

## TÖRÖK ÁDÁM

### Piacgazdasági érettség többféleképpen?

#### Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása a világgazdaság három nagy régiójában

---

Egy átalakuló gazdaság szereplői különösen jól emlékezhetnek arra, hogy a piac és a verseny értelmezése sokáig – kivált a nyolcvanas évek elejéig – erősen kétpólusú, illetve két oldalon sarkított volt. A hivatalos értelmezés hosszú időn át kifejezetten a kedvezőtlen irányba hajlott,<sup>1</sup> az ezzel szemben álló interpretáció viszont – hosszú időn át általában nem is írott formában – mintegy idealizálta a piac és a verseny fogalmát. Azt is felidézhetjük, hogy a piac és a verseny hiánya, illetve csak korlátozott jelenléte miatt Magyarországon nagyon sokak figyelmét elkerülte, hogy ezeket a fogalmakat az érett piacgazdaságokban sem mindenütt egyformán értelmezik. Több mint tíz évvel az átalakulás kezdete után érdemes kicsit elidőzni annál, hogy mit is értenek ezeken a fogalmakon, illetve hogyan alkalmazzák őket az Egyesült Államokban, a Távol-Keleten (mindenekelőtt Japánban és Dél-Koreában), illetve az Európai Unióban.\*

---

A piac és a verseny értelmezésének különbségeit részben a szakirodalom, részben azonban a gazdasági-üzleti gyakorlatot is befolyásoló kormányzati magatartásformák áttekintésével érzékeltethetjük. E kormányzati magatartásformák eltérései jól mutatkoznak meg a piacszabályozásban, pontosabban a *versenypolitikában*. Ennek nemzetközi, pontosabban globális szintre emelése különösen fontosnak tűnik akkor, amikor a multinacionális vállalatok működése kítör a nemzeti szabályozási keretek közül, és erre válaszként néha globális versenypolitikát követelnek, vagy annak lehetőségeit elemzik (Lloyd [1998]). A globális versenypolitika gyakorlati megvalósításának számos komoly szabályozási és technikai problémáját azonban nehéz mindaddig megoldani, amíg nem sikerül nemzetközileg megegyezni a piac, a verseny s a szabályozásukban lehetséges állami szerep valóban egységes értelmezésében.

A gondolkodásmód és a szóhasználat már itt is eltér a kontinensek, illetve a szakmai kultúrák között. A piacgazdaság általános elveit illető teljes szakmai és politikai egyetértés mellett az említett területen igen nagy és lényegi különbségek vannak I. az észak-

<sup>1</sup> A szocializmus politikai gazdaságtanának tanulói még emlékezhetnek a terv és a piac közötti ellentétet az „új gazdasági mechanizmus” szellemében *politikailag korrekt módon* feloldani kívánó formulára. Ez tömören így hangzott: „a terv primátusa”.

\* A tanulmány első változata a Magyar Tudományos Akadémia közgyűlésén, a IX. Osztály tudományos ülésén hangzott el 2001. május 4-én. A kutatást az Európai Unió PHARE-ACE programjának a szerző által irányított *Is merger control too lax in transition countries?* című, P97-8020-R nyilvántartási számú projektje finanszírozta. A szerző köszönettel vette és felhasználta *Bélyácz Iván* és *Csaba László* megjegyzéseit.

amerikai, a nyugat-európai és az ázsiai (japán), 2. az angolszász és a kontinentális, 3. az európai és az ázsiai (japán) gondolkodásmód és gyakorlat között, de a felsorolt típusok sem egységesek.

Az átalakuló országok nagyobb része már kiválasztotta a piac szabályozásának követni kívánt modelljét. Ezeket a politikai döntéseket részben igen megalapozott jogi érvekkel támasztották alá, hiszen a nemzeti jogrendszerek jellege sokszor meg is kötötte a törvényalkotók és a gazdaságpolitikusok kezét. Az átalakuló országok gazdaságában és a gazdaság állami szabályozásában azonban még most is van számottevő mozgástér abban, ahogy a játékszabályokat alakítják. Az áttekintés, illetve az elemzés előtt azon máris érdemes elgondolkozni, hogy a piaczgazdaság egységes elvi receptjét a különböző gazdasági-üzleti kultúrák másféleképpen valósítják meg, és a világgazdaság igazán nyitott és sokoldalú szereplőinek *ezekhez együtt* kell alkalmazkodniuk.

A továbbiakban a felsorolt háromfajta különbségre keresünk illusztrációkat. A lényeg egyelőre a különbségek bemutatásán, nem pedig a fogalmak és a meghatározások rendszerezésén van.

### A piac és a verseny európai és japán értelmezései

A két fogalom értelmezését célszerű együtt átgondolnunk, mert a pusztá definíciókérésnek itt kevés volna a gyakorlati értelme. A piac létezésének hasznosságát nem vitatják egyik említett gazdasági-üzleti kultúrában sem. Egyetértés van abban is, hogy az erőforrások és a javak-szolgáltatások allokációját nem lehet ennél jobb terepen megvalósítani. A piac működésének fenntartásában és a piaci szereplők közötti erőviszonyok alakulásában azonban már sokan máshogyan ítélik meg a verseny szerepét.

Az „európai” (tehát az európai kultúrkörhöz tartozó észak-amerikai, nyugat-európai és óceániai) felfogás sem egységes, de a választóvonalak itt nem országok és kontinensek között húzódnak. Kissé leegyszerűsítve: a chicagói iskola képviseli az egyik (a „piacpárti”) szélsőséget, a másikat pedig az európai gondolkodásmódon belül a többféle etatista irányzat között kereshetjük.

A chicagói iskola egyik fontos alapelve, hogy a piaci koordináció, illetve a piaci koordináció viselkedési szabályainak követése nemcsak a szűken értelmezett gazdaságban, hanem az emberek közötti tranzakciók (együttműködés és konfliktus) más területein is az egyéni cselekvés optimálisához legközelebbi eredményét és hasznosságát ígéri. E gondolat kutatási programként való megvalósításáért *Gary S. Becker* Nobel-díjat kapott.

*Richard A. Posner* az Amerikai Közgazdasági Társaság 1986-os éves közgyűlésén tartott plenáris beszédében fejtette ki a jogi folyamatok gazdasági elemzésének igen széles körű létjogosultságáról vallott felfogását (*Posner* [1987]). E szintiszta „chicagói” gondolatkör lényege az, hogy a gazdaság és a társadalom nem piaci jelenségeit és folyamatait<sup>2</sup> is piaci analógiák alapján célszerű elemezni, a velük kapcsolatos emberi cselekvést pedig a közhiedelemhez képest sokkal gyakrabban vezérlik a piaciakhoz hasonló megfontolások.

*Posner* bíróként vált a jelenkori amerikai közgazdasági gondolkodás egyik markáns alakjává. Bírótársa, Robert Bork ugyancsak a „chicagói” iskola sokat idézett figurája, aki a reagani korszakban igen erősen kiállt az amerikai antitröszt-politika túlzottnak tekintett „aktivizmusa” ellen. Ultraliberális híre valószínűleg közrejátszott abban, hogy erősen támogatott jelölése ellenére nem választották meg az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága tagjává.

<sup>2</sup> Például a családi kötelékek, a vallásosság, a könyvkiadás és sok más terület jelenségeit és folyamatait.

Bork gondolatrendszerét átfogó piacelméleti és versenypolitikai munkájában tárja az olvasó elé (Bork [1993]). Ez a könyv igen gazdag példatár segítségével igyekszik bizonyítani azt, hogy az állam „éjjeliőr” szerepének valóban következetes alkalmazása csak elvben szolgálja a verseny tisztaságának az érdekét, de valójában éppen a versenyt korlátozza.<sup>3</sup> Tézisét sokan vitatták,<sup>4</sup> de könyvének kivételesen igényes elméleti megalapozása a vitáktól függetlenül általános elismerést keltett. Ez a szerző volt az, aki a modern szakirodalomban talán legelsőként mutatott rá, hogy a verseny közkeletű fogalmának valójában több értelmezése van. Emiatt pedig a versenyről vagy a piacról folyó viták gyakran súlyos fogalmi félreértéseket is rejthetnek magukban.

Bork a verseny fogalmának ötféle értelmezését különbözteti meg:<sup>5</sup>

1. versengés (*rivalry*) – az általános, köznapi felfogás szerint. Ezt *játékelméleti* értelmezésnek is nevezhetjük akkor, ha a versenyt nullaösszegű játéknak tekintve, azt feltételezzük, hogy az egyik szereplő piaci térnyerése csak egy vagy több más piaci szereplő összesen ugyanakkora mértékű térvésztese árán valósulhat meg;

2. verseny- vagy kereskedelempolitikai értelmezés, azaz a korlátozások hiánya két vagy több piaci szereplő viszonyában. Ezt nevezhetjük más szóval *liberális* vagy *szabadpiaci* értelmezésnek is, amely feltételezi azt, hogy sem az állam nem állít piacra lépési korlátokat a piaci szereplők elé, sem azok egymással szemben. Az említett *antitröszt paradoxon* miatt azonban nagyon nehéz elképzelni olyan helyzetet, amelyben az állam piacszabályozó szerepe csak éppen annyira aktív, hogy ezzel folyamatosan sikeresen akadályozza meg a piaci szereplők egymást korlátozó magatartását, de ezt a pontosan aligha meghatározható aktivitási szintet sohasem lépi túl;

3. a piac állapotának *neoklasszikus* értelmezése, amely szerint az egyes eladó vagy vásárló piaci döntéseivel nem befolyásolhatja az árakat.<sup>6</sup> Ezt *ideális* értelmezésnek is nevezhetjük, ugyanis az ilyen helyzet a szereplők és a szabályozó magatartásától nagyban függetlenül a piaci struktúra függvénye. Márpedig az egymást különböző fokon korlátozottan helyettesítő termékek modern piaci világában az ilyen – mondhatjuk: „ultrakompetitív” – piaci struktúrák igen ritkák;

4. *társadalmi* vagy *politikai* jellegű – így pedig közgazdaságilag nem precíz – értelmezés, amely szerint igazi verseny csak akkor lehet, ha adott (földrajzi) területen sokféle iparág és részpiac létezik, és ezek fennmaradását kisebb, helyi tulajdonú, életképes vállalkozások sokfélesége garantálja. Ezt az értelmezést „*fragmentációs*” felfogásnak is nevezhetjük. Érdekessége többek között abban áll, hogy alapvetően ellentmond az előbbi, neoklasszikus vagy ideális értelmezésnek. Míg az a tökéletes verseny modelljére épült, itt a monopolista verseny modellje van a háttérben azzal, hogy a piac termékek szerinti széttöredezettsége regionális vagy földrajzi széttöredezettséggel is párosul. Ez teszi lehetővé, hogy hasonló vagy azonos termékeket kínáló kisvállalkozások látszólag azonos piacon is egymás pozícióit nem érintve terjeszkedhessenek. A versenynek ez a fajtája nehezen modellezhető, mert a piacra lépési korlátok számos, gyakran csak empirikusan azonosítható válfaja mellett működik. Ez a versenyértelmezés alapozhat meg olyan szakmai vagy kormányzati koncepciókat, amelyek a verseny fejlesztésében a hagyományos versenypolitika mellett az úgynevezett vállalkozásfejlesztő politikának is nagy szerepet szánnak;

5. *gyakorlati* – Bork kifejezésével „*gyorsításos*”<sup>7</sup> – értelmezés, amely szerint a piac

<sup>3</sup> Ez a könyv címében megjelenő antitröszt paradoxon (*The Antitrust Paradox*).

