

*A részesedésekre szándékosan nem adtunk pontos értéket, csak egy közelítő intervallumot. A számítások alapjául szolgáló adatok nagyobb pontossággal is megismerhetők a Bell Research ICT jelentéseiből.

A piac nagysága bevétel szempontjából közel állandónak mondható, három év alatt alig 10 százalékot növekedett, azt is csökkenő ütemben. A négy vezető szolgáltató összesített részesedése végig 80–85 százalék között mozgott, és egyenként sem figyelhető meg nagy elmozdulások: a legnagyobb változás 4 százalékpontos volt. A többi szolgáltató között nem található 5 százaléknál nagyobb piaci részesedésű vállalat. Az összefonódás előtt tehát olyan stabil piacstruktúra rajzolódik ki, amelyet egy nagy, három közepes és több kisebb vállalat alkot.

Az összefonódás átrendezi a piac struktúráját abban az értelemben, hogy a piacvezető T-csoport (Matáv és jogutódjai) mellett megjelenik egy erős második szereplő, amely 25–30 százalék közötti piaci részesedéssel rendelkezik, ha csak mechanikusan összeadjuk a 2006. évi részesedéseket. Bár az aszimmetrikus oligopolista piacstruktúrákra nem léteznek egyértelmű elméleti előrejelzések, az olyan változások általában élesebb versenyhelyezethez vezetnek, amelyek révén a piaci erőviszonyok szimmetrikusabbá válnak,²⁵ így van rá esély, hogy az összefonódás révén létrejövő új vállalat képes lesz ennél nagyobb részesedésre is szert tenni. Ugyanakkor mivel a vezető T-csoport piaci részesedése még így is jelentősen nagyobb, így az egyéni erőfölény kialakulása nagy biztonsággal elvethető.

Ez a piac jó példát mutat arra is, hogy milyen nehéz lenne minden szóba jöhető forgatókönyv esetén elvégezni a dominanciatesztet. A vizsgált esetben elvethettük az erőfölényt pusztán a részesedések elemzése alapján, de korántsem lett volna ilyen egyszerű a helyzet, ha például a T-csoport és az egyik közepes szereplő összefonódását kellett volna vizsgálni. Ebben a hipotetikus esetben a múltbeli részesedéseket előrevetítve egy 55–65 százalékos piaci részesedésű vállalat jött volna létre, amely jövőbeli erőfölényének vizsgálata korántsem könnyű feladat.²⁶ További elemzési

²⁵ Például ha a költségek vagy a hálózatok nagysága közelít egymáshoz.

²⁶ Az könnyíthetné az elemzést, ha az összefonódás előtt már eleve belátható az erőfölény valamelyik szereplőről, de ez ebben az esetben szintén nehéz lenne.

nehézséget jelent, hogy az erőfölény alapos vizsgálatából (hacsak nem vethető el korábban) nem maradhatna ki az árak alakulásának vizsgálata, ezen a piacon azonban az egyedi vásárlási mechanizmusok miatt egységes árról nem beszélhetünk.

Értékelés a versenyhatástereszt alapján

A dominanciateszt eredménye jogosan hagyhat némi kétségeket a vizsgált összefonódás esetében. Bár vélelmezhető a verseny szimmetrikusabbá válásának pozitív hatása, ez nem *ceteris paribus* történik, hanem közben a jelentős piaci szereplők száma eggyel csökken. A koncentráció jelentős változása látható akkor is, ha kiszámoljuk 2006-ra a HHI értékét: az első négy szereplő részesedésének négyzetösszege már 2500 felett van, és az összefonódás következtében 300-400 ponttal növekszik. Indokoltnak tűnt tehát alaposabban is megvizsgálni az összefonódás versenyre gyakorolt hatását.

