

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• 2023 •

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• *Az évkönyv szerkesztőbizottsága* •

Valentiny Pál (elnök), KRTK Közgazdaságtudományi Intézet

Kiss Ferenc László (tiszteletbeli főszerkesztő)

Antal-Pomázi Krisztina, KRTK Közgazdaságtudományi Intézet

Berezvai Zombor, Budapesti Corvinus Egyetem és Gazdasági Versenyhivatal,

Nagy Csongor István, Szegedi Tudományegyetem

VERSENY ÉS SZABÁLYOZÁS

• 2023 •

Szerkesztette

VALENTINY PÁL • ANTAL-POMÁZI KRISZTINA •
BEREZVAI ZOMBOR • NAGY CSONGOR ISTVÁN

Szerkesztette

Valentiny Pál • Antal-Pomázi Krisztina • Berezvai Zombor • Nagy Csongor István

Copyright © HUN-REN KRTK Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 2024

ISSN 1789-9702

A kiadó címe:

HUN-REN KRTK Közgazdaságtudományi Intézet
1097 Budapest Tóth Kálmán utca 4.

A kiadvány online formában elérhető a <https://kti.krtk.hu/kategoria/publikaciok/kti-kiadvany/verseny-es-szabalyozas/> címen

Felelős kiadó: Fertő Imre
Szerkesztette: Patkós Anna
A kötetet tervezte: Környei Anikó

TARTALOM

ELŐSZÓ	7
I. Áttekintés • MÚLT, JELEN, JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN	11
<i>Berezvai Zombor</i> • A piaci koncentráció és a verseny alakulása Magyarországon 2008 és 2021 között	13
<i>Helfrich Dániel</i> • A magyarországi üzemanyagárstop eltörlését követő árfolyamatok elemzése	31
<i>Kónya Márton</i> • Verseny és ártranszmisszió válságidőszakban. Elemzés a fogyasztói tej magyarországi piacáról	55
II. Betekintés • A FÚZIÓKONTROLL VÁLTOZÁSAI	73
<i>Gönczöl Tünde–Teleki Lóránt</i> • Az Egyesült Államok fúziós jogának reformja – paradigmaváltás az új iránymutatás alapján	75
<i>Szilágyi Pál</i> • Az újhullámos fúziókontroll viharai – az amerikai fúziós iránymutatás felülvizsgálata	99
<i>Valentiny Pál</i> • A fúziókontroll megújítása a Fisher Body–General Motors- vita tükrében	127
III. Körbetekintés • A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS SZABÁLYOZÁSA	147
<i>Lendvai Zsófia–Somogyi Róbert</i> • Sajtókiadványok kiadóinak jogi védelme és az eddigi szabályozási megoldások	149
<i>Velegi Dorottya–Firnicsz Judit–Dömötörfy Borbála Tünde– Nagymihály Levente</i> • A webdizájn és a fogyasztói eligazodás az új akadálymentességi szabályok fényében	167
ABSTRACTS	191
A SZERZŐKRŐL	195

ELŐSZÓ

A *Verseny és szabályozás 2023* – a sorozat 15., magyar nyelvű kötete – még a KRTK pénzügyi forrásaira épülve készülhetett. Az évkönyv a korábbi évekhez hasonlóan hármas tagolást követ.

Az első részben a versenyszabályozáshoz köthető általános kérdésekkel foglalkoznak a szerzők. *Berezvai Zombor* tanulmánya a piaci koncentráció és a verseny 2008 és 2021 közötti magyarországi alakulását mutatja be. A kutatáshoz szükséges adatok a Gazdasági Versenyhivatal és a Magyar Nemzeti Bank által készített versenystatisztikai adatbázisból származtak, amely közel 100 mutatót tartalmaz iparági szinten, idősorosan összevethető formában. Ezen adatbázis világszinten is egyedi mutatókat számszerűsít közvetlenül a vállalati éves beszámolók egyedi adataiból aggregálva. A GVH–MNB adatbázisára építve a piaci koncentráció alakulását össze lehet vetni egyéb tényezőkkel, mint például a termelékenység, a profitabilitás vagy a kutatás-fejlesztés. A kapott eredmények gazdaságpolitikai és versenypolitikai szempontból is jelentősek.

A következő tanulmányban *Helfrich Dániel* a magyarországi üzemanyagárstop eltörlését követően elemzi a benzinárak alakulását. Az energiaárak 2022-ben rekordszintet értek el az Európai Unióban, a nagykereskedelmi energiaárak globális emelkedése pedig már 2021-ben megkezdődött az ellátási láncbeli problémák, illetve a növekvő nemzetközi kereslet miatt. Ezzel együtt az üzemanyagok esetében is erőteljes drágulás ment végbe, amire válaszul 2021. november 15-től Magyarországon hatósági ársapkát határozott meg a kormány. A tanulmány empirikusan vizsgálja meg, hogyan hatott az ársapka az árakra a megszüntetését követő időszakban. Célja annak megállapítása, hogy a bő egy évig hatályban lévő ársapkának volt-e későbbi, utólagos árnövelő hatása. A tanulmány által kimutatott magasabb ár háttérben valószínűleg a beavatkozás miatti versenytorzulásból fakadó piacszerkezeti átalakulás áll.

Az első rész harmadik tanulmányában *Kónya Márton* a fogyasztói tej magyarországi piacának válságidőszakban mutatkozó jellemzőit veszi sorra. Magyarországon és térségében 2020 óta egymást követték azok a gazdasági válsághelyzetek (koronavírus-járvány, energiaválság, orosz–ukrán háború, jelentős aszály), amelyek lényegesen befolyásolták a mezőgazdasági termelési láncokat, hozzájárulhattak az élelmiszer-inflációhoz és az élelmiszer-biztonság csökkenéséhez. A tejtermékek áremelkedése Magyarországon 2022 novembere és decembere között elérte a 80 százalékos szintet. A kutatás a magyarországi tejvertikum árazási dinamikáját vizs-

gálta a 2019–2022-es időszakban és a tejfeldolgozó szinten jelzett relatív piaci erőt. Ez a piaci erő tulajdonítható a válságidőszakban stimulált keresletnek, valamint a krízisek által megzavart termelési láncok által okozott kínálati sokkoknak. E helyzet a feldolgozó vállalatok számára lehetővé tette, hogy továbbhárítsák a megemelkedett költségeiket, azonban nem kényszerítette őket arra, hogy reagáljanak a fluktuáló keresletre. Az eredmények alapján más kutatásokkal szemben megállapítható, hogy nem a kiskereskedői, hanem a feldolgozó szinten elhelyezkedő vállalatoknak volt piaci erejük ebben az időszakban.

A kötet második, tematikus része a növekvő piaci koncentrációt is érintve a fúziókontroll megújítására tett törekvésekkel foglalkozik. Az első írás, *Gönczöl Tünde* és *Teleki Lóránt* tanulmánya, az Egyesült Államok fúziós jogának reformjával foglalkozik. A digitális nagyvállalatok erősödése és általában is a piaci koncentráció növekedése, ezzel együtt pedig a verseny vélt vagy valós csökkenése az Egyesült Államokban felerősítette a versenyjog megújulását sürgető hangokat, ami az úgynevezett hipszter antitröszt mozgalom kialakulásához vezetett. Mára a hipszterből mainstream lett – mondják a szerzők – legalábbis, ami a Biden-adminisztráció versenyjogot érintő eddigi lépéseit illeti, s az a folyamat, hogy a jogalkalmazó szervek a szerzők által bemutatott új fúziós iránymutatást kibocsátották, az amerikai versenyjog elkövetkezendő éveit mindenképpen meghatározó mérföldkövet jelenti.

A második tanulmányban *Szilágyi Pál* – az újhullámos fúziókontroll viharairól szólva – a korábbiaknál intervencionalistább hatósági fellépést lát. Határozott kritikát fogalmaz meg az új fúziós iránymutatásokkal szemben, nagyrészt arra alapozva, hogy bár a múltban is előfordultak jelentős szakpolitikai irányváltások a versenyjogban, a jelenlegi változás alapjai mind a közgazdaság-tudományban, mind az amerikai bírósági joggyakorlatban csak nyomokban fedezhetők fel.

A harmadik tematikus tanulmányban *Valentiny Pál* a fúziókontroll során felmerülő nehézségekhez, a közgazdasági bizonyítékok és a vállalati magatartás értelmezéséhez kíván hozzászólni. Az utóbbi években az Egyesült Államokban megerősödött az a nézet, hogy a fúziók engedélyezése túl engedékenynek bizonyult, gyakorivá vált a potenciális versenytársak felvásárlása. A 20. század elején lezajlott Fisher Body–General Motors-egyesülés megítélése évtizedekre a vertikális integráció közgazdasági példájává vált – egészen addig, amíg ennek példaértékét nem vetették alaposabb vizsgálat alá. A fúziókontroll jelenlegi megújítási szándéka fényében próbálja a szerző ezt a folyamatot a közgazdasági elmélet és a gazdaságtörténet egymásra utaltságával bemutatni.

Az évkönyv harmadik része a hálózatos szolgáltatások piacával és szabályozásával foglalkozik. *Lendvai Zsófia* és *Somogyi Róbert* tanulmánya a digitális piacok egy újabb problémáját, a sajtókiadványok kiadóinak jogi védelmét és az eddigi szabályozási megoldásokat tekinti át. A nagy digitális platformokat – elsősorban a Metát (Facebookot) és a Google-t – a világ egyre több országában arra kötelezik, hogy fizessenek a sajtókiadványok kiadóinak az általuk előállított tartalom használatáért. Bemutatják az online sajtókiadványok piacának közgazdasági szempontból külön-

leges jellemzőit és a szereplők közötti összetett kapcsolatrendszerét. Részletesen tárgyalják a sajtókiadványok kiadóinak jogi védelmét az EU-ban és Magyarországon, valamint kitérnek az EU-n kívüli szabályozási törekvésekre is. Végül összefoglalják a témában eddig született közgazdasági tanulmányokat.

Az évkönyv záró tanulmánya a digitális piacok egy másik kérdését, a webdizájnt és a fogyasztói eligazodást vizsgálja az új akadálymentességi szabályok fényében. *Velegi Dorottya, Firniksz Judit, Dömötörfy Borbála Tünde és Nagymihály Levente* abból indulnak ki, hogy webes környezetben a vizuális megjelenítés, az e-kereskedelmi felületek információs és döntési architektúrája, az automatizált interakciós folyamatok az interfészen megjelenő természetes nyelvi tartalommal egyenértékű – sőt akár azt meghaladó – hatást gyakorolnak a fogyasztói döntéshozatali folyamatra. Az e-kereskedelmi felületek és applikációk tervezése, illetve továbbfejlesztése során összetett szabályrendszert kell figyelembe venni, amelyek körét tovább bővítik a hazai jogrendbe már átültetett, 2025 júniusával hatályba lépő digitális akadálymentességi (hozzáférhetőségi – *e-accessibility*) követelmények. A magyar terminológiában elterjedt akadálymentesség kifejezés a digitális térrel kapcsolatban nem mindig tükrözi egyértelműen azt az elsődleges szabályozási célt, hogy a webes tartalmak minden fogyasztó számára elérhetők és megérthetők is legyenek. A szerzők hangsúlyozzák, hogy az e-kereskedelemben történő fogyasztói eligazodás, a döntéshozatali folyamat torzítatlansága szempontjából az egyenlő esélyű hozzáférést biztosító szabályok szoros kölcsönhatásban állnak az online interfészek működését és felépítését (webdizájnt) övező jogszabályi környezet egyéb elemeivel.