<sup>4</sup> E viták összefoglalását lásd például: Scherer–Ross [1990].

<sup>5</sup> A fenti áttekintés első változata megjelent: Török [1999a] 76–77. o.

<sup>6</sup> Bork, G. J. Stiglerre hivatkozva, ezt az állapotot négy elméleti feltétel teljesüléséhez köti: 1. az összes piaci szereplő tökéletesen informált; 2. a piaci szereplők nagy száma; 3. a termék homogenitása és 4. hogy az adott termék összesített kibocsátása bármilyen arányban felosztható a piaci szereplők között.

<sup>7</sup> Azaz gyakorlati célokra különösebb magyarázat nélkül is jól használható.

állapotán kormányzati beavatkozással már nem lehet a fogyasztói jólétet növelve javítani akkor, ha az adott piac valóban tökéletes versenypiac. Ez az értelmezés jól tükrözi azt a klasszikus közgazdaságtanra visszanyúló angolszász versenyfelfogást, amely a versennyel kapcsolatos kormányzati politikák, illetve intézkedések céljából, illetve mércéjéül a verseny elképzelt tökéletes állapotát tekinti (Bork [1978] 58–61. o.).

A chicagói versenyfelfogás elsősorban az utóbbi gondolatot fejleszti tovább. Ebben a felfogásban a versenypolitikai beavatkozás aszerint szükséges vagy fölösleges, sőt káros, hogy a verseny adott állapota mennyire áll közel az elképzelt ideális állapothoz, s ehhez a beavatkozás vagy a spontán piaci folyamatok vihetnek-e közelebb. Valóban, a chicagói felfogásban a spontán piaci folyamatok is lehetnek piactisztító hatásúak.

Bork felsorolásából jól látható, hogy még ugyanaz a gondolatrendszer is többféle versenyfelfogást tesz lehetővé, mert a fő kérdés az, hogy a verseny szereplői között folyó játszma melyik dimenzióját helyezük előtérbe – márpedig a szűken vett közgazdasági dimenzió ezek közül csak az egyik. A verseny hatékonyságának mércéje így :

- a hasznok elosztása a szereplők között;
- az állami beavatkozás foka;
- az egyes piaci szereplők versenyfeltételekre való befolyásának mértéke;
- a verseny társadalom- és gazdaságdiverzifikáló hatása; illetve
- a tökéletes verseny állapotához még hiányzó távolság is lehet.

A Bork-féle lista fontos tanulsága éppen az, hogy az ötféle mérce nem egységesíthető. Az ötödik értelmezést azért tekinti „gyorsírásosnak”, mert ezzel – véleménye szerint – mintegy összefoglalni vagy gyakorlati céllal együtt helyettesíteni lehet a többit. Az ötödik értelmezés alkalmas a chicagói felfogás erősen sűrített bemutatására is.

A chicagói versenyfelfogást a szakirodalom túlnyomó része szélsőségesnek tekinti, abban azonban a legtöbb más, ugyancsak piacgazdaság-párti amerikai vagy európai iskola is egyetért vele, hogy a verseny társadalmi és gazdasági hasznai meghaladják a verseny által okozott károkat.<sup>8</sup> Sőt, az európai gazdasági kultúrkörben nem is ismert olyan jelentős piacgazdaság-felfogás, amely elképzelhetőnek tartana piacgazdaságot verseny nélkül.

A Távol-Keleten nem ez a helyzet. Hosszabb ideje közismert, hogy a japánok a világpiacra versenypártiak (*Industrial Structure Council Japan* [1993]), belső piacukon viszont nem átallják a kereskedelmi korlátozásokat. A gyakori magyarázat európai szemmel meglehetősen sajtáságos: eszerint Japán már a hatvanas évek első felében liberalizálta külkereskedelmét, de a liberalizáció által a belföldi iparnak okozott kárt aktív iparpolitikával próbálta ellensúlyozni (*Inoue-Kohama-Urata* [1993] 2. o.).<sup>9</sup>

Ez az aktív iparpolitika a formális liberalizáció előrehaladtával egyre inkább informális ösztönzőket és támogatási eszközöket alkalmazott a belföldi ipar védelme érdekében, és fontos eszköznek tekintette „az állami és a vállalati fejlesztési akciók összehangolását”. Ilyenfajta érdekegyeztetési rendszer a nyugat-európai országok egy részének iparpolitikájában nyíltan – a korporációs rendszerben<sup>10</sup> – csak a második világháború előtt fordult elő, a háború után pedig a hetvenes évekig elsősorban a spanyolok, kisebb mértékben a britek, a franciák és az olaszok éltek hasonló eszközökkel. A francóista spanyol gazdaságpolitika kivételével azonban az sem a kormány által nyíltan meghirdetett módon történt.

A japánhoz hasonló volt a dél-koreai gondolkodásmód és gyakorlat. Ott – a kilencve-

<sup>8</sup> Ez a vélemény még az Egyesült Államokban sem egyeduralkodó. Például a „tomista” versenypolitikai gondolkodásról lásd Scherer [1991].

<sup>9</sup> Az idézett forrás ugyanezt a felfogást tekinti érvényesnek Tajvan és Dél-Korea gazdaságpolitikájára is.

<sup>10</sup> A japán iparpolitikára ezt a kifejezést Szentes Tamás is használja (Szentes [1999] 591. o.).

nes évek végéig mindenképpen – ugyanúgy formálisan volt előtérben a szabadkereskedelmi gondolkodás, mint Japánban.<sup>11</sup>

A dél-koreai piacelméleti és versenypolitikai irodalom egyik legújabb, Európába is eljutott összefoglaló munkája (Lee [1998]) a mai japán gondolkodásmódhoz hasonlóan általában véve a szabadkereskedelem, ezzel – a nemzetközi piacon – a szabad és korlátozásmentes verseny mellett teszi le a garast.<sup>12</sup> Ezt azonban a „tisztességes verseny” (*fair competition*) követelménye mögé helyezi. Érdekes látni azt a logikát, ahogy a tisztességes versenyt – és valószínűleg a japánokéhoz hasonló felfogásban – nem jogi, hanem inkább erkölcsi követelményként fogalmazza meg. Eszerint a tisztességes verseny nemcsak erkölcsi parancs, amelynek a nemzeti gazdaság minden szereplője konszenzus alapján és a kormány vezetésével engedelmeskedik, hanem egyfajta önmegvalósító követelmény is.<sup>13</sup> Ez a felfogás nemcsak megnehezíti a verseny jogi alapú szabályozását, hanem az erkölcsi normákra hivatkozó kormányzat jogilag esetleg kevésbé megalapozott beavatkozását is elfogadhatóvá teszi.

A verseny – a Bork-féle első, „játékelméleti” értelmezésből különösen jól láthatóan – egyes szereplők térnyerésével jár mások rovására. Az erkölcsi alapú versenyfelfogásból kiindulva azonban a hatóságok által kedvelt vagy támogatott piaci szereplő térvészését könnyen a tisztességtelen versenynek lehet tulajdonítani. Ettől már csak egy lépés az, ha a versenyt általában károsnak, a verseny eredményezte szelekciót a piaci szereplők között általában társadalmilag veszélyesnek minősítik.

A távol-keleti közgazdasági gondolkodás egyes befolyásos irányzataitól valóban nem idegen a verseny erkölcsi alapú elutasítása úgy, hogy közben általában elfogadják a piacgazdaságot. Ennek a felfogásnak a megértése az európai formális logika alapján meglehetősen nehéz lenne. A magyarázatára vállalkozó távol-keleti szerzők ezért európai vagy amerikai szakirodalomra hivatkozva próbálják megvilágítani a koncepciót.

A japán Komiya Ryutaro például Joe Bainre, az ötvenes-hatvanas években aktív és azóta is sokat idézett mikroökonómia-elméleti közgazdászra hivatkozva használja a „túlzott verseny” (*excessive competition*) fogalmát (Komiya [1990] 297–298. o.). Ő is leszögezi azonban, hogy az amerikai szerzőnél mérhető fogalomról van szó, a japán közgazdaságtudomány viszont sokkal inkább értékalapú megközelítést alkalmaz. Bain csupán egyes, igen alacsony koncentrációjú iparágak jól körülhatárolható eseteire gondolt a fogalom használatakor.<sup>14</sup> A japánoknál ezzel szemben számos olyan, részben oligopolisztikus, részben államilag szabályozott iparágról van szó, ahol a verseny visszaszorítását vagy gyengítését társadalmi érdekekre hivatkozva követelik.

Komiya fejtegetése megpróbálja közelebb hozni ezt a gondolatvilágot az európai/amerikai logikához. Megközelítésében a kulcselem a *genkyoku*, ami az adott iparág jó és zavartalan működéséért felelős kormányzati egységet (minisztériumot, főosztályt, osztályt) jelenti (Komiya [1990] 298–299. o.). Ő a fogalmat a konfúciánus értékrendre vezeti vissza. A *genkyoku* számára egy iparág állapot akkor megfelelő, ha kevés piaci sze-

<sup>11</sup> A japán és a koreai forrásokat olvasni nem tudó európai szerző csak angol nyelvű publikációkra támaszkodhat. Ezekben pedig megtörténhet, hogy bizonyos verseny- és nyitásbarát megfogalmazások – akár csak árnyalatnyi különbségekkel is – „külső használatra” alakulnak ki.