A piaci adatok azt mutatták, hogy a fogyasztói oldalon a nagyvállalatokat (*corporate major accounts, CMA*) és központi költségvetési intézményeket (*KKI*) tartalmazó szegmens (úgynevezett *CMA + KKI*) piaci viszonyai némileg eltérnek, mint a kis- és középvállalatokat (*small and medium enterprises, SME*) és a nem központi költségvetési intézményeket (*NKKI*) tartalmazó szegmens (úgynevezett *SME + NKKI*) piaci viszonyai. Az előbbi szegmensben ugyanis a vevői oldalon kevesebb szereplő van, ezek nagy és komplex projektekre adnak egyedi megrendeléseket, amelyeket sokszor csak a nagyobb szolgáltatók képesek kielégíteni, és emiatt a piaca lépés is sokkal költségesebb. A két szegmens bevételi szempontból közel azonos nagyságú, és a piaci részesedések is alátámasztják ezt a koncentrátsági különbséget: a négy vezető szolgáltató részesedése a nagyvállalati-költségvetési szegmensben 85–90 százalék, míg a kisvállalati-nem költségvetési szegmensben csak 70–75 százalék. Indokoltnak látszott tehát először a nagyvállalati-költségvetési szegmensben elvégezni az elemzést, mivel az összefonódásnak itt vélelmezhetően nagyobb a hatása – vagyis ha ebben a szegmensben elvethető a negatív hatás a versenyhatástereszt alapján, akkor nagy valószínűséggel ugyanez vonatkozik a kisvállalati-nem költségvetési szegmensre is.

Mivel a nagyvállalati-költségvetési szegmensben a jellemző vásárlási mechanizmus az igénybe vett szolgáltatás tendereken történő értékesítése, kézenfekvő volt ezeknek a részletes elemzése.²⁷ Ennek további oka, hogy ezeken a nagy értékű ten-

²⁷ A nemzetközi szakirodalomban ez a módszertan *bidding study* néven ismert. Bővebben lásd *Bishop–Walker* [2002] 14. fejezete és *Oxera* [2006], illetve a konkrét európai összefonódási esetekben (GE/Instrumentarium és Oracle/PeopleSoft) való felhasználás tapasztalatairól *CRA* [2004], *Loriot és szerzőtársai* [2004] és *RBB* [2004].

dereken „a nyertes mindent visz”, ezért a piaci erő versenytársak közötti megoszlása nem is azonosítható egyértelműen abból, hogy összegezzük és egymáshoz mérjük az egyes vállalatok tendereken szerzett bevételeit.²⁸

Annak megállapítására, hogy az összefonódni kívánó vállalatok mennyire komoly versenytársai egymásnak, a vizsgálat egy többlépcsős tesztet irányzott elő.

1. *Találkozások* – annak egyszerű ellenőrzése, hogy az egyes tendereken a vállalatok milyen gyakorisággal vannak mindketten jelen. Amennyiben az együttes jelenlét gyakorisága nagyon kicsi, akkor nem tekinthetők egymás versenytársainak, és az elemzés véget ér.
2. *Első-második helyek* – ha a fuzionáló vállalatok gyakori versenytársai egymásnak, akkor azt várjuk, hogy azokban az esetekben, amikor az egyikük nyeri a tendert, akkor a másik gyakrabban lesz második, mint amit a bevételek alapján számított részesedések mutatnának.²⁹ Ha ez az arány nem magas, akkor nem gyakorolnak olyan versenynyomást, amely összefonódás miatti megszűnése árnövekedéshez vezetne.
3. *Nyerési esélyek alakulása a versenytársaktól függően* – annak vizsgálata, hogy az egyik vállalat nyerési esélye változik-e annak függvényében, hogy a másik vállalat indul-e, vagy sem. Ha a fuzionáló vállalatok igen közeli versenytársai egymásnak, akkor azt várjuk, hogy a másik vállalat jelenlétének szignifikáns negatív hatása van a nyerési esélyre. Ez az ökonometriai elemzés kiegészíti a 2. pont leíró statisztikai eszközökkel történő elemzését.
4. *Árak alakulása a versenytársaktól függően* – annak vizsgálata, hogy az egyik vállalat által ajánlott nyerő ár változik-e annak függvényében, hogy a másik vállalat indul-e, vagy sem. A megvalósítás során a kiírt projektek technikai különbözőségeinek kontrollálása nem tűnt egyszerű feladatnak, mivel nehéz egységárat számolni a számos meghatározó jellemző miatt, így erre csak akkor vállalkoztunk volna, ha az előző lépések nem hoztak volna egyértelmű eredményt.