A szerkesztők

I. Áttekintés

MÚLT, JELEN, JÖVŐ AZ ÁGAZATI ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁSBAN

A PIACI KONCENTRÁCIÓ ÉS A VERSENY ALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON 2008 ÉS 2021 KÖZÖTT

Az elmúlt években egyre több írás jelent meg arról, hogy a piaci koncentráció növekedett az előző évtizedekben, ennek következtében pedig a fogyasztói árak jelentősebben nőttek, a jövedelemviszonyokban a munkajövedelem kárára a tőkejövedelem emelkedett meg, összességében pedig nőttek a jövedelmi egyenlőtlenségek. Ugyanakkor ezen elemzések jellemzően csak a fejlett, jelentős gazdasági erejű országokat vizsgálták, ráadásul meglehetősen aggregált szinten. Jelen elemzés célja annak vizsgálata, hogy hogyan változott meg 2008 és 2021 között Magyarországon a piaci koncentráció – mindezt pedig a lehető legmélyebb, szakágazati bontásban elemezve. A kutatáshoz szükséges adatok a Gazdasági Versenyhivatal és a Magyar Nemzeti Bank által készített Versenystatisztika adatbázisból származnak, amely közel 100 mutatót tartalmaz iparági szinten, idősorosan összevethető formában. Ezen adatbázis világ-szinten is egyedi mutatókat számszerűsít közvetlenül a vállalati éves beszámolók egyedi adataiból aggregálva. A GVH–MNB Versenystatisztika adatbázis széles mutatókészlete miatt a piaci koncentráció alakulását össze lehet vetni egyéb tényezőkkel, a termelékenységgel, a profitabilitással és a kutatás-fejlesztési tevékenységgel. Ezáltal képet kaphatunk arról, hogy a koncentráció változása milyen kapcsolatban áll a többi releváns tényező alakulásával. Az eredmények gazdaságpolitikai és versenypolitikai szempontból is jelentősek.

BEVEZETÉS

A piaci koncentráció alakulása régóta foglalkoztatja a versenypolitikai szakmát, a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) már 2018-ban rendezett egy kerekasztal-beszélgetést a témában.¹ Bár a statisztikai adatok sok esetben meggyőzők a koncentráció növekedéséről, még sincs teljes konszenzus arról, hogy ez valójában a piaci verseny gyengülését mutatná. Ennek hátterében az húzódik meg, hogy rendszerezett idősoros adatok csak statisztikai iparágakról érhetők el, míg a verseny alapvetően az azonos termékek piacain, versenypolitikai szóhasználatnál élve a releváns piacokon zajlik. A releváns piac jellemzően kisebb, mint egy statisztikai ágazat vagy szakágazat, azonban az is elképzelhető, hogy egy releváns piac több sta-

¹ A kerekasztal-beszélgetéshez készült OECD háttéranyag elérhető az OECD honlapján: <https://doi.org/10.1787/7231c298-en>.

tisztikai szakágazatot is érint. Ez történik akkor, amikor például belföldön előállított és importált termékek is versenyeznek egymással, az importáló vállalat pedig nem végez belföldi gyártási tevékenységet. Ekkor a belföldi gyártó valamelyik feldolgozó-ipari szakágazatba fog tartozni, míg az importáló cég vélhetően a kereskedelem és gépjárműjavítás valamelyik szakágazatába. Míg tehát egymással szorosan versengő termékekről van szó, addig e termékek ágazati besorolása különbözhet egymástól.

A statisztikai ágazatok és a releváns piacok eltérései pedig akár teljesen ellentétes következtetésekre is vezethetnek. Ha például egy belföldi gyártót felvásárol egy (a hazai piacon korábban nem aktív) külföldi vállalkozás, a termelést pedig áthelyezi egyik külföldi gyárába, és onnan egy importőr hozza be a terméket a hazai piacra, akkor az nem változtatja meg a piaci koncentrációt a releváns versenypolitikai piacon. A gyártó kiesése viszont növeli a koncentrációt a gyártói szakágazatban. Ha pedig a termékek hazai importját egy olyan vállalkozás végzi a jövőben, amelyik korábban is létezett, de az adott termékkategóriát nem forgalmazta, akkor az ebben a szakágazatban is vélhetően növeli a koncentrációt, hiszen a forgalmazó vállalkozás árbevétele jelentősen megnövekedhet az új termékkategória következtében. Tehát e felvásárlás, miközben versenypolitikai szempontból semleges hatású, két statisztikai szakágazatban is a koncentráció növekedését okozza. Ehhez hasonló problémák nehezítik a tisztánlátást ebben a kérdésben.

A 2021 végétől világszinten megnövekvő infláció újra felszínre hozta a piaci koncentráció és a piaci erő kérdését. Hazai (MNB [2023]) és nemzetközi (Jung–Hayes [2023]) elemzések is azt mutatták, hogy az infláció egy része a vállalati profitok emelkedésének tudható be, és ez erősebben érintette azokat az ágazatokat, amelyekhez jelentős piaci erejű vállalkozások tartoztak. A nagyobb piaci erő jelentősebb profitokat eredményezett 2022-ben.

A piaci koncentráció és a verseny közötti kapcsolat alakulását vizsgálta öt európai gazdaság (Franciaország, Németország, Olaszország, Spanyolország és az Egyesült Királyság) esetében Koltay és szerzőtársai [2023]. A tanulmány kifejezett célja a fentebb is bemutatott problematika kezelése volt, nevezetesen a statisztikai ágazatok és a releváns piacok valamilyen szintű kapcsolatának feltárása, annak vizsgálata, hogy a statisztikai ágazatok adatai alapján mit tudunk mondani a termékpiacon folyó folyamatokról.

Jelen tanulmány célja a magyar gazdaság koncentrációs folyamatainak és versenyhelyzetének vizsgálata 2008 és 2021 között. Legjobb tudomásunk szerint ehhez hasonló átfogó kutatás a magyar gazdaságot érintően még nem készült, mindössze néhány parciális piacon került sor a koncentráció alakulásának vizsgálatára. Farkas és szerzőtársai [2009] a kiskereskedelmi üzemanypiacot, Vince [2008] az energiaszektor, Szenderák–Popp [2022] az élelmiszerlánc (alapanyag-termelés–feldolgozás–kiskereskedelem) egyes szintjeit vizsgálta Magyarországon. A tanulmány nagyban építkezik Koltay és szerzőtársai [2023]-ra, részben annak magyar piacra való leképezését adja, azonban annál bővebb tárgykörrel rendelkezik, hiszen a piaci koncentráció alakulásán túl a vállalati termelékenység, a profitabilitás és a kutatás-fejlesztés (K+F) területeit is vizsgálja.

A tanulmány következő fejezete az elemzés alapjául szolgáló Versenystatisztika adatbázist mutatja be. Ezt követően a magyar gazdaság koncentrációs trendjeit vizsgálja, amelyet a termelékenység, a profitabilitás és a kutatás-fejlesztés témaköre követ. A tanulmány egy összefoglaló résszel zárul.

A VERSENYSTATISZTIKA ADATBÁZIS BEMUTATÁSA

A tanulmány alapját az a Versenystatisztika adatbázis képezi, amelyet a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) megbízásából (és közreműködésével) az Ecostat Kormányzati Gazdaság- és Társadalom-Stratégiai Kutató Intézet fejlesztett ki és készítette el 2008-ban. A GVH és a Magyar Nemzeti Bank (MNB) közreműködésével az adatbázis 2023-ban megújult, egységes módszertan és adatbázis alapján a 2003 és 2021 közötti évekre készültek el a mutatók. Az adatbázis módszertana és mutatói nyilvánosan elérhetők a GVH honlapján.²

A Versenystatisztika adatbázis alapjául az adóhivatalhoz benyújtott vállalati mérlegek és eredménykimutatások szolgálnak, ezek felhasználásával számszerűsít közel 100 mutatót. A mutatók döntő többsége a vállalati szintű adatok alapján készül, néhány esetben azonban a Központi Statisztikai Hivataltól (KSH) származó adatok kiegészítik ezeket. A termelői árakra vonatkozó mutatók pedig teljes egészében a KSH-tól származnak. A mutatók a gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere (TEÁOR'08) szerinti bontásban érhetőek el. A 2008-ban bekövetkezett TEÁOR-módosítás következtében azonban négy jegy mélységben csak 2008-tól vehetőek össze érdemben az adatok. Bár 2003-ig visszamenőleg bizonyos esetekben sikerült az új TEÁOR-klasszifikáció átvezetése, ez nem volt minden szakágazat esetén elvégezhető, így az elemzések során a 2008 és 2021 közötti időszakot vizsgáljuk.

A GVH–MNB Versenystatisztika adatbázis lényegében az összes nemzetgazdasági ághoz tartalmaz adatokat (kivéve a közigazgatást és a háztartás munkaadói tevékenységét). Ezek közül azonban nem vizsgáljuk a jelentős állami tulajdoni részesedéssel vagy szabályozással érintett piacokat, a pénzügyi és biztosítási tevékenységet, illetve egyes szolgáltató ágazatokat. Az elemzés tehát az alábbi kilenc nemzetgazdasági ághoz tartozó szakágazatokra terjed ki:

- Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat,
- Bányászat, kőfejtés,
- Feldolgozóipar,
- Építőipar,
- Kereskedelem, gépjárműjavítás,
- Szállítás, raktározás,

² https://gvh.hu/gvh/versenykultura_fejlesztes/gvh-mnb-versenystatisztika-adatbazis/gvh-mnb-versenystatisztika-adatbazis.

- Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás,
- Információ, kommunikáció,
- Ingatlanügyletek.

A tanulmány nagyban építkezik *Koltay és szerzőtársai* [2023] munkájára, több esetben az ott bemutatott tendenciákat veti össze a hazai folyamatokkal. Éppen ezért szükséges annak pontos bemutatása, hogy az általunk használt adatbázis miben tér el a *Koltay és szerzőtársai* [2023] által használttól. Alapvetően három főbb eltérés azonosítható.

Egyrészt, *Koltay és szerzőtársai* [2023] hosszabb és részben eltérő időszakot (1998–2019) vizsgált, mint a jelen tanulmány (2008–2021). Ezzel együtt mindkét adatbázis tartalmazza az elmúlt évtizedet, így az alapvető tendenciák értékelésénél ez vélhetően nem okoz érdemi problémát.