<sup>12</sup> Itt azonban nem saját véleményét fejt ki, hanem a dél-koreai versenytörvényben szereplő megfogalmazást veszi kölcsön (Lee [1998] 10. o.).

<sup>13</sup> „... fairness is not merely a moral code that the government imposes upon the market but also one that it should obey itself” (Lee [1998] 10. o.).

<sup>14</sup> Például az Egyesült Államok Nyugat-Virginia államában alacsony bérekkel működő, egymás rovására árengedményeket kínáló régi, kis szénbányák vagy a távol-keleti mezőgazdasági háztartásokban kiegészítő jelleggel végzett háziipari tevékenység szabályozatlan és jelentős társadalmi veszteségeket okozó versenyére (Komiya [1990] 298. o.). A „romboló verseny” koncepcióját Bain előtt, még a 20. század elején sokkal általánosabb értelemben fejtette ki Arthur Hadley (Scherer [1990a] 244–245. o.).

replőből áll, ezek piaci részesedése stabil, és létszámuk, forgalmuk vagy nyereségük sem változik. Ekkor természetesen a verseny intenzitása is gyenge. A verseny erősödését a *genkyoku* azért nem nézi jó szemmel, mert – és itt válik furcsává a fejtegetés az európai logika számára – előbb-utóbb állami beavatkozáshoz vezethet.

Az európai/amerikai „főárami” piacgazdasági gondolkodás – különösen a chicagói iskola – abból indul ki, hogy különleges körülményeket kivéve az állami beavatkozás megsérti a piac allokációs funkcióját, és ezért általában káros – itt a *piaci egyensúly* a vezérelv. A távol-keleti gondolkodás említett erős irányzata akkor tekinti megfelelőnek a piac működését, ha ott nemcsak közgazdasági értelemben vett egyensúly, hanem *harmónia* is uralkodik. A harmónia akkor borul fel, ha egyes piaci szereplők veszteségesé válnak, esetleg csőd fenyegeti őket, ami pedig társadalmi veszteségeket okozhat, és a *genkyoku* fáradságos munkája szükséges a rend helyreállításához. A *genkyoku* tehát – a saját jól felfogott szervezeti érdekében is – inkább a harmónia kezdeti megbomlása esetén avatkozik be csekélyebb mértékben, mint erősebben akkor, amikor már komolyabb társadalmi veszteségek keletkeztek.

A verseny pedig a harmónia gyakori – ámbár többnyire csekély – megbomlásával jár, ezért a *genkyoku* érdeke a verseny folyamatos korlátozása. Jogi lehetőségei azonban kevésbé vannak erre, így informális módon próbálja érvényesíteni versenykorlátozó befolyását. A *kormányzat informális eszközeinek hatóköre* a következő jelentős különbség az európai/amerikai és a távol-keleti piacgazdasági gondolkodás között.

### A versenypolitika hatóköre és céljai. eltérések az észak-amerikai, a nyugat-európai és a japán felfogás között

A versenypolitika alapelveinek, szabályainak kialakítása és gyakorlati megvalósítása a gazdasági mindennapokban tükrözi sokkal világosabban azokat a szemléleti különbségeket, amelyeket eddig csak egyes szerzők írásaiból kiragadott példákön láthattunk.

A korszerű versenypolitika amerikai találmány, amely az 1890-ben elfogadott Sherman Act rövid, alig egyoldalas szövegében öltött testet először. Ezt a törvényt később a Clayton Act (1914), majd a hetvenes években a Hart–Scott–Rodino Act finomította tovább. Az amerikai gazdaság akkori viharos fejlődése a vállalati koncentráció gyors növekedése mellett valósult meg. A törvényalkotók a verseny jogi szabályozását a kistermelők és kisiparosok akkor még gazdaságilag erős és szavazóbázisként sem jelentéktelen csoportjának védelme érdekében tartották szükségesnek.

A 19. század végén Peckham, majd 1918-ban Brandeis bíró alapvetőnek tekintett amerikai versenyjogi ítéletei<sup>15</sup> tartalmazták először azt a klasszikus elvet, hogy a kereskedelem (tehát a verseny) szabadságát korlátozza, ha olyan „kiskereskedők és érdemes emberek” („*small dealers and worthy men*”) szorulnak ki a piacról, akiknek egy élet munkáját kell feladniuk, ha nem tudnak alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez.

Az amerikai versenypolitika neve eredetileg is „antitröszt” volt, amit a versenypolitika kettős felosztása szerint az egyik nagy ágának tekinthetünk. Itt van egyébként az egyik alapvető különbség az amerikai és az európai versenyjog között. Az amerikaiaknál csak

<sup>15</sup> A Trans-Missouri vasút ügye (1897) és a Joint Traffic-ügy (1898) – mindkettő Peckham ítéletével –, valamint a Chicago Board of Trade-ügy (1918, Brandeis ítéletével). Lásd *Bork* [1993] 22–26. o. és 41–47. o.

„antitröszt” van. Az európai felfogás szerint a versenyjog és a versenypolitika két részre oszlik: ezeket *állami* és *vállalati* versenypolitikának nevezhetjük.

Az *első* az állami szervek (kormányzervek), illetve az állam mint tulajdonos versenytörzítő magatartásának – például az állami támogatásoknak, a kereskedelemmel kapcsolatos kizárólagos állami jogoknak vagy az állami monopóliumoknak – a szabályozásával foglalkozik. Scherer szerint eléggé szokatlan megoldás, hogy az Európai Unió az állam – az EU-ban természetesen a tagállamok – versenykorlátozó magatartásának szabályozását a versenypolitika részének tekinti (Scherer [1994] 37. o.). Ezt természetesen az európai uniós versenypolitika „nemzetek fölöttisége” teszi lehetővé, amit a világ egyetlen más versenypolitikájáról sem lehet elmondani, és ez a sajátosság nem figyelhető meg az EU-tagállamok nemzeti versenypolitikáiban sem.

Nem ez azonban az európai uniós versenypolitika egyetlen – legalábbis amerikai szemmel – különleges vonása. A versenypolitika *második* nagy területe az úgynevezett vállalati versenypolitika, amelyet az amerikaiak „antitrösztnek” neveznek. Ezek az ügyek Amerikában és Európában is három nagy csoportra oszthatók:

- vállalati összejárás és kartell;
- dominancia vagy piaci erőfölénnyel való visszaélés;
- fúzió vagy vállalati koncentráció.

Az átalakuló országok többségében ehhez képest még más, az átalakulás által szükségessé tett vállalati versenypolitikai területek is léteznek, például a tisztességtelen verseny vagy a fogyasztómeztévesztés tilalma (Fingleton és szerzőtársai [1996], Török [1999a]). Ezek azonban nem sorolhatók a vállalati versenypolitika főáramába. Várható, hogy az átalakuló országok EU-csatlakozása után előbb-utóbb kikerülnek a versenyjogból, és megfelelő átalakítás után a fejlett országokhoz hasonlóan a polgári jog részévé válnak.

Az amerikai és az európai uniós versenypolitika és versenyjog között több koncepcionális különbség van. Ezek természetesen csak a vállalati versenypolitika területén lelhetők fel, hiszen az Egyesült Államokban úgynevezett állami versenypolitika nem is létezik. Ezek a különbségek viszonylag kisebb jelentőségűek voltak mindaddig, amíg nem keletkeztek a globális nagyvállalatokkal kapcsolatos nagy versenypolitikai ügyek (mint a Boeing–McDonnell–Douglas- vagy a Daimler–Chrysler-fúzió, legújabban az Európa és Amerika között különösen nagy vitát okozó GE–Honeywell egyesülési terv). Az ilyen és hasonló esetekben már többször összecsapott az európai és az amerikai versenyjogi-versenypolitikai gondolkodás.

– A legfontosabb különbség a versenypolitika céljának meghatározásában van. Az Egyesült Államokban a Sherman Act természetesen szentírás, amely azután bírói ítéletek sorozatán keresztül – az angolszász precedensjog („Common Law”) alapján – lett a versenyjog alkalmazásának irányítója. A Sherman Act a fogyasztói jólét alakulását tekinti az antitröszt abszolút vezérelvének, tehát azt tekinti versenyellenes vagy versenykorlátozó cselekménynek, amely végső soron a fogyasztói jólét csökkenéséhez vezet. Az Európai Unióban csak általában fogadják el ugyanezt az elvet, ott ugyanis megengedik a fogyasztói jólét átmeneti csökkenését, ha a vitatott versenyeselekmény később – hosszabb távon – mégis növeli a fogyasztói jólétet.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Ennek a felfogásnak jellegzetes gyakorlati példája volt a hetvenes évek elején – az állami versenypolitika területéről – az Airbus-program jelentős és nyilvánvalóan versenytörzítő közösségi támogatása (itt arra hivatkoztak, hogy hosszabb távon és végső soron a közösségi jólétet növeli az európai légi közlekedés függetlenné válása az amerikai repülőgépgyártóktól), valamint a nyolcvanas évek elejétől a műszaki fejlesztés felgyorsítása érdekében számos iparág által élvezett csoportmentességi kedvezmény. Az utóbbi versenypolitikai eszköz részletesebb elemzésére visszatérünk.

