

A versenyjog helye a szabad gazdaság rendjében

Mike Károly

Közjó és Kapitalizmus Intézet
Műhelytanulmány
No. 7.

2008. november 15.

Arra teszünk kísérletet, hogy felvázoljuk a versenyjog egy értékelési keretét, és ebben a keretben megvitassuk annak fő kérdéseit. A versenyjogra úgy tekintünk mint az együttműködés szabadságán alapuló gazdaság játékszabály-rendszerének egy lehetséges elemére. A versenyjogi szankciók célja, hogy növeljék az önkéntes együttműködés szándékos megkerülésének költségeit. A versenyjog célja helyesen a versenykorlátozó monopolizálás visszaszorítása, amely a kényszer egy formájaként fogható fel, és így ellentétes az önkéntesség elvével. A versenyjog legfőbb dilemmája, hogy általában nehéz elkülöníteni az értékteremtő és a pusztán a verseny korlátozására irányuló monopolizálás eseteit. Szerencsére a polgári jog – beleértve a gazdasági társaságok működésére szabályozó jogterületeket – jó esetben önmagában is megnehezíti a versenykorlátozó monopolizálást, elsősorban azért, hogy megkönnyíti a versenytársak piacra lépését. A versenyjog legfeljebb kiegészítő szerepet tölthet be a többi alapvető jogintézmény mellett, és az elméleti és gyakorlati nehézségek fényében az alkalmazási területét érdemes szűkre szabni.

A versenyjog helye a szabad gazdaság rendjében

Mike Károly⁺

Az alábbiakban arra teszünk kísérletet, hogy felvázoljuk a versenyjog egy értékelési keretét, és ebben a keretben megvitassuk a versenyjog fő kérdéseit. Az értékelés szempontjait nem önkényesen válogatjuk össze. Abból indulunk ki, amit a gazdaság kívánatos működési rendjének tartunk. A jogot és a szabályozást általában mint e rend fenntartásához, illetve jobbra tételéhez szükséges játékszabályokat értelmezzük. E tágabb szabályrendszerben próbáljuk meg elhelyezni a versenyjogot.

A versenyjogra úgy tekintünk mint az együttműködés szabadságán alapuló gazdaság játékszabály-rendszerének egy lehetséges elemére. A versenyjogi szankciók azon szabályok közé tartoznak, amelyek célja, hogy növeljék az önkéntes együttműködés szándékos megkerülésének költségeit. A versenyjog célja helyesen a versenykorlátozó monopolizálás visszaszorítása, amely a kényszer egy formájaként fogható fel, és így ellentétes az önkéntesség elvével. A versenyjog legfőbb dilemmája, hogy általában nehéz elkülöníteni az értékteremtő és a pusztán a verseny korlátozására irányuló monopolizálás eseteit. Szerencsére a polgári jog – beleértve a gazdasági társaságok működésére szabályozó jogterületeket – jó esetben önmagában is megnehezíti a versenykorlátozó monopolizálást, elsősorban azért, hogy megkönnyíti a versenytársak piacra lépését. A versenyjog legfeljebb kiegészítő szerepet tölthet be a többi alapvető jogintézmény mellett, és az elméleti és gyakorlati nehézségek fényében az alkalmazási területét érdemes szűkre szabni.

1. A szabad gazdaság rendje

Kiindulópontunk, hogy a tágon (tehát nem csak materiálisan) értelmezett *jólét* legbiztosabb garanciája a magántulajdon és a szerződés szabadsága, amely lehetővé teszi az önkéntes és kölcsönösen előnyös együttműködést a társadalom tagjai között. Egyfelől azt mondhatjuk, hogy a személyközi kapcsolatokban az *önkéntesség* megkövetelése a jólét növelését célzó erőfeszítéseket szigorú korlátok közé szorítja: senki nem növelheti a saját jólétét mások kárára. Azonban erre a korlátozásra végső soron mint a jólét növelésének legfontosabb biztosítékára kell tekintenünk – legalábbis akkor, ha a jólét mércéjeként alapvetően¹ elfogadjuk azt, hogy az emberek hogyan értékelik a helyzetüket, az őket érintő változásokat. Akkor lehetünk ugyanis legbiztosabbak abban, hogy valakinek a helyzete javult (a jóléte nőtt), ha a szóban forgó változáshoz ő maga önkéntesen hozzájárult.

Az önkéntes együttműködés a feleket *kölcsönös előnyökhöz* juttatja – különben nem vennének részt benne. Más szóval, az önkéntes kooperáció növeli az érintettek jólétét. Lényegében emiatt érdemes az önkéntes együttműködést – és annak alapvető megnyilvánulási formáját: a magántulajdonosok közötti önkéntes szerződést – a gazdasági rend „alapkövévé” tenni, ha célunk a társadalom jólétének növelése.

Egy önkéntes szerződéseken alapuló gazdaságban, az egyes szerződéses kapcsolatokon túlmutató mechanizmusok, törvényszerűségek is működésbe lépnek. Egyrészt, a szerződések lehetővé teszik a munkamegosztást, a *komparatív előnyök* kihasználását – és ezzel együtt sokkal több személyes cél sokkal könnyebb elérését (a közgazdaságtan zsargonjában: „a

⁺ Budapesti Corvinus Egyetem, adjunktus

¹ Alapvetően, vagyis kivéve, amikor jó okunk van az ellenkezőjét feltételezni.

fogyasztás növelését és diverzifikálását”). Másrészt, a szerződésekből megszerezhető haszon arra sarkallja a *vállalkozó* kedvűeket, hogy mások számára kívánatos javakat, szolgáltatásokat nyújtsanak. Ezek az egyéni erőfeszítések a meglévő erőforrások mind gyümölcsözőbb felhasználásához, és újabb erőforrások felfedezéséhez vezetnek.

Az önkéntes együttműködés rendje csak akkor marad fenn, ha a társadalom tagjai betartanak bizonyos „játékszabályokat”. E szabályoknak több forrásuk van: az erkölcs, a közösségi normák, az „önkikényszerítő” szerződések, a közösségi kikényszerítés mechanizmusai (például a reputáció), a különféle magánjogrendek, és végül az állami jogrend. A játékszabályok rendszerének célja hármas:

- 1) csökkentse az önkéntes együttműködés költségeit,
- 2) növelje az önkéntes együttműködés szándékos megkerülésének (az egyéni jólét mások kárára történő növelésének) költségeit,
- 3) úgy rendezze az önkéntes együttműködés magas költségei miatt elkerülhetetlenül fennmaradó konfliktusokat (alapvetően a baleseteket, nem rossz szándékú károkozásokat), hogy ösztönözze az ésszerű elővigyázatosságot és kockázatvállalást.

A felvázolt rend – amelyet a továbbiakban röviden a „szabad gazdaság rendjének” nevezünk – nem azonosítható egyetlen társadalom rendjével sem, a társas viszonyoknak ugyanis csak egy részét fedi le. Nyilvánvalóan kívül esik rajta a játékszabályok egy részét fenntartó kormányzat alkotmánya, a közösségi tulajdonnal² kapcsolatos döntéshozatal, számos közösségi norma, a közerkölcsöt, közvélekedést formáló kommunikációs folyamatok stb. Mindezek természetesen sok ponton kapcsolódnak a tulajdon és szerződések rendjéhez, és aligha lehet a szabad gazdaság rendjét például egy tetszőleges politikai alkotmánnyal összepárosítani. Ennek ellenére abból indulunk ki, hogy az említett jelenségeket alapvetően figyelmen kívül hagyva is felvázolható az, amit a gazdaság rendjének nevezhetünk, és értékelhetők e rend játékszabályai.

2. Jólét, szabadság, igazságosság

Mielőtt a versenyjog helyét kijelölnénk egy ilyen szabályrendszerben, érdemes a jólét és az együttműködési szabadság fogalmihoz néhány rövid megjegyzést fűznünk. Nem kerülhetjük meg továbbá a kérdést, hogy a rendet fenntartó játékszabályok igazságosnak tekinthetők-e. Ez a kérdés akkor is fontos, ha kizárólag a társadalmi jólét érdekkel bennünket. Minden formális, államilag kikényszerített jogszabály esetében lényeges szempont ugyanis, hogy támogatja-e a polgárok igazságérzete, erkölcsi érzéke. Ha igen, a jogszabályt támogató, ha nem, azzal ellentétes normák alakulhatnak ki. Az előbbiek megkönnyítik, az utóbbiak megnehezítik a jogszabályok érvényesülését.

Hangsúlyoznunk kell, hogy jóléten nem az anyagi jólétet értjük, hanem – sokkal tágabban – a személyes célok mind teljesebb elérését a társadalom tagjai körében. Nem tesszük fel a kérdést, hogy ezek a célok anyagiak vagy spirituálisak, önzők vagy altruisták, önkárosítók vagy a jó élethez, a valódi boldogsághoz stb. vezetnek el. Mindössze azt zárjuk ki, hogy valaki úgy kövesse a céljait, hogy ahhoz mások nem járulnak hozzá. Lehetek tehát irigy, de nem vehetem el önkényesen a másét. Aligha tagadható, hogy az emberek nem mindig tudják, mi a jó nekik, és gyakran követnek önkárosító célokat. Az ilyen célok követését azonban általában nem lehetséges a tulajdoni és szerződési viszonyok, az együttműködés

² Feltételezve, hogy közösségi tulajdonban azok a javak maradnak, amelyek esetében az egyéni vagy kiscsoportos magántulajdon nem reális alternatíva – alapvetően a használatból való kizárás magas költsége miatt. A közösségi tulajdon különböző formáinak ésszerűségéről lásd Ostrom (1999).

szabadságának korlátozásával megakadályozni. Egyrészt, a javak és szolgáltatások nagy többségét jó és rossz célokra is fel lehet használni, így a tulajdonlásuk vagy cseréjük korlátozása a jó célok elérését is megnehezítené. Másrészt, rossz célokat minden gazdasági rendben lehet követni, hiszen a célok közötti választás végeredményben személyes erkölcsiség, erények kérdése. Más szóval, a tulajdoni és szerződési játékszabályokat csak igen korlátozottan használhatjuk fel arra, hogy *befolyásoljuk*, milyen célokat követnek az emberek a játékszabályok által kijelölt korlátok között. Ez elsősorban más intézményekre tartozik – legfőként talán a családra, a nevelés-oktatás intézményeire, az egyházakra.³ Mindez nem zárja ki, hogy egyes javakat és szolgáltatásokat, amelyek jól azonosíthatóan szinte kizárólag önkárosító célokra használhatók (például pornográfia, prostitúció, kábítószer), *kivételesen* kivonjuk a szabad együttműködés köréből. Végül, mindez nem jelenti, hogy magát a felvázolt gazdasági rendet és az azt fenntartó játékszabályokat ne tudnánk egy általános szinten erkölcsileg megítélni.

Az erkölcsi ítéletalkotáshoz egyrészt figyelembe kell venni, hogy a magántulajdon védelme és a szerződéskötés szabadsága – képletesen szólva – kijelöl egy olyan „teret”, ahol érdemi döntéseket hozhatunk saját magunkra és a környezetünkre nézve. Ezzel mintegy kitágul a *döntési szabadságunk*, amely feltétele annak, hogy *erényeket* fejlesszünk ki magunkban, és gyakoroljuk őket. Másként fogalmazva, az önkéntesség feltétele döntéseink, cselekedeteink morális megítélhetőségének, és a felvázolt gazdasági rend célja éppen az önkéntesség kiterjesztése a társas viszonyok mind szélesebb körére.

De az önkéntesség feltétele, sőt legegységesebb kritériuma a személyközi kapcsolatok *igazságosságának* is. Legalábbis ez Arisztotelész és Aquinói Szent Tamás álláspontja, akik abból indultak ki, hogy „senki nem szenved el önként igazságtalanságot” (Nikomakhoszi etika 1138a). Ettől a kommutatív (személyközi, tranzakciós) igazságosságtól megkülönböztethetjük a disztributív igazságosság fogalmát, amely az egyének és a politikai közösség (a gyakorlatban: az annak képviselőivel megbízottak) közötti viszonyokra vonatkozik. Kritikaként megfogalmazható, hogy a bemutatott gazdasági rend nem garantálja a disztributív igazságosságot. Ez a kritika azonban célt téveszt: (1) a játékszabályok *nem* az egyén és a közösség (illetve a kormányzat) közötti kapcsolatra, hanem a személyközi kapcsolatokra *vonatkoznak*; (2) ha mégis megpróbálnánk őket közvetlenül disztribúciós célok szolgálatába állítani, kudarcot vallanánk. Ez utóbbit a versenyjog példáján igyekszünk bemutatni.

Ami a szabad gazdaságnak a jövedelem és a vagyon eloszlására gyakorolt várható hatásait illeti, két tendenciára érdemes felhívni a figyelmet. A komparatív előnyök logikája folytán azoknak is lehetőségük van bekapcsolódni a kölcsönösen előnyös együttműködések hálózatába, akik mindenki másnál rosszabb személyes erőforrások felett rendelkeznek. A vállalkozóknak pedig érdekükben áll a nincstelenek, szegények, munkanélküliek munkaerejének mind értékesebb hasznosítási módjait felkutatni, aminek hasznából mindkét fél részesedik. Az (abszolút értelemben vett) *szegénység mérséklődése* tehát a gazdasági rend logikájából fakad. Ezzel párhuzamosan semmi nem akadályozza a gyors meggazdagodást, a jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségek növekedését.

Összegezve: a szabad gazdaság rendje a tágan vett jólét növekedésének biztosítója, (kommutatív értelemben) igazságos, és (más intézményekkel együttműködve) kedvező keretet nyújthat az erényes élet kialakításához.

³ Tegyük hozzá, hogy a magántulajdonon és szerződéseken alapuló együttműködés jó *terep* számos erény kifejlesztéséhez, és természetesen nem kevés kísértés is együtt jár vele. A piac nem egyszerűen „élősködik” a más intézmények által fenntartott erkölcsi renden, hanem ahhoz maga is pozitívan járulhat hozzá. Lásd Meadowcraft – Pennington (2008).

3. A versenyjog szerepe a szabad gazdaság rendjében

Milyen helyet foglal el a versenyjog a szabad gazdaság rendjét fenntartó játékszabályok között? A versenyjog feladata, hogy – sok más szabállyal együtt – biztosítsa az önkéntességet a személyközi viszonyokban: szankcionálja az önkéntességet sértő, a kölcsönös előnyszerzés helyett az egyéni jólét más kárára történő növelését célzó törekvéseket.

A monopólium fogalma

A jelenséget, amelyre a versenyjog reagál, klasszikusan a „monopólium” névvel illetik. A monopólium eredeti görög jelentése: egyedüli eladó. Korántsem egyértelmű azonban, hogy mit is értsünk „egyedüli eladón”. A vállalati árképzés neoklasszikus elmélete⁴ világossá tette, hogy nem tehető világos különbség egy „monopólium” és egy „nem monopólium” között. Ennek oka, hogy egy eladót akkor van értelme egyedülinek nevezni, ha nincs más eladó, akinek az árúját a vevők az övé helyettesítőjének tekintik. Az áruk közötti *helyettesíthetőség* foka azonban nem bináris, hanem folytonos változó. Heyne et al. emiatt egyenesen a monopólium szó elvetését és helyette azt javasolja, hogy az egyéni (vállalati) *kereslet rugalmassága* szerint különböztessük meg a vállalatokat, amely a helyettesíthetőséget tükrözi. (Minél rugalmatlanabb az árra nézve a kereslet, annál kevésbé kell az eladónak a forgalom visszaesésétől tartania, ha emeli az árat.) Ha ragaszkodunk a monopólium fogalmához,⁵ az elmélet nyilvánvalóvá teszi, hogy csak a monopólium irányába való elmozdulást, a „monopolizálást” tudjuk definiálni, a monopóliumot mint állapotot nem. Monopolizáláson a helyettesíthetőség csökkentését értjük. Technikailag ez a kereslet rugalmatlanabbá tételét jelenti. A rugalmatlanabb keresletet a nagyobb „piaci erővel” (*market power*) is azonosíthatjuk, mivel „nagyobb szabadságot” enged az eladónak az ár növelésében. „Monopóliumon” a továbbiakban a számottevő (de közelebről nem meghatározott mértékű) piaci erővel bíró eladót értjük.

Kényszer és monopólium

Az önkéntesség feltételei, hogy a cselekvő személy ne legyen csalás, tudatlanság vagy kényszer áldozata (Chafuen 2003). Az első két feltétel a verseny körülményei között (piaci erő hiányában) is sérülhet; a monopólium kapcsán a *kényszer*nek kell kiemelt figyelmet szentelnünk.

Kényszerről szűk értelemben akkor beszélhetünk, ha „az egyik fél a másikat olyan választás elé állítja, amikor mindkét felvázolt alternatíva ront annak helyzetén” (Szalai 2008: 27). Ebben az értelemben egyetlen, a vevők számára értékes javakat kínáló eladót sem vádolhatunk erőszak alkalmazásával.⁶ De az erőszakot tágabban is értelmezhetjük: a *másik fél választási lehetőségeinek szándékos korlátozásaként*. Ezzel a meghatározással a fő probléma, hogy bizonyos fokig minden szerződéses ajánlat korlátozza a másik fél választási lehetőségeit, aki nem köthet tetszőleges, a számára legkedvezőbb feltételekkel és áron

⁴ Az elmélet Cournot-tól (1838) származik.

⁵ A fogalom használata ellen szól nem csak a pontos definíció lehetetlensége, hanem a hozzá fűződő negatív konnotáció is, amely a közgazdasági elmélet fényében – mint látni fogjuk – teljesen alaptalan. A szó azonban kiírhatatlannak tűnik. Így arra törekszünk, hogy legalább a pejoratív felhangjától megfosszuk.

⁶ Hacsak nem gondoljuk úgy, hogy a kiinduló helyzetnek azt kell tekintenünk, hogy az egyik félnek joga van valamilyen árhoz vagy szerződéses feltételhez (Trebilcock 1993). Kérdés azonban, hogy mi is lenne ez az ár vagy feltétel. Ezzel eljutunk a szerződéses többlet egyenlő vagy méltányos elosztásának problémájáig, amelyet – mint látni fogjuk – a versenyjog eszközeivel nem tudunk megoldani.

szerződést. Ennek ellenére érdemes ezt a tágabb definíciót komolyan vennünk. Ha ugyanis nem a szerződések egészét értékeljük, hanem a szerződő fél viselkedésének elemeit külön-külön, azonosíthatunk (ha – mint látni fogjuk – nem is könnyen) olyan cselekedeteket, amelyeknek *egyértelműen az a céljuk és következményük, hogy szűkítik* a másik fél választási lehetőségeit. Ebbe a kategóriába tartoznak a monopolizálás egyes módszerei.

Mint láttuk, a monopólium lényege a rossz helyettesíthetőség. Egy jószág helyettesíthetőségét alapvetően kétféle módon lehet csökkenteni: (1) növeljük a jószág értékét (növeljük a minőségét, csökkentjük az árát) az alternatívákhoz képest; (2) felszámoljuk, nehezebben elérhetővé tesszük az alternatívákat. Az első esetet *értékteremtő monopolizálásnak*, míg a második *versenykorlátozó monopolizálásnak* nevezhetjük. Világos, hogy a vevők választási lehetőségeinek szűküléséről csak a második esetben beszélhetünk. Az első esetben is elképzelhető ugyan, hogy a „nem versenyképes” alternatívák kínálata megszűnik – ez azonban pusztán a nem választott, tehát kevésbé értékesnek tartott alternatívák eltűnését jelenti.

Minthogy a monopolizálás két típusát merőben eltérően kell megítélnünk, a monopóliumot, vagyis egy eladó piaci erejét önmagában nem tudjuk értékelni. Ebből következően a versenyjognak sem a monopóliumra, hanem a monopolizálás káros módozataira kell összpontosítania.

Az alternatívák felszámolására törekvő, versenykorlátozó monopolizálás ellen tehát az alapvető vádunk, hogy „sérti az önkéntességet”. A kényszer egy formájának tekinthet, és ezzel egyértelműen sérti a (kommutatív) igazságosság kritériumát. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a versenykorlátozó monopolizálással nem az az alapvető gond, hogy versenyellenes, hanem hogy a szabad együttműködéssel ellentétes. Ebből fakadnak a jólétre nézve káros következményei is, amelyek azonban már nem ennyire magától értetődőek. Az okozott károknak három elemét különböztethetjük meg:

- (1) *Járadékvadászat*: az alternatívák felszámolására törekvő monopolizálás nem hoz létre értéket, ehelyett a szerződési többlet újraelosztására irányul. A monopolizálásra fordított erőforrásokat az eladó abban az értelemben elpazarolja, hogy értékteremtés helyett az értékek újraelosztására használja fel őket.⁷
- (2) *Holtteher-veszteség*: az eladó akár a szerződéses többlet csökkentése árán is hajlandó lehet növelni a saját részesedését a többletből. Így a monopolizálás „nettó” jólétsökkenéshez vezethet.
- (3) *Nem hatékony termelés*: a monopolizálás gátolhatja a termelő erőforrások lehető legértékesebb felhasználási módjainak felkutatását és e felhasználási módok alkalmazását.

Monopólium és elosztás

Mielőtt részletesebben megvizsgálánk a monopolizálás által okozott potenciális károkat, érdemes röviden kitérnünk a monopólium elosztási következményeire. A fentiekben azt állítottuk, hogy a versenyjogot nem lehet hathatósan disztribúciós célok szolgálatába állítani (hanem csak a kommutatív igazságosságot segíthető elő). Lássuk, hogy miért!

Először is felvethető, hogy egy monopólium és vevői közötti viszony *egyenlőtlen*, a felek nem egyenrangúak. Egyenlőtlen ségen érthetjük a szerződő felek jövedelmi, vagyoni különbségét

⁷ Eszerint a monopolizálásnak ezt a típusát jóléti szempontból hasonlóan kell megítélnünk, mint például a csalást vagy a megtévesztést, amelyek szintén az egyik szerződő fél rovására növelik a másik hasznát.

(gazdag eladó, szegény vevő). E kritérium alapján azonban nem találhatunk kivetni valót – legalábbis egy széleskörű munkamegosztáson alapuló gazdaságban –, hiszen egyrészt egy monopolhelyzetben lévő vállalat fogyasztói között általában a legkülönbözőbb vagyoni és jövedelmi helyzetű embereket találjuk; másrészt a nagyvállalatok tulajdonosai (részvényesei) között gyakran széles társadalmi rétegeket találunk.⁸ Más szóval: szociális szempontok alapján nem érvelhetünk a monopólium ellen, és a versenyszabályozásnak nem lehet értelmes célja a társadalmon belüli vagyoni viszonyok átalakítása, valamilyen kívánatosnak vélt mintához közelítése.

De egyenlőtlenségen a monopólium és a vevője közötti *szereződéses többlet egyenlőtlen elosztását* is érthetjük. Ami ezt illeti, *először* is hangsúlyoznunk kell, hogy általában (és nem csak monopólium esetén) nagyon nehéz bármit megtudni a többlet tényleges megoszlásáról. Ez ugyanis a felek szubjektív értékelésétől függ: a vevő szubjektív fizetési hajlandóságától és az eladó (termelő) alternatív költségétől, amely végső soron szintén szubjektív, hiszen az elszalasztott legjobb alternatíva személyes értékelésétől függ. *Másodszor*, ha meg is tudnánk nagy biztonsággal állapítani a szerződéses többlet megoszlását, akkor sem lenne egyértelmű, mikor tekintenénk azt egyenlőtlennek. A hagyományos jóléti elemzés azt *sugallja*, hogy minden olyan ár, amely magasabb a tökéletes versenyzői árnál, a többletből túl sokat juttat az eladónak. Láttuk azonban, hogy a tökéletes verseny és a monopólium dichotómiája fikció: a valóságban szinte minden eladó bír valamekkora piaci erővel. Ha pedig így van, akkor szinte minden cserét egyenlőtlennek kellene tekintenünk. Egy lehetséges alternatíva, hogy kívánatos célként azt tűzzük ki, hogy a szerződéses többletet fele-fele arányban ossza meg az eladó és a vevő. E kritérium szerint azonban az eladói és a vevői többlet megoszlása a tökéletes verseny hosszú távú egyensúlyában például szélsőségesen egyenlőtlen, hiszen az eladó vállalat profitja nulla.⁹ Továbbá – ellentétben azzal, amit a tankönyvi alapmodell sugall – a piaci erő önmagában nem determinálja a többlet elosztását, az ugyanis az eladó árazási (árdiszkriminációs) módszerétől függ. Nézzünk két példát! Ha az eladó minden vevővel külön megalkuszik az árról, és egyik félnek sincsen információs (és alkudozási képességbeli) előnye a másikhoz képest, arra számíthatunk, hogy az egyéni ár átlagosan éppen félúton lesz a két fél értékelése között.¹⁰ Ha pedig az eladó egységes árat szab, de tudjuk, hogy az „első néhány” vevő fizetési hajlandósága kiugróan magas (a keresleti görbe nem lineáris), az eladó többlete összességében nem lesz feltétlenül nagyobb az összes vevő többleténél. Az egyenlő elosztás kritériuma – vagy bármilyen más, elméletileg „levezetett” kritérium – alapján tehát nem ítélnénk el a monopóliumot, és nem építhetünk rá versenyszabályozást.

Összevetés más elméletekkel

Érdeemes röviden összevetni a monopólium általunk javasolt értékelési keretét más megközelítésekkel. A közgazdasági és hatására a versenyjogi irodalom is a monopolizálás

⁸ Sokszor közvetve: befektetési alapokon keresztül.

⁹ Az egyensúlyban rövid távon szemlélve az eladói többlet nagyobb a profitnál, ha vannak fix költségek (a kettő különbsége a fix költség). Nincs okunk azonban az elemzést időben leszűkíteni, és az eladó fix költségeit figyelmen kívül hagyni. De még ha így is tennénk, akkor sem garantálna semmi a többlet egyenlő elosztását (ha például a határköltség-görbe közel vízszintes, a keresleti görbe pedig viszonylag meredek, az eladói többlet sokkal kisebb lehet a vevői többletnél).

¹⁰ Cooter – Ulen (2005) szerint, ha a felek ismerik egymás „fenyegetési küszöbértékét” (fizetési, illetve elfogadási hajlandóságát), a többlet egyenlő, vagyis a két küszöbérték közötti távolságot éppen megfelelő elosztása „*reasonable*”, amit ésszerűnek vagy méltányosnak fordíthatunk. Ez nem elméleti eredmény, az alknak – ha csak megszorító feltevésekkel nem élünk – nincsen *racionális* megoldása. Annyit tudunk csak, hogy a felek megállapodásának a küszöbértékeik közé kell esnie. Ha – további információ híján – az ár egyenletes valószínűségi eloszlását feltételezzük a két szélső érték közötti intervallumon, az ár várható értéke a szerződési többletet éppen két egyenlő részre osztja.

jóléti következményeire összpontosít. A bevett nézet szerint a versenyjognak nem célja az etikus viselkedés elősegítése. Amint Hovenkamp fogalmaz: a versenyjognak „önmagában nincsen erkölcsi tartalma, és nem alkalmas arra, hogy szabályokat nyújtson az üzleti etika számára... a versenyjog egyedüli célja, hogy a piacok jobban működjenek, ahol a „jobb” hatékonyabbat jelent.” (2005: 47-48).

Van ugyanakkor egy olyan irányzat a versenyjogi irodalomban (Eucken 1949; Steiner 2007; Amato 1997) és a gyakorlatban is (mindenekelőtt Németországban – Kühn 1997), amely alapvetően etikai problémát lát a monopóliumban. Ez a megközelítés a monopóliumban a „gazdasági szabadság” megsértését látja, a versenyjog fő feladatának pedig e szabadság biztosítását tartja. E szerzők szerint azonban a versenykorlátozó viselkedés nem a monopóliummal szerződő felek (általában: a „fogyasztók”) együttműködési szabadságát sérti, mint ahogyan a fentiekben állítottuk, hanem a monopólium (potenciális) versenytársaiét. Ezt nem tartjuk szerencsés megközelítésnek. A versenykorlátozó monopolizálás ugyanis lényegét tekintve nem a versenytársak, hanem a monopóliummal szerződő felek szabadságának korlátozására *irányul*. A versenytársat ugyanúgy „korlátozza” (csökkenti a lehetőségeit; rosszabb helyzetbe hozza) az értékteremtő, mint a versenykorlátozó monopolizálás. Éppen ez magyarázza, hogy a „gazdasági szabadság” szószólói általában versenytársak védelmét hangsúlyozzák, és akkor is elítélik a nagy piaci erejű vállalatokat, ha azok értékteremtő monopolizálással emelkedtek ki a versenytársaik közül (Jacquemin 2000).¹¹

A versenyjog – és általában bármiféle jogszabály – jóléti célja a standardnek tekinthető közgazdasági nézet szerint a *társadalmi többlet maximalizálása* (Cullis-Jones 2003; Motta 2007). Ez lényegében összhangban van az általunk felvázolt értékelési kerettel, mégsem tartjuk egészen szerencsésnek így megfogalmazni a versenyjog célját. A megfogalmazás tulajdonképpen a közgazdasági modellezésből származik, ahol hasznos formális kritérium. A jóléttmaximalizálás azonban általánosabb cél annál, mint amit javasolunk. Nyitva hagyja ugyanis azt a kérdést, hogy hogyan közelítsünk ehhez a célhoz, és azt sugallja, hogy tetszőleges eszközt igénybe vehetünk. Amint a bevezetőben kifejtettük: a szabad gazdaság rendje azon a meggyőződésen alapul, hogy a jólét növelésének záloga az önkéntes együttműködés. A versenyjog *közvetlen* célja ennek elősegítése, és csak *közvetve, az önkéntes cserén keresztül* a társadalmi többlet növelése. A problémát másként is megfogalmazhatjuk: fennáll a veszély, hogy túl komolyan vesszük a modelleket, és ténylegesen elhisszük, hogy meg tudjuk állapítani, milyen piaci viselkedés, illetve milyen erre ható szabályok révén maximalizálható a társadalmi többlet. A tervgazdaság kritikája (Mises 1920/1990; Hayek 1995; Polányi M. 2002) azonban eleve szkeptikussá tesz bennünket a piacok elméleti tervezhetőségével szemben. A kétségeinket pedig maguk a piaci termelés és értékesítés modelljei is tovább erősítik: (i) differenciált termékek esetén a többlet sokdimenzióssá válik; (ii) az innovációk dinamikus jóléti hatásait nagyon nehéz megragadni; (iii) a modellek burjánzása a monopolizálási és versenystratégiák hallatlan sokszínűségét tükrözi (Jacquemin 2000). A félreértések elkerülése végett: egyáltalán nem a közgazdasági jóléti modellezés elvetését javasoljuk, csupán azt, hogy a piaci viselkedés modelljeit a szabad gazdaságról alkotott képünknek alárendelve értelmezzük.

A közgazdászok a versenykorlátozó monopolizálásból fakadó jóléti károk felsorolását szinte kivétel nélkül a „holtteher-veszteség” (vagyis a szerződéses többlet csökkenése) tárgyalásával kezdik, majd ezután térnek rá a „járadékvadászatra” (vagyis a monopolizálásra fordított

¹¹ Hozzá kell tennünk, hogy az említett szerzők a vállalatméret kordában tartását részben politikai gazdaságtani okok miatt nem tartják kívánatosnak. Tömören: a piaci erő könnyen konvertálható politikai hatalommá, aminek következtében a kisebb, szervezetlenebb versenytársakra (és végül a fogyasztókra) nézve kedvezőtlen kormányzati döntések, jogszabályok születnek. A politikai gazdaságtani szempontok tárgyalása azonban a túlmutat a dolgozat keretein.

erőforrások) és a „nem hatékony termelés” témaköreire. A holtteher-veszteségnek tulajdonított kiemelt jelentőség azonban két okból is vitatható. Egyrészt nincs konszenzus arról, hogy a háromféle jóléti kárnak mekkora a tényleges (abszolút és relatív) nagysága.¹² Másrészt egy fontos elméleti érv szól amellet, hogy a járadékvadászat költségeit tekintsük elsődlegesnek a másik két veszteségekategoriat pedig mintegy járulékosnak. A járadékvadászat költségei *per definitionem* felmerülnek, hiszen erőfeszítések nélkül nem valósítható meg monopolizáció (mint ahogy más gazdasági cél sem). Ezzel szemben a holtteher-veszteség és a nem hatékony termelés a versenyt korlátozó vállalat számára is költség (profitkiesés), amelyet alapvetően igyekeznek elkerülni.

Nézzük tehát először a járadékvadászathól fakadó költségeket!

Járadékvadászat

A monopolizálás célja az eladó jövedelmének növelése. Egy adott tevékenységgel megszerezhető jövedelemnek a legmagasabb alternatív jövedelmet meghaladó részét *járadéknak* nevezzük. A monopolizálás így a „járadékszerzés” tágabb kategóriájába sorolható, mindazok az erőfeszítések pedig, amelyeket a piaci erő növelése érdekében fejtenek ki, a „járadékvadászat” körébe tartoznak.¹³ A fenti hármas tipológia szerint a monopóliumból fakadó jóléti veszteség első forrása tehát a „járadékvadászat”.

A piaci erőre törekvő járadékvadászat értékelésekor alapvető gondot jelent, hogy a piaci erő és a vele járó járadék éppúgy lehet a másokénál jobb teljesítménnyel, innovációval elért siker jutalma, mint a verseny korlátozására tett erőfeszítések eredménye. Igen körültekintően kell eljárunk, ha szét akarjuk választani a káros és a hasznos járadékvadászatot.

Ma már igen kevés közgazdász gondolja úgy, hogy a tökéletes verseny nagyszámú, árelfogadó szereplőt feltételező standard modellje tekinthető olyan ideálnak, amelyhez a valós piacokat közelíteni kellene. A jól ismert modell azonban sokáig igen nagy népszerűségnek örvendett, és hatása a versenyjogban és a közgondolkodásban máig erősen érezhető. Ezt a hatást mai tudásunk, az elmúlt négy évtized közgazdaságtani eredményei fényében alapvetően károsnak kell értékelnünk – hacsak nem azt tekintjük haszonnak, hogy az alkalmazásából fakadó nyilvánvaló kudarcok új elméletek és versenyjogi szabályok megalkotását ösztönözték.¹⁴ A tökéletes versenyből kiinduló szemlélet alapvető hibája, hogy a piaci erőt önmagában károsnak és üldözendőnek tekinti. Amint azonban a kritikusan – mindenekelőtt Schumpeter – már korán rámutattak, verseny körülményei között a piaci erő megszerzésének a lehetősége az, ami eleve versenyre készíti a vállalatokat. A tökéletes verseny modelljének helyes következtetése, hogy a termelők közötti verseny nyomást gyakorol a profitszintre (tendenciájában nullához közelíti azt), a verseny hajtóereje azonban éppen az, hogy a vállalatok műszaki és szervezési innovációik révén ellenszegülhetnek a verseny nyomásának, és rövidebb-hosszabb időre többletprofitra (járadékra) tehetnek szert.¹⁵ Eszerint a piaci erő a versenyben elért siker jele, és ha mindenáron a letörésére törekszünk, az innovációknak vetünk véget, és radikálisan csökkentjük a versengés ösztönzőit is. Úgy is fogalmazhatunk, hogy az innovatív és hosszabb távon robusztus verseny ára, hogy a sikeres vállalatok körül

¹² Lásd Scherer – Ross 1990; magyarul Lőrincz 2007.

¹³ Járadékvadászaton gyakran a kormányzattól megszerezhető többletjövedelemért folyó vetélkedést nevezik. Itt Tullock (1967) és Posner (2003) nyomán jóval tágabb értelemben használjuk (lásd még Tullock 2008).

¹⁴ Megkockáztatjuk, hogy a tökéletes versenyen alapuló piacelmélet és versenyjogi gyakorlat sok szempontból visszalépést jelentett a korábbiakhoz képest. Erre utal, hogy az amerikai közgazdászok szinte egytől-egyig ellenezték az első antitröszt-törvényt (West 2008). De erre a következtetésre juthatunk De Roover (1951) „Adam Smith előtti” monopóliumelméleteket áttekintő tanulmánya alapján.

¹⁵ Amint Hayek epésen megjegyezte, a tökéletes verseny modelljéből hiányzik a verseny.

időről-időre enyhül a verseny nyomása. A piacon kormányzati beavatkozás nélkül is számos olyan mechanizmus működik, amely „védi” az újítókat. Ilyen az elsőként lépők előnye (*first-mover advantage*), a hírnév, a spekulatív célú opciós szerződések,¹⁶ az innovációkhoz kapcsolódó specifikus tőke.¹⁷ A kormányzat kezében pedig a szellemi alkotások joga (szabadalom, szerzői jog, védjegy, üzleti titok védelme) az elsődleges eszköz, amellyel védelmet nyújthat az újításoknak.¹⁸ Egyetérthetünk tehát Demsetz-cel, aki a következőképpen fogalmaz: „Úgy vélem, a versenyjog célja helyesen az, hogy a kompetitív formák hatékony keverékét hozza létre, vagy – ami ugyanennek a tükörképe – a monopolisztikus formák hatékony keverékét. Ez a cél merőben különbözik a verseny növelésének vagy a monopólium visszaszorításának céljától, amely [tévesen] nem ismeri el, hogy a verseny fokozásának hátulütői is lehetnek.” (1992: 207)

Ha a járadék forrása a másoknál jobb teljesítmény, a járadékvadászat hasznos tevékenység. Károsnak akkor tekintjük viszont a járadékvadászatot, ha egy vállalat nem úgy próbálja meg a piaci erejét növelni, hogy a versenytársainál értékesebb javakat kínál a vevőinek, hanem úgy, hogy közvetlenül, értékteremtés nélkül korlátozza a versenyt. Pontosán miért is érheti meg neki a verseny korlátozása? A standard piaci modell szerint a verseny korlátozása azt jelenti, hogy a vevők számára elérhetetlenné válnak az eladóval versengő közelebbi helyettesítők, aminek következtében az eladó a vevők egy részétől magasabb árat kérhet anélkül, hogy elveszítene őket. Más szóval: a vevők (egy részének) fizetési hajlandósága az eladó árúja iránt nő, mivel a viszonylag kedvező alternatívák elérhetetlenné válnak.

Jóllehet az elvek szintjén világos az értékteremtő és a versenykorlátozó járadékvadászat különbsége, a valóságban általában rendkívül nehéz. Ez egyébként nem csak a versenyre ható viselkedés esetében van így: a szerződő, kölcsönösen előnyös cserére lépő felek lépései gyakran egyszerre irányulnak a szerződési többlet és abból a saját részesedésük növelésére. Hogy mennyire nehéz a jólétet növelő és csökkentő vállalati stratégiák szétválasztása a közgazdaságtan főárama számára csak az 1970-es évektől kezdődően vált (fokozatosan) világossá.¹⁹

Az elmúlt évtizedekben három tágan értelmezett iskola határozta meg a piaci versenyről és a monopolizálásról való közgazdasági gondolkodást: a chicagói iskola, az új intézményi közgazdaságtan és a piacszerkezetek új, játékelméleten alapuló irodalma (*new industrial organisation*) (Hovenkamp 2005; Burtis 2003; Christiansen 2005). A különböző irányzatok legfontosabb hozzájárulásai a következők:

- A új intézményi közgazdaságtan (lásd például Carroll – Teece 1999) központi állítása, hogy *a versenyt korlátozó üzleti gyakorlatok* – szerződési és szervezeti formák,

¹⁶ Egy innováció megjelenése többé-kevésbé előreláthatóan átrendezheti a piaci viszonyokat. Az innovátor az újítása tényleges felhasználása előtt a magáninformációja birtokában például opciós szerződéseket köthet piaci cégek részvényárfolyamaira.

¹⁷ Az innovációt gyakran nem könnyű utánozni, mert például az innovátor személyes tudása (specifikus emberi tőkéje) nélkül nem alkalmazható sikeresen. Ilyen innováció lehet például egy új üzemszervezési módszer.

¹⁸ A bekezdést azzal kezdtük, hogy mindez csak nagyon kevés közgazdász számára nem nyilvánvaló. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy a „verseny jó, a monopólium rossz” régi reflexe még a legfelkészültebb szerzőknél is gyakran előjön. Motta (2007) például az innovációt hangsúlyozó elméletek (egyébként kiegyensúlyozott) tárgyalását a következővel zárja le: „Az egyetlen értelmes és általános következtetés, amit a hasonló elméletekből levonhatunk az az, hogy a monopólium (vagy a kartell) rosszabb, mint a versenyző piac, mert dinamikus hatékonyságvesztéssel is jár. Vagyis, ha nincs piaci verseny, akkor törekedni kell arra, hogy legyen.” (60) Ez végül is az elméleti probléma szöveg alá sőprése.

¹⁹ Természetesen voltak szerzők, akik ezt korábban is hangsúlyozták – nagyrészt azonban anélkül, hogy az intuícióikat részletesen kidolgozták volna. De a közgazdászok tanulhattak volna például a *common law* hagyományától is, amely „a nem szabványos és ismeretlen üzleti gyakorlatokhoz a versenyjoggal ellentétben jóindulatúan, nem pedig ellenségesen viszonyult” (Gilbert – Williamson 1998).

vállalkozói kooperációk – *túlnyomó része mellett komoly hatékonysági érvek szólnak.* Korántsem elegendő a termelés műszaki, technológiai sajátosságait vizsgálni: elengedhetetlen figyelembe venni, hogy *számos gyakorlat a hatékony beruházások védelmét és a tranzakciós költségek csökkentését célozza.*

- Az újabb *industrial organization* irodalom (lásd például Tirole 1988, Schmalensee – Willig 1989, Motta 2007) a játékelméleti eszközöket felhasználva nagymértékben pontosította, hogy a vállalatok milyen feltételek mellett alkalmazhatnak improduktív versenykorlátozó stratégiákat, mi ezeknek a logikája, és mik a jólét következményeik. A játékelméleti modellek sokasága egyrészt arra utal, hogy *a káros stratégiák igen sokszínűek és gyakoriak.* Másrészt azonban a modellek világossá teszik, hogy a stratégiák racionalitása, illetve jóléti következményei igen érzékenyek a kiinduló feltevésekre, vagyis a vállalatok döntési környezetére. Külső megfigyelő számára pedig *sokszor nem állnak rendelkezésre a konkrét esetek megítéléséhez szükséges információk.*²⁰
- A chicagói iskola (a fontosabb klasszikusok: Stigler 1968; Bork 1978; Posner 1976) központi állítása, hogy *a piaci verseny robusztus folyamat:* gyakran „utat talál magának” akkor is, ha egy-egy akadályba ütközik. Néhány példa:²¹ (1) az egyik piacon élvezett piaci erő nem terjeszthető ki egyszerűen más piacokra (Bork 1978; Posner 1976); (2) nem csak a létező, hanem a potenciális versenytársak is korlátozzák a vállalatok mozgásterét (Baumol – Panzar – Willig 1982); (3) a tőkepiaci verseny véd a monopolhelyzetű vállalat „ellustulásától” (DiLorenzo 1981, De Alessi 1983); (4) ha pedig a termelési költségek mégis nőnének, a piacra való belépés vonzereje megnőne; (5) a sikeres vállalatokat sokan próbálják utánozni, előbb-utóbb versenyt támasztva számukra; (6) az innovációk – amelyek egy jelentős része kis cégeknél születik (Acs – Audretsch 1990) – gyakran teljesen átrendezik a piaci erőviszonyokat.

Holtteher-veszteség

A monopolizálásból fakadó második lehetséges kár, hogy az eladó akár a szerződéses többlet csökkentése árán is hajlandó lehet növelni a saját részesedését a többletből. Így a monopolizálás „nettó” jólétszökkenéshez, „holtteher-veszteséghez” vezethet. A neoklasszikus piacelmélet szerint ez a monopóliumból fakadó legfontosabb kár. Amint a fentiekben jeleztük, ez mind elméletileg, mind empirikusan megkérdőjelezhető.

A neoklasszikus piacelmélet kétségtelen érdeme, hogy rávilágított a monopólium fogalmának homályosságára. A *vállalati árképzés* elméletéből (lényegében a határbevétel fogalmából) kiindulva emellett a *piacok jóléti értékelésének egy normatív elméletét* is kidolgozta, amely máig alapvetően meghatározza a közgazdászok és a versenyjogászok gondolkodását a monopóliumról. A bevezető közgazdasági tankönyvekből jól ismert gondolatmenet szerint a határköltséget meghaladó monopolár a kibocsátás (értékesítés) visszafogásával jár együtt, ami jóléti veszteséghez (holtteher-veszteséghez) vezet. A negatív értékelés két alapvető feltevésen nyugszik: (1) a viszonyítási pontja a határköltséggel megegyező árazás (amelyet a „tökéletes versenyre” vezet vissza); (2) feltételezi, hogy a monopólium egyetlen árat szab minden vevőjének. A feltevések tankönyvi szemléltetés szempontjából talán elfogadhatók, reális jóléti

²⁰ Az utóbbi két állítás nem pusztán a játékelméleti megközelítés kritikusaiktól származik (például Peltzman 1991, Kobayashi 1997, Burtis 2003, Hovenkamp 2005, Jaquemin 2000), hanem a *NIO* művelői is elismerik a modellek versenyjogi alkalmazásának nehézségeit. Általában lásd Motta 2007; egy híres jogeset (*GE-Honeywell*) kapcsán lásd Nalebuff 2002).

²¹ Nem csak chicagói szerzőktől, de a chicagói iskola szellemében.

értékelés alapját azonban nem képezhetik. Ha az elsőt elfogadnánk, gyakorlatilag minden konkrét esetben a Demsetz (1969) által nirvána-tévedésnek nevezett hibát követnénk el: egy irreális, el nem érhető alternatívával vetnénk össze egy valóságban létező alternatívát. Kevés valós piac áll közel a tökéletes verseny ideáltípusához; amelyik pedig közel áll hozzá, ott nem túl valószínű a monopolizáció. Ha tehát fenntartjuk az egységes árszabásra vonatkozó feltevést, a versenykorlátozó monopolizálás holtteher-veszteségét helyesen nem a határkölség alapú, hanem a károsnak ítélt monopolizálás előtti árázással összevetve állapíthatjuk meg. A kapott értéke akár jóval kisebb is lehet, mint amit a standard modell sugall.

Most nézzük a második, egységes árszabása vonatkozó feltevést! Korántsem magától értetődő, hogy egy monopólium egységes árat szab. Valójában a monopólium egyik régóta hangoztatott sajátossága, hogy – szemben a tökéletes versenyben résztvevő eladóval – homogén termék esetén is képes lehet az árdiszkriminációra. Amint a neoklasszikus elmélet rámutat, „tökéletes árdiszkrimináció” esetén a holtteher-veszteség eltűnik. A monopolizálásból fakadó jóléti veszteség tehát a modell szerint tulajdonképpen az árdiszkrimináció korlátaiból fakad.

Az árdiszkrimináció korlátai azonban az eladó és a vevő közötti tranzakciók korlátaiból fakadnak (Shmanske 2005). Ha a monopólium minden potenciális vevőjével költségmentes alkuba bocsátkozhatna, és költségmentesen szerződhetne, akkor minden vevőt kiszolgálna, akinek a fizetési hajlandósága nagyobb lenne a kiszolgálás határkölségénél. Az értékesített mennyiség tehát egybeesne a tökéletes verseny egyensúlyával, és a társadalmi többlet (az összes szerződés értéktöbblete) a lehető legnagyobb lenne. Ez a tranzakciós megközelítés a „tökéletes árdiszkriminációnak” a neoklasszikustól eltérő definícióját sugallja: az eladó és a vevő minden olyan esetben meg tud állapodni egy kölcsönösen előnyös árban, amikor ez létezik. Ez a definíció sokkal tágabb, mint a neoklasszikus, amely feltételezi, hogy az eladó minden vevő személyes fizetési hajlandóságát ismeri (a vevők pedig tudják róla ezt, ezért egyszerűen elfogadják az ajánlatát). Természetesen a tranzakciós költségekből kiinduló definíció is absztrakt, nem egy valós helyzetet ír le. Azonban világossá teszi, hogy a kulcskérdés az, hogy a felek *bármilyen módon* meg tudnak-e egyezni egy elfogadható árban. Csak az egyik – és nem túl valószínű – eshetőség a sok közül, hogy az eladó felderíti a vevők fizetési hajlandóságát, és ez alapján tesz *take-it-or-leave-it* ajánlatokat (például úgy, hogy árverést rendez).²²

Ha azt látjuk, hogy a valóságban nincs vagy nem tökéletes az árdiszkrimináció, a magyarázatot mindig a pozitív nagyságú tranzakciós költségek nyújtják.²³ Általában igaz

²² A neoklasszikus értelemben vett tökéletes árdiszkrimináció a vevői többlet egészét az eladónak juttatja. A tranzakciós definícióból nem következik semmi a társadalmi többlet megosztására nézve. Az árdiszkriminációra sokan a vevők „kizsákmányolásának” erkölcsstelen eszközeként tekintenek. A tranzakciós megközelítés világossá teszi, hogy az árdiszkriminációból általában véve semmi nem következik a szerződési többlet megosztására nézve.

²³ Az árdiszkrimináció megvalósításának főbb nehézségei a következők:

- drága mindenkivel külön egyezkedni; egyszerűbb lehet például kiírni egyetlen árat, mint minden vevővel alkudozni (de lásd az arab piacokat);
- az árverési mechanizmusok gyengéi szintén jól ismertek;
- az eladó alkupozícióját a jövőbeli vevőkkel szemben gyengítheti, ha kitudódik egy alacsony értékű vevőnek ajánlott alacsony ár;
- a vevők önszelekciójára alapuló, úgynevezett másodfokú árdiszkrimináció kudarcot vallhat a mechanizmus-tervezés (nem sikerül megfelelő szeparáló egyensúlyt kialakítani);
- a vevők demográfiai stb. jellemzőin alapuló, úgynevezett harmadfokú árdiszkrimináció kudarcot vallhat, ha a vevők arbitrázs-ügyletei nem zárhatók ki.

azonban, hogy a szerződni kívánó felek érdekében áll leküzdeni a szerződést gátló tranzakciós költségeket. Nincs ez másképp egy monopólium (jelentős piaci erejű eladó) esetében sem. Ha tehetné, minden kölcsönösen előnyös cserét lebonyolítana – minden potenciális vevővel megtalálná az alkalmas árat, vagyis (tranzakciós értelemben) tökéletes árdiszkriminációt valósítana meg. Általában igaz továbbá, hogy a szerződő felek nem képesek nullára csökkenteni a tranzakciós költségeket, így elmarad a hatékony csereügyletek egy része (jellemzően a kisebb többletet eredményező ügyletek maradnak el). Így a valóságban az árdiszkrimináció is mindig tökéletlen marad, sőt kivételes esetekben a teljesen egységes árszabás is elképzelhető. Egy konkrét, megfigyelhető „tökéletlen” értékesítési rendszer azonban egyszerűen annak a jele, hogy egy jobb, azaz több csereügyletet lehetővé tévő rendszer költségeit nem érné meg felvállalni.

Természetesen kérdés, hogy a valóságban milyen gyakran valósítható meg ténylegesen az árdiszkrimináció. Az empirikus és az elméleti eredmények is megerősítik, hogy az árdiszkriminációnak rengeteg formája van. A valóságban igen változatos technikák közül válogathatnak az eladók, és az árdiszkrimináció szükséges feltételei – piaci erő, a vevőcsoportok elkülönítésére alkalmas technika²⁴, a vevők közötti arbitrázs (és információáramlás) korlátozott volta – általában teljesülnek (Shmanske 2005).

A vállalatoknak tehát erős érdekük fűződik az árdiszkriminációhoz, és ezáltal a holtteher-veszteség minimálisra csökkentéséhez. Általában a feltételek is adottak a tökéletlen árdiszkrimináció valamilyen formájához. Mindez tovább csökkenti a holtteher-veszteség várható nagyságát, ahhoz képest, amit a mikroökonómiai alapmodell sugall. Valójában azt sincs okunk feltételezni, hogy az árdiszkrimináció tökéletlenségéből fakadó veszteség elsősorban viszonylag nagy piaci erő esetén jelentkezik, hiszen egy árazási technika sikere a piaci erőn kívüli tényezőktől is függ. Sőt, ha egy árdiszkriminációs vállalati politika bevezetésének vannak fix költségei, és a piaci erő növekedésével nő a holtteher-veszteség, előfordulhat, hogy a vállalatnak éppen az egyébként versenykorlátozó monopolizálás sikere esetén éri meg bevezetni a kifinomultabb árpolitikát, és ezáltal csökkenteni a holtteher-veszteséget.

Jogosan vethető fel, hogy az árdiszkrimináció nem feltétlenül növeli, sőt csökkentheti is a társadalmi többletet. Ez például a harmadfokú árdiszkrimináció egy speciális esetében igaz lehet (Motta 2007: 540). Ennek kapcsán két dolgot kell megjegyeznünk. Egyrészt ez inkább kivételnek tűnik, amely erősíti azt a szabályt, hogy az eladó – hacsak módja nyílik rá – igyekszik az árait és az értékesítés volumenét is növelni. Másrészt, nincs rá sem elméleti, sem empirikus bizonyíték, hogy azok a vállalatok alkalmaznának inkább káros árdiszkriminációt, amelyeknek viszonylag nagy a piaci erejük (rugalmatlan az árjuk iránti kereslet). Könnyen lehet, hogy egy viszonylag erős versenynek kitett eladó olyan korlátokkal szembesül, amelyek a harmadfokú árdiszkrimináció fent említett speciális esetére kényszerítik, míg egy gyakorlatilag versenytárs nélküli cég az árvezetés egy viszonylag hatékony formáját képes alkalmazni.²⁵ Magyarán, *az árdiszkrimináció csak ritkán vezet nettó jóléti veszteséghez, és ezek a ritka esetek sem azonosíthatók az erős monopolhelyzetekkel.*

Végül egy fontos megszorítással kell élnünk: az árdiszkrimináció, illetve tágabban az árazás magának a (versenykorlátozó) *monopolizálás eszköze* is lehet – például a „kiszorító” árazás vagy a csoportos árrögzítés esetében.

²⁴ Kuponok, bélyegzések, előzetes foglalások, árukapcsolások, csúcsidős árazás, mennyiségi kedvezmények, kétrészes árazás stb. (Shmanske 2005).

²⁵ A legújabb empirikus eredmények egyébként azt tanúsítják, hogy a verseny fokozódása sokszor erőteljesebb árdiszkriminációhoz vezet (Verboven 2008).

Nem hatékony termelés

A monopolizálás harmadik lehetséges káros következménye, hogy gátolhatja a termelő erőforrások lehető legértékesebb felhasználási módjainak felkutatását és e felhasználási módok alkalmazását. A közgazdasági tankönyvek – főként Comanor és Leibenstein (1969) nyomán – azt hangsúlyozzák, hogy a monopólium nem termel hatékonyan, azaz magas az egységköltsege – egyszerűen szólva lusta. Ennek oka az említett szerzőpáros szerint kettős: (1) a verseny kiszelektálja a piacról a magas költségű termelőket, míg a piaci erő védelmet nyújt számukra; (2) a verseny nyomást gyakorol a profitra, és ezáltal nagyobb erőfeszítésre és a termelés jobb megszervezésére kényszeríti a vállalatok vezetőit (csökkenti a szervezeten belüli „lazsálást”). Ennek a Leibenstein (1966) nyomán „X-hatékonyságvesztésnek” (*X-inefficiency*) nevezett tézisnek két gyenge pontja van. Egyrészt ha igaz is, hogy a piaci erővel bíró vállalatok kevésbé hatékonyan termelnek, nem egyértelmű, hogy az ebből fakadó veszteséget társadalmi kárként kell elszámolnunk. Amint Parish és Ng (1972) rámutat, a vállalat jövedelméből részesedők eldönthetik, hogy az adott piaci helyzetben elérhető termelői többletet nagyobb pénzjövdelemre, vagy inkább kényelmesebb munkavégzésre, több szabadidőre fordítják. Általánosabban: elképzelhető, hogy különböző okoknál fogva nem helyeseljük, hogy valaki járadékhoz jut, de ettől elkülönül az a kérdés, hogy a járadékát mire használja fel. A több szabadidő vagy a jobb (drágábban fenntartott) munkakörülmények önmagukban aligha elítélendők.

A másik kritika kiindulópontja, hogy a vállalati viselkedést alapvetően a profitmotívum határozza meg, és nem világos, hogy miért ne törekedne maximális profitra – többek között a költségek minimalizálásával – egy vállalat függetlenül attól, hogy milyen a versenykörnyezete (Stigler 1976). Ahhoz, hogy tisztábban lássunk, ki kell nyitnunk a termelő vállalat „fekete dobozát”. A profitmaximalizálás feltevése ugyanis attól függően érvényes, hogy van-e valaki, aki érdekelt a profit növelésében, és képes is azt növelni. A vállalatelmélet nyelvén: van-e „reziduális jogosult”, aki jogot formálhat a hatékonyabb termelésből származó többletbevételre, és joga van irányítani a vállalat működését (Milgrom – Roberts 2004)? Ha például a vállalat vezetője egyben a vállalat egyszemélyi tulajdonosa is, erősen érdekelt lesz a profit növelésében, amit erős jogosítványai révén meg is valósíthat. A „monopolvállalatok” között azonban ritkák az ilyen cégek, gyakoribb a részvénytársasági forma, amely a tulajdonlás (a reziduális jogosultság) és a vállalatirányítás szétválása. A vállalat költséghatékony működését itt alapvetően a vállalatvezetők megfelelő részvényesi és még inkább piaci felügyeletével, ösztönzésével lehet elérni. A közgazdasági értelemben vett zárt társaságoknál (Milgrom – Roberts 2004), vagyis ha a részvények korlátozottan forgalmazhatók és a részvényesek és a menedzsment között szoros a kapcsolat, a kulcskérdés a részvényesek hozzáértése és motivációja. A nyílt formánál pedig a menedzseri piacok és felvásárlások hatékonysága, aminek feltétele a tőkepiacok zökkenőmentes működése. *A szervezeten belüli és kívüli profitösztönzők erőssége tehát alapvetően nem attól függ, hogy mekkora a vállalat piaci ereje. Ha a vállalatok termelési hatékonyságát szeretnénk javítani, elsősorban a profitösztönzőket kell megerősítenünk – nagyvállalatok esetén tipikusan a társasági jogon és a tőkepiacok szabályozásán keresztül.*²⁶

Figyelembe kell vennünk ugyanakkor, hogy a verseny korlátozása egy bizonyos módon biztosan gátolja a termelési költségek csökkenését és a jobb minőség megjelenését: a (potenciális) versenytársak tevékenységének akadályozásával. Ha egy vállalkozás nem tud belépni a piacra vagy kiszorul onnan, az esetleges értékes műszaki, szervezési stb. újításai elvesznek. Ha pedig a piacon lévő termelők csoportos monopóliumot alkotnak, például az

²⁶ Lásd még DiLorenzo (1981), De Alessi (1983).

áraik közös rögzítésével vagy a piac felosztásával, gyakran a versenyhez képest kevésbé lesz érdekükben költséget csökkenteni vagy újítani.²⁷

Összegzés

A versenykorlátozó monopolizálásból fakadó legegységesebb károk (i) a járadékvadászatra elpazarolt erőforrások értéke és (ii) az innovációk elmaradása. A holtteher-veszteség nagysága jóval kisebb, mint a neoklasszikus elmélet sugallja: helytelen a határköltség alapú árazás alapján meghatározni a nagyságát, az eladónak pedig alapvetően érdeke a csökkentése árdiszkrimináció révén. Egy cég termelési hatékonysága pedig alapvetően nem a piaci erejétől, hanem a tulajdonosi szerkezetétől függ.

4. Versenyt támogató intézmények a versenyjogon kívül

A monopolizálás jóléti következményeire vonatkozó elméletek áttekintése és értékelése után most arra keressük a választ, hogy hogyan célszerű jogi szankciókkal a nem kívánatos monopolizálás ellen fellépni. Az első és legfontosabb állításunk, hogy a versenyjog korántsem a verseny legalapvetőbb garanciája, és a verseny tökéletlenségének okait sem elsősorban a jogterület kudarcában kell keresnünk. Az egyik fő elméleti állításunk az volt, hogy a verseny gyakran „utat talál magának”, képes „kikerülni” az akadályokat. Ennek alapvető feltétele, hogy a potenciális versenytársak piacra tudjanak lépni. Hogy ezt milyen könnyen tehetik meg, *elsősorban a polgári jogi intézmények működésétől függ*. Érdemes kicsit hosszabban Tirole-t (1999) idéznünk:

„A szerződések megfelelő jogi kikényszerítése, más előnyei mellett, megkönnyíti az új játékosok piacra lépését. Először is, azokban az országokban, ahol a bíróságok rosszul működnek, a régebb óta működő cégek a jogrendszer megkerülve vagy belsőleg (vertikális integráció útján) állítják elő a termeléshez felhasznált javakat, vagy üzleti hálózatokon keresztül szerzik be őket. Akár nagyszámú terméket kell előállítani egy szervezeten belül, akár reputációt kell kiépíteni egy szorosra fűzött hálózatban, mindkettő jelentős belépési korlátot jelent. De a szerződések érvényesíthetősége egy további módon is megkönnyíti a piacra lépést. Ha ezzel biztosítható a hitelezők és a részvényesek védelme, a vállalkozások könnyebben jutnak tőkéhez. A tőkepiacokhoz való hozzáférés különösen fontos a fiatal cégeknek, amelyek nem hagyatkozhatnak sem a bevételeikből visszatartott forrásokra, sem a hírnevükre.

A hatékony és nem korrupt csődszabályok szintén megkönnyítik a hitelhez jutást és ösztönzik a piacra lépést.” (3)

A sort folytathatjuk: minél kedvezőbb keretet kínál a kisebb-nagyobb vállalkozások beindításához és működtetéséhez a társasági jog; minél jobban működnek a törvényi szabályozásnak köszönhetően is a *tőkepiacok*; és minél hatékonyabb (elég erős, de nem túl erős²⁸) a *szellemi tulajdon védelme*, annál robusztusabb a verseny, és a versenyszabályozásnak eleve annál kevesebb tennivalója marad.

A piacra lépés nehézsége a polgári jog mellett nagyban függ a vállalkozásokat sújtó adóterhek nagyságától és szerkezetétől és a különféle (foglalkoztatási, biztonsági, környezetvédelmi, könyvelési stb.) szabályoktól is. További fontos szempont, hogy mennyire tájékozottak a

²⁷ Lásd Baker 2003 és a hivatkozásait.

²⁸ A szellemi alkotások jogának az innovációra ösztönzés és a már létrejött innovációk terjedése között kell az egyensúlyt megtalálnia. Lásd Cooter–Ulen 2005; Szalai 2008.

vevők, és tudnak-e kis költséggel és megalapozottan választani az eladók között. A tájékozott fogyasztói viselkedést elősegítő mechanizmusokat ugyan elsősorban maga a piaci verseny termeli ki (piaci közvetítők és reputációs mechanizmusok formájában), de e folyamatokat szintén támogathatja a kormányzat – például tájékoztatási kötelezettséget előíró jogszabályok vagy kormányzati tájékoztatás révén.

Magától értetődő, és csak a teljesség kedvéért jegyezzük meg, hogy a verseny működésének az is feltétele, hogy a kormányzat *ne támogassa* a káros (redisztributív célú) monopolizálást. Először is, ne nyújtson közvetlenül – szabályozások vagy az adó- és támogatási rendszer útján – olyan védelmet a versennyel szemben a vállalkozásoknak, amely az értékteremtés nélkül erősíti a piaci erejüket. Másodszor, ne segítse elő a káros versenykorlátozó szerződések érvényesítését. Alapvetően: az ilyen célú szerződések, szerződéses kikötések ne legyenek bírói úton kikényszeríthetők.

5. Szüksége van-e versenyjogra?

Az elmondottak alapján a piaci versenynek egy olyan gazdaságban is jó esélyei vannak, ahol a jogrendszernek nincsen kimondottan a káros monopolizálást szankcionáló területe, vagyis ahol nincsen versenyjog. A magántulajdon és a szerződéses szabadság rendjét fenntartó játékszabályok, ezek közül is különösen azok, amelyek a vállalkozások működési keretétől szolgálnak, önmagukban is jelentősen korlátozzák a nem produktív üzleti stratégiák megvalósíthatóságát. A polgári jognak hasznos *kiegészítője lehet* a versenyjog.

Lehet, de a történeti tapasztalatok alapján korántsem feltétlenül az. A modern specializált és alapvetően hatósági úton érvényesített versenyjog észak-amerikai eredetű. Az európai gyakorlat mintája is sok szempontból az Egyesült Államok antitröszt-joga. Nagyjából konszenzus övezi azt a nézetet, hogy a legfontosabb antitröszt-törvényeket egytől-egyig különböző érdekcsoportok (alapvetően a versenyhátránytól tartó termelői csoportok) nyomására fogadták el (Hovenkamp 2005; Hylton 2003). Ez önmagában nem lenne probléma, ha az érdekcsoportok összjátéka jó szabályok elfogadásához vezetett volna. Még a versenysjog egyébként lelkes hívei is elismerik azonban, hogy a híresebb versenyjogi esetek jelentős része elhibázottnak tekinthető, ha célként a társadalom vagy akárcsak a fogyasztók jólétét tartjuk szem előtt (Motta 2005). Szkepszisünket csak erősíthetik azok a tanulmányok, amelyek az antitröszt-szabályokat és -döntéseket egyes gazdasági csoportok – alapvetően a versenyben lemaradó vállalkozások – szűk, önös érdekei alapján magyarázzák (McChesney – Shugart 1995). A piaci verseny legvehemensebb hívei közül egyesek az Egyesült Államokban ezért kifejezetten az antitröszt-jog felszámolására hívnak fel (Armentano 1999).²⁹

A versenyjoggal szembeni szkepszisünket a fentiekben bemutatott közgazdasági elméletek is erősíthetik. Mint hangsúlyoztuk, az értékteremtő és a versenykorlátozó monopolizálás eseteinek elkülönítése igen nehéz feladat. A versenyt serkentő egyéb jogintézményeknek megvan az az előnyük, hogy nem közvetlenül a versenykorlátozás ellen lépnek fel, így nem is kell bajlódniuk az azonosításával. Az elméleti és az empirikus nehézségeket figyelembe véve kérdéses, hogy lehet-e érdemben *közvetlenül* a káros monopolizálás ellen harcolnunk.

Félretéve azt a kérdést, hogy kell-e versenyjog, a közgazdaságtan és a történeti tapasztalatok egyaránt arra intenek, hogy rendeljünk túlzottan ambiciózus célokat a versenyjoghoz. Valójában erre a következtetésre jut a mai amerikai antitröszt-jog főárama is. Az egyik legtekintélyesebb versenyjogász, Hovenkamp szerint az „antitröszt-jog ma sokkal szerényebb vállalkozás, mint néhány évtizeddel ezelőtt” (2005: 7); Crane pedig egyenesen a „szerénység

²⁹ A versenyjog empirikus hatásait illetően – mint sejtethetjük – távolról sincs konszenzus. Egyfelől lásd Crandall–Whinston (2003), Sproul (1993), Newman (1948). Másfelől Connor (2005) és hivatkozásai.

koráról” beszél (2007: 1212). Miben is áll ez a szerénység? Egyrészt a legtöbb olyan üzleti gyakorlatnak, amely korlátozza a versenyt, nem ez az elsődleges célja. Ezért a versenyjognak azokra a gyakorlatokra kell összpontosítania, ahol a legkevésbé valószínű az értékteremtés. A hatékonysági érveket azonban valamilyen formában³⁰ minden gyakorlat esetében mérlegelni kell. De a szerénység nem csak a versenyjog *alkalmazási körére* vonatkozik, hanem arra a belátásra is utal, hogy a versenyjog *eredményeit* illetően sem helyes a túlzott ambíció. Mivel sokszor nem lehet eldönteni (elméletileg és/vagy empirikusan), hogy egy vállalati stratégia az értékteremtés vagy a káros versenykorlátozás kategóriájába tartozik-e, elkerülhetetlenül sok nem kívánatos versenykorlátozás szankcionálatlan marad, hacsak nem vállaljuk fel annak kockázatát, hogy sok jólétnövelő magatartást elítélünk.

6. A versenyjog általános elvei

A versenyjog feladata a többi jogszabályhoz hasonlóan az, hogy *tartós játékszabályokat* állítson fel és érvényesítsen, amelyek valódi játékteret, döntési szabadságot adnak a gazdaság szereplőinek. Valódi döntési szabadságról csak akkor beszélhetünk, ha a szabályok kellően kiszámíthatóak és általánosak: jól körülhatárolható cselekedetekhez jól azonosítható szankciókat rendelnek (világos tilalomfákat állítanak fel). Úgy véljük, a versenyjog kudarcai főként abból fakadnak, hogy nem tesz eleget ennek az elvárásnak.

Az egyik legfőbb kísértést a versenyjog számára az jelenti, hogy *ne a játékosok cselekedeteivel, döntéseivel hanem piaci struktúrákkal és állapotokkal* foglalkozzon. A jog azonban nem tud hatékonyan bizonyos állapotokat megtiltani, hanem csak a cselekvés bizonyos típusait (Hayek 1960). Legalábbis akkor nem, ha kiszámítható és általános szabályokból épül fel. Egy adott helyzethez sokféle egyéni döntés elvezethet. Egy adott árszint, piaci erő vagy piaci részesedés származhat hasznos és káros járadékvadászatból is. Ha a jogszabály csak a végeredményre vonatkozik, az azt alkalmazó bíróság vagy hatóság szükségszerűen önkényesen fog válogatni a különböző *cselekedetek* elítélésében (nyilvánvaló, hogy következetesen mindet nem ítélni el).³¹ A szabályoknak tehát a gazdasági szereplők tudatos döntéseit kell megítélniük, és a lehető legegységesebben elkülöníteni, hogy a profit növelésének mely eszközei megengedhetők, és melyek nem.

A piaci struktúrára összpontosító szemlélet a neoklasszikus (pontosabban cournot-i) oligopóliumelméletre vezethető vissza. Az újabb közgazdasági modellek, amelyek nagyrészt ennek az elméletnek a kritikájaként születtek meg, egyértelművé tették, hogy a versenyjogi szabályok fókuszában a gazdasági szereplők tényleges viselkedésének kell állnia. Az egyre árnyaltabb modellek azonban egy másik zsákutcába vezethetik a versenyszabályozást. A játékelmélet a versenykorlátozó stratégiák feltételeit és következményeit egyre pontosabban adja meg. Ugyanakkor a feltevések egyre kevésbé ellenőrizhetők, így nehezen dönthető el, melyik modell érvényes a konkrét esetben.³² A komplexebb modellek előrejelző ereje gyakran kisebb, és az alkalmazásuk során nagyobb eséllyel történik hiba. Az eredmény könnyen az

³⁰ A „valamilyen formában” kitétel szándékosan homályos. Az ugyanis, hogy a hatékonysági érveket kifejezetten mérlegelni kell-e minden hatósági vagy bírói döntés alkalmával, az eljárási költségeknek is függvénye. Itt csupán annyit állítunk, hogy nincs a versenykorlátozó gyakorlatoknak olyan területe, ahol a hatékonysági érvek teljesen ignorálhatók.

³¹ Hacsak nem alakít ki maga általános jogelveket. Itt azonban nem különítjük el a versenyjog forrásait: „versenyjogon” a törvényhozó által elfogadott és a bíróság vagy hatóság által kidolgozott szabályok együttesét értjük. Végső soron az *érvényesített* jog érdekel bennünket.

³² Lásd a 20. lábjegyzetet.

lehet, hogy „az összes releváns tényező figyelembe vétele valójában csökkenti az esélyét, hogy helyes bírói döntés szülessen” (Bok 1960: 228; idézi Hovenkamp 2005: 53).³³

Különösen alkalmatlan a bíróság vagy a hatóság a vállalati döntések *hatékonysági indokainak* megítélésére. A versenyt korlátozó, de értékteremtő stratégiáknak pontosan az innovativitás a jellemzőjük, aminek a lényegéhez tartozik, hogy nem magától értetődő. Ugyanakkor a bíróság azt az utat sem választhatja, hogy ezeket egyszerűen figyelmen kívül hagyja. Nincsen olyan üzleti gyakorlat (mint látni fogjuk, még az árrögzítő kartell sem), amely a közgazdasági elmélet alapján egyértelműen (a versenyjog szóhasználatával: *per se*) elítélhető lenne. Eszerint tehát mindig szükség lenne a hatékonysági érvek mérlegelésére (az antitröszt szóhasználatával a *rule of reason* szabályának alkalmazására). Problémát jelent azonban, hogy ez a *per se* szabályokhoz képest jelentősen megnöveli az eljárási költségeket, illetve az információhiányuk miatt hátrányos helyzetbe hozza a bíróságokat. A versenyjognak elkerülhetetlenül egyensúlyoznia kell a közgazdasági ésszerűség és az adminisztratív korlátok között. E két szempont közötti feszültség az egyik fő mozgatója a versenyjogi történeti alakulásának. Hylton (2003) meggyőzően mutatja be, hogy az amerikai versenyjog „az ésszerűség vizsgálatától először a *per se* elv felé mozdult el, majd vissza az ésszerűségi vizsgálat irányába” (xiv). Úgy véljük, az utóbbi irány összhangban van a közgazdaságtan újabb eredményeivel. Míg egy *per se* szabály annak az esélyét növeli, hogy tévesen elítélünk valójában jólétnövelő üzleti gyakorlatokat, a bírói mérlegelés megkövetelése esetén a másik típusú hiba: a ténylegesen káros gyakorlatok el nem ítéltetésének valószínűsége lesz nagyobb. Tekintettel arra, hogy az első típusú hibából származó károk nagysága mindig jelentős, továbbá közvetve a versenyjogon kívüli játékszabályok és piaci mechanizmusok is korlátozzák a káros monopolizálási gyakorlatok megvalósíthatóságát, a *per se* szabályokkal szemben indokoltnak tűnik az erőteljes szkepticizmus.

A közgazdasági előnyök és hátrányok mérlegelése nem a hasznok és a költségek pontos számszerűsítésével. Az ilyen irányú elvárások olyan modellezési és mérési problémákat vetnek fel, amelyekben sokszor az elméleti közgazdászok sem tudnak igazságot tenni, vagy akárcsak minimális konszenzusra jutni. A döntést meghozni kénytelen bíróság vagy hatóság pedig végképp nem képes erre.³⁴ Az „arany középút” megtalálása aligha könnyű. Általános elvként mindenesetre érdemes megfontolni Hovenkamp (2005) javaslatát: „Ha a bíró nem hall egy *viszonylag robusztus* elméletet, amely megmagyarázná, hogy egy adott magatartás miért versenyellenes, és nem talál *viszonylag egyértelmű* tényeket, amelyek azt alátámasztanák, nem indokolt a beavatkozás [a piac működésébe]” (48). Ha a magatartás korlátozza a versenyt, „fel kell tenni a kérdést, hogy jár-e *jelentős* hatékonysági előnyökkel, és a verseny korlátozására ténylegesen szükség van-e ezek eléréséhez” (30 – kiemelések: *M.K.*). Ha vannak ilyen előnyök, és nem egyértelmű, hogy más úton is elérhetők lennének, a gyakorlatot engedélyezni kell. A feladat tehát nem a hátrányok és az előnyök számszerűsítése és pontos összevetése. Erre egyetlen versenybíróság sem lehet képes. Szemléletesen szólva, csak azokat az eseteket ítéli el, ahol a mérleg egyértelműen a negatív irányba billen. Ennek természetesen az lesz a következménye, hogy számos valójában káros versenykorlátozás büntetlen marad (néhány valójában hasznos magatartást pedig elítélnék). Ha azonban komolyan vesszük azt az elvárást, hogy kiszámítható játékszabályokra van szükség, ebbe bele kell nyugodnunk.

³³ Schmalensee (1987) megjegyzése szerint „a közgazdászok nem tanúskodhatnak a ballisztikai vagy ujjlenyomat-szakértők magabiztosságával”. A valóságban alighanem ennél sokkal rosszabb a helyzet.

³⁴ Emiatt kritizálja például Christiansen (2005) a „közgazdaságilag megalapozottabb megközelítés” („*more economic approach*”) alkalmazását az EU-s fúziókontroll terén.

7. Szankciók

A versenyjog talán legfogósabb kérdése a szankcióké. Kiindulópontunk, hogy a versenyjog célja általános játékszabályok lefektetése. A versenyhatóság vagy -bírótság feladata ennek megfelelően nem lehet az, hogy vállalatok helyett termelési-értékesítési döntéseket hozzon, döntsön a vállalat méretéről és előírja, hogy milyen szerződéseket kell kötnie. Más szóval, a szankciónak *negatívnak* kell lenniük, amelyek azt írják elő, hogy mit *nem* tehet meg egy gazdasági szereplő. A szabályok betartatását jellemzően úgy lehet csak elérni, ha a tiltó végzéshez valamilyen büntető szankció (jellemzően bírság) is társul.

Mekkora legyen a bírság összege? Landes (1983) és Posner (2003) széles körben elfogadott javaslata szerint a versenyt korlátozó vállalat akkor ösztönözzük helyesen, ha az összes károsult vevő (beleértve azokat, akik a kibocsátás korlátozása miatt nem kötnek szerződést) veszteségét megtérítettjük vele. Ekkor ugyanis a vállalat csak akkor választja a versenykorlátozó gyakorlatot, ha a belőle származó haszna nagyobb az okozott kárnál. Ez a megközelítés aligha van összhangban a versenyjognak azzal a logikájával, amelyet felvázoltunk.³⁵ A versenyszabályok célja ugyanis nem az, hogy minden – hasznos vagy káros – versenykorlátozással okozott kárt az „elkövető” vállalatokra terheljen. A helyes cél az egyértelműen káros gyakorlatok kiszűrése és az ezektől való *elrettetés*. A polgári jogi analógia nem a baleset, hanem az olyan tudatos károkozás, ahol az elkövető haszna a másik személy kárából fakad (például becsületsértés). Mekkora bírság elegendő az elrettetéshez? Az említett polgári jogi esetekben a helyes ösztönzést a „haszonelvonás” (*disgorgement*) eredményezi (lásd Cooter–Ulen 2005 és Cooter 1997) Eszerint a bírság összegének legalább akkorának kell lennie, mint a vállalat *többlethasznának*. A feladat tehát alapvetően nem az okozott kár megmérése. A bírság pontos összegének meghatározása prudenciális kérdés: mindenképpen figyelembe kell venni a felderítés valószínűségét; a magasabb büntetési tételek várhatóan negatív hatását az ítélezés szigorára; magánvádas eljárásnál a felperesek megfelelő ösztönzését.

A helyes szankciókat aligha lehet elméletileg levezetni (mint ahogyan más jogterületeken sem). Tanulási folyamatra van szükség. Egy kiegyensúlyozott, „tanulékony” versenyjogi rendszernek feltehetően része kell, hogy legyen a *magánkikényszerítésen és a közkikényszerítésen alapuló eljárás is*. Az előbbi a kormányzati kudarcok – az érdekcsoportok befolyása, a döntéshozói információk és költségvetési források szűkössége, a költségvetési bevételekre való törekvés, stb. – korlátozása miatt szükséges. A közvádas eljárás pedig az érintettek nagy száma miatt lehet a szankcionálás költségtakarékos módja.

8. A káros monopolizálás különböző eseteinek megítélése

A következőkben azokat a monopolizálási gyakorlatokat vesszük sorra, amelyeknek a versenyjog hagyományosan a legnagyobb figyelmet szenteli. Nem célunk a kimerítő bemutatás és elemzés. Elsősorban azokat a pontokat szeretnénk jelezni, ahol az általunk felvázolt értékelési keret alapján viszonylag markáns álláspontokat fogalmazhatunk meg, és érdemesnek tűnik a versenyjogi gyakorlat újragondolása.

Az egyéni és a csoportos monopolizálás megkülönböztetése

A versenyjogi rendszerek általában ellenségesebbek a kartellekkel mint a vállalatok egyéni versenykorlátozó törekvéseivel szemben. Ez az aszimmetria több okból is indokoltnak tűnik.

³⁵ Sőt, megkockáztatjuk, hogy azzal a szereppel sem, amelyet a közgazdászok általában a versenyjognak tulajdonítanak.

Először is a versenyjognak a *viszonylag egyértelműen azonosítható káros versenykorlátozó gyakorlatokra kell összpontosítania*. Bizonyos típusú vállalkozói megállapodások – így az áröngzés vagy a piacfelosztás – mellett bizonyos esetekben csak gyenge hatékonysági érvek szólnak, és viszonylag egyértelműen korlátozzák a versenyt. Ez nem jelenti azt, hogy a hatékonysági érvek soha ne lehetnének erősek. Igen gyakran azok: az árverseny korlátozása például mérsékelheti az árigazítás költségeit és a kockázatot,³⁶ csökkentheti a vevők keresési költségeit, illetve korlátozhatja az árakat a határköltség szintjéig leszorító árversenyt, amelyet előre látva a vállalatok nem tesznek fix költséggel járó beruházásokat.³⁷ Az említett és más hasonló kartelltípusoknál sem magától értetődő tehát, hogy minden mérlegelés nélkül (*per se*) el kellene őket ítélni.

A második érv mellett, hogy a versenyjog kiemelt figyelmet szenteljen a kartelleknek, a *szankcionálás viszonylagos egyszerűsége*. Egy vállalat esetében gyakran nem világos, hogy mit is kellene megtiltani. A túl alacsony kibocsátást vagy a túl magas (esetleg túl alacsony „kiszorító”) árat nem lehet „megtiltani”, legfeljebb előírni helyette egy másikat. Ezzel azonban a versenyjog túllépne azon, hogy játékszabályokat érvényesít, és átvinné a vállalati döntéshozók szerepét. Egy kartell esetében ezzel szemben – legalábbis elvileg – elegendő megtiltani a versenykorlátozó megállapodás betartását. Természetesen ezzel az érveléssel szembe lehet szegezni, hogy a tilalom gyakran hatástalan, mivel a vállalatok a konspiráció új formáit választhatják, illetve fúzióra lépve elérhetik ugyanazt a célt. Valójában a kartellelles Sherman-törvény érvénybe lépése után egy „fúziós hullám” söpört végig az Egyesült Államokon (Bittlingmayer 1985).

Fúziók

Ebből adódik a következtetés, hogy a fúziók ellen hasonló szigorral kellene fellépni (Motta 2007). Ugyanakkor két szervezet egyesítésének költségei sokkal nagyobbak, mint például egy áröngzési megállapodásé. Így várhatóan a versenyt korlátozni akaró cégek közül csak azok vállalják fel egy fúzió költségeit, amelyek nagy biztonsággal jelentős többletprofitra számíthatnak. Ebből viszont az következik, hogy elég az egyértelműen erős egyéni monopolpozíciót létrehozó fúziókat vizsgálni. Emellett más erős érvek is szólnak. Egyrészt, két vállalat egyesülésekor a hatékonysági szempontokat igen nehéz megítélni. A fúziók túlnyomó többsége egyértelműen hasznos, és azoknak a kiszűrése, amelyeknek elsődlegesen a versenykorlátozás a célja, rendkívül nehéz vállalkozás. Egy fúzió megtiltása esetén ugyanis nem egy létező, hanem csak a jövőben valószínűnek gondolt üzleti gyakorlat szankcionálásáról van szó. Ennek az értékelése mindenképpen nehéz. Másrészt etikai problémákat vet fel olyan (jogi) személyek szankcionálása, amelyek *még nem* sértették meg a törvényt. Harmadrészt, a fúzióval létrejött vállalat a jövőben is szembesíthető versenyjogi szankciókkal – azokban az esetekben, amikor a valós gyakorlatát viszonylag egyértelműen meg lehet ítélni. Ha ezek a szankciók jól működnek, a fúzió megtiltásával csak a nehezen megítélhető esetek maradnának büntetlenül. Kérdés, hogy miért is akarnánk ezeknek eleve elejét venni? A válasz az lehet, hogy ha igen sok és csak költségesen megítélhető jövőbeli jogsértésre számíthatunk, jobb ezeknek elejét venni. Ha elfogadjuk, hogy főként a vállalatok egyéni versenykorlátozó döntéseit nehéz azonosítani és szankcionálni, a fúziók vizsgálata és

³⁶ Dewey (1979); Malmgren (1961); Webb (1983); Wu (1979).

³⁷ A káros árverseny melletti elméleti érvek a „magelméleten” (core theory) alapulnak. Az áröngzés hatékony lehet (bár nem feltétlenül az), ha a „mag üres”, vagyis nincsen olyan stabil egyensúlyi ár, amelytől egyetlen koalíciónak sem éri meg lefelé eltérni. Lásd Bittlingmayer (1982; 1989); Telser (1987); Bittlingmayer (1982); Pirrong (1992).

esetleges megtiltása (vagy korlátozott engedélyezése) leginkább csak az egyértelmű egyéni monopóliumot létrehozó egyesüléseknél látszik elfogadhatónak.

A káros kartellek azonosítása

Mint általában, a kartellek esetében sem elegendő önmagában a vállalatok ár- és kibocsátási döntéseit vizsgálni. Az árak egyenlősége és együttmozgása éppannyira lehet az ádáz verseny, mint az áröngzítés eredménye.³⁸ A piacszerkezet alapján sem lehet elítélni a vállalatokat. Amint Hovenkamp (2005) Stigler és Posner nyomán rámutat, két eset lehetséges. Igen ritkán előfordulhat, hogy a struktúra lényegében determinálja a vállalatok viselkedését. A klasszikus oligopólium-modellek – Cournot úttörő munkáját követve – abból indulnak ki, hogy a vállalatok egymástól függetlenül hozzák meg a döntéseiket, nincsen közöttük összejátszás. Ha például a Cournot-modell feltételei teljesülnek, az egyes vállalatoknak nemigen van más választásuk, mint követni a modell által „előírt” stratégiákat. Márpedig a versenyszabályoknak – mint minden jogi szankciónak – csak akkor van értelmük, ha a szabály megsértőjétől elvárható lett volna, hogy *másképp* viselkedjen. Jóval gyakoribb azonban, hogy az oligopol struktúra nem determinálja a vállalatok viselkedését, és a profitmaximalizáló egyensúlyi kimenet nem érhető el, illetve tartható fenn mintegy automatikusan. Ekkor a vállalatoknak érdekükben fog állni, hogy „javítsanak” az oligopólium működésén. A versenybíró vagy hatóság elsődleges feladata, hogy olyan eszközök vagy gyakorlatok (ún. „*facilitátorok*”) után kutasson, amelyeket a vállalatok kifejezetten azzal a céllal alkalmaznak, hogy megkönnyítsék a profitmaximalizáló egyensúlyi kimenet elérését.

Versenyársak kizorítása

A vállalatok ezerféle módon próbálhatják meg korlátozni a versenyt: kizorítani vagy távol tartani a versenytársaikat, és sok esetben sikerrel is járnak. A játékelméleti modellek sokasága ezt világosan bizonyítja. Korántsem ilyen bizonyos azonban, hogy a versenyjog közvetlenül bármit is tehet ezekkel a praktikákkal szemben. A káros és az értékes tevékenységek ugyanis megszólalásig hasonlítanak egymásra.

Kiszorító árazás

Az egyéni monopolizálás legtöbbet tárgyalt formája a kiszorító árazás. Az ennek kapcsán levonható tanulságok többnyire a többi monopolizálási módszerre is érvényesek. A kiszorító árazás különféle „agresszív árazási praktikák” gyűjtőneve, amelyek közös jellemzője, hogy az árak átmeneti alacsony tartásával (illetve az ezzel való hiteles fenyegetéssel) tartja távol vagy űzi el egy eladó a piacról a konkurensait. A (rendkívül) alacsony ár azonban éppúgy lehet a (rendkívül) alacsony költségek következménye, mint valamiféle „ragadozó” taktikáé. Ahhoz, hogy meg tudjuk ítélni, mikor lesz egy ár „túl alacsony” fel kell mérnünk a vállalat költségviszonyait – amint az irodalom általában javasolja: meg kell határoznunk az átlagos változó költségét. Ha ugyanis e feletti ár mellett is kizorulnak a piacról a versenytársak, akkor a „kiszorító” fél biztosan hatékonyabb náluk. Egy másoknál hatékonyabb eladónak pedig definíció szerint nincs szüksége arra, hogy értéket létre nem hozó, káros kizorításba kezdjen, hiszen a versenytársai nélkül is „kizorulnak a piacról”.³⁹ *A termelési költségek*

³⁸ Részletesebben arról, hogy miért nem elég az árakat vizsgálni, lásd Motta (2007) 4.4. alfejezetét.

³⁹ A kivételt az képezheti, ha az eladó meg akarja előzni, hogy egy versenytársa a jövőben nála hatékonyabbá váljon, és még ennek bekövetkezése előtt megpróbálja elérni, hogy beszüntesse a működését. Egy ilyen esete megítéléséhez azonban nem csak a vállalkozók „veséjébe”, de a jövőbe is kellene látnia a versenybírósnak.

felmérése azonban egy külső szereplő (bíró/szakszervezet) számára a lehetetlennel határos vállalkozás. Alapvetően a felhasznált tényezők legjobb alternatív felhasználásának értékét kellene ugyanis számba venni. Ez erős érv amellet, hogy a versenyjog csak igen óvatosan foglalkozzon a kizorító árazás szankcionálásával.

Emellett szól továbbá, hogy a játékelméleti modellek tanúsága szerint *a kizorító árazás sikere többnyire egy sor, nem bizonyítható körülménytől függ.* Ha pedig nem tudjuk megbízhatóan rekonstruálni egy szituáció logikáját és az eladó stratégiájának racionalitását, nem is tudjuk azt megfelelően szankcionálni. A modellek sérülékenysége azonban egyszersmind reményre is okot ad: ha a piaci verseny alapvető jogi-szabályozási környezete kedvez a versenynek, a verseny valamilyen formában utat talál magának.

A kizorító árazás egy a versenytársainál nem hatékonyabb vállalat számára elméletileg két esetben lehet kifizetődő stratégia: (1) ha információs aszimmetriának köszönhetően bizonytalanságban tudja tartani őket; vagy (2) „vastagabb a pénztárcája”, és tovább bírja cérnával az árháborút. A második esetben azonban fel kell tennünk, hogy honnan is a „vastag pénztárca”? A „pénztárca vastagsága” azt jelzi, hogy az eladó tudja-e megfelelő szerződések révén vagy saját forrásból finanszírozni a tevékenységét. A finanszírozás költsége ugyanúgy valós költség, mint a fizikai termelés költségei. Tehát a finanszírozás sikeresebb megszervezése valójában a hatékonyság jele: nem üldözendő, hanem kifejezetten kívánatos. Az első eset kulcsa a hitelesség: az eladónak fel kell építenie azt a *reputációt*, hogy agresszív, vagy *jelzések* révén el kell hitetnie magáról, hogy a költségei a versenytársainál alacsonyabbak. A reputáció és a jelzések „működőképessége” általában nehezen azonosítható modellparaméterek függvénye.

Okunk van azonban feltételezni, hogy a hiteles elköteleződés bizonyos típusú eladók – a nyílt részvénytársaságok – körében igen nehezen kivitelezhető. Amint Lott (1999) rámutat, a rövid távon veszteséges, agresszív árazás melletti hiteles elköteleződés egyik legfőbb korlátja a nagyvállalatok esetében, hogy a vállalatvezetésnek meg kell győznie a részvényeseket. Egy nyílt részvénytársaságnál azonban ez nem lehetséges az információk nyilvánosságra kerülése nélkül – beleértve a vállalati költségekre vonatkozó információkat. Ezek nyilvánosságra kerülése pedig kizárja, hogy egy nem hatékony vállalat folytasson sikeres kizorítást. Egy lehetséges alternatíva a vállalatvezetés „bebetonozása”, ami azonban a megbízási költségek növekedését vonja maga után. Lott szerint a kizorító árazás egy további gátja lehet, ha a belépő cég az agresszív reputációjú bent lévő cég árfolyamesésére spekulál, belép, majd begyűjti az árfolyamesésből származó nyereségét. Ha pedig csak belépés után jön rá a belépő cég, hogy nem tudja kiállni a bent lévő támadását, az árfolyam emelkedésre fogadhat, majd kiléphet, és begyűjtheti a nyereséget. Vagyis „minél sikeresebb a belépéstől való elrettentés stratégiája, annál nagyobb a spekulációval elérhető nyereség, amely belépésre ösztönöz. A ragadozó reputáció tehát önmagát döntheti romba” (115. o.). Káros kizorító árazásra tehát alapvetően csak a zárt részvénytársaságoknál (és egyéni cégeknél) számíthatunk.

Következtetések. A kizorító árazást vélhetően érdemes egy általános szabállyal (jogelvvvel) megtiltani, ezt a szabályt azonban csak nagyon körültekintően alkalmazni. Nyílt részvénytársaságoknál a kizorító árazás legfőbb gátja a részvénytársaság olajozott működése. Ha ez biztosított, nyilvános (a részvényesek számára elérhető) információk hiányában főszabályként nem szabad a vállalatot elítélni. Bármely szervezeti forma esetén az általános tiltó szabályt csak akkor szabad érvényesíteni, ha (1) a vállalat kizorító stratégiája egyértelműen dokumentált (például a részvényesek felé)⁴⁰ vagy (2) a vállalat költségviszonyainak alapos ismerete nélkül is azonosítható. Az utóbbira lehetnek példák az

⁴⁰ Ha ezt előírjuk, nyilván nem lesz ilyen jogeset.

árdiszkrimináció bizonyos esetei – például, ha egy sok földrajzi területen értékesítő vállalat csak egyetlen helyen (ahol belépő jelenik meg) és egyértelmű időzítéssel csökkenti az árait.

Stratégiai beruházások

A kiszorító árazáshoz hasonló nehézségekkel kell számolni a kiszorítást célzó „stratégiai” beruházásoknál is. Ekkor a „a vállalat egy ideig a rövid távon nyereségesnél több beruházást hajt végre, azzal a várakozással, hogy hosszú távon, amikor a versenytársaik már kiléptek (vagy a lehetséges versenytárs feladja piacra lépési tervét), a nyereség majd növekszik” (Motta 2007, 489). A beruházások megítélése, ha lehet, még nehezebb az árazásénál, mivel nincsen viszonyítási alap, amelyhez képest túlzottnak ítélnénk őket. Ugyanakkor kevésbé kell aggódnunk miattuk, mivel az árazással szemben a fogyasztók a versenytárs kiszorítási után is élvezik a beruházások hasznát (Motta 2007).

Árukapcsolás

Az árukapcsolás (*tying*) – vagyis annak az előírása, hogy egy terméket csak egy másikkal együtt vehetünk meg – szintén lehet a monopolizálás eszköze – de csak nagyon kivételes esetekben. Az esetek túlnyomó többségében hatékonysági célokat szolgál, és leginkább csak helyettesítő (nem pedig kiegészítő) termékek esetén merül fel egyáltalán, hogy kiszorítási célokat szolgálna (Motta 2007: 503). Ez utóbbiaknál is csak akkor, ha a termelő hitelesen el tud köteleződni a két termék összekapcsolása mellett, például a gyártási folyamat áttervezésével vagy az értékesítés átszervezésével. Ez utóbbi elemzése pedig meghaladja a bíróság vagy hatóság kompetenciáját.

Vertikális korlátozások

Végezetül a versenyjogi gyakorlaton belül kitüntetett figyelem övezi az úgynevezett „vertikális korlátozásokat” (és fűziókat), amelyek a termelési-értékelési lánc „felső” és „alsó” tagjai közötti viszonyokat szabályozzák. A vertikális ügyeknek szentelt figyelem szinte teljes egészében indokolatlan. A vertikális korlátozások szinte mindig az értékteremtést segítik elő, és csak nagyon ritkán alkalmas eszközei a káros monopolizálásnak. Egy gyártónak alapvető érdeke, hogy a terméke a lehető leghatékonyabban jusson el a végső felhasználóihoz. A „márkán belüli” olyan korlátozások, mint a kizárólagos forgalmazási jog egy területen vagy a minimális fogyasztói ár előírása, ezt a célt szolgálják. Mint mindig, ritka kivételek természetesen itt is vannak (Motta 2007). Fontos megjegyezni, hogy ezek a ritka kivételek egytől-egyig jelentős piaci erőt feltételeznek a rivális márkákkal szemben. De ezeknek a szankcionálását is érdemesnek tűnik a versenyjogi prioritási lista legvégére számítani.⁴¹

A vertikális korlátozások egy másik része a „márkák közötti versenyt” érinti. Két legfontosabb formája az árukapcsolás és a kizárólagos szerződés. Az árukapcsolásról már volt szó; a kizárólagos szerződés ennél erőteljesebben korlátozást jelent. A korlátozott fél nem köthet szerződést a korlátozó fél versenytársaival. Mégis csak ritkán alkalmas eszköze a monopolizálásnak. Ennek szükséges feltétele, hogy a versenytársak költségeit növelje, vagy meggátolja a hozzáférésüket valamilyen erőforráshoz, ami nélkül nem kelhetnek versenyre a „kiszorító” céggel. Ehhez azonban az szükséges, hogy az utóbbi ne csak a saját terméke

⁴¹ Előfordulhat továbbá, hogy a vertikális korlátozás a jelentős piaci erejű forgalmazó cégek közötti összejárás eredménye. Ez esetben azonban valójában a szokásos, „horizontális” összejárás egy sajátos esetével van dolgunk (Hovenkamp 2005).

piacán rendelkezzen számottevő piaci erővel, hanem azon a „másodlagos” piacon is, amelyre a korlátozás vonatkozik. Például ne csak egy termék értékesítési piacán, hanem mint megrendelő a gyártáshoz szükséges berendezések piacán is.

Motta (2007) szerint a vertikális fúziókkal könnyen kiválthatók a vertikális korlátozások, ezért a kettővel szemben azonos szigorral kell fellépni. A horizontális fúziókra vonatkozó megfontolások azonban most is érvényesek. Így a vizsgálatuk csak kiemelkedően nagy monopolerő várható létrejötte esetén indokolt.

9. Következtetések

A verseny erőssége alapvetően függ a polgári jog intézményeinek jó működésétől és a vállalkozásokra ható kormányzat szabályozásuktól. A verseny elősegítésében tehát a versenyjognak csak kiegészítő szerepe lehet. Ha a versenykorlátozó monopolizálást közvetve akadályozó intézmények jól működnek, a versenyjognak eleve viszonylag kevés dolga marad.

A *per se* tiltó szabályok lehetőség szerint – az adminisztratív korlátokat nem feledve – kerülendők. Általában kívánatos a vizsgált üzleti gyakorlat melletti hatékonysági érveket is figyelembe venni a hatósági, bírósági döntésekkor. A részletes költség-haszon kalkuláció helyett csak a robusztus pro és kontra érveket kell mérlegelni.

A struktúrák vizsgálata önmagában sohasem elégséges, a vállalatok tényleges viselkedését kell vizsgálni.

A hatóságnak, bíróságnak tartózkodnia kell attól, hogy a vállalatok helyett hozzon termelési-értékesítési döntéseket. Ezért elsősorban a vállalatok közötti összejátszás szankcionálásával érdemes foglalkoznia.

A szankciók célja helyesen nem a fogyasztóknak okozott károk internalizálása, hanem a káros versenykorlátozástól való elrettentés.

A kartellek esetében is mérlegelni kell a hatékonysági érveket.

A fúziókat elsősorban akkor érdemes vizsgálni, ha nagy egyéni piaci erőt hoznak létre.

A kizorító árazás csak igen ritkán korlátozza ténylegesen a versenyt, és a jól működő részvényt piacok fontos gátjai lehetnek.

A stratégia beruházásokat és az árukapcsolást csak a legritkább esetben kell szankcionálni.

A márkán belüli vertikális korlátozásokat lényegében nem szabad tiltani, és a márkák közöttieket is csak kivételes esetben.

Irodalom:

Acs, Zoltan J. – David B. Audretsch (1990) *Innovation and Small Firms*. MIT Press.

Jacquemin, Alexis (2000) *Theories of Industrial Organisation and Competition Policy: What are the Links?* Working Paper, Forward Studies Unit, European Commission, Brüsszel.

Amato, Giuliano (1997) *Antitrust and the Bounds of Power: The Dilemma of Liberal Democracy in the History of the Market*. Hart, Oxford.

Armentano, Dominick T. (1999) *Antitrust. The Case for Repeal*. 2. kiadás. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala.

Baker, Jonathan B. (2003) *The Case for Antitrust Enforcement*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=452182>.

Baumol, William – J. Panzar – R. Willig (1982) *Contestable markets and the theory of industry structure*. Harcourt Brace Jovanovich, New York.

Bittlingmayer, George (1982) Decreasing Average Cost and Competition: A New Look at the Addyston Pipe Case. *Journal of Law and Economics* 25: 201-229.

Bittlingmayer, George (1985) Did Antitrust Policy Cause the Great Merger Wave? *Journal of Law and Economics* 28: 77-118.

Bittlingmayer, George (1989) The Economic Problem of Fixed Costs and What Legal Research Can Contribute. *Law and Social Inquiry* 14. 739.

Bok, Derek C. (1960) Section 7 of the Clayton Act and the Merging of Law and Economics. *Harvard Law Review* 74: 226.

Bork, Robert H. (1978) *The Antitrust Paradox: Policy of War with Itself*. Basic Books, New York.

Burtis, Michelle M. (2003) Modern Industrial Organization: A Comment. *George Mason Law Review* 12 (1): 39-46.

Carroll, Glenn R. – David J. Teece (szerk.) (1999) *Markets and Hierarchies, The Transaction Cost Economics Perspective*. Oxford University Press.

Chafuen, Alejandro (2003) *Faith and Liberty: The Economic Thought of the Late Scholastics*. Lexington Books.

Christiansen, Arndt (2005) *The “more economic approach” in EU merger control – A critical assessment*. Research Notes 21, Deutsche Bank Research.

Comanor, William S. – Harvey Leibenstein (1969) *Allocative Efficiency, X-Efficiency and the Measurement of Welfare Losses*. *Economica* 36 (143), 304-09.

Connor, John M. (2005) *Price-fixing Overcharges: Legal and Economic Evidence*. Staff Paper No. 04-17, Purdue University.

Cooter, Robert – Thomas Ulen (2005) *Jog és közgazdaságtan*. Nemzeti Tankönyvkiadó.

Cooter, Robert (1997) Punitive Damages, Social Norms, and Economic Analysis. *Law and Contemporary Problems* 60 (3): 73-91.

Cournot, Antoine Augustine (1838) *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*.

Crandall, Robert W. – Clifford Winston (2003) Does Antitrust Policy Improve Consumer Welfare? Assessing the Evidence. *Journal of Economic Perspectives* 17: 1-26.

- Cullis, Jone – Philip Jones (2003) *Közpénzügyek és közösségi döntések*. Aula, Budapest.
- De Alessi, Louis (1983) Property Rights, Transactions Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory. *American Economic Review* 73 (1), 64-81.
- De Roover, Raymond (1951) Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision. *Quarterly Journal of Economics* 65 (4), 492-524.
- Demsetz, Harold (1969) Information and Efficiency: Another Viewpoint. *Journal of Law and Economics* 12 (1): 1-22.
- Demsetz, Harold (1992) How Many Cheers for Antitrust's 100 Years? *Economic Inquiry* 30 (2), 207-17.
- Dewey, Donald (1979) Information, Entry, and Welfare: The Case for Collusion. *American Economic Review* 69 (4): 587–94.
- DiLorenzo, Thomas. J. (1981) Corporate management, property rights and the existence of x-inefficiency. *Southern Economic Journal*. 48(1): 116-123.
- Eucken, Walter (1949) Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung, *ORDO Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 2, 1-99.
- Gilbert, Richard – Oliver Williamson (1998) Antitrust Policy. In: Peter Newman (szerk.) *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, Vol. 1: 82-88.
- Hayek, Friedrich A. (1960) *The Constitution of Liberty*. University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich A. (1995) A tudás társadalmi hasznosítása. In: Uő.: *Piac és szabadság*. Közgazdasági és Jogi, Budapest.
- Hovenkamp, Herbert (2005) *The Antitrust Enterprise. Principle and Execution*. Harvard University Press.
- Hylton, Keith N. (2003) *Antitrust Law. Economic Theory and Common Law Evolution*. Cambridge University Press.
- Kobayashi, Bruce H. (1997) Game Theory and Antitrust: A Post-Mortem, *George Mason Law Review* 5: 411-421.
- Kühn, Kai-Uwe (1997) Germany. In: Graham, E.M. – Richardson, J. (szerk.) *Global Competition Policy*. Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Landes, William M. (1983) Optimal Sanctions for Antitrust Violations. *University of Chicago Law Review* 652.
- Leibenstein, Harvey (1966) Allocative efficiency vs. X-Efficiency. *American Economic Review* 56 (3): 392-416.
- Lott, John R. (1999) *Are Predatory Commitments Credible? Who Should the Courts Believe?* University of Chicago Press.
- Lőrincz László (2007) A járadékszerzés elmélete. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás* 2007/1. 105-125.
- Malmgren, Harold B. (1961) Information, Expectations, and the Theory of the Firm. *Quarterly Journal of Economics* 75: 399–421.
- McChesney, Fred S. – William F. Shugart (szerk.) (1995) *The Causes and Consequences of Antitrust*. University of Chicago Press.

- Meadowcraft, John – Pennington, Mark (2008) Bonding and bridging: Social capital and the communitarian critique of liberal markets. *Review of Austrian Economics* 21 (2-3), 119-133.
- Milgrom, Paul – John Roberts (2004) *Közgazdaságtan, szervezetelmélet, vállalatirányítás*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Mises, Ludwig von (1920/1990) *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala.
- Motta, Massimo (2007) *Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat*. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.
- Nalebuff, Barry J. (2002) *Bundling and the GE-Honeywell Merger*. Working Paper #22, Yale School of Management.
- Newman, Philip C. (1948) Key German Cartels under the Nazi Regime. *Quarterly Journal of Economics* 62: 576-595.
- Ostrom, Elinor (1999) Private and Common Property Rights. In: Bouckaert, Boudewijn – De Geest, Gerrit (szerk.) *Encyclopedia of Law and Economics, Volume II. Civil Law and Economics*. Online változat elérhető: <http://encyclo.findlaw.com/2000book.pdf>.
- Parish, Ross – Yew-Kwang Ng (1972) Monopoly, X-Efficiency and the Measurement of Welfare Loss. *Economica* 39 (155): 301-308.
- Peltzman, Sam (1991) The Handbook of Industrial Organization: A Review Article. *Journal of Political Economy* 99 (1): 201-217.
- Pirrong, Stephen C. (1992) An Application of Core Theory to the Analysis of Ocean Shipping Markets, *Journal of Law and Economics* 35: 89.
- Polányi Mihály: A szabadság logikája. In: Molnár A.K. (szerk.) *Polányi Mihály. Új Mandátum*, Budapest.
- Posner, Richard A. (1976) *Antitrust Law, An Economic Perspective*. University of Chicago Press.
- Posner, Richard A. (2003) *Economic Analysis of Law*, 6. kiadás, Little, Brown.
- Scherer, F.M. – David D. Ross (1990) *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 3. kiadás, Houghton Mifflin, Boston.
- Schmalensee, Richard – Robert D. Willig (szerk.) (1989) *Handbook of Industrial Organization*. Elsevier.
- Schmalensee, Richard (1987) Horizontal Merger Policy: Problems and Changes. *Journal of Economic Perspectives* 1 (2): 41-54.
- Shmanske, Stephen (2005) The Monopoly Nonproblem. Taking Price Discrimination Seriously. *Independent Review* 10 (3): 337-350.
- Sproul, Michael F. (1993) Antitrust and Prices. *Journal of Political Economy* 101: 741-754.
- Steiner, Mark (2007) *Economics in Antitrust Policy. Freedom to Compete versus Freedom to Contract*. Dissertation.com.
- Stigler, George (1968) *The Organization of Industry*. Irwin, Homewood, Ill.
- Stigler, George (1976) The Xistence of X-inefficiency. *American Economic Review* 66 (1): 213–216.

- Szalai Ákos (2008): *A kapitalizmus magánjogi alapintézményei*. Műhelytanulmányok 5., Közjó és Kapitalizmus Intézet, Budapest.
- Telser, Lester G. (1987) *A Theory of Efficient Cooperation and Competition*. Cambridge University Press.
- Tirole, Jean (1988) *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press.
- Tirole, Jean (1999) *The Institutional Infrastructure of Competition Policy*. Paper prepared for the Conference “New Comparative Economic Systems”, június 21., World Bank.
- Trebilcock, Michael J. (1993) *The Limits of Freedom of Contract*. Harvard University Press.
- Tullock, Gordon (1967) *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft*. *Western Economic Journal* 5 (3): 224–232.
- Tullock, Gordon (2008) Rent seeking. In: Durlauf, Steven N. – Lawrence E. Blume (szerk.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 2.kiadás. Palgrave Macmillan. Online változat: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000100> (2009.január 16.)
- Verboven, Frank (2008) Price discrimination (empirical studies). In: Durlauf, Steven N. – Lawrence E. Blume (szerk.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 2.kiadás. Palgrave Macmillan. Online változat: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_P000328> (2009.január 16.)
- Webb, T.R. (1983) Fixing the Price Fixing Confusion: A Rule of Reason Approach. *Yale Law Journal* 92: 706–30.
- West, Edwin G. (2008) Monopoly. In: Durlauf, Steven N. – Lawrence E. Blume (szerk.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 2.kiadás. Palgrave Macmillan. Online változat: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_M000252> (2009.január 16.)
- Wu, S.Y. (1979) An Essay on Monopoly Power and Stable Price Policy. *American Economic Review* 69 (1): 60–72.