Másrészt, *Koltay és szerzőtársai* [2023] mindössze 156 iparágat vizsgált, ezek alapvetően szakágazati (négyjegyű) mélységűek, de egyes esetekben ennél magasabb aggregátsági fokú adatokat tartalmaznak. A tanulmány középpontjában a feldolgozóipar állt. Jelen elemzés ennél lényegesen több szakágazatot vizsgált, összesen 462-t. Az adatok aggregátsági szintje viszont a két tanulmány esetén alapvetően megegyezik (szakágazati szintű).

Harmadrészt, *Koltay és szerzőtársai* [2023] az egyes vállalatok adatait szétbontja tevékenységek szerint, tehát egy több szakágazatban is aktív vállalkozás árbevételének csak az adott szakágazathoz köthető részétallokálja az adott szakágazathoz. Ezzel szemben a GVH–MNB Versenystatisztika adatbázisban minden vállalkozás a főtevékenysége szerinti szakágazatba került besorolásra, ez alapján történt a mutatók számszerűsítése. Ez utóbbi adatbázis tehát egy hagyományos statisztikai alapú ágazati klasszifikációt alkalmaz, amely kevésbé pontos képet ad a gazdaság helyzetéről. Alapvetően ez egyes szakágazatokban okozhatja a valós koncentrációnál magasabb vagy alacsonyabb koncentrációs mutatószámok kimutatását is, tehát ennek az eltérésnek a pontos hatása nem számszerűsíthető, illetve szakágazatonként vélhetően eltérő. A két adatbázis közötti eltérések közül ez a leginkább jelentős, az általunk használt adatbázis hátrányára. Ezzel együtt ez az adatbázis sokkal bővebb mutatókészlettel operál, mint a másik, ami lehetővé teszi a koncentrációs mutatók párhuzamba állítását egyéb vállalati mutatókkal (termelékenység, profitabilitás, kutatás-fejlesztés).

KONCENTRÁCIÓS TRENDEK A MAGYAR GAZDASÁGBAN

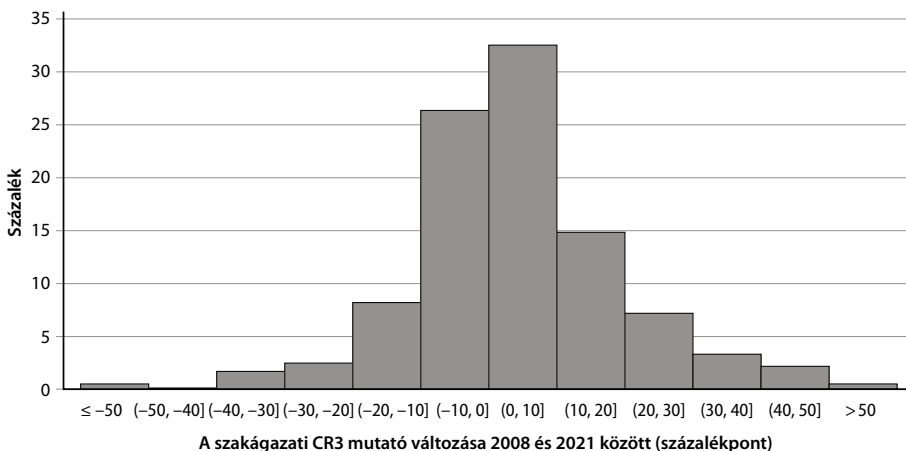
A tanulmányban elsősorban a hazai gazdaság koncentrációs szintjének alakulását vizsgáljuk, ehhez kapcsolunk hozzá a későbbiekben néhány egyéb mutatót (termelékenység, profitabilitás, kutatás-fejlesztés). A tanulmány ezen fejezete alapvetően *Koltay és szerzőtársai* [2023] logikáját követi, ezáltal pedig a kiszámított mutatók viszonyba állíthatók az európai nagy gazdaságok hasonló mutatóival. A pontos ösz-

szevetés a fent bemutatott eltérések miatt azonban nem lehetséges, ennek ellenére néhány alapvető tendencia összevethetőnek tűnik.

További érdemi különbség a két tanulmány elemzése között, hogy míg a Versenystatisztika adatbázis csak az iparág három vagy öt legnagyobb vállalatának együttes piaci részesedését tartalmazza (CR3 vagy CR5 mutató), addig *Koltay és szerzőtársai* [2023] a négy legnagyobb vállalat együttes piaci részesedését (CR4) vizsgálta a koncentráció elemzésekor. Versenypolitikai és piacszerkezeti elemzésekben is elterjedtebb a CR4 mutató használata, ugyanakkor ennek hiányában a CR3 mutató használata mellett döntöttünk. A három legnagyobb piaci szereplő részesedése ugyanis sokat elárul a piaci koncentráció mértékéről, illetve arról, hogy mennyire valószínű például hallgatólagos összejárás. Ez egyben azt is jelenti, hogy a hazai koncentrációs értékek esetében alacsonyabb számok mutatnának egyező mértékű koncentrátságot, mint az európai nagy gazdaságok esetében *Koltay és szerzőtársai* [2023] elemzésében.

A piaci koncentráció időbeli alakulása

A piaci verseny erősségére, ezen keresztül pedig sok fogyasztók számára releváns kimenetre (például árak, választék, innováció) a vállalatok száma és koncentrátsága érdemi befolyással van. A vizsgált 2008 és 2021 közötti időszakban a magyar gazdaság némileg koncentráltabbá vált, a szakágazatok 60 százalékában nőtt a legnagyobb három vállalat összesített piaci részesedése (1. ábra). *Koltay és szerzőtársai* [2023] hasonló eredményekről számolt be, a nagy európai gazdaságok esetében 1998-ról 2019-re a szakágazatok 73 százalékában azonosítottak koncentrációemelkedést a CR4 mutató alapján. Szintén hasonló értéket (28 százalék és 36 százalék) mutat azonos szakágazatok aránya, ahol legalább 10 százalékponttal nőtt a CR3 (vagy CR4) mutató.



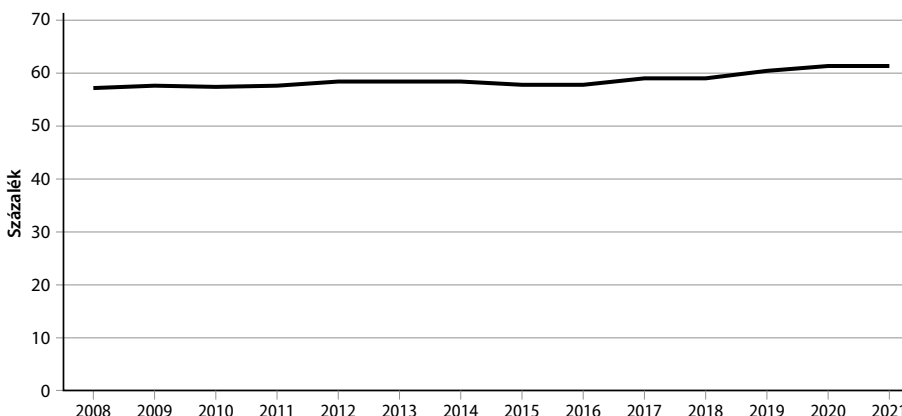
1. ÁBRA • A szakágazatonkénti CR3 mutató változásának eloszlása 2008-ról 2021-re

A koncentráció időbeli alakulása (2. ábra) alapján látszik, hogy 2016-tól kezdett el jelentősebben növekedni a koncentráció, és ez a 2020-as és 2021-es évekre, tehát éppen a koronavírus-járvány időszakára érte el csúcspontját.

A koncentráció növekedése mérsékeltebb volt Magyarországon, mint a nagy európai gazdaságokban, ahol a CR4 mutató értéke az 1999-es 28,1 százalékról 2019-re 35,9 százalékra nőtt. Azonban figyelemre méltó, hogy a hazai CR3 mutató lényegesen nagyobb, mint az európai nagy gazdaságok CR4 mutatója, tehát itt egy eleve magasabb szintről indulva már kevésbé emelkedett tovább a piaci koncentráció.

A statisztikai alapú ágazati besorolásoknál viszont a piaci koncentráció szintjének alapvetően nincs versenypolitikai értelemben vett jelentősége, így önmagában nehezen értelmezhető, hiszen egy-egy releváns termékpiac a legritkább esetben egyezik meg egy-egy statisztikai alapon kialakított ágazattal, ahogy arról már a tanulmány bevezetőjében is volt szó. Ez a legjelentősebb probléma akkor, amikor nem egy-egy versenypolitikai beavatkozás indoklása a feladat, hanem általános gazdasági folyamatok leírása a cél. *Koltay és szerzőtársai [2023]* ezt a problémakört úgy oldotta fel, hogy összevetette az adott szakágazat CR4 mutatóját az adott szakágazatban bejelentett fúziók versenyhatósági beavatkozási arányaival. Utóbbira akkor kerülhet sor, ha a versenyhatóság versenyproblémát azonosít az általa meghatározott releváns termékpiacon, vagyis amikor a koncentráció valóban problematikussá válik.

Magyarország esetében sajnos a fúziós beavatkozási arány kevésbé informatív. A kormány ugyanis 2013-tól kezdve nemzetstratégiai jelentőségűvé nyilváníthat fúziókat, amelyeket nem is szükséges bejelenteni a GVH-hoz. Ezekben az esetekben tehát az sem derül ki, hogy beavatkozásra egyébként szükség lett volna-e, vagy sem. Az ilyen módon engedélyezett fúziók száma a nem hatósági bizonyítvánnyal zárult fúziók számához képest nem is csekély (az elmúlt évekre vonatkozóan lásd az 1. táblázatot), tehát ezek nélkül csak torzítottan lenne összevethető a piaci koncentráció és a fúziós beavatkozások kapcsolata Magyarországon.



2. ÁBRA • Az átlagos szakágazati koncentráció (CR3) időbeli alakulása

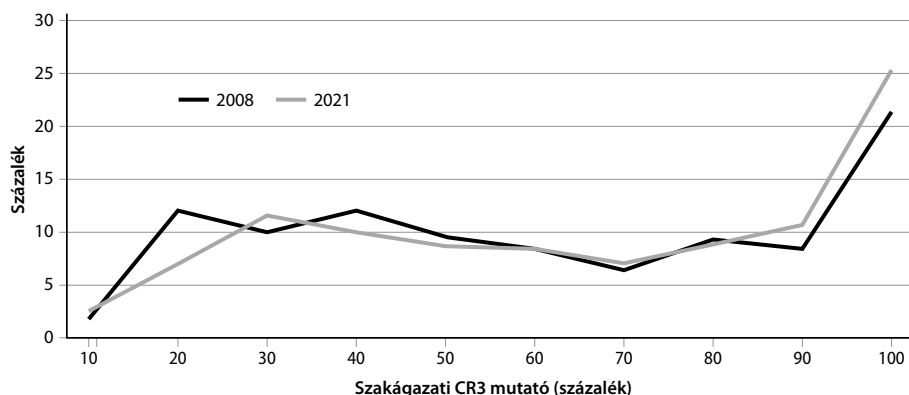
1. TÁBLÁZAT • A GVH fúziós döntéseinek és a nemzetstratégiai jelentőségűvé nyilvánított fúzióknak a száma az elmúlt években

Év	I. fázisú fúziós döntések száma	II. fázisú fúziós döntések száma	Nemzetstratégiai jelentőségűvé nyilvánított fúziók száma
2019	8	0	6
2020	8	2	3
2021	5	0	4
2022	8	0	4
2023	1	2	1

Forrás: GVH Országgyűlési beszámoló (https://gvh.hu/gvh/orszaggyulesi_beszamolok/2321_hu_orszaggyulesi_beszamolok).