– Ugyancsak fontos különbség a versenyjog-alkalmazás módja. Az amerikaiak bizonyos kvantitatív mérési eszközöket – például az érintett piac (releváns piac) úgynevezett SNIP-kritériumát<sup>17</sup> – szigorúan kvantitatív alapon alkalmazzák, az EU-ban ezzel szemben nem zárják ki a „kvalitatív” megítélést sem. A releváns piac európai uniós definíciója szerint „... a termékek azon csoportja, amelyek a fogyasztó döntése alapján felcserélhetők vagy egymással helyettesíthetők, a termékek tulajdonságai és szándékolt felhasználásuk miatt” (*Neven–Nuttall–Seabright* [1993] 53. o.). Ez a megközelítés nagyobb teret enged a közvetlenül nem mérhető piaci jellemzők figyelembevételének, viszont megkönnyíti az adatok önkényes interpretálását is.<sup>18</sup>

– A versenyjog alkalmazásának módszere jogi okokból is eltér. Az európai uniós versenyjog német alapokon áll (*Scherer* [1994]), ezért gyökerei a részletesen kodifikált kontinentális jog (*Civil Law*) talajából erednek. Az angolszász *Common Law*-t ezzel szemben elsősorban a bírói gyakorlat építi fel. Ezért az amerikai versenyjog szerint sajátos kettős eljárásjogi gyakorlat érvényesül, amelynek egyelőre nincs EU-beli megfelelője.<sup>19</sup>

E kettős gyakorlat egyik eleme a *per se* elve: ekkor a versenyjogi szabályok alkalmazása a megítélésre váró eset paramétereit alapján egyértelmű, nem kíván bírói interpretációt vagy mérlegelést. A második elem a *rule of reason* elv, amelynek alkalmazását Scherer az érvek és az adatok komplex kiegyensúlyozási folyamatának nevezi (*Scherer* [1994] 35. o.): ekkor a vizsgált esetre nincs pontosan alkalmazható precedens, így megítélése és eldöntése új, önálló elemzést kíván. A *rule of reason* klasszikus megfogalmazása szerint ez az elv arra szolgál, hogy keretet adjon a Sherman Actben megfogalmazott tág jogalkalmazási mandátumnak (*ABA* [1999] 5. o.).

– Az Európai Unió rendszerében vannak intézményesített kivételek a versenyellenes cselekmények vagy vállalati magatartásformák szankcionálása alól, ami nemcsak hiányzik az amerikai rendszerből, de ők el is utasítanak minden hasonló kivételező megoldást. Erre a legjobb példa a csoportmentességi szabályozás rendszere (*Török* [1999b]). Ez a rendszer azt jelenti, hogy a Római Szerződés Amszterdamban átszámozott (rég 85 [3], új 81 [3]) kartellparagrafus szerint bizonyos feltételek teljesítése esetén a kartellmegállapodások egyes fajtái automatikusan mentesülnek a kartelleket különben sújtó szankciók alól. Idetartoznak egyebek között a szervizek által képviselt cégeknek kizárólagosságot biztosító gépjármű-kereskedelmi megállapodások, a biztosítási, franchise-, vagy technológiatranszfer-együttműködések többnyire egymással egyébként versenyben álló vállalkozások között.<sup>20</sup>

Az EU-beli és az amerikai versenypolitikai gyakorlat összehasonlítását megnehezíti, hogy a két piac egymástól igen eltérő módon működik. Az Egyesült Államok belső piacán nincsenek belépési korlátok az egyes földrajzi részpiacok között. Ezzel szemben az EU belső piaca csaknem egy évtizeddel az Egységes Európai Piac deklarált létrejötté után még mindig nem teljesen egységes.<sup>21</sup> A tagállamok közötti szabad árumozgásnak az

<sup>17</sup> SNIP = Small but Non-transitory Increase of Price (csekély, de nem átmeneti áremelés). Az úgynevezett érintett vagy releváns piac (*Török* [1999a] 105. o.) fogalma szerint a különféle versenyjogi cselekményeket olyan földrajzi és termékpiacon kell megítélni, ahol nem lép fel a megítélést torzító helyettesítési hatás. A SNIP általában 5 százalékos áremelést jelent. A releváns piacot ennek alapján úgy definiálják, hogy ha legalább ekkora tartós áremelés esetén a fogyasztók nem helyettesítik mással a kérdéses terméket, akkor azt az adott piaci szegmensben homogénnek („hipotetikus monopolistának”) kell tekinteni.

<sup>18</sup> Scherer egy korábbi írásában az amerikai antitröszt-politikát átláthatóbbnak tartja az európainál, mert az egyes ítéletek dokumentációját az Európai Unióban a nagyközönség részletesen nem ismerheti meg, az Egyesült Államokban viszont igen (*Scherer* [1974]). Ezek az eljárási szabályok azóta sem változtak meg.

<sup>19</sup> Részletes kifejtésüket és keletkezésük magyarázatát lásd *Bork* [1993].

<sup>20</sup> Egyes elemeket – például a gépjármű-kereskedelem csoportmentességét – 2000-ben kiemelték a szabályozásból, és megszüntették rájuk a kedvezményt.

<sup>21</sup> Egy fontos részpiac, az áramszolgáltatás európai uniós piaca például még mindig nem jött létre. Lásd erről *Glachant–Finon* [2000].



1985-ös fehér könyvben (az úgynevezett Cockfield-jelentésben) bemutatott háromfajta (fizikai, adminisztratív és fiskális) akadálya közül a harmadik<sup>22</sup> még mindenképpen létezik. További fontos tény, hogy az Európai Unió belüli szabadkereskedelem több évtizedes múltja ellenére még mindig megfigyelhetők az egyértelmű fogyasztói preferenciák a hazai termékek iránt, különösen az élelmiszeriparban (*Barlet* [2000] 858. o.).

Az amerikai és az európai unióbéli versenypolitika koncepcionális és gyakorlati eltérései mögött részben történeti okok húzódnak.<sup>23</sup> Az amerikai antitröszt-jogalkotás és -jogalkalmazás kezdeti időszakában a fogyasztói jólét maximális szintje, ezzel szoros összefüggésben pedig az optimális allokációs hatékonyság volt az egyik fő vezérelv (ebből nőtt ki később a chicagói iskola, lásd *Scherer* [1990a]), a másik pedig a nagy-szervezetek hatékonysági előnyeinek a társadalom egésze számára minél hasznosabb kiaknázása.<sup>24</sup>

A vitát végül az 1912-es amerikai elnökválasztás döntötte el, ahol a nagyvállalati párti kétszeres exelnök, Theodore Roosevelt és az általa támogatott William Howard Taft republikánus elnökjelölt elvesztette a politikai csatát a monopóliumellenes demokrata elnökjelölttel, Woodrow Wilsonnal szemben (*Scherer* [1990b] 464. o.). Az új elnök hozta létre nem sokkal később a szövetségi antitröszthatóságot *Federal Trade Commission* néven, és ezzel vette kezdetét az amerikai antitröszt csaknem hetven évig tartó úgynevezett aktivista korszaka.

Az aktivista korszak a nyolcvanas évek elején, a „*Reaganomics*” idején lezárult, amiben volt némi szerepe a Baumol és szerzőtársai által akkoriban közzétett elméletnek a „támadható piacokról” (*Baumol–Pantzar–Willig* [1982])<sup>25</sup>. Az ezredfordulón azonban vannak jelei az aktivista felfogás bizonyos mértékű visszatérésének. A nagy vihart kavart *Microsoft Explorer* ügyben 2001 júniusában elrendelték a Jackson-féle vállalatfeldarabolási ítélet megsemmisítését és az ügy újbóli vizsgálatát. Egyelőre nem tudható, hogy a fellebbviteli döntés indoka csak a bíró feltételezett részrehajlása volt-e, vagy pedig kizárólag szakmai reakció történt az aktivista ítéletre.

Az európai versenypolitikai gondolkodás természetesen a 19. században és a 20. század első felében sem volt egységes, de a legnagyobb hatása kétségtelenül a német felfogásnak volt. A szakmai köztudat a kereskedelempolitika történetéből jól ismeri a szabadkereskedelem-párti angol klasszikus közgazdászok, Smith és Ricardo álláspontját, illetve a velük szemben több mint fél évszázaddal később fellépő német Friedrich List nevét. Listet a középkorú magyar közgazdásznezmedék többsége egyetemi emlékei alapján valószínűleg a protekcionizmus apostolának tartja, holott ez legfőljebb félig igaz. List csak átmenetileg, a versenyképes belföldi ipar kiépüléséig tartotta indokoltnak a hazai termelés erős védelmét.<sup>26</sup>

<sup>22</sup> A hozzáadottérték-adók és a helyi adók tagállamonként eltérő kulcsai.

<sup>23</sup> Ezek részletes elemzését lásd *Scherer* [1994]. A korai amerikai antitröszt megértéséhez nélkülözhetetlen forrás *Bork* [1993]. A *Comanor–Scherer* [1995] pedig két híres korai antitrösztügy (Standard Oil és U.S. Steel) újraelemzésével teszi fel a kérdést, hogy miként fejlődött volna a két fontos iparág, ha a két alapvető antitrösztítélet ellentétesen alakult volna.

<sup>24</sup> Itt az volt az alapkérdés, hogy a spontán piaci erők állami beavatkozás nélküli érvényesülése vajon mikor és mely iparágakban hozhat létre a versenyben álló monopolistákból természetes monopóliumokat (*Scherer* [1990a] 245. o.).

<sup>25</sup> Az elméletet nagyon röviden összefoglalva: a monopolisztikus jellegű piaci struktúra önmagában nem bizonyíthatja a dominancia létezését. Alacsony belépési korlátok mellett olyan „támadható” piac működhet, amelyen a monopolisztikus struktúra csak nem monopolisztikus vállalati viselkedés esetén maradhat fenn. A látszólagos dominancia kihasználásának kísérlete viszont rövid idő alatt vonzóvá teheti a piacot új belépők számára, amivel a monopolisztikus struktúra gyorsan felborulhat.

<sup>26</sup> „List Frigyes felfogása lényegileg nem is áll ellentétben a szabadkereskedelmi elmélettel. Csupán a nemzetgazdaság fejlődésének távlatába helyezi a nemzetközi forgalom kérdését, és ebből a szabályozásra vonatkozó következtetéseket vonja le” (*Heller* [1947] 126. o.).