.....
²⁸ Egy szélsőséges példa: ha *A* vállalat csak a *nagyvállalati* alszegmensben indul, és ott elnyer minden tendert, a *B* vállalat pedig csak a *költségvetési* alszegmensben, és elnyer minden tendert, akkor semmilyen versenyzői nyomást nem gyakorolnak egymásra, de ha csak a bevételeik alapján számított 60 és 40 százalékos részesedést nézzük, akkor tévesen erre a következtetésre is juthatnánk.

²⁹ Elsőként külön kezeltük a több vállalatból álló konzorciumok indulását, de ezek kevesebb mint az esetek 10 százalékában fordultak elő, így ez végül nem volt indokolt. A konzorciumban részt vevő szolgáltatókat mindig arra a helyezésre soroltuk be, amelyet a konzorcium elért.

Részletes eredmények

Az adatkérés során száz vállalattól és intézménytől kértünk tenderadatokat a 2003. január 1. és 2006. december 31. közötti időszakra. Mintánk alapját a legnagyobb hazai vállalatok alkották,³⁰ ezt egészítettük ki nagyobb költségvetési intézményekkel és szolgáltatókkal, illetve az összefonódás szereplői által megnevezett stratégiai szegmensek képviselőivel. A minta kialakításakor nem volt cél a reprezentativitás, azért választottuk a legjelentősebb szereplőket, mert véleményünk szerint ezekért folyik a legélesebb verseny. A megkeresettek 70 százalékától kaptunk értékelhető válaszokat, és ez alapján összeállt egy 111 tenderből álló adatbázis, amelyen a következő elemzéseket végeztük.

Kiderült, hogy a tendereken mégsem érvényesül akkora verseny, mint amit a szolgáltatók száma sugallna: a tenderek több mint egyharmadán csak egyetlen ajánlat érkezett, és kevesebb mint egyharmadán volt legalább három versenyző ajánlat. Ez is igazolta annak szükségességét, hogy a tendereket részletesebben elemezzük.

Az 1. pont vizsgálata a következő keresztábra előállítását követően történt (3. táblázat). Ez azt mutatja, hogy azokon a tendereken, ahol az adott sorban szereplő szolgáltató indult, milyen gyakorisággal találkozott más szolgáltatókkal, illetve egyetlen versenytárral sem.

3. TÁBLÁZAT • Szolgáltatók találkozási gyakoriságai*

	T-csoport	HTCC	Matel	GTS	Egyéb	Senki	Tenderszám
T-csoport	–	%	%	%	%	%	db
HTCC	%	–	%	%	%	%	db
Matel	%	%	–	%	%	%	db
GTS	%	%	%	–	%	%	db

*A tenderekre vonatkozó mikroadatokat még összesített formában sem közöljük, hacsak azok konkrétan nem szerepelnek a Versenytanács határozatában.

Azon tendereken, amelyeken a HTCC- illetve a Matel-csoport is indult, 40-45 százalékban találkoztak egymással, ez nem tér el lényegesen a más szolgáltatókkal való találkozási aránytól. A kettejük közötti versenynyomás létezését ez alapján tehát még nem lehetett elvetni.

A 2. pont vizsgálata egy hasonló keresztábra előállítását követően történt: azokon a tendereken, ahol legalább két szolgáltató indult, és az adott sorban szereplő szolgáltató nyert a tenderen, milyen gyakorisággal volt a másik szolgáltató második?³¹ Ez az elemzés már azt igazolta, hogy a HTCC- és a Matel-csoport igen kis versenynyomást gyakorol egymásra: a nyerő eseteknek csak mintegy 10-15 százalékában

³⁰ Forrás: Figyelő Top 200 (2005); Budapest Business Journal: Listák könyve, 13. kiadás, 2005–2006.