Ennek fényében *Koltay és szerzőtársai* [2023] eredményeire támaszkodva azt lehet elmondani, hogy alacsony koncentráció esetén nincs érdemi kapcsolat a koncentráció szintje és a fúziós beavatkozások arányai között, viszont amikor a CR4 mutató meghaladja az 50 százalékot, akkor már pozitívvá válik ez a kapcsolat. Ez abból a szempontból logikus is, hogy egy alacsony koncentrációval jellemezhető iparágban a koncentráció kisebb mértékű növekedése nem feltétlenül problematikus szemben egy eleve koncentráltabb iparággal. Éppen ezért releváns mutatószám az, hogy a vizsgált ágazatok mekkora részében éri el a CR3 mutató a kritikus 50 százalékot, tehát a szakágazatok mekkora része tekinthető koncentrálnak.

Azt lehet tehát mondani, hogy a teljes gazdaság koncentrációs folyamatainak vizsgálatakor a magas koncentrációjú szakágazatok arányának időbeli alakulása már hasznosabb mutatószám lehet, hiszen a statisztikai ágazatok és a versenypolitikai piacok között létezik valamilyen kapcsolat, amely alapján a statisztikai adatokból reál gazdasági jelentőségű következtetéseket vonhatunk le. A 3. ábra ezt mutatja be a magyarországi szakágazatokra. A 80 és 100 százalék közötti CR3 mutatóval jellemezhető szakágazatok aránya valamelyest megemelkedett 2008-ról 2021-re, míg némi csökkenés látható az 50 százalék alatti CR3 mutatójú szakágazatok tekinteté-

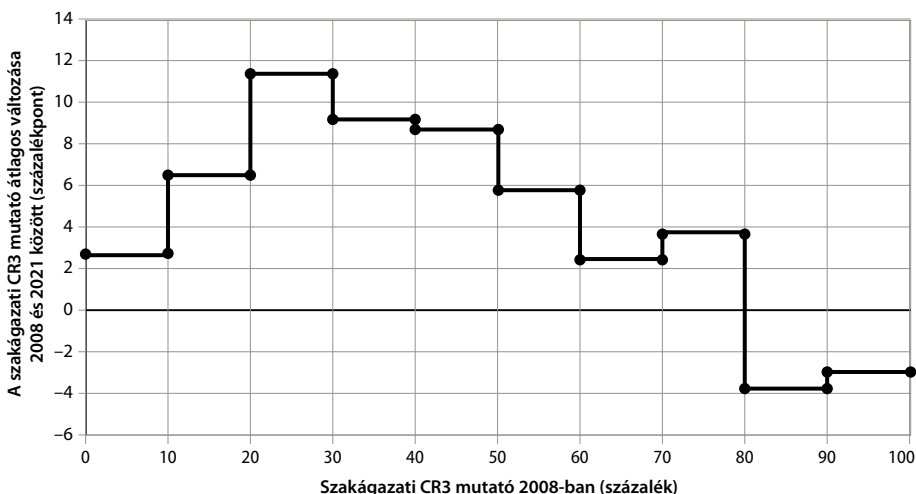


3. ÁBRA • A CR3 mutató eloszlása, 2008, 2021

ben, tehát ezek az adatok is igazolják, hogy némileg növekedett a koncentráció a hazai gazdaságban. *Koltay és szerzőtársai* [2023] eredményei azonban ennél jelentősebb növekedéseket mutatnak a nagy európai gazdaságok esetén. Eközben viszont a két görbe alakja is teljesen eltérő. Míg a nagy európai gazdaságoknál egy lényegében monoton csökkenő sűrűségfüggvény látható, addig Magyarország esetében a görbe alakja inkább egyenes, a végén pedig nagyon jelentősen megemelkedik, sok az olyan szakágazat, ahol három vagy annál kevesebb vállalat van csak jelen. Ez viszont az esetek döntő többségében vélhetően arra vezethető vissza, hogy mindegyik vállalat a főtevékenysége szerinti szakágazatba került besorolásra. A nagyon kevés vállalattal jellemezhető szakágazatokban vélhetően nagyobb a verseny valós mértéke, hiszen más szakágazatokba tartozó cégek is értékesíthetnek versenyző termékeket. Különösen jelentős a torzítás akkor, ha importált termékek is jelen vannak az adott termékkörből, ami egy kis nyitott gazdaság esetén általában igaz. Emellett *Koltay és szerzőtársai* [2023] sokkal szűkebb iparági körre végezte az elemzését, míg a jelen tanulmány lényegében a teljes hazai gazdaságot lefedi. Ezzel együtt későbbi kutatások során érdemes lehet az eltérések okainak pontosabban utánajárni.

Míg *Koltay és szerzőtársai* [2023] eredményei alapján a nagy nyugat-európai gazdaságok esetén a legalább 50 százalékos CR4 mutatóval rendelkező ágazatok aránya 15 százalékról 28 százalékra nőtt a 1998 és 2019 között, addig itthon a koncentrált (legalább 50 százalékos CR3 mutatóval jellemezhető) ágazatok aránya a 2008-as 54 százalékról 2021-re 60 százalékra nőtt. Szemben tehát a nyugat-európai vizsgálat eredményeivel, egy eleve magasabb szintről indulva, de kevésbé jelentősen nőtt a koncentráció Magyarországon.

Végül érdemes megnézni, hogy a koncentráció változása hogyan függött össze a koncentráció időszak eleji értékével, amivel szintén vizsgálható, hogy mennyire



4. ÁBRA • Az iparági koncentráció változása 2008 és 2021 között annak kiinduló értékén alapján

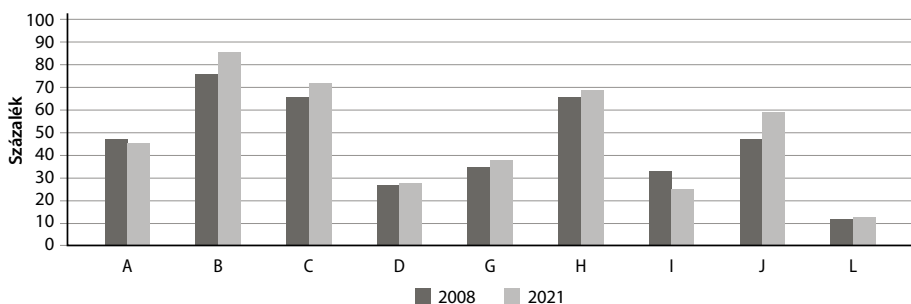
jellemző a már eleve koncentráltabb ágazatok további koncentrációnövekedése. A 4. ábra alapján egy fordított U alakú kapcsolat látható a két változó között. Nagyon alacsony kezdeti koncentráció esetében a koncentráció növekedése alacsony volt, majd elkezdett növekedni. Tetőpontját 20 százalék és 30 százalék közötti 2008-as CR3 esetén érte el (11 százalékpont), majd újra elkezdett csökkenni, 80 százalékos kezdeti CR3 mutató esetén pedig már enyhe koncentrációcsökkenés figyelhető meg. Az ábra alakja hasonlóságot mutat *Koltay és szerzőtársai* [2023] eredményeivel, bár ott már 60 százalékos kezdeti CR4 mutatónál átlagosan csökkent a koncentráció. Monopóliumok tehát nem alakulnak ki maguktól, de kevés számú nagyvállalat kezdi el uralni a legtöbb ágazatot, és ez Magyarországon is igaz, az adatok alapján még inkább, mint más országokban.

Az egyes nemzetgazdasági ágak koncentrációjának alakulása

Az összevont időbeli vizsgálatok mellett érdemes megnézni, hogy a koncentráció hogyan alakult az egyes iparágakban, melyik iparágakban volt a legnagyobb növekedés. Az 5. ábra az átlagos CR3 értékeket mutatja nemzetgazdasági áganként 2008-ban és 2021-ben. Az eredmények alapján jól látszik, hogy míg például a bányászat és köfésítés alapvetően koncentráltabbá vált, addig például a vendéglátás területén némileg csökkent az átlagos CR3-érték a vizsgált több mint tíz év alatt. A nagy európai gazdaságokban minden nagyobb nemzetgazdasági ágban a koncentráció emelkedett 1998 és 2019 között, ezzel szemben Magyarországon az látszik, hogy bár magasabb értékről kiindulva, de a koncentráció kevésbé növekedett.

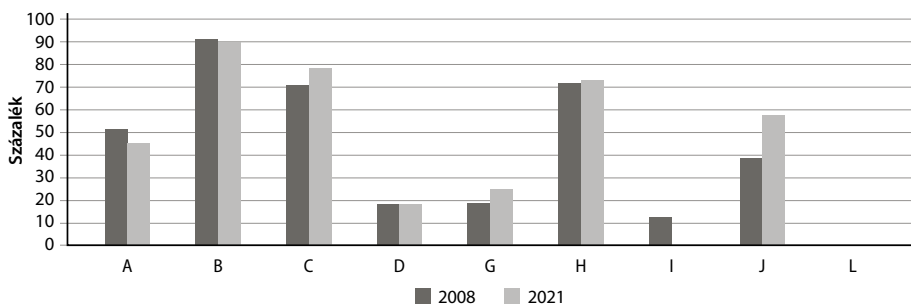
Ehhez kapcsolódóan a 6. ábra azoknak a szakágazatoknak az arányát mutatja az adott nemzetgazdasági ágon belül, amelyeknél 50 százaléknál nagyobb a három legnagyobb vállalat együttes piaci részesedése. Látható, hogy ez igen jelentős értékeket vesz fel, a feldolgozóipar esetében például megközelíti a szakágazatok 80 százalékát, a bányászat esetében meghaladja a 90 százalékot. Az építőipar, a kereskedelem, a vendéglátás és az ingatlanügyletek esetében ugyanakkor meglehetősen alacsony, bőven 30 százalék alatti ez a szám, tehát ezekben az iparágakban jellemzően több – és kisebb – vállalat van jelen.