A német versenypolitikai gondolkodás fél évszázaddal List után ugyancsak látványosan kanyarodott el az angolszásztól, de a különbség itt sem jelentett szakadékat. Ugyanúgy, ahogy a szabadkereskedelmi viták idején, a 20. század első negyedében is azt lehetett megfigyelni, hogy a németek az iparfejlesztésnek rendelik alá a piac és a kereskedelem szabályozását. Nyugat-Európában a húszas-harmincas években még kartellpolitikának nevezték a versenypolitikát, és az 1933 előtti Németországban ennek önálló, különös jelentőségű irodalma volt. A legjelentősebb szerző, Robert Liefmann neve ma már kevésbé ismert, mint Listé, holott az általa kidolgozott kartellpolitikai koncepció később, a háború után erősen befolyásolta a nyugatnémet versenytörvény, majd az EK-versenyszabályozás kialakítását, sőt közvetve szerepe volt az Eucken-féle „Ordnungspolitik”, illetve a „szociális piacgazdaság” elképzelésben is.<sup>27</sup>

Liefmann szerint a kartellek állami szabályozása szükséges, de ezzel nem szabad gátolni gazdaságfejlesztő és versenyképesség-teremtő szerepüket, és az állami beavatkozásnak a piacot zavaró visszaélések megakadályozására kell összpontosítania. Ebben a gondolatrendszerben a kartell nemcsak vállalati összjátékot, versenykorlátozó képződményt jelent, hanem olyan vállalati együttműködési rendszert is, amely – a stratégiai szövetségek mai fogalmának<sup>28</sup> megfelelően – a közös fejlesztési céloknak alárendelve kapcsolja össze a vállalatok erőforrásait. Egy helyen kifejezett párhuzamot von a munkások és a vállalatok – azaz a munkaerő és a tőke – egyesülési joga között, és azt javasolja, hogy *megfelelő szabályozás mellett mindkettőt meg kell engedni*.<sup>29</sup> Ez annyit jelent, hogy a szakszervezeti mozgalmak engedélyezését (vagy eltűrését) csakis engedékeny kartellpolitika kísérhette volna a Liefmann-féle „szimmetriaelv” értelmében.

Liefmann felfogásában sokkal markánsabb az a különbség az európai és az amerikai antitröszt-gondolkodás között, amely a hatvanas évektől már az EK, majd EU és az Egyesült Államok versenyszabályozásában és szóhasználatában is látszik.<sup>30</sup> A korábban már említett csoportmentességi rendszer a jó EU-beli példa arra, hogy gazdaságfejlesztési érdekek miatt megtörik a verseny szabályozásának logikai egységét.

Kissé leegyszerűsítve úgy lehet összefoglalni az amerikai, a Liefmann-féle század eleji német és a 20. század végi európai uniós kartellpolitikai (versenypolitikai) szemlélet közötti különbséget, hogy az egyik véglet a verseny szabadságát feltétlenül előtérbe helyező amerikai felfogás, a másik pedig a Liefmann-féle, amely egyensúlyt próbál tartani a versenypolitikai és a gazdaságfejlesztési érdekek között. Az EU versenypolitikai szabályozása és gyakorlata – időben változó prioritásokkal – valahol a kettő között helyezkedik el úgy, hogy mindenképpen a versenypolitikai szempont az erősebb, de a gazdaságfejlesztés és a versenyképesség szempontja is érvényre jut.

Most már ezt a leegyszerűsített sémát táblázatban is ábrázolhatjuk, és ebbe foglalhatjuk bele a korántsem egységes, de az eddig látott háromnál is jobban gazdaságfejlesztéspárti távol-keleti versenypolitika-felfogást. Az *1. táblázatból* már látható a távol-keleti versenypolitikai modell összefoglaló értékelése. Ott természetesen ugyanúgy nincs teljesen egységes modell, mint az európai vagy az angolszász országokban, de a távol-keleti régióban alkalmazott versenypolitikák néhány fontos vonása mégis egyöntetűnek tekinthető.

<sup>27</sup> A Római Szerződés 85. és 86. cikkelye az 1957-ben elfogadott német versenytörvényre épült (Török [1999a] 88. o.). Liefmannra hivatkozik Heller [1947] 29. o. és Scherer [1994] 20–25. o.

<sup>28</sup> A magyar szakirodalomban lásd erről Tari [1998], Török [1999a] 98–95. o.

<sup>29</sup> Idézi Scherer [1994] 24. o.

<sup>30</sup> Az európaiak *versenypolitikáról*, tehát a verseny *támogatásáról* és így vállalatpárti politikáról beszélnek. Az amerikaiak *antitrösztéről*, azaz bizonyos mértékig egyfajta vállalatimogatás-ellenes és korlátozó politikáról.

## 1. táblázat

A négy versenypolitikai felfogás áttekintő összehasonlítása

Felfogás	A verseny súlya	Fejlesztési szempont	A formális jog szerepe	Társadalmi szempontok
Amerikai	nagy	nincs	igen erős	gyengék
Európai uniós	viszonylag nagy	fellelhető	erős	a háttérben megvannak
Korábbi német (Liefmann-, majd Eucken-féle)	közepes	közepes/erős	közepes	fontosak
Távol-keleti	formálisan nagy, valójában kicsi	erős	gyenge	kiemelkedők

A japán eset jellegzetessége, hogy a versenypolitikát importálták, méghozzá nem is önszántukból. A második világháború után a győztes amerikaiak egyik fontos követelése volt a háború előtti Japán hatalmas befolyású és kívülről is meglehetősen jól látható módon felépített ipari-pénzügyi csoportjainak, a *zaibatsuknak*<sup>31</sup> a feloszlátása. Ehhez az amerikaiak antitröszt-szabályozás kialakítását írták elő, és amerikai mintára Japánban megalakult a Fair Trade Commission.<sup>32</sup>

A japán mentalitás azonban képtelen volt befogadni ezt az idegen szabályozási modellt (*Komiya* [1990] 300. o.). A japán antitröszt-politika évtizedeken keresztül a gazdaságfejlesztés csúciszervével, az ipari és kereskedelmi minisztérium (MITI) törekvéseivel szoros összhangban formálódott, és a konfliktusokban rendre a minisztérium bizonyult erősebbnek (*Komiya* [1990] 300–301. o., *Scherer* [1994] 31. o.).<sup>33</sup>

A japán versenypolitika később tagadhatatlanul hatékonyabbá vált, de sohasem ért el az amerikaihoz vagy az EU-belihez hasonló fejlettségi fokot. Maga a jogrendszer, a szabályozás és az intézményi háttér kifejlődött, de a jogalkalmazás továbbra is viszonylag gyenge lábakon áll. A magyarázatot ott célszerű keresni, ahol az európai vagy az észak-amerikai gazdaságok ismerőinek ez alighanem kevésbé jutna eszébe: a japán kereskedelem és piac formális és informális működési jellemzői közötti jelentős eltérésekben.

A japán versenypolitikában azért nemcsak a jogalkalmazás gyengébb, mint több más OECD-országban, hanem viszonylag nagy a beépített kivételek száma is. Egy UNCTAD-statisztika 1996-os adatok alapján hasonlította össze azt, hogy a versenypolitika 11 területe közül az egyes országokban hány olyan van, amelyen a nemzeti szabályozás eleve kivételezési lehetőségeket tartalmaz. A nyolc megvizsgált ország (Kanada, Franciaország, Németország, Magyarország, Japán, Mexikó, Portugália, Egyesült Királyság, Egyesült Államok), valamint az Európai Unió közül mind-

<sup>31</sup> Szó szerint: „pénzügyi klikkek” (*Scherer* [1994] 27. o.).

<sup>32</sup> Szó szerint a tisztességes kereskedelem bizottsága, amely csak rövidítésében azonos az amerikai versenypolitikai hatósággal – *Federal Trade Commission (FTC)*.

<sup>33</sup> Európai szemmel igen különös kompromisszum született a később világhatalommá vált japán autóipar fejlesztése ügyében. A MITI versenyképességi és hatékonysági megfontolásokból az ötvenes években eleinte mindössze egyetlen japán autógyár fejlesztését tartotta szükségesnek, de a versenyhatóság „ellenállása” folytán kénytelen volt három, egymással versenyző piaci szereplő fejlesztésébe is belemenni. Az iparág későbbi felfutása után persze ez a vita irrelevánssá vált, és a kilencvenes években – nem is számítva a kisebb, nem független gyárakat és márkákat, mint a Daihatsu vagy a Lexus – a japán autóipar már hét nagy vagy közepes céggel (Toyota, Nissan, Honda, Mitsubishi, Mazda, Suzuki, Subaru) volt jelen a világpiacon (*Komiya* [1990] 300–301. o.).

össze Japán az, ahol mind a 11 területen vannak kivételek a szabályozás alól (UNCTAD [1997] 230. o.).

A japán belső piac világgazdasági integrációjának mutatói különös és inkonzisztens képet mutatnak. Az OECD 25 tagállamát (még a három közép-európai ország, valamint Dél-Korea nélkül) összehasonlítva Japánban

- a legalacsonyabb a teljes külkereskedelmi forgalom GDP-hez viszonyított aránya (19,1 százalék, a legnagyobb mutató Luxemburgé: 191,1 százalék);

- a legmagasabb az alacsony bérű fejlődő országokból származó import hányada (34,1 százalék, a legalacsonyabb a svájci mutató 8,9 százalékkal);

- kiemelkedően magas a külkereskedelem úgynevezett volatilitási mutatója (a cserearányok éves változásainak standard szórása) 1985 és 1994 között: 10,9. Az ehhez legközelebbi mutató az ausztrál (9,9), a legalacsonyabb a kanadai (1,9);

- a legalacsonyabb az ágazaton belüli kereskedelem mutatója (0,36). A legmagasabb mutató Franciaországé (0,86) és Hollandiáé (0,83);

- a legnagyobb kedvezményes vámszint az Uruguay-forduló után átlagosan 3,7 százalékos volt, az OECD tagországai közül az öt legalacsonyabb mutató között;

- a nem vám jellegű importkorlátozások 1993-os átlagszintje 11,4 százalékos volt az import értékéhez képest. Ez mintegy a felét érte el az Európai Unió közös külső, körülbelül 22 százalékos értékének, de lényegesen meghaladta szinte az összes többi OECD-ország mutatóját (Garrett [1999] 907. o.).

Az összkép tehát az, hogy a japán gazdaság és belső piac világgazdasági integrációs foka kimondottan alacsony. A fejlett országokkal való piaci összefonódásra utaló ágazaton belüli kereskedelmi mutató kicsi, és ezzel összhangban áll az alacsony bérű fejlődő országokkal szembeni külgazdasági nyitottság magas foka. A kettő ugyanis együtt azt jelenti, hogy Japán elsősorban a számára nem versenytárs országok előtt nyitja meg szívésen a piacát.

A látható japán elzárkózásnak egyik oka lehet a cserearány-változások iránti erős érzékenység, de a viszonylag alacsony formális kereskedelmi akadályok látszólag ellentmondanak a külkereskedelmi adatokból kirajzolódó képnek. Valószínűnek látszik, hogy az alacsony adminisztratív piacra lépési korlátok mögött valójában jelentős stratégiai belépési korlátok állnak. A kétfajta belépési korlát között az alapvető különbség az, hogy az egyiket a kormányok állítják a piacra lépni kívánó vállalkozásokkal szemben, a másikat viszont a piaci szereplők egymással szemben (Kühn–Seabright–Smith [1992]).

A stratégiai belépési korlátokat jelentős részben a *keiretsuk*<sup>34</sup> állítják a japán import elé, amelyek a *zaibatsuk* sajátos utódai. A *keiretsuk* két ellentétes nézet létezik. Az egyik szerint – ezt főleg az amerikaiak hangoztatják – ezek a szerveződések versenyellenesek és kartelljellegűek. A másik nézetet inkább japánok képviselik. E felfogás szerint a *keiretsukat* külföldön többnyire félreértik, mert nem értik meg történelmi gyökereiket és hatékonyságnövelő szerepüket a japán hagyományoknak megfelelően. Ezek az informális vállalati összefonódást magas fokon megvalósító szövetségi rendszerek vertikális korlátozások segítségével, elsősorban az értékesítési lánchoz való hozzáférés megnehezítésével gátolják a külföldi versenytársak piacra jutását (Sheard [1997] 501–502. o., Tamura [1994] 114. o.).

Ugyanez a japán szerző jegyzi meg, hogy a japán versenypolitikában – érdekes a párhuzam a régi *Liefmann*-féle elképzeléssel – valójában „jó” és rossz” kartellek vannak.

<sup>34</sup> A *keiretsu* megfelelő japán jelző használatával többféle (például pénzügyi, kereskedelmi, tulajdoni) kapcsolaton alapuló lehet vagy csak lazán összekapcsolódó cégekből is állhat. Az utóbbi eset úgy is gyakori, hogy nincs is szerződéses kapcsolat az együttműködő vállalkozások között, de kialakul közöttük az azonos rutin szerint ismétlődő és más partnereket teljesen kizáró üzleti tranzakciók gyakorlata (UNCTAD [1997] 185. o. 2. lábjegyzet).

Az első fajta kartellek működését a kormányzat által biztosított kivételes elbánás és a piacon kívüli vállalkozásokra vonatkozó speciális szabályozás („*outsider regulation*”) teszi lehetővé, a másodikat viszont a versenyszabályozás betűje alapján tisztességtelennek minősítik (Tamura [1994] 111. o.).

A dél-koreai versenyszabályozás számos hasonló vonást mutat a japánnal, de van egy fontos különbség. A dél-koreai gazdaság évtizedekkel később indult el hasonló pályán, mint a japán, ezért a háború utáni fejlődési pálya egészét nézve jóval hamarabb kellett vállalkoznia egy mégoly óvatos világgazdasági nyitásra is. A japán *keiretsukhoz*, de még inkább a korábbi *zaibatsukhoz* hasonló dél-koreai *chaebolok* világpiacon jelenléte ezért nem épülhetett ki annyira, mint a japán nagyvállalatoké vagy vállalatcsoportoké, és erre sem ugyanazokban a technológiaiigényes iparágakban, illetve piaci szegmensekben került sor. Így a dél-koreai versenypolitika csak rövidebb ideig állhatott nyíltan az iparfejlesztés szolgálatában. A jóval rövidebb fejlődési időszak után kirobbant gazdasági válság miatt pedig a japán versenypolitikához képest hamarabb kellett a nagy vállalatcsoportok megrendszabályozására vállalkoznia.

A dél-koreai versenypolitika alapköve az 1975-ös törvény az árstabilizációról és a tisztességes kereskedelemről (Lee [1998] 90. o.), amelynek már az elnevezéséből is jól látszik a törekvés az erős kormányzati szerepre a konszolidált piaci viszonyok megteremtésében. Ez az elnevezés a „szabad” és a „tisztességes” kereskedelem közötti, már említett fontos különbségtételre is utal. A korábbiakban ennek a megkülönböztetésnek az egyik aspektusa került szóba: mégpedig, hogy a szabad verseny elsősorban jogi norma, a tisztességes verseny viszont jórészt erkölcsi fogalom is, ezért a kormány nagyban növelheti versenypolitikai mozgásterét, ha a másodikra helyezi a hangsúlyt. Van azonban egy másik fontos szempont is: a dél-koreai versenyszabályozás az erkölcsi normák teljesítését látszólag nagyrészt a vállalatokra hagyja. Ezzel a furcsasággal magyarázható, hogy sem az 1975-ös dél-koreai versenytörvény, sem az 1991-ben és 1993-ban közzétett kiegészítései nem közvetlenül és nem is hatékonyan támadják a *chaebolokat* (Lee [1998] 90–92 o.).

Az 1975-ös dél-koreai versenytörvény a „gazdasági hatalom túlzott koncentrációjának” megakadályozását tekinti az egyik fő céljának. A nagyvállalati koncentrációt azonban csak akkor tekinti károsnak, ha az „lényeges mértékben sérti az üzleti versenyt” (uo.), de e sérelem mértékét már nem határozza meg. A törvény későbbi kiegészítései a nagy üzleti csoportok „polipszerű” diverzifikációjának és egyre újabb szektorokba való behatolásának megakadályozására születtek meg, de ezek is megálltak félúton. Az európai/amerikai versenypolitikai gondolkodás számára sajátos rendelkezéseik nem visszavonulásra kötelezték őket, hanem csak arra, hogy jelöljék meg tevékenységük két-három kulcsterületét és a továbbiakban azokra összpontosítsanak (uo.).

Könnyű belátni, hogy az a *chaebol* reagált okosan, amely például a bankügyeket és az autópárt, valamint mondjuk az ingatlanszektort vagy a tengeri szállítást helyezte e kulcsterületek közé, viszont vállalta azt, hogy a textilipart, a bőripart és a kohászatot már nem fejleszti tovább. A *chaebolok* döntő meggyengítésére ezek a rendelkezések nem is bizonyultak elegendőnek. A végső csapáshoz csak jelentős külföldi nyomásra és az 1998-as távol-keleti gazdasági válság idején tudott erőt gyűjteni a dél-koreai kormányzat.

### Ellentétes piaci modellek?

A távol-keleti piacgazdaságok ugyanazon az elvi alapon működnek, mint az észak-amerikaiak vagy a nyugat-európaiak. Mégis a jelentős különbségeket látunk a piac- és a versenyfelfogásban, illetve az állam versenypolitikai szerepében. Most már az a kérdés,

hogy lehet-e alapvető elméleti eltérést vagy ellentétet látni a kétfajta modell, valamint az „európai” modell tengerentúli és EU-beli válfaja között.

A távol-keleti piac- és versenyfelfogás nagyobb szerepet szán az etikai szempontoknak, mint az „európai”, és a formális szabályozásban ott kevésbé hisznek, mint a piaci szereplők informális befolyásolásában. Ugyancsak távol-keleti sajátosság, hogy a vállalatok informális együttműködését a kormányzat általában sokkal jobban eltűri, mint Európában vagy Észak-Amerikában. Sőt, főleg korábban Japánban és Dél-Koreában kifejezetten támogatta is.

Föltehetjük tehát a kérdést, hogy ezek a különbségek valójában egy másfajta piacgazdasági modell jellemzői-e, vagy csak afféle „távol-keleti útról” van-e szó, amely végső soron ugyanoda, a fejlett „szolgáltató gazdaság” állapotába vezet.

Mindeddig szándékosan hagyjuk ki a kelet-európai átalakuló országokat, illetve az átmeneti gazdaságokat, most azonban úgy tűnik, mégis érdemes bevonnunk őket az elemzésbe. Ismertek már olyan kutatási eredmények, amelyek a *hálózatok* nagy szerepét mutatják ki a kelet-közép-európai átalakulásban, mégpedig elsősorban a privatizáció területén (lásd például Stark [1996]). Újabb megközelítések pedig kiterjesztik ezt a hálózati modellt a piacműködés területére is. Ebben a felfogásban az érett piacgazdaságoktól (legyenek azok a Távol-Keleten vagy másutt) három dolog különbözteti meg az átmeneti gazdaságok piacműködési rendszerét (Rosenbaum [2000] 225–228. o.):

1. az érett piacgazdaságokban a piaci tranzakciók általában bonyolult és hosszas alkudozási és kölcsönös információszerzési folyamatot követően jönnek létre, és a piacműködésnek ez a módja jelentős *információs hasznokat* is hoz a piaci szereplőknek. Az átmeneti gazdaságokban csökkenő mértékben ugyan, de még mindig a piaci tranzakciók közvetlen *anyagi haszna* a legfontosabb, illetve a piaci szereplők erre vonatkozó várakozásai dominálnak;

2. az érett piacgazdaságokban a piaci tranzakciók és kapcsolatok sokkal inkább informális módon jönnek létre és működnek, mint az átmeneti gazdaságokban, ahol a piaci szereplők kölcsönös biztonságát még jelentős formális garanciákkal kell védeni;<sup>35</sup>

3. az érett piacgazdaságokban a versenypolitika is biztosítja azt, hogy a piaci szereplők lehetőleg minél inkább egymástól függetlenül tevékenykedjenek. Ezzel szemben az átmeneti gazdaságok piacműködésében még mindig erős a hálózati elemek szerepe. A piaci szereplők ott még nem eléggé bíznak a tőlük teljesen független partnerekkel kötött szerződések érvényességében és hatékonyságában,<sup>36</sup> és ezért szívesebben vesznek részt valamilyen hálózat(ok) tagjaként a piaci folyamatokban.

Mostani áttekintésünk azonban nem elsősorban az átmeneti gazdaságokról szól. A fenti felsorolásban az a feltűnő, hogy egyes elemei a korábban áttekintett távol-keleti gazdaságokra is érvényesnek látszanak. A piaci kapcsolatok formális jellege a távol-keleti vállalatok között valószínűleg elsősorban kulturális és lélektani okokra vezethető vissza, nem pedig a szerződéses partnerekkel szembeni erős biztonság igényére. Igaz, az utóbbi szempontnak ugyancsak komoly szerepe van a távol-keleti gondolkodásban.

A fenténél fontosabb a *hálózatok szerepe a piacműködésben*. Ezzel kapcsolatban Rosenbaum – bár nem hivatkozik rá – részben Stark privatizációs hálózati gondolatmenetét általánosítja a piacműködés rendszerére az átalakuló országokban (Rosenbaum [2000] 233. o.). Gondolatmenetét közép-, illetve kelet-európai gyakorlati tapasztalatok is megerősíthetik különösen ott, ahol – Magyar- vagy Lengyelországtól eltérően – a politikai

<sup>35</sup> Példaként gondoljunk arra, hogy autóvásárlásnál Magyarországon még a jó ismerős kereskedő is szinte mindig jelentős előleget kér. Ugyanez Nyugat-Európában sokkal ritkább.

<sup>36</sup> Az üzleti szerződések elmélete hangsúlyozza, hogy a szerződések – egyébként költséges – részletes kidolgozását, más szóval a tökéletes szerződésekre való törekvést jól helyettesíti a piaci hírnév (“Reputations as Contract Enforcers” – Milgrom-Roberts [1992] 259. o.).

rendszerátalakítást nem előzte meg a piacgazdaság bizonyos elemeinek legalizálása vagy eltűrése.

E gondolatmenet szerint a gazdaság szereplői közötti tervek gazdasági koordináció rendszerét nem váltotta, mert nem is válthatta fel egyik napról a másikra a piaci koordinációt. Átmeneti megoldásként a tervek gazdaság idején már – igaz, többnyire illegálisan – létezett, nagyrészt személyes ismeretségeken alapuló hálózati rendszerek vették át a gazdaság szereplői közötti koordináció feladatát. Gyakorlati példát a szerző nem említi, de igen hétköznapi termékekre is könnyen adódik egy. Vegyük egy *kenyérgyár* (a piacgazdaságokban valójában kisebb vagy nagyobb *pékség*) példáját. Működési módját a következőképpen lehet szemléletesen szemléltetni a háromféle piaci koordinációs rendszerben:

– a *tervek gazdaságban* a nyersanyagokat kiutalásos alapon kapja, a vállalatvezetés az állami hierarchiának alárendelve működik, a finanszírozás központi, az értékesítés pedig valamilyen „puha” vagy „keményebb”<sup>37</sup> elosztási rendszerben történik. A kormányzat mindezt különösen szigorúan veszi, hiszen a kenyér „politikai áru”;

– az *érett piacgazdaságban* a nyersanyagokat a piacról szerzi be, a vállalatvezetés a tulajdonosoktól függ, a finanszírozást bankoktól vagy a tőkepiacon kell megszerezni, az értékesítés színtere pedig a piaci verseny. Az utóbbiban a helytállás nemcsak a minőségtől és az ártól, hanem a gyors szállítástól és a piaci jelzésekre való azonnali reagálástól is függ, mert a kenyér – főleg a nagyobb városokban – igen kompetitív termék, ahol a technológia nem jelent belépési korlátot;

– az *átmeneti gazdaságban* a nyersanyagok „kvázipiacról” származnak, a vállalatvezetés ugyancsak a tulajdonosoktól függ, de a kölcsönös függés különféle közvetett formái is gyakoriak. A finanszírozás nagyban a közvetlen banki vagy kormányzati kapcsolatokon múlik, de hozzáférhető. A sikeres értékesítéshez szintén fontos, hogy a kenyérgyár (pékség) megfelelő *hálózatok* tagja legyen.

## 2. táblázat

A három piaci koordinációs modell szemléletes áttekintése

A koordináció módja	Anyag-ellátás	Vállalatvezetés	Finanszírozás	Értékesítés	Verseny
Tervek gazdasági	kiutalásos	állami hierarchiában	központi	elosztásos	nincs
Hálózatos	„beszerzéses”	ismeretségi alapon szerveződik	ismerős hitelezők vagy pénzügyintézetek	szervezett (ismeretségi) csatornákon	felemás
Piacgazdasági	szállítók versenyztetésével	a menedzserek piacán	banki vagy tőkepiaci	többféle kompetitív rendszerben	van

A hálózati rendszerek gazdaságszervező szerepét elhamarkodott volna a feketegazdasággal együtt vagy arra utalva említeni. A személyes kapcsolatok, sőt hálózatok egy érett piacgazdaságban is a siker fontos feltételei lehetnek. Egyfajta „társadalmi tőkét” (*social capital*) jelentenek azoknak a piaci szereplőknek, akik hasznot tudnak húzni ezekből a kapcsolatokból (*Tanzi* [2000] 92–93. o.).

Itt csak jelezhetjük, hogy a hálózati rendszerek piaci koordinációt segítő vagy helyettesítő szerepe a fejlett távol-keleti és a kevésbé fejlett közép-európai gazdaságokban több

<sup>37</sup> Tehát a vállalat saját piaci döntéseinek több vagy kevesebb teret enged.

hasonló vonást mutat. A kétségtelen analógia mélyebb gyökereihez majd akkor juthatunk közelebb, amikor – ennek az elemzésnek a folytatásaként – a vállalatirányítás (*corporate governance*) három nagy modelljét, az angolszászt, a kontinentálist és a japánt elemezzük ugyancsak közép-európai, illetve tranzíciós kitekintéssel.<sup>38</sup> Akkor talán megalapozottan vonhatjuk kétségbe az „érett piacgazdaság” eddig használt fogalmának a jogosságát is.

A gazdaságfejlettség tekintetében mutatkozó érettség ugyanis – a távol-keleti példák szerint – nem jár feltétlenül együtt a verseny valóban erős piaci koordináló és szervező szerepével. Közép-Európa átalakuló országai mindkét tekintetben „éretté” válhatnak akkor, ha az európai integrációhoz csatlakozva valóban szervesen építik be gazdaságukba a piacműködés ottani módját és a verseny nemcsak papíron nyugat-európai játékszabályait.

### A piacgazdasági „pályaválasztás” egyik próbája: a fúziókontroll átalakulása<sup>39</sup>

Az átalakuló országok versenypolitikájának az ezredfordulón talán a fúziókontroll a legizgalmasabb területe. A téma globális divatossága persze nyilvánvaló ok, de a piacgazdasági átalakulás belső mozgatórugói, illetve sikere szempontjából ennél sokkal nagyobb jelentősége van a fúziókontroll szigorának, következetességének és átlátható voltának.

A kelet-európai fúziókontroll „próbakőjellegét” egy furcsa tapasztalati tény adja, amely hasonló módon igaz a közép-európai átalakuló országok mindegyikére. Mégpedig, hogy az 1990, illetve az első modern versenytörvények elfogadása óta keletkezett fúziós anyagban *feltűnően csekély az elutasított fúziók aránya*. Országoként sehol sem több, mint a benyújtott kérelmek 5 százaléka, de ez Lengyelország kivételével mindenütt csak két-három esetet jelent 7-10 év alatt.

A kézenfekvő magyarázat többféle lehet. Gondolhatunk arra, hogy a versenyhatóság nem akarja gátolni a piacgazdasági átalakulást azzal, hogy akadályozza a nemzetközi méretekben is versenyképes piaci szereplők színre lépését. További elképzelhető magyarázat, hogy a versenyhatóság nem kíván fölöslegesen vállalati és ezzel esetleg politikai érdekeket csorbítani akkor, amikor hosszú távra keresi nemcsak a helyét, hanem a hatalmi pozícióját is az államigazgatás szervezeti rendszerében.

E lehetséges két intézményi-politikai-szociológiai magyarázat mellett a harmadik kifejezetten közgazdasági természetű. Nem ritka ugyanis, hogy az úgynevezett releváns (érintett) piacot szűken, tehát igen szigorú helyettesítési és piacra lépési követelmények mellett állapítják meg a fúziós döntés megalapozásához. Ekkor pedig gyakran kiderül, hogy olyan piaci szereplők kívánnak egyesülni, amelyek külön-külön monopolisták a saját piaci szegmenseikben, de együtt szinte egyik szegmensben sem lesznek erősebbek (hoznak létre erőfölényt) a korábbi versenyhelyzethez képest. Ennek az anomáliának a piaci struktúra fejletlensége, a lokális földrajzi, illetve termékszerkezeti monopóliumhelyzetek nagy száma lehet az oka az átalakulás kezdetén álló gazdaságban.

<sup>38</sup> A vállalatirányítás problematikája számos ponton összefügg a versenypolitikával. Ez a legvilágosabban a vállalati magatartás és a piacműködés összefüggéseit leíró *Structure-Conduct-Performance* modell (részletesen lásd *Scherer-Ross* [1990]) alapján látható. Ott ugyanis a vállalati magatartás (*Conduct*) egyik fontos tényezője, hogy a tulajdonosi érdekek miként jelennek meg a vállalat működésében, ennek pedig a vállalatirányítási szervek (a közgyűlés, az igazgatóság és a felügyelőbizottság) a legfontosabb eszközei. A vállalatirányítás és a versenypolitika összefüggésrendszerének további kutatást igénylő eleme például, hogy a vállalati tulajdonosi hálózatokban hogyan érvényesül a versenymagatartást befolyásoló tulajdonosi kontroll. Ezt a kérdést az anyag első változatának elolvasása után *Csaba László* fogalmazta meg.

<sup>39</sup> A további fejtegetések forrása: *Hölscher és szerzőtársai* [2001]. Itt csak a kutatás néhány fontosabb következtetését összegezzük, az eredmények részletes bemutatása külön publikációk feladata.



A kutatás e feltevéseket csak kisebb részben igazolta, és így rávilágított az átalakuló piacgazdaságok mikrovilágának néhány meglepő és sajátos jellemzőjére. E megfigyelések pedig azt igazolják, hogy Kelet-Közép-Európa piacgazdasági átalakulása valóban Nyugat-Európa modellje felé tart, mégpedig egyes országokban nem is kis sebességgel. Ugyanakkor nem várható tisztán európai piacműködési modell kialakulása, hanem fel lehet majd lelteni benne amerikai és távol-keleti elemeket is. A tapasztalatokat a következőkben lehet összegezni:

- a fúziókontrollban eleinte jelentős (sőt az első generációs versenytörvényekben meg is jelenik), később csökken a *távol-keleti* jellegű „iparpolitikai” döntések szerepe. Ilyen esetekben a belső piaci erőviszonyok „versenypárti” megítélésével szemben nagyobb súlyt kap a belföldi piaci szereplők világszintű versenyképességének fúziók útján való növelése – akkor is, ha ezzel a belpiacon domináns pozíciók alakulnak ki vagy erősödnek;

- a kevésbé elutasító döntés egy részében kimutatható az *amerikai* „*incipiency*” felfogás<sup>40</sup> hatása;

- ugyancsak az *amerikai* antitröszt gyakorlat szerint az átalakuló országokban kevésbé a piaci struktúra fúzió nyomán várható átalakulását vizsgálják, mint inkább a kialakuló piaci erőviszonyokat próbálják megbecsülni;

- a kevésbé fejlett versenypolitikákra jellemző, ám fokozatosan kiszoruló „*tranzíciós*” elem, hogy a releváns piac egzakt körülhatárolásának csak kis jelentőséget tulajdonítanak;

- hasonló *átalakulási* specifikum, hogy a fúziós döntések tényezői között a termelési hatékonyság általában sokkal nagyobb szerepet kap, mint az allokációs hatékonyság;

- kifejezetten az *EU* gyakorlatának felel meg, hogy a fúziós döntéseket – a többi versenypolitikai döntéshez hasonlóan – a versenyhatóság vizsgálja ki és dönti is el. E tapasztalat alól érdekes módon éppen az intézményi átalakulásban elől haladó Magyarország és Lengyelország részleges kivétel. Az előbbi azért, mert a Versenyhivatalon belül intézményileg elkülönül a vizsgáló és az elbíráló apparátus, az utóbbi pedig a monopolellenes ügyekben külön illetékes speciális feljebbviteli bíróság sajátos intézménye miatt. Ez tagadhatatlanul jót tesz a jogbiztonságnak, viszont nagyban gyengíti a versenyhatóság hatékonyságát és szakmai súlyát;

- ugyancsak az *uniós* gyakorlathoz hasonló elem, hogy a fúziók engedélyezésénél egyre gyakrabban hivatkoznak a kis közép-európai országok piacának „támadható” voltára, azaz a belépési korlátok hiányára még koncentrált piaci szerkezet mellett is. A piacok „támadhatósága” a monopolista viselkedés effektív korlátja, és ennek okát a CEFTA, illetve az Európa Egyezmények által megalapozott regionális szabad kereskedelemben vélik megtalálni.

A fentiek első közelítésben valószínűleg jól szemléltetik a kelet-közép-európai versenypolitikák, illetve a fúziókontroll „eklektikus” jellegét, de azt is, hogy a fejlődés nagyjából a nyugat-európai modell felé halad. Ez csak valószínűsíti, de még nem teszi biztossá, hogy az átalakuló országok valóban teljes mértékben az egyik piacfejlődési utat választják a három ábrázolt pálya közül. Ha mégsem így alakul, akkor körülbelül egy évtized múlva talán jogosan beszélhetünk majd nem a „harmadik”, hanem a „negyedik” „közép-európai” útról a piacgazdasági fejlődés és az állami piacsabályozó szerep fejlődési lehetőségei között.

<sup>40</sup> Erről lásd Scherer-Ross [1990], Bork [1993], ABA [1999] 146. o. A fogalmat a második amerikai versenytörvény, az 1914-es Clayton Act alapozta meg. Az „*incipiency*” (kb. „csírájában elfojtás”) azt jelenti, hogy a versenyre jelenleg nem veszélyes fúziókat jövőbeli hatásai, későbbi erőfölényes helyzetek kialakulásában játszott szerepük szerint is meg kell ítélni, s ha kell, megakadályozni.

## Hivatkozások

- ABA [1999]: The Rule of Reason. American Bar Association (ABA) Section of Antitrust Law Monograph 23. Chicago, 1999. 187.
- BARLET, C. [2000]: Préférence des consommateurs pour les biens nationaux et pénétration d'un marché extérieur. *Revue Économique*, 51 (4), július, 843–866. o.
- BAUMOL, W. J.–PANZAR, J. C.–WILLIG, R. D. [1982]: Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. (Átdolgozott kiadás: 1998). Harcourt Brace Jovanovich, New York, 538. o.
- BORK, R. H. [1993]: The Antitrust Paradox. A Policy at War with Itself. The Free Press, New York. 479. (Első kiadás: 1978).
- COMANOR, W. S.–SCHERER, F. M. [1995]: Rewriting History: The Early Sherman Act Monopolization Cases. *International Journal of the Economics of Business*, 2, július, 263–289. o.
- FINGLETON, J.–FOX, E.–NEVEN, D.–SEABRIGHT, P. [1996]: Competition Policy and the Transformation of Central Europe. CEPR, London, 253. o.
- FRYDMAN, R.–GRAY, CH. W.–RAPACZYNSKI, A. (szerk.) [1996]: Corporate Governance in Central Europe and Russia. Vol. 2.: Insiders and the State. CEU Press, Budapest, London, New York.
- GARRETT, G. [1999]: Mercados globales y política nacional: colisión inevitable o círculo virtuoso? *Desarrollo Económico*, No 152. Vol. 38. Enero-Marzo, 883–924. o.
- GLACHANT, J. M.–FINON, D. [2000]: Why do the European Union's electricity industries differ? A new institutional analysis. Megjelent: *Ménard* (szerk.) [2000] 313–334. o.
- GORDON, R. J. [2000]: Does the „New Economy” Measure up to the Great Inventions of the Past? *The Journal of Economic Perspectives*, 14(4), őszi szám, 49–74. o.
- HELLER FARKAS [1947]: Közgazdaságtan. II. kötet. Alkalmazott közgazdaságtan. Mérnöki Továbbképző Intézet, Budapest, reprint: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1988., 333 o.
- HÖLSCHER, J.–SOMOGYI LÁSZLÓ–STEPHAN, J.–TÖRÖK ADÁM [2001]: „Is merger control too lax in transition countries?” Phare ACE Project P97-8020-R. Findings, conclusions from the research and policy recommendations. Budapest, július, kézirat, 210. o.
- INOUE, R.–KOHAMA, H.–URATA, S. (szerk.) [1993]: Industrial Policy in East Asia. JETRO, Tokió, 276. o.
- INDUSTRIAL STRUCTURE COUNCIL JAPAN [1993]: 1993 Report on Unfair Trade Policies by Major Trade Partners. Trade Policies and GATT Obligations. JETRO, Tokió. 246. o. + Appendix.
- KOMIYA, R. [1990]: The Japanese Economy: Trade, Industry and Government. University of Tokyo Press, 396. o.
- KÜHN, K.-U.–SEABRIGHT, P.–SMITH, A. [1992]: Competition Policy Research: Where Do We Stand? CEPR Occasional Paper, No. 8. Centre for Economic Policy Research, London, 40. o.
- LEE, K. U. [1998]: Competition Policy, Deregulation & Economic Development. The Korean Experience. KIET, Szöul, 470. o.
- LLOYD, P. J. [1998]: Globalisation and Competition Policies. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 134, Heft 2, 161–185. o.
- MÉNARD, C. (szerk.) [2000.]: Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics. Edward Elgar Publishing Limited, London, 458. o.
- MILGROM, P.–ROBERTS, J. [1992]: Economics, Organization and Management. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 621. o.
- NEVEN, D.–NUTTALL, R.–SEABRIGHT, P. [1993]: Merger in Daylight. CEPR, London, 296. o.
- POSNER, R. A. [1987]: The law and economics movement. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 77(2), május 1–13.
- ROSENBAUM, E. F.–BÖNKER, F.–WAGENER, H.-J. (szerk.) [2000.]: Privatization, Corporate Governance and the Emergence of Markets. Studies in Economic Transition. Macmillan Press Ltd., 284. o.
- ROSENBAUM, E. F. [2000]: Towards a Theory of Markets: Networks, Communication and Knowledge. Megjelent: *Rosenbaum–Bönker–Wagener* (szerk.) [2000] 223–237. o.
- SCHERER, F. M. [1974]: Secrecy, the Rule of Reason, and European Merger Control Policy. *Antitrust Bulletin*, 19, tavaszi szám, 181–197. o.
- SCHERER, F. M. [1990a]: Efficiency, Fairness and the Early Contribution of Economists to the Antitrust Debate. *Washburn Law Journal*, 29, téli szám, 243–255. o.

- SCHERER, F. M. [1990b]: Sunlight and Sunset at the Federal Trade Commission. *Administrative Law Review*, 42, őszi szám, 461–487. o.
- SCHERER, F. M. [1991]: Antitrust: Ideology or Economics? *Critical Review*, 5(4), őszi szám, 497–511. o.
- SCHERER, F. M. [1994]: Competition Policies for an Integrated World Economy. The Brookings Institution, Washington D.C. 133. o.
- SCHERER, F. M.–ROSS, D. [1990]: Industrial Market Structure and Economic Performance. Houghton–Mifflin, Boston. 713. o.
- SHEARD, P. [1997]: Keiretsu, Competition and Market Access. Megjelent: *Graham, E. M.–Richardson, J. D.* [1997]: Global Competition Policy. Institute for International Economics, Washington, D.C., december 501–546. o.
- STARK, D. [1996]: Networks of Assets, Chains of Debt: Recombinant Property in Hungary. Megjelent: *Frydman–Gray–Rapaczynski* [1996] 109–150. o.
- SZENTES TAMÁS [1999]: Világ gazdaságtan. Elméleti és módszertani alapok. Aula, Budapest, 947. o.
- TAMURA, J. [1994]: Comment. Megjelent: *Scherer* [1994] 111–116. o.
- TANZI, V. [2000]: Policies, Institutions and the Dark Side of Economics. Edward Elgar Publishing Limited, London, 282. o.
- TARI ERNŐ [1998]: Stratégiai szövetségek az üzleti világban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest. 172. o.
- TÖRÖK ADÁM [1999a]: Verseny a versenyképességért? Bevezetés a mikroszféra-kezelés gazdaságpolitikájába az Európai Unióban és Magyarországon. Miniszterelnöki Hivatal, Budapest, 247. o.
- TÖRÖK ADÁM [1999b]: A verseny- és a K+F-politika keresztútján. Bevezetés a csoportmentességi szabályozás elméletébe. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- UNCTAD [1997]: World Investment Report. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. United Nations, New York–Genf, 381. o.