³¹ Ebben a táblában a Senki oszlop itt természetesen nem szerepel.

volt az összefonódásban részt vevő másik vállalat a legkomolyabb versenytárs. Az is kitűnt, hogy a GTS nagyobb versenynyomást fejt ki a versenytársaira, mint amit a piaci részesedései sugallnak, illetve gyengébben ugyanez vonatkozik az egyéb piaci szereplőkre is.

Az eddigi elemzések leíró statisztikák, amelyek mindig egy szempont szerint elemezték a mintát. A 3. pont ökonometriai becslése során arra kerestük a választ, hogy amennyiben az egyes tényezők hatásait egyszerre vizsgáljuk, akkor azok külön-külön milyen és mekkora hatást gyakorolnak az egyes szolgáltatók nyeresi esélyeire.

A legegyszerűbb lineáris valószínűségi modell (LVM) szellemében a következő regressziós egyenletet becsültük meg minden szolgáltatóra:

$$\text{Szolgáltató nyeresi esélye} = f(\text{indulók személye, kontrollváltozók})$$

A becslést mindig azon tenderekből álló részmintán futtattuk, amelyeken indult az a szolgáltató, akinek a tendernyeresi valószínűségét becsüljük, mivel csak ezeken a tendereken képzelhető el az, hogy a kérdéses szolgáltatóra bárki versenynyomást gyakoroljon.

A lineáris valószínűségi modell esetében az eredményváltozó bináris (ügynevezett dummy), tehát csak két értéket vehet fel: 1 = nyert, 0 = nem nyert. Ugyanakkor a modell közvetlenül nem azt becsüli meg, hogy az eredményváltozó 0 vagy 1, hanem azt, hogy milyen valószínűséggel lesz 1, vagyis nyeri az adott szolgáltató a tendert.³² Fő magyarázó változóink a versenytársak indulását jelző szintén bináris változók, ezek becsült együtthatója mutatja, hogy mekkora versenynyomást gyakorol az adott versenytárs jelenléte a vizsgált vállalatra, vagyis konkrétan hány százalékkal változtatja meg a nyeresi esélyt.³³ Ha tehát a HTTC nyeresi esélyére vonatkozó becslés során a Matel együtthatója szignifikánsan negatív, akkor nem vethető el a két versenytárs közötti versenynyomás hipotézise.³⁴ Ezek mellett a következő bináris kontrollváltozókat szerepeltettük még:

³² A lineáris valószínűségi modell abban az esetben használható a legjobban, amikor nemcsak az eredmény, hanem a magyarázó változók is binárisak, ez a mi becslésünkre teljesül. Ilyenkor ugyanis a modell előrejelzése mindig a [0, 1] intervallumba esik, és a becsült együtthatók is könnyen értelmezhetők: hány százalékponttal változik meg a nyeresi valószínűsége, ha az adott magyarázó változó értéke 0-ról 1-re változik, például az adott versenytárs is indul a tenderen.

³³ A modell együtthatóinak becslésekor ügyelni kell arra, hogy a becslések ugyan torzítatlanok és konzisztensek, de nem hatásosak a fellépő heteroszkedaszticitás miatt. Ennek kiküszöbölésére alkalmazhatunk egyszerűen White-féle korrekciót a standard hibák meghatározásához (egy kissé bonyolultabb kétlépcsős módszerről, amelyet szintén elvégeztünk, de nem hozott más eredményeket, lásd *Ramanathan* [2003] 12.1 fejezet).

³⁴ Az esetleges pozitív együttható nem feltétlen mond ellent a közgazdasági elméletnek, értelmezhető egyfajta kiegészítő kapcsolatként a két vállalat között, amely összefonódás esetén hatékonysági előnyként is felfogható.

- indult-e legalább két szolgáltató a tenderen (ennek nyilvánvalóan negatív a hatása, ez be is igazolódott),
- többfordulós volt-e a tender (elméletileg nem egyértelmű a hatása, de mindig negatív volt, amikor szignifikáns),
- ismert volt-e az indulók személye a versenytársak számára (sohasem volt szignifikáns, valószínűleg mert ha formálisan ez nem is mindig teljesül, informálisan igen),
- az ár volt-e a fő döntési szempont a tenderen (elméletileg nem egyértelmű a hatása, egyes vállalatok esetén különböző előjelűnek is bizonyult, amikor szignifikáns lett).

Mind a HTCC-, mind a Matel-csoport nyeresi esélyére végzett becslés alapján elvetettük azt a hipotézist, hogy két vállalat jelentős versenynyomást gyakorol egymásra, ami megerősítette az előző pontban kapott eredményeinket.

KONKLÚZIÓ

Ez a cikk a versenyhatástereszt fő előnyét kívánta mind elméleti, mind gyakorlati oldalról megvilágítani, miszerint a versenyhatástereszt hatásalapon, közvetlenül vizsgálja meg az összefonódások fogyasztókat érintő hatásait. Bár az elemzett példa is rámutat, hogy elbírálási szempontból a két teszt nem feltétlen hoz eltérő eredményt, a versenyhatástereszt elvégzése sokkal megnyugtatóbb érveket szolgáltathat további összefonódások elutasítása vagy engedélyezése esetén.

IRODALOM

- BISHOP, S.–WALKER, M. [2002]: *The economics of EC competition law*. Sweet & Maxwell, London.
- CRA [2004]: Oracle/PeopleSoft: assessing competitive effects, *Competition Memo*, 2004 december. Letölthető: <http://www.crai.com/ecp/assets/OraclePeoplesoft.pdf>.
- DG COMPETITION [2005]: Discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to to exclusionary abuses. <http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/art82/discpaper2005.pdf>.
- EUROPEAN COMMISSION MERGER REGULATION [2004]: Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation), *Official Journal L 24*, 29.01.2004, pp. 1–22. Letölthető: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:024:0001:0022:EN:PDF>. Magyarul: EURÓPAI BIZOTTSÁG [2004]: Iránymutatás a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet szerint a horizontális összefonódások értékeléséről. (2004/C 31/03) *Hivatalos Lap*, C 031. 05/02/2004 o. 0005 – 0018. [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205\(02\):HU:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205(02):HU:HTML)

- EUROPEAN UNION MERGER REGULATION [1989]: Regulation 4064/89. Official Journal L395/1. <http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/legislation/regulation/consolidated/en.pdf>.
- FARRELL, J.–SHAPIRO, C. [1990]: Horizontal mergers: An equilibrium analysis. *American Economic Review*, 80. pp. 107–126.
- GIBBONS, R. [2005]: Bevezetés a játékelméletbe. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- LORRIOT, G.–ROUXEL, F.-X.–DURAND, B. [2004]: GE/Instrumentarium: a practical example of the use of quantitative analyses in merger control. *EC Competition Policy Newsletter*, tavasz, pp. 58–62. http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/cpn/cpn2004_1.pdf
- OXERA [2006]: Bidding farewell? The 'bidding market' defence in competition investigations, *Agenda*, Oxera, március. http://www.oxera.com/cmsDocuments/Agenda_March%2006/Bidding%20markets.pdf.
- RAMANATHAN, R. [2003]: Bevezetés az ökonometriába alkalmazásokkal. Panem Könyvkiadó, Budapest.
- RBB [2004]: Assessing unilateral effects in practice: Lessons from GE/Instrumentarium. RBB Brief, május. http://www.rbbecon.com/publications/downloads/rbb_brief14.pdf.
- RÖLLER, L.-H.–DE LA MANO, M. [2006]: The Impact of the New Substantive Test in European Merger Control. Discussion Paper.: http://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/new_substantive_test.pdf.
- SALANT, S.–SWITZER, S.–REYNOLDS, R. [1983]: Losses from Horizontal Merger: The Effects of an Exogenous Change in Industry Structure on Cournot-Nash Equilibrium, *Quarterly Journal of Economics* 98, pp. 185–199.