A magyar gazdaság koncentrációs dinamikáját összefoglalóan úgy lehet jellemezni, hogy a nagy európai gazdaságokénál lényegesen magasabb koncentrációs szintek láthatók, ugyanakkor a koncentráció időben kevésbé növekedett az elmúlt évtizedben. Kis országok esetében nem meglepő a magasabb piaci koncentráció, hiszen egy kisebb piac kiszolgálására kevesebb vállalatra van szükség, illetve – figyelembe véve a korlátozott vásárlóerőt is – az új vállalatok számára nem feltétlenül vonzó a piacra lépés, hiszen a várható megtérülése csekélyebb. Ugyanakkor a magasabb koncentrációs számokhoz hozzájárul az adatbázis tökéletlensége is. Ez is jelentősebb probléma lehet egy kis, nyitott gazdaság esetében, ahol az importált termékek aránya jelentősebb a termékpiacokon, mint nagyobb országok esetében.



A: Mezőgazdaság, erdőgazdaság, halászat, B: Bányászat, kőfejtés, C: Feldolgozóipar, D: Építőipar, G: Kereskedelem, gépjárműjavítás, H: Szállítás, raktározás, I: Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás, J: Információ, kommunikáció, L: Ingatlanügylek.

5. ÁBRA • A szakágazati CR3 mutatók nemzetgazdasági áganként vett átlagai, 2008, 2021



A: Mezőgazdaság, erdőgazdaság, halászat, B: Bányászat, kőfejtés, C: Feldolgozóipar, D: Építőipar, G: Kereskedelem, gépjárműjavítás, H: Szállítás, raktározás, I: Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás, J: Információ, kommunikáció, L: Ingatlanügylek.

6. ÁBRA • Az 50 százalék feletti CR3 mutatóval rendelkező szakágazatok aránya az adott nemzetgazdasági ágon belül, 2008, 2021

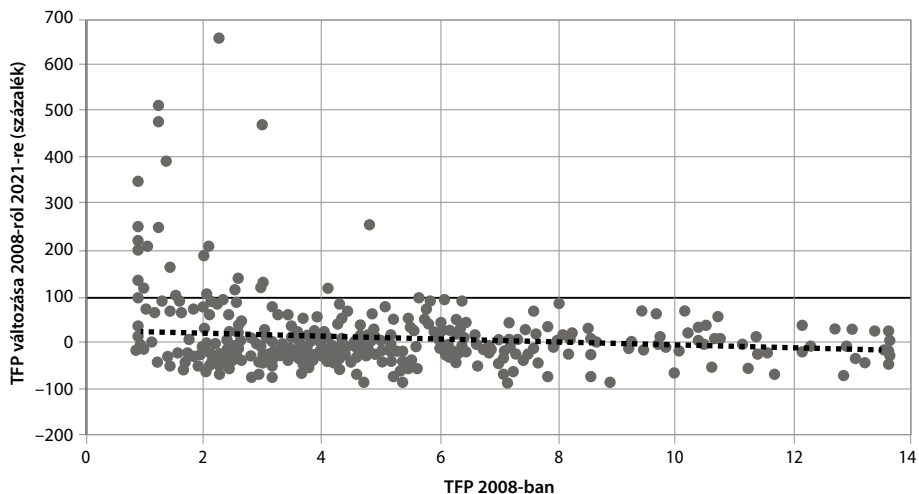
Szintén logikus, hogy egy eleve koncentráltabb gazdaság további koncentrációja kevésbé valószínű. Természetesen a *Koltay és szerzőtársai* [2023] által bemutatott számok nem állíthatók teljesen párhuzamba a GVH–MNB Versenystatisztika adatbázisból nyert számokkal a korábban ismertetett módszertani eltérések miatt. Ugyanakkor a magyar gazdaság nagyon jelentős koncentrátságát alátámasztja egy 2019-es vállalatvezetők körében végzett felmérés is, amely szerint az OECD-tagországok közül a magyar gazdaság a leginkább koncentrált, itt a legnagyobb a nagyvállalatok piaci ereje (*OECD* [2024]). A Versenystatisztika adatbázis kvantitatív adatai alapvetően összhangban vannak e kvalitatív kutatási eredménnyel, tehát a módszertani problematikákkal együtt is vélhetően igaz az az állítás, hogy Magyarországon jelentősebb a termékpiacon koncentrátsága, még ha nem is annyira nagyok a különbségek, mint amelyeket a konkrét számok mutatnak.

A TERMELÉKENYSÉG ALAKULÁSA A MAGYAR VÁLLALKOZÁSOK KÖRÉBEN

A GVH–MNB Versenystatisztika adatbázis előnye, hogy nem csak koncentrációs, hanem rengeteg más vállalatszintű mutatót is tartalmaz, így lehet vizsgálni a gazdasági ágak termelékenységét, illetve ezt össze is lehet kötni az iparágak koncentrátságával.

Az adatbázis a termelékenységet többféle módon is megközelíti, egyrészt munkatermelékenységi oldalról (például egy főre jutó bruttó hozzáadott érték), illetve meghatározza a teljes tényezőtermelékenységet (*total factor productivity*, TFP) is. Ebben a tanulmányban a TFP-t használjuk a termelékenység vizsgálatára. A TFP a termelési függvény egy paramétere, amely szakágazonként jelentősen eltérő értéket vehet fel, és önmagában nem értelmezhető. Ezt áthidalandó, két kapcsolatot vizsgálunk: a TFP változása hogyan függött annak kiinduló értékétől, illetve milyen a kapcsolat a TFP változása és a piaci koncentráció között. Előljáróban viszont érdemes megjegyezni, hogy a magyar gazdaság termelékenysége összességében romlott 2008 és 2021 között, a vizsgált szakágazatok 56 százalékában csökkent a TFP. Ez alapvetően problematikus, bár inkább gazdaság- és jövedelempolitikai szempontokból, de utalhat elégtelen versenyhelyzetre is.

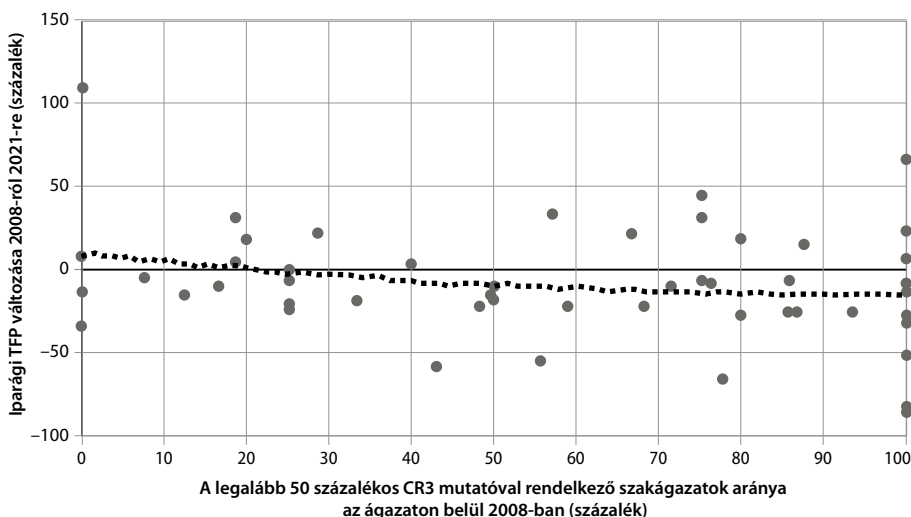
A 7. ábra mutatja a TFP (százalékos) változását annak kiinduló értéke függvényeként. Mivel a TFP értéke egészen széles intervallumon szóródik, a kilógó értékek mögött pedig elképzelhetők adathibák vagy számviteli, könyvelési szabályok miatti eltérések, így a TFP értékeit 5 százalékon és 95 százalékon winzorizáltuk minden évben. Jól látható a fekete trendvonal alapján, hogy semmilyen kapcsolat nincs a két változó között, tehát a különböző iparágak termelékenységének változása nem hozható kapcsolatba azzal, hogy mennyire voltak már termelékenyek 2008-ban.



7. ÁBRA • A 10 százalékos winzorizált TFP 2008-as értéke és változása szakágazonként

A termelékenység (TFP) változása független volt a piaci koncentráció (CR3) mértékétől, ugyanakkor itt is megfigyelhető a kapcsolat a között, hogy mennyire jelentős a koncentrált szakágazatok aránya a (kétjegyű) ágazaton belül, illetve hogyan változott a TFP. A 8. ábra alapján látható, hogy minél több erősen koncentrált szakágazat volt az adott ágazaton belül 2008-ban, *ceteris paribus* annál kevésbé nőtt a termelékenység 2008 és 2021 között. A két változó közötti korreláció $-0,23$ (és 10 százalékon éppen nem szignifikáns). Tehát mutatkozik némi igazolás arra, hogy a magasabb koncentrációjú iparágakban kevésbé nőtt a termelékenység. Ennek egyik oka lehet, hogy a piaci verseny kevésbé kiélezett, vagyis a termelékenyebb vállalkozások kevésbé képesek előnyüket piaci részesedésre fordítani, illetve kisebb a vállalatok ösztönzöttsége is arra, hogy produktivitást növelő beruházásokat hajtsanak végre.

A hazai adatok alapján tehát az látszik, hogy a koncentráció és a termelékenység között nincs közvetlen kapcsolat, ha az összes iparágat vizsgáljuk. Azonban a jelentősen koncentrált iparágakban átlagosan a termelékenység növekedése valamennyivel elmarad a nem koncentrált iparágakétól. Ez szintén összecseng *Koltay és szerzőtársai* [2023] eredményeivel olyan szempontból, hogy a koncentráció alacsony foka esetében annak pontos értéke kisebb jelentőségű, a fő kérdés inkább az, hogy elér-e a koncentráció és a piaci erő egy jelentős értéket. Ez is igazolja a versenypolitikai beavatkozások létjogosultságát, hiszen az erőteljesen koncentrált iparágak kialakulásának, illetve ezekben az iparágakban a piaci erővel való visszaélésnek a megelőzése jelentős társadalmi előnyökkel járhat.



8. ÁBRA • A piaci koncentrációnak és az iparági termelékenység változásának kapcsolata 2008 és 2021 között

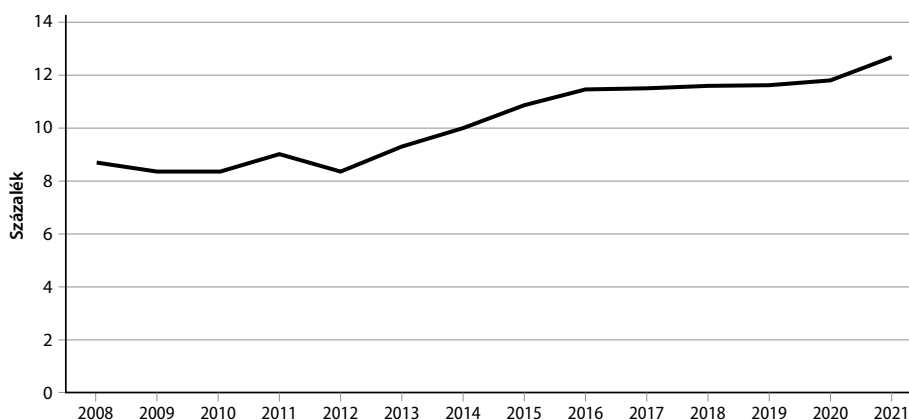
A PROFITABILITÁS ALAKULÁSA A MAGYAR VÁLLALKOZÁSOK KÖRÉBEN

A magasabb piaci koncentráció jellemzően piaci erőhöz, az pedig magasabb vállalati profitokhoz vezet. Ennek forrása a legtöbb esetben a fogyasztói jólét csökkenése, például az árak emelésén, a választék és az innováció csökkentésén keresztül. Ez az az összefüggés, amely miatt több kutató is elkezdett a piaci koncentráció vizsgálatával, annak jóléti hatásaival foglalkozni. *Koltay és szerzőtársai* [2023] is megemlíti, hogy az elmúlt évtizedekben a vállalati profitok növekedése figyelhető meg, a megtermelt össztermék (GDP) egyre nagyobb hányadát a vállalati profitok teszik ki Európában és az Egyesült Államokban is. Emögött azonban többféle tényező is meghúzódhat, amelyeket *Koltay és szerzőtársai* [2023] részletesen bemutat.

A GVH–MNB Versenystatisztika adatbázis tízféle profitabilitási mutatót tartalmaz a vállalati eredménykimutatások és mérlegek alapján. Ezek közül jelen kutatás az EBITDA rátát használja, vagyis az értékcsökkenéssel és amortizációval korrigált üzemi eredményt az értékesítés nettó árbevételének százalékában. Itt most csak azt a 416 szakágazatot vizsgáljuk, amelyiknél mindegyik évben legalább három vállalat volt, így egy-egy vállalat egyedi adatai, számviteli politikája nem húzza el túlságosan az eredményeket.

A 9. ábra alapján jól látható, hogy a nemzetközi tendenciákkal összhangban a magyar gazdaságban is növekedett az árbevétel-arányos nyereségesség, vagyis a vállalatok árbevételéből a nyereség aránya.

A nyereségesség emelkedése mögött azonban sok tényező állhat, nem feltétlenül és kizárólagosan a piaci koncentráció növekedése. Tekintve, hogy a piaci koncentráció kevésbé dinamikusán nőtt Magyarországon, mint a nagy európai gazdaságokban, így félrevezető is lenne azt állítani, hogy az EBITDA ráta növekedése csak erre vezethető vissza.



9. ÁBRA • Az átlagos szakágazati EBITDA ráták időbeli alakulása

Érdeemes lehet ugyanakkor ebben az esetben is megvizsgálni, hogy a koncentrált (50 százalékos feletti CR3 mutatóval rendelkező) és a kevésbé koncentrált iparágak átlagos nyereségessége mutat-e eltéréseket, illetve, hogy azokban az iparágakban, amelyek 2008 és 2021 között váltak kevésbé koncentráltból jelentősen koncentrálttá, tapasztalható-e a nyereségesség növekedése.

Míg 2008-ban a kevésbé koncentrált szakágazatok átlagos EBITDA rátája 7,9 százalékos volt, addig a koncentráltaké 9,2 százalékos, tehát jelentősen magasabb (az eltérés 10 százalékon szignifikáns, de 5 százalékon nem). 2021-re mindkét csoportban nőtt a nyereségesség (és a koncentrált iparágak száma is), viszont a két csoportban közelített egymáshoz a nyereségesség, 12,8 százalékos és 13,0 százalékos alakult a két érték. A vizsgált időszak alatt tehát a kevésbé koncentrált ágazatok jobban tudták növelni profitabilitásukat, és ilyen szempontból érdemi eltérés már nem látható 2021-ben, ami arra enged következtetni, hogy a profitszintek emelkedését elsősorban nem a piaci koncentráció további emelkedése eredményezte.

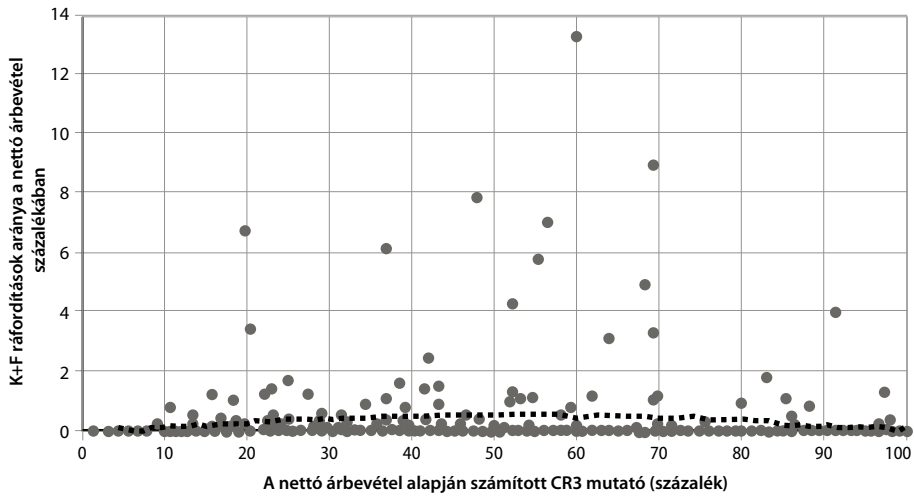
Hasonló kép rajzolódik ki akkor is, ha azokat a szakágazatokat vizsgáljuk meg, amelyek 2008 és 2021 között érték el és haladták meg az 50 százalékos CR3 értéket. Ezeknél az iparágaknál átlagosan 4,7 százalékponttal nőtt az EBITDA ráta 2008 és 2021 között, míg a többi iparág esetén csak 4,0 százalékponttal, azonban a két szám közötti eltérés nem szignifikáns még 10 százalékon sem. Tehát azt lehet mondani, hogy érdemben nem nőtt jobban a profitabilitás azon iparágak esetén, amelyek koncentráltasága (CR3 mutatója) átlépte az 50 százalékos határt, mint azoknál, amelyek vagy már eleve fölötté vagy alatta voltak.

Összességében tehát az látható, hogy a nemzetközi tendenciákkal összhangban Magyarországon is emelkedett a vállalatok profitabilitása, azonban ez nem állt kapcsolatban a szakágazati szintű koncentrációval, legalábbis az általunk használt adatbázis alapján ilyen kapcsolat nem volt kimutatható.

A KUTATÁS-FEJLESZTÉS ÉS A KONCENTRÁCIÓ KAPCSOLATA

Végül azt vizsgáljuk meg, hogy milyen kapcsolat fedezhető fel a K+F-ráfordítások és foglalkoztatott arányai, illetve a piaci koncentráció (CR3) között. A kapcsolatot keresztmetszetben nézzük a 2020-as év magyar adatai alapján. A vizsgált szakágazatok 74 százalékosában egyáltalán nem történt K+F-tevékenység 2020-ban, ahol pedig végeztek ilyet, ott is átlagban a nettó árbevétel 1,2 százalékát költötték erre, és az összes foglalkoztatott 4,1 százaléka foglalkozott ezzel. Tehát egy meglehetősen kicsi terület az innováció Magyarországon.

A 10. ábra alapján látható egy fordított U alakú kapcsolat a két változó között. Ezek alapján a nagyon versenyzői, illetve a monopolisztikus iparágakban elenyésző a kutatás-fejlesztés, és a görbe nagyjából 50 százalékos CR3 környékén éri el csúcspontját. Ez az a koncentrációs szint, amelynél a cégek innovációs aktivitása a leginkább jelentős, bár ahogy korábban említettük, ez a szint is meglehetősen alacsony, és minden koncentrációs érték mellett magas az innovációra egyáltalán nem fordító magyar vállalkozások aránya.



10. ÁBRA • A piaci koncentráció és a K+F-ráfordítások közötti kapcsolat, 2020

Ezek az eredmények összhangban vannak azzal a nézettel, hogy a nagyon versenyzői és a nagyon koncentrált iparágak szereplői kevésbé innovatívak, előbbieket a pénzügyi erőforrások, utóbbiak pedig az ösztönözöttség hiánya miatt. Hasonló fordított *U* alakú kapcsolatot azonosítottak több korábbi kutatás során is (*Delbono–Lambertini [2022]*).

Ugyanakkor a 10. ábra alapján jól látható, hogy az egyes iparágak között nagyon jelentős eltérések tapasztalhatók a K+F terén, így bár a koncentrációval való fordított *U* alakú kapcsolata szignifikáns, azonban számos egyéb tényező is van, amelyek befolyásolják egy vállalat vagy egy iparág innovációs teljesítményét, és ebben a piaci koncentráció szerepe nem tűnik túlságosan meghatározónak.

ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmány célja a GVH és az MNB által publikált Versenystatisztika adatbázis alapján a magyar gazdaság koncentrációs dinamikájának vizsgálata volt, összekötve a vállalati termelékenység, profitabilitás és kutatás-fejlesztés elemzésével. A koncentráció vizsgálata alapvetően a *Koltay és szerzőtársai [2023]* által ismertetett módon történt, hogy ezáltal a hazai folyamatok összevethetők legyenek a nagy nyugat-európai gazdaságok hasonló folyamataival. A pontos összevetést ugyanakkor a két adatbázis közötti módszertani eltérések valamelyest korlátozzák, nehezítik.

Összességében megállapítható, hogy a magyar gazdaság igen jelentős mértékben koncentrált, sok a mindössze néhány céggel rendelkező szakágazat. Ezzel együtt a koncentráció növekedése kisebb mértékű volt Magyarországon, mint Nyugat-Európában, bár az időszak végén még így is jelentősen koncentráltabb volt a magyar gazdaság.

A koncentráció önmagában azonban csak egy piacszerkezeti jelenség, amely nem feltétlenül jelent problémát. Versenypolitikai elemzések során a piaci részesedések csak egy kiindulópontot jelentenek, és nem fordíthatók le közvetlenül piaci erőfölényre, azt más tényezők is befolyásolják. A versenypolitikai elemzések egyik fő tanulsága, hogy az erőfölényes vállalkozások piaci részesedése jellemzően meghaladta az 50 százalékot a releváns termékpiacon (*Bishop–Walker* [2011]). *Koltay és szerzőtársai* [2023] pedig azt mutatta be, hogy ha az ágazat négy legnagyobb vállalkozásának együttes piaci részesedése eléri az 50 százalékot, akkor ott már szignifikáns pozitív kapcsolat fedezhető fel a koncentráció mértéke és a fúziós beavatkozások arányai között, ami arra utal, hogy a piaci koncentráció növekedése e pont fölött válhat igazából problematikusá.

Jelen elemzés ezért szentelt külön figyelmet azokra a szakágazatokra, amelyeknél a CR3 mutató meghaladta az 50 százalékot. Ezek száma is növekedést mutatott az elmúlt években, ráadásul ezekben az iparágakban az elmúlt több mint 10 évben valamivel kevésbé nőtt a termelékenység. Ezzel együtt viszont a profitráták emelkedése ugyanakkora volt, mint a többi iparágban, az innovációs aktivitás pedig 50 százalékos CR3 mutató környékén volt a legjelentősebb 2020-ban.

Miközben azonban a magyar gazdaság is egyre jobban koncentráldott az elmúlt évtizedben, aközben a vállalati profitok emelkedése is közel folyamatos volt, sok nemzetgazdasági ágban pedig egyáltalán nem nőtt, sőt inkább csökkent a termelékenység. E reálgazdasági folyamatok és a koncentráció növekedése között ugyanakkor nem triviális a kapcsolat, ahogy azt a tanulmány korábbi részei bemutatják. Ezek alapján azok a leegyszerűsítő állítások, hogy a koncentráció növekedése a központi oka a vállalati profitráták emelkedésének, nem támasztható alá a magyar adatok alapján. Ugyanakkor a koncentráció közvetett módon okozhat kedvezőtlen piaci kimeneteket, például erősítheti a hallgatóságos összejátszást, vagy növelheti egy kartell kialakulásának esélyét, amelyek szintén áremelkedéssel és a fogyasztói jólét csökkenésével járnak. Erősen koncentrált iparágakban ráadásul alacsonyabb lehet az innovációs aktivitás, ami szintén kedvezőtlen a fogyasztók számára. A magyar gazdaság jelentős és növekvő koncentrálttsága tehát biztosan nem kedvező jelenség, azonban további kutatások szükségesek ahhoz, hogy az iparági koncentráció és a fogyasztói jólétet meghatározó tényezők közötti kapcsolatot pontosabban megértsük.

IRODALOM

- BISHOP, S.–WALKER, M. [2011]: Az európai közösségi versenyjog közgazdaságtana. Alapfogalmak, alkalmazások és mérési módszerek. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.
- DELBONO, F.–LAMBERTINI, L. [2022]: Innovation and product market concentration: Schumpeter, arrow, and the inverted U-shape curve. *Oxford Economic Papers*, Vol. 74, No. 1, 297–311. o. <https://doi.org/10.1093/oep/gpaa044>.
- FARKAS DÁVID–CSORBA GERGELY–KOLTAY GÁBOR [2009]: Árak és koncentráció a magyar kiskereskedelmi üzemanyagpiacon. *Közgazdasági Szemle*, 61. évf. 12. sz. 1088–1109. o.
- JUNG, C.–HAYES, C. [2023]: Inflation, Profits and Market Power. Towards a New Research and Policy Agenda. IPPR and Common Wealth, London, <https://www.ippr.org/articles/inflation-profits-and-market-power>.
- KOLTAY GÁBOR–LŐRINCZ SZABOLCS–VALLETTI, T. [2023]: Concentration and competition: evidence from europe and implications for policy. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 19. No. 3. 466–501. o. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhad012>.
- MNB [2023]: Inflációs jelentés, 2023. június. Magyar Nemzeti Bank, Budapest, <https://www.mnb.hu/kiadvanyok/jelentesek/inflacios-jelentes/2023-06-22-inflacios-jelentes-2023-junius>.
- OECD [2024]: OECD Economic Surveys: Hungary 2024. OECD Publishing, Párizs, <https://doi.org/10.1787/795451e5-en>.
- SZENDERÁK JÁNOS–POPP JÓZSEF [2022]: Ágazati koncentráció az élelmiszerlánc mentén Magyarországon. *Gazdálkodás*, 66. évf. 2. sz. 99–116. o. https://doi.org/10.53079/GAZDALKODAS.66.2.t.pp_99-116.
- VINCE PÉTER [2008]: Tulajdonosi koncentráció, vállalati összefonódás. Versenyfelügyeleti döntések és az energiaszektor vállalati szerkezetének alakulása. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László (szerk.): Verseny és szabályozás, 2007*. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 156–178. o.

• *Helfrich Dániel* •

A MAGYARORSZÁGI ÜZEMANYAGÁRSTOP ELTÖRLÉSÉT KÖVETŐ ÁRFOLYAMATOK ELEMZÉSE

Az energiaárak 2022-ben rekordszintet értek el az Európai Unióban, a nagykereskedelmi energiaárak globális emelkedése már 2021-ben megkezdődött a koronavírus-járvány, illetve a növekvő nemzetközi kereslet miatt. Ezzel együtt az üzemanyagok esetében is erőteljes drágulás ment végbe, amire válaszul 2021. november 15-től Magyarországon hatósági ársapkát határozott meg a kormány. A tanulmány empirikusan vizsgálja meg, hogyan hatott az ársapka az árakra a megszüntetését követő időszakban. Célja annak megállapítása, hogy a bő egy évig hatályban lévő ársapkának volt-e későbbi, utólagos árnövelő hatása. A hatásvizsgálat a szintetikus kontrollmodellel történt, amely során a beavatkozást követően megfigyelt, valódi árakat összehasonlítottuk a szintetikus kontrollváltozó által becsült árakkal. A kivezetést követő tíz hónapos időszakban (2022. december–2023. szeptember) a valódi ár átlagosan 11,71 százalékkal volt magasabb, mint a szintetikus kontrollalany esetén becsült ár. 2023 januárjában volt a legnagyobb eltérés, ekkor 16,35 százalék volt a felár. Ezt követően mérséklődött, azonban februártól szeptemberig tekintve is az átlagos felár értéke 11,37 százalék. Ez alapján fennáll egy stabil 10–15 százalékos felár a kivezetés óta, ami jelen van a kőolajárak növekedése és csökkenése esetén is. A magasabb ár háttérben valószínűleg a beavatkozás miatti versenytorzulásból fakadó piacszerkezeti átalakulás áll.

BEVEZETÉS

Az energiaárak az Európai Unióban rekordszintet értek el 2022-ben.¹ A nagykereskedelmi energiaárak globális emelkedése már 2021-ben megkezdődött részben a koronavírus-járvány miatt, részben a növekvő nemzetközi keresletből fakadóan. Az energiaárak növekedésével együtt az üzemanyagok is drágultak. A magas infláció egyik oka az energiaárak növekedése volt. Ide tartozik, hogy az üzemanyagok drágulása (kifejezetten a dízelé) kihat az ipari folyamatokra is, ugyanis emelkedhet a gyártás, valamint a logisztika költsége is. Emellett problémát jelenthet magánszemélyeknek is, ugyanis drágább a személygépjárművel való utazás.

Megoldási kísérletként, amelynek célja a gazdaság segítése és az infláció mérséklése volt, Magyarországon a kormány döntése alapján 2021. november 15-től kezdve

¹ <https://www.consilium.europa.eu/hu/infographics/energy-prices-2021/>.

kormányrendeletben 480 forintos felső korlátot szabtak meg a 95-ös benzin és a gázolaj literenkénti árának.² Az ársapka az üzemanyagok adótartalmát nem érintette, az intézkedés a kereskedők haszonkulcsát csökkentette. A benzinkutak lényegében kénytelenek voltak ugyanazon az áron eladni az üzemanyagot, mint amennyiért beszerezték. Bár 2022 márciusától igényelhető volt némi kompenzáció a független, kis benzinkutak számára,³ ez nem fedezte az összes veszteségüket.

Eredetileg három hónapra szóló a hatósági ár, azonban meghosszabbításra került, így végül módosításokkal bő egy évig volt érvényben, véglegesen 2022. december 6-án törölték el.⁴ Több módosításon is átesett az árstop, elsőként a külföldi rendszámú járműveket vették ki a kedvezményezett körből, majd 2022 júliusától kezdve már csak a hazai magántulajdonú gépjárművekre és taxikra vonatkozott.⁵

Jelen kutatás célja a hatóságilag bevezetett árstop eltörlését követő rövid távú árfolyamatok empirikus vizsgálata a 95-ös benzin piacán. Az elemzéshez saját paneladatbázist gyűjtöttem, rendszereztem, amelyben az Európai Unió 22 tagországa szerepel, és a releváns változókat 2010-től vettem fel elérhetőségeiktől függően. Az árfolyamatok vizsgálata a szintetikus kontrollmodellel történt. Ennek során a valóságban megfigyelt magyarországi árakat hasonlítottuk össze a donorokból létrehozott szintetikus magyarországi árakkal. Ezzel az összehasonlítással kaptuk meg a beavatkozás – tehát az árstop – hatását az árra. A hatósági árat az akkori piaci ár⁶ alatt szabták meg, a bevezetés után egy hónappal volt egy hathetes időszak, amikor alacsonyabb volt az ár, mint az árstop által meghatározott felső korlát. Az alatt az időszak alatt, amíg érvényben volt a korlát, átlagosan 21,51 százalékkal volt olcsóbb a benzin literenkénti nettó ára, mint amennyi a szintetikus kontrollmodellel kapott becslés alapján lett volna. Ennek azonban ára volt, ugyanis az ársapka megszüntetését követő tíz hónapban a megfigyelt ár átlagosan 11,71 százalékkal volt magasabb, mint a szintetikus kontrollmodellel becsült ár, tehát amennyi az árstop nélkül lenne. Elmondható tehát, hogy az árstop eltörlését követően felár alakult ki a benzin esetében. Az esemény aktualitása miatt az ársapka megszüntetését követően csak rövidebb távú elemzés végezhető el, így nem állapítható meg egyértelműen, hogy ennek a felárnak mennyire tartós a jellege, azonban a kivezetés óta eltelt időszakban, 2022 decembere és 2023 szeptembere között az figyelhető meg, hogy adott egy stabil 10–15 százalékos felár, ami jelen van a kőolajárak növekedése és csökkenése esetén is. A magasabb ár háttérben álló egyik lehetséges tényező a hatósági ár korlátjának versenyt torzító hatása, ily módon a beavatkozás közvetett úton az üzemanyagpiac szerkezetére hatással lehetett.

² <https://kormany.hu/hirek/november-15-tol-legfeljebb-480-forint-lehet-egy-liter-benzin-vagy-gazolaj>.

³ <http://www.kozlonyok.hu/nkonline/MKPDF/hiteles/MK22056.pdf>.

⁴ <https://kormany.hu/hirek/kivezettuk-a-benzinarstopot>.

⁵ <https://kormany.hu/hirek/magantulajdonu-gepjarmuvek-kapnak-ezentul-480-forintos-aron-uzemanyagot>.

⁶ A hatósági ár bevezetését megelőző öt héten a benzin átlagos bruttó ára 496,69 forint volt.

ELMÉLETI HÁTTÉR

A következőkben először az ársapkás szabályozás megjelenését tárgyaljuk, majd a üzemanyag-fogyasztás és az üzemanyagárak mozgatórugóinak elemzése következik, mind nemzetközi, mind magyar viszonylatban. Végül fontos eredményeket ismertetünk az üzemanyagpiacon alkalmazott szabályozásokkal kapcsolatban.

Az ársapka megjelenése

Angliában számos közszolgáltatást végző céget privatizáltak az 1980-as években, közülük elsőként a British Telecomot 1984-ben. Ezek esetében szükség volt szabályozásra, hogy elkerüljék a fogyasztói jólét csökkenését. A brit közüzemi cégek szabályozásának fő jellemzői a következők voltak: független, jövőbe tekintő, ösztönző, fogyasztói jólétre koncentráló (*Stern* [2014]). Ezzel a privatizációs hullámmal együtt jelent meg az ársapkával történő szabályozás is, amelyet alapvetően a közüzemi szolgáltatásokat érintő iparágakban alkalmaztak, és teszik a mai napig is. A hangsúly nem a profitarányos nyereségen volt, hanem az áron. Egyfelől rövid távon a verseny hiányában volt erre szükség, illetve hosszabb távon pedig azért, hogy fenntartsák az esetleges piaci belépés lehetőségét az új szereplők számára. Új belépők hiányában a hosszú távon is monopolhelyzetben maradó cégek szabályozása szükséges volt. Ennek egy módja az ársapkás szabályozás (*Cowan* [2002]).

Az ársapka, amely alapvetően egy ösztönző szabályozási módszer, a szabályozás alatt lévő szolgáltatás árszínvonalának éves százalékos változásának a megengedett maximuma. Ez az inputáron és a termelékenységi indexeken alapul. Hosszú távon ez a típusú szabályozás a cégeket hatékonyságnövelésre, költségeik csökkentésére ösztönzi a profit növelése érdekében, ugyanis a formulában megszabott egyik összetevő, a hatékonyságnövekedés felülvizsgálata – az Egyesült Királyságban általában ötévente történt (míg az Egyesült Államokban jellemzően 2 évente) –, így a „frissítésig” a hatékonyság növelésével lehetőség nyílik az árak növelésére. A megszabott ár formulája két tényezőből áll össze. Az évenkénti árváltozást a fogyasztói árindex (ez szolgál az infláció mérésére) és a hatékonyságból származó várható megtakarítások különbsége adja meg. Jellemzően az ily módon történő szabályozás hosszabb időhorizonton képes hatékony megoldást nyújtani. Természetesen felmerülhetnek problémák, például a szabályozó önös érdekeinek követése, vagy éppen ellenkezőleg, ha a szabályozott káros módon érvényesíti saját érdekeit a szabályozási folyamat során. Erre jellemzően olyan esetekben kerülhet sor, ha képesek kihasználni helyzetüket az információs aszimmetriában (*Helm* [1994]).

Korábban a megtérülési rátán alapuló szabályozást alkalmazták széles körben. Ekkor a befektetett tőkeeszközök alapján szabták meg az elérhető profitot, tehát a megtérülési ráta volt adott. A két szabályozás között azonban vannak jelentős eltérések. A legfontosabb különbség és egyben erős ösztönző faktor is az, hogy az ár-

sapkás szabályozás esetében akkor sincs újratárgyalás a megszabott időszakon belül, ha a cég képes az előre vártnál sokkal nagyobb vagy kisebb profitot elérni. A megtérülési rátán alapuló szabályozás ösztönözhet befektetésre, mivel meg van szabva, hogy adott befektetés után mekkora maximális profit érhető el, viszont ezzel együtt problémát jelenthet az, hogy a termelési költségek csökkentésére irányuló innovációt gátolhatja. Ezzel szemben az ársapkás szabályozás előmozdíthatja az innovációt és a költségsökkentést, amivel a szabályozás alatt lévő cég ily módon növelheti profitját, ugyanis a megszabott ár az újratárgyalásig fix szinten marad. A költség nem függ össze a megszabott árral. Összességében az ársapkás szabályozás elég sokoldalú, a célhoz szabható formában alkalmazható, így akár elérhető a megtérülési rátán alapuló szabályozással együtt járó befektetésösztönzés is (*Sappington–Weisman* [2010]). Fontos megjegyezni, hogy a magyarországi hatósági árazás nem igazán hasonlít az eddigiekben bemutatott ársapkás szabályozáshoz, ugyanis csak nagyon rövid távon alkalmazták, közgazdaságilag megalapozott elméleti háttért nélkül.

Az üzemanyag iránti kereslet és ár

Az üzemanyag keresleti oldalról árrugalmatlan termék. Az üzemanyag iránti keresletről *Espey* [1998] készített metaanalízist. A témában 1966 és 1997 között megjelent tanulmányok eredményeit összegezte, amelyek 1929 és 1993 közötti adatok felhasználásával elemezték az üzemanyag keresletének rövid és hosszú távú ár- és jövedelemrugalmasságát. A 20. században készített elemzések eredményei azt mutatják, hogy az üzemanyag alacsony árrugalmasságú termék (hosszú távú árrugalmasság: átlag: $-0,58$; medián: $-0,43$), rövid távon pedig kifejezetten árrugalmatlan (rövid távú árrugalmasság: átlag: $-0,26$; medián: $-0,23$). Ennek hátterében az áll, hogy a fogyasztók szemszögéből nehezen helyettesíthető termékről van szó. *Hughes és szerzőtársai* [2008] *Espey* korábbi metaanalízisére épít, motivációja, hogy a két tanulmány között eltelt évtizedek alatt feltehetően változtak az utazással kapcsolatos viselkedési, valamint strukturális faktorok. A tanulmány az 1975–1980 és a 2001–2006 közötti egyesült államokbeli üzemanyagárakat vizsgálja a korábban elkészült tanulmányok regressziós modelljeihez hasonló módon. Eredményei alapján a rövid távú árrugalmasság minimálisra csökkent a későbbi időszakban (értéktartománya: $-0,034$ és $-0,077$ között). Tehát rövid távon teljesen árrugalmatlan a termék, ennek hátterében az állhat, hogy az eltelt évtizedek alatt olyan változások mentek végbe, amelyek következtében nincs választása az embereknek, muszáj valamilyen szinten autóra ülniük. Szintén jelentős szerepet játszik ebben a nem egyéni mobilitás és a szállítmányozás. A rövid távú jövedelemrugalmasságban nincsen szignifikáns eltérés a két időszak között, azonban ahogy nő a jövedelem, úgy válik érzékenyebbé az üzemanyag-fogyasztás az árváltozásra. Ezt az magyarázhatja, hogy a magasabb jövedelműek esetében „nem kötelező” a több autó használata, így ők képesek autó-

használatukat csökkenteni, míg az alacsony jövedelműek autóhasználatára már eleve minimumon van, nincs lehetőségük további csökkentésre.

Az üzemanyag nagykereskedelmi ára három fő tényezőtől függ. A kőolaj világpiaci árától, a fogyasztás mértékétől, illetve a piaci szerkezettől, tehát a verseny erősségétől. A kiskereskedelmi üzemanyagárak reakcióját vizsgálta *Deltas* [2008] a nagykereskedelmi árak változására. 1988 és 2002 közötti havi adatokat használt fel az Egyesült Államok 48 államából, és fix hatásos regressziós modellel becsülte a nagykereskedelmi árak hatását a kiskereskedelmi árakra. Eredményei alapján a vizsgált időszakban és területen a reakciókban szignifikáns aszimmetria mutatkozott meg. A kiskereskedelmi ár gyorsabban reagált az árnövekedésre, mint azonos mértékű árcsökkenésre. Emellett a magasabb átlagos árréssel rendelkező piacok lassabban és aszimmetrikusabban reagáltak a nagykereskedelmi árváltozásokra. A ragadósabb árak és az aszimmetrikusabb reakciók *Deltas* tanulmánya szerint legalább részben a piaci erő kihasználásának voltak az eredményei. *Deltas* [2008] tanulmánya nyilvánvaló párhuzamba vonható *Bumpass és szerzőtársai* [2015] tanulmányával, amely a hosszú távú kapcsolatot vizsgálta az olajár és a kiskereskedelmi, illetve nagykereskedelmi üzemanyagárak között. Szintén egyesült államokbeli adatokat használt, amelyek az Energy Information Administrationtól származtak, azonban jóval hosszabb időtartamot fedtek le: az 1976 és 2012 közöttit. Eredményei alapján az üzemanyagár változásának elsődleges mozgatója az olaj árának mozgása volt, hosszú távon szinte teljesen együtt mozogott a két ár. Az olajár változását követő első négy hétben az árnövekedésre gyorsabban reagáltak az üzemanyagárak (mind kiskereskedelmi, mind nagykereskedelmi), mint az árcsökkenésre. Ez az aszimmetrikus mozgás jelentősebb volt gyengébb piaci verseny esetében. *Bumpass és szerzőtársai* [2015] hosszú távra vonatkozó eredményei azonban valamelyest ellentmondtak *Deltas* [2008] korábbi eredményeinek. Hosszú távon az üzemanyagárak szimmetrikusan reagáltak az olajárváltozásra, nem mutatkozott jelentős kihasználható piaci erő. *Bumpass és szerzőtársai* [2015] szerint a korábban *Deltas* által alkalmazott kointegrációs eljárásból adódott az aszimmetrikus reakciót kimutató eredmény a *Deltas* esetében. Az üzemanyag kiskereskedelmi árváltozásának elsődleges mozgatója az olaj árának mozgása (a nagykereskedelmi árakon keresztül), hosszú távon szinte egy az egyben együtt mozognak, emellett a fogyasztás mértéke és a piaci szerkezet határozzák meg a végleges kiskereskedelmi árat.

A magyarországi üzemanyagpiacon a versenyszerkezet és árképzés kapcsolatát vizsgálta empirikusan *Farkas és szerzőtársai* [2009], és a nemzetközihez hasonló eredményekre jutott a kiskereskedelmi ár vizsgálata során. Kutatásuk során a szerzők a 2006 októbere és 2008 decembere közötti heti adatokat használták fel 1400 magyarországi benzinkútra. Eredményeik alapján az árrés és a lokális piacokon jelen lévő koncentráció között szignifikánsan pozitív kapcsolat mutatkozott, de erőssége gyakorlati értelemben gyenge volt. A kiskereskedelmi árat alapvetően a nagykereskedelmi ár befolyásolta, aszimmetrikus ártranszmisszióra – *Bumpass*

és szerzőtársai [2015]-hoz hasonlóan – nem találtak bizonyítékot a szerzők. Azonosították azonban, hogy a független, kicsi („fehér”) benzinkutak szignifikánsan alacsonyabb árakat szabtak meg (~3-4 százalékkal), mint a nagy láncok (Mol, Shell, OMV, Agip) benzinkútjai. Ezt az elemzést „egészítette ki” Farkas [2017], a tanulmány szintén a kiskereskedelmi árak és a piaci struktúra közötti kapcsolatot vizsgálta empirikusan. Eredményei alapján az árresek pozitív módon függtek a benzinkutakon elérhető szolgáltatások széleskörűségétől. Koncentráltabb lokális piaci struktúra esetén így is kisebb volt az árres, de az árak pozitív kapcsolