

Mike Károly

TERVEZHETŐ-E A PIAC?

*A versenyjog kritikája**

Verseny és monopólium: jó és rossz. A versenyjog feladata, hogy megvédje a jót a rossztól. Ezeknek a közgazdász és laikus körökben egyaránt bevett nézeteknek az aláásására tesztek kísérletet a következőkben.

Arisztoteléstől Sherman szenátorig

A monopólium az egyik legrégebbi, egyszersmind leginkább elítélően használt közgazdasági fogalom. Első fennmaradt elemzése Arisztoteléstől származik.¹ Arisztotelész a *Politikában* egy Thalészról, a matematikusról szóló anekdotával vezeti be a monopólium fogalmát:

[Thalésznek] szegénysége miatt folyton azt hányták szemére, hogy bölcsessége semmi hasznot sem hajt neki, kiszámította, mint mondják, csillagászati úton, hogy bő olajtermés lesz, s bár kevés pénzzel rendelkezett, még a télen valamennyi milétoszi és khioszi olajsajtólóra foglalót adott, s olcsón kibérelte őket, mivel senki sem ígért többet; mikor aztán elérkezett az olajsajtolás ideje, egyszerre és hirtelen nagy kereslet támadt, s ekkor ő olyan áron adta az övéit bérbe, ahogy akarta, s így sok pénzt harácsolva össze, bebizonyította, hogy könnyű megvagyonosodniok a bölcselőknek, ha éppen akarnak; csak hogy nem ez a céljuk!

Majd hozzáteszi, hogy Thalésznek a módszere ugyanaz volt, mint Dionüsziosz szürakúzsai uralkodóé, aki a vas árusítási jogát magának tartotta fenn.

Mindketten monopóliumot mesterkedtek ki maguknak. De haszonnal jár ennek [a módszernek] az ismerete az államférfiakra is. Mert sok városállam rá van utalva [...] az ilyen jövedelmi forrásokra, akárcsak egy család, sőt még inkább. S ezért aztán némely államférfiú egyébvel sem foglalkozik, mint evvel.²

* Az írás a Széchenyi István Szakkollégium patrónus tanári székfoglaló előadásának (2009. március 18.) szerkesztett, átdolgozott változata.

¹ Érdemes megjegyezni, hogy a „verseny” közgazdasági fogalma sokkal későbbi. De Roover szerint Montesquieu használta először a mai közgazdasági értelmében *A törvények szellemében* (XX. könyv, 9. fejezet), bár a skolasztikus gyökerei kétségtelenek.

² ARISZTOTELÉSZ: *Politika*, I. 11. (Szabó Miklós fordítása).

Arisztotelész ugyan nem értékeli egyértelműen, de az elítélő él (és az élc) nyilvánvaló. A monopólium megítélése alapvetően a középkorban sem változott. A kánonjog és a skolasztikus teológus-közgazdászok egyaránt elfogadták alapelveként, hogy *monopolium est injustum et rei publicae injuriosum*.³ A klasszikus közgazdaságtan pedig Adam Smithszel az élen, ha lehet, még egyértelműbbé tette a negatív ítéletet.

Ha ma körülnézünk, azt tapasztaljuk, hogy a piacpártiaktól a marxistákig egyetértés van abban: a monopólium káros. A konszenzus részét képezi továbbá, hogy az államnak fel kell lépnie ellene. Különbség csak abban mutatkozik, hogy mennyire. A marxisták szerint a piaczgazdaság szükségképpen monopolkapitalizmussá fejlődik, ezért az egész rendszert le kell cserélni. A piacpárti közgazdászok többsége szerint elég, ha az állam erélyes kézzel működteti a versenyjog rendszerét: éberen őrködik a verseny felett, szankcionálja a „torzulásait”, és megbünteti a „torzítókat”. Egyszóval: a piac- és versenypártiság egyenlő a versenyjogpártisággal.

Amíg a monopólium uralkodó negatív értékelésében bámulatos folyamatosságot látunk, az állami fellépés igénylésére ez már nem igaz. Adam Smithtől gyakran idézik:

Szakmabeli összejövetelek, még ha szórakozás és vigadozás volt is a céljuk, majdnem mindig azzal végződnek, hogy a résztvevők mintegy összeesküsznek a közönség érdekei ellen, valamiféle áremeléseket gondolnak ki.

A szöveg folytatását azonban már nem:

Az ilyen összejöveteleket persze lehetetlen valamilyen törvénnyel megakadályozni, mert azt nem lehetne végrehajtani, de a szabadság- és igazságérzetünkkel sem lenne összeegyeztethető. De ha már nem tudja meggátolni, hogy az egy szakmához tartozók néhanapján összejöjjenek, legalább azt ne tenné meg a törvény, hogy megkönnyíti, sőt egyenesen szükségessé teszi összejövetelüket.⁴

Magyarán: az állam ne hozza létre a monopóliumot, ne segítse azt elő, de ne foglalkozzon a megakadályozásával sem.

A (piacpárti) közgazdászok körében uralkodó nézet csak a 20. század elején változott meg az Egyesült Államokban, és nagyrészt onnan kiindulva másutt is. A változás a „tröszt-ellenes” törvényekhez köthető, amelyek az úgynevezett „progresszív kor” termékei voltak. Az elsőt, a Sherman-törvényt 1890-ben fogadták el, és az amerikai közgazdászok – követve a smithi hagyományt – még szinte kivétel nélkül tiltakoztak ellene. Az antitröszt pozitív megítélése a közgazdászok körében csak az 1930-as évektől vált dominánssá.⁵

³ Vö. Raymond DE ROOVER: *Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision*, Quarterly Journal of Economics 65. (1951/4.), 492–524.

⁴ Adam SMITH: *A nemzetek gazdasága*, Közgazdasági és Jogi, Budapest, 1992, 139.

⁵ Lásd Thomas J. DILORENZO: *The Origins of Antitrust. An Interest-Group Perspective*, International Review of Law and Economics 1985/5., 73–90.

Úgy vélem, Smith állításának második fele helytálló: a piaci körülmények között, vagyis nem állami kényszer eredményeképpen kialakuló monopólium ellen az államnak nem kell fellépnie. Az idézet jól ismert első fele azonban téves gondolatot sugall. Smith a vállalkozók, vállalatok közötti együttműködésre eredendően negatívan tekintett, ami ellen nemcsak a józan intuíciónk, hanem a közgazdaságtan újabb eredményei alapján is tiltakoznunk kell. A vállalkozások versenyt korlátozó egyéni és csoportos üzleti gyakorlatait nagyon gyakran az értékteremtés (is) motiválja. Korántsem könnyű kiszámítható, jól alkalmazható szabályok alapján elválasztani a búzát az ocsútól: az értékes üzleti gyakorlatot a károstól. A közgazdaságtan eredményei az utóbbi évtizedekben – az új intézményi közgazdaságtan és a játékelmélet – ebbe az irányba mutatnak. De ezt tükrözi a jelenlegi amerikai konszenzus is, miszerint a versenyjognak mindenekelőtt szerénynek kell lennie.⁶

De amint a Smith-idézet jelzi: a spanyolviaszt találtuk fel. Ezért az új (vagyis ma már korántsem annyira új) eredmények nagyon vázlatos áttekintése után megpróbálok egyféle magyarázatot adni a közgazdászok versenyjog melletti erőteljes elköteleződésére, amely az elmúlt közel száz évet a korábbi korral szemben uralta.

Már az ókori görögök is... rosszul tudták

Induljunk ki a monopólium standard neoklasszikus modelljéből. Ennek komoly eredménye, hogy egyértelművé teszi, mit értsünk monopóliumon. Annál inkább tekinthetünk valakit „egyedüli eladónak”, minél kevésbé érhetők el az áru közeli helyettesítői. Tökéletes helyettesítők hiányában az eladó a költségei fölé⁷ emelheti az árat anélkül, hogy a vevői nagy része elpártolna tőle.⁸ A kibocsátás kisebb, az ár magasabb lesz, mint monopolerő hiányában, és az eladó pozitív profit formájában elvonja a vevők hasznának egy részét. A fő probléma a monopóliummal a neoklasszikus érvelés szerint, hogy a kisebb kibocsátás miatt jóléti veszteség keletkezik. Ez lényegében abból fakad, hogy az eladó és a vevők között elmaradnak kölcsönösen előnyös tranzakciók.

A monopólium felett kimondott elmarasztaló neoklasszikus ítélet két feltevésen nyugszik: (i) a viszonyítási pont a (határ)költségalapú árazás; és (ii) az eladó egységesen áraz. Más szóval: (i) Az eladónak csak akarnia kellene, és minden vevőjét, aki megfizetné a költségeit, ki tudná elégíteni. (ii) Az eladó képtelen meghaladni a legprimitívebb árazási technikát. Ez az értékelés egyfelől túl sokat feltételez a monopóliumról, másfelől túl keveset néz ki belőle. Egy hősor áll előttünk, aki a csatába indulván elbotlik az első fűszálban.

⁶ Lásd Herbert HOVENKAMP: *The Antitrust Enterprise. Principle and Execution*, Harvard UP, 2005. A közgazdaságtani eredményeket részletesebben áttekinthet a következő tanulmányomban: MIKE Károly: *A versenyjog helye a szabad gazdaság rendjében. Műhelytanulmány No. 7.*, Közös és Kapitalizmus Intézet, Budapest, 2008. Ebben az írásban a versenyjog létét adottságnak tekintem, és egy „szerény” versenyjog mellett érvelek.

⁷ Egészen pontosan az utolsó előállított termék „határköltsége” fölé.

⁸ Grafikusan megjelenítve: a vállalat negatív lejtésű keresleti görbével szembesül.

Az inkonzisztencia valójában a piaci tranzakciók rendkívüli leegyszerűsítéséből fakad. Egyfelől a keresés, alku, szerződéskötés és érvényesítés költségei gyakran jelentősek. Másfelől sokszor lehetőség van arra, hogy a vállalkozás különböző vevőknek különböző árakat szabjon. Az ilyenfajta „árdiszkrimináció” lehetőségét különösen komolyan kell vennünk. Az eladónak ugyanis alapvető érdeke, hogy minél több potenciális vevőt kiszolgáljon. Ha ez nem sikerül, annak oka, hogy az árdiszkrimináció alkalmazása költséges. Ami tehát elsősre a monopóliumból fakadó „jóléti veszteségnek” tűnik, nem más, mint az árdiszkrimináció költséges voltából fakadó veszteség. Ezt kárhozzáttni ugyanolyan, mintha arra panaszkodnánk, hogy magas termelési költségek miatt nem kapható valamilyen termék. Az árdiszkrimináció költsége ugyanolyan valós költség, mint bármely termelési vagy mondjuk szerződéskötési költség.

Ha a neoklasszikus modell által leírt „jóléti veszteség” csak látszólagos, akkor mi a probléma monopóliummal? Az egyik gyakori vád, hogy a monopólium nem költséghatékony – egyszerűen szólva: lusta. Kérdés azonban: miért ne növelné a profitját, ha megteheti? A motiváció a vállalatvezetés ösztönzőitől függ – erre viszont elsősorban nem a termékpiaci szerkezet, hanem a társasági jog és a részvénytőke szabályozása hat.

A modell körül ott lebeg továbbá a sejtés, hogy a monopólium „kizsákmányolja” a vevőit. Vissza kell azonban kérdeznünk: miért lenne igazságos, méltányos stb. a versenyzői eredmény? Az ugyanis erősen aszimmetrikus: nulla profit áll szemben jelentős fogyasztói többlettel.

Mi tehát a baj a monopóliummal? A válasz az, hogy semmi. Kifogásunk csak a *monopóliumra törekvés*, a *monopolizálás* bizonyos formái ellen lehet. Arisztotelész két története a monopolizálás két alaptípusára példa. Thalész más piaci szereplőnél különb, az olajsajtólok hasznosítása szempontjából értékes tudásra tett szert, és alapvetően ebből fakadt a nyeresége. Dionüsziosz haszna ezzel szemben közvetlenül a versenytársak korlátozásából származott. Thalész története az értékteremtő monopolizálásra példa, míg Dionüszioszé a versenykorlátozó monopolizálásra. Az egyik kívánatos, a másik nem. A pusztán versenykorlátozó monopolizálás nem hoz létre értéket, csak a piaci együttműködésből fakadó hasznot osztja újra. Az e célból felhasznált erőforrások így pazarlásnak számítanak. Kérdés, hogy a jogalkotó vagy a jogot alkalmazó bíróság, hatóság el tudja-e a kettőt különíteni azokban az esetekben, amikor a monopolizálás eszköze nem az állami kényszer.

Amit a piacok tervezőinek tudniuk kellene

A válasz attól függ, milyen információkra van ehhez szükség. Sokszor nem lehet megalapozott döntést hozni a *termelési költségek* ismerete nélkül. Például az úgynevezett „kiszorító árazás” esetében átmenetileg a költségei alatt áraz az eladó, hogy kiszorítsa a piacról a vetélytársait. De a nagyon alacsony ár a nagyon alacsony költség jele is lehet. Honnan tudjuk ezeket? Az alacsony költség annak a következménye, hogy a vállalat

innovatív, vagyis olyat tud, amit a többiek nem. Az innovációt viszont éppen az jellemzi, hogy nem magától értetődő.

De a termelési költségek ismerete nélkül a fúziókat, a vállalati egyesüléseket sem ítéltük meg. Mi motivál egyesülésre két nagy céget: a verseny felszámolása vagy a termelésbeli hatékonysági előnyök? Ráadásul technológiai szinergia hiányában is ésszerű lehet az egyesülés: ez ugyanis a *tranzakciós költségeket*, vagyis az üzleti partnerek és vevők keresésével, kiválasztásával, az alkudozással, szerződéskötéssel és a szerződés érvényesítésével járó költségeket is csökkentheti. Az egységes hierarchikus irányítás a vállalatközi szerződések alku- és kikényszerítési problémáira jelenthet megoldást. De az intézményi közgazdászok bebizonyították, hogy lényegében minden elsőre káros versenykorlátozó gyakorlat célja lehet a tranzakciós költségek csökkentése. A fő problémát általában a különböző értékes beruházások védelme jelenti. Két példa:

- (1) A viszonteladói árak megkötésének, és ezzel a viszonteladók közötti árverseny korlátozásának értelme gyakran annak ösztönzése, hogy a viszonteladók beruházzanak a terméket támogató értékesítési szolgáltatásokba. Egyébként árversenybe és a szolgáltatások leépítésébe kezdhetnek.
- (2) A versenytársak közötti árrögzítő megállapodás szolgálhatja a jelentős fix költségű beruházások védelmét. A beruházás meghozatala utáni árverseny ugyanis olyan alacsonyra nyomhatja az árakat, ami nem fedezi a beruházások költségeit.

A tranzakciós költségek nagysága szintén nehezen deríthető fel: a vállalkozásoknak éppen az ad értelmet, hogy innovatív módon szervezzék meg a termeléssel, értékesítéssel összefüggő tranzakciókat.

A tranzakciós költségek szerepét hangsúlyozó intézményi közgazdaságtan mellett az eladók stratégiai döntési szituációit elemző játékelmélet eredményei is egyre inkább azt igazolják, hogy az értékteremtő és a káros versenykorlátozó monopolizálás esetei nehezen választhatók szét. Maguk a játékelméletet alkalmazó szerzők is elismerik, hogy a modellek következtetései általában igen érzékenyek az alkalmazott feltevésekre: Hány játékos van? Ki lép először? Ki mire emlékszik? Ki mit tud? Ki mikor tudja azt, amit tud? Ki kivel kommunikálhat? A döntéseket egyszer s mindenkorra hozzák meg, vagy azok később módosíthatók? A játékosok reakciófüggvényei folyamatosak vagy szakadásuk van? És így tovább.⁹

A modellek burjánzását sokan rossz szemmel nézik, de alapvetően kedvező fejlemény, hogy világosabbá teszik, milyen körülmények között mik az ésszerű stratégiák, és mik ezeknek a jóléti következményei. Egészen más kérdés, hogy a modelleket fel lehet használni hatósági vagy bírósági döntéshozatalhoz. Az új elméleti eredményekből kétféle következtetést vonhatunk le:

1. A versenyjogi ítélkezés egyre kifinomultabbá, megalapozottabbá tehető, és törekedni is kell az új modellek bevonására a jogalkotásba, illetve -alkalmazásba. (Ezt

⁹ A versenyjog játékelmélet alapuló megközelítését kiválóan bemutatja Massimo Motta: *Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat*, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest, 2007.

követi például az Európai Bizottság *more economic approach*a, és a kiemelkedő elméleti-modellező közgazdászokból álló különítmény létrehozása.)

2. Az új elméleti eredmények világossá tették, amit már Smith is sejtett: olyan adatokra lenne szükségünk a megalapozott döntéshozatalhoz, amelyek nem állnak rendelkezésre. Így az egyre kifinomultabb elemzés csak oda vezet, hogy – egy amerikai jogászt idézve – „az összes releváns tényező figyelembe vétele valójában csökkenti az esélyét, hogy helyes bírói döntés szülessen”.¹⁰

Megvilágító erejű példa a GE és a Honeywell (repülőgépmotorokat, illetve -vázakat gyártó cégek) fúziója, amelyet az Európai Bizottság arra hivatkozva tiltott meg, hogy a létrejövő cég a jövőbeni árukapcsolással ki tudja szorítani a versenytársait. A rivális vállalatok által felkért szakértő a GE és a Honeywell által alkalmazott jól ismert közgazdász, Nalebuff egy korábbi modelljét vélte alkalmazhatónak az esetre – míg Nalebuff szerint a modell feltevései nem álltak meg. Elsőrangú közgazdászok vagdostak egymás fejéhez modelleket – míg végül a Bizottság egy teljesen obskurus, közgazdaságilag teljesen megalapozatlan érveléssel zárta le az ügyet.¹¹

A versenyjog emberképe

Mondhatjuk persze, hogy a jogeset: anomália (bár nehéz szabadulni a benyomástól, hogy minden híres versenyjogi eset az). Mi alapján válasszunk tehát a két, egymásnak ellentmondó következtetés között? Kifinomultabb versenyjog kell, vagy jobb, ha elfelejtjük a versenyjogot? De legalábbis „szerényen”, visszafogottan alkalmazzuk a versenyjogi szabályokat?

Az egyik válasz az, hogy nézzük meg az empirikus eredményeket. Meglepő módon alig vannak, és persze ellentmondások. Végül is mindig kérdéses marad, mi történt volna beavatkozás hiányában.

A másik lehetőség visszakérdezni: mi van a versenyjog helyett? A válasz az – és itt jutunk el a polgári jog gazdasági jelentőségéhez –, hogy célszerű a közvetlen helyett közvetett eszközöket választani. A versenyjog helyett polgári jogot, beleértve a gazdasági társaságok működését szabályozó jogterületeket. Ezek közvetve megnehezítik a versenykorlátozó monopolizálást, elsősorban azért, hogy megkönnyítik a versenytársak piacra lépését. Néhány példa:

- Ha biztosított a hitelezők és a részvényesek védelme, az új vállalkozások könnyebben jutnak forráshoz.
- Ha rugalmas a társasági jog, kedvezőbb keretet találnak a vállalkozásaik működéséhez.

¹⁰ Derek C. BOK: *Section 7 of the Clayton Act and the Merging of Law and Economics*, Harvard Law Review 74. (1960), 228.

¹¹ A jogesetet részletesen bemutatja MOTTA: *I. m.*, 406–419.

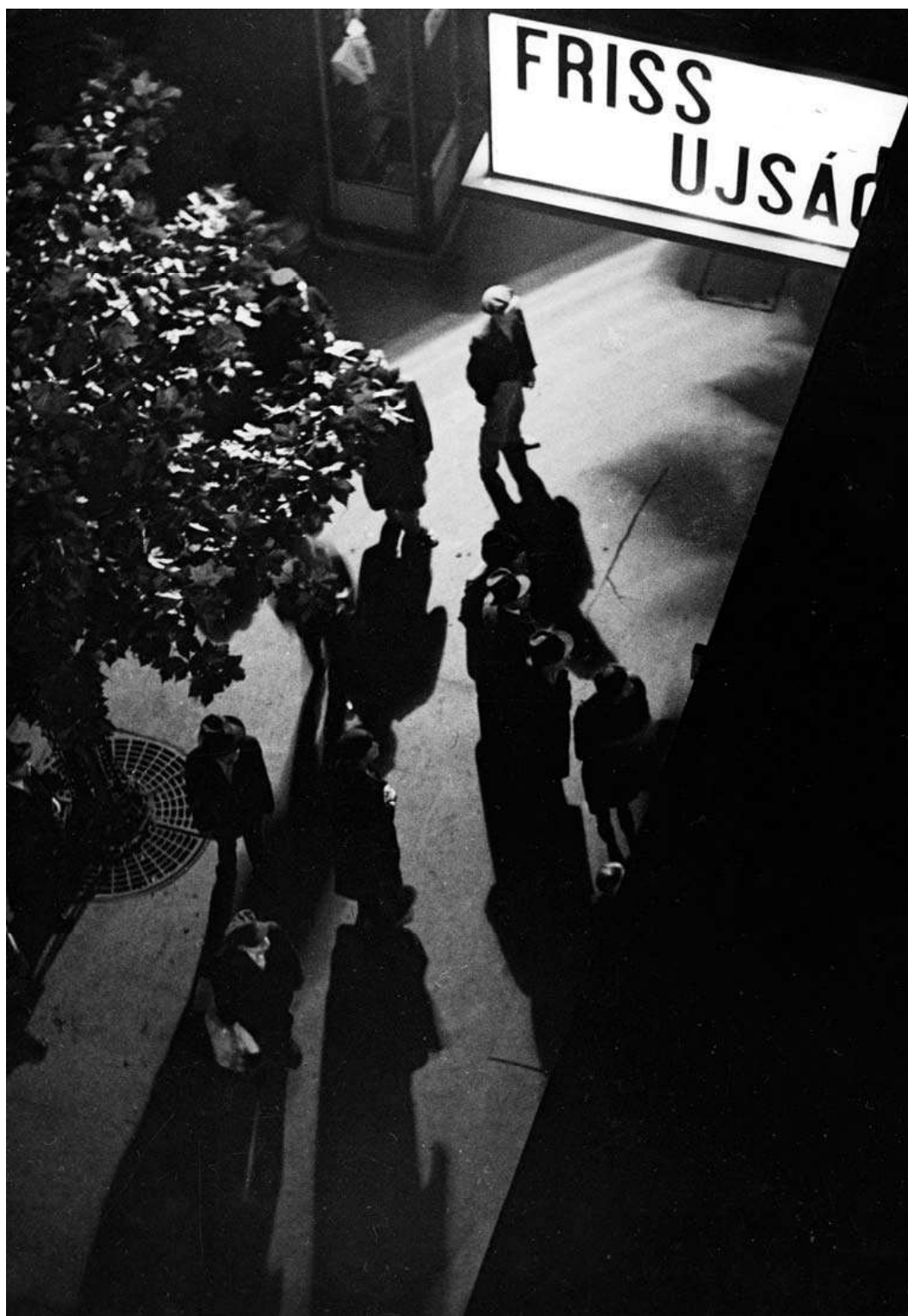
– Ha bírósági úton könnyen kikényszeríthetők a piaci (beszállítói és értékesítési) szerződések, az új cégek nem kerülnek versenyhátrányba a régóta piacon lévőkkel szemben, akik hírnevük nélkül fogva enélkül is le tudják bonyolítani a tranzakciókat, vagy „házon belül” szervezik meg őket.

Sem a modellezés, sem a konkrét empirikus vizsgálódások nem helyettesíthetik, hogy átfogó képünk legyen a gazdaság és az állam működéséről – végsősoron jól végiggondolt emberképünk legyen. Az, hogy milyen álláspontot foglalunk el a versenyjogot illetően, alapvetően függ attól, elfogadjuk-e azt a gazdaság- és államképet, amely a versenyjog mögött meghúzódik.

Hogy mi ez a kép, arra a versenyjog eredete világít rá. A versenyjog a progresszív kor terméke, ugyanúgy, mint a makrogazdasági stabilizáció, az infrastruktúrák államosítása és a nagy állami beruházási programok, vagy éppen a jóléti állam különböző területei. A kort az a hit jellemezte, hogy a társadalomtudományosan megalapozott, aktív állami szerepvállalással hatékonyabbá és igazságosabbá tehető a gazdaság működése. (Nem mellékesen: a szakértő közgazdász figurájának megjelenése is ehhez az időszakhoz köthető.)

Szélsőséges formája e gondolkodásnak a tervutasításos gazdaságba vetett hit. Ennek legfontosabb kritikája az osztrák iskolától (Mises, Hayek) és Polányi Mihálytól származik. E kritika veleje, hogy a piaci árak a társadalomban elszórt, helyhez, időhöz, személyekhez kötött tudást sűrítenek magukba, és továbbítanak. Amint Polányi hangsúlyozza, ez a tudás nagyrészt nem is artikulált, „hallgatólagos”, így semmiképpen sem aggregálható, nem áll a központi tervezők rendelkezésére. Ez azonban nemcsak az árakra igaz, hanem az egyes helyzetekben reális alternatívát jelentő termelési folyamatokra és tranzakciós megoldásokra vonatkozó tudásra is. Hayek szavaival: végzetes önhittség az ellenkezőt gondolnunk.

Hogy elfogadjuk-e ezt a kritikát, attól függ, mit gondolunk az emberi tudás természetéről, végsősoron az emberi természetről. Az erről való gondolkodást és az erre vonatkozó személyes meggyőződésünk kialakítását a versenyjog vizsgálatakor sem takaríthatjuk meg.



„Megjelent a Friss Újság!” (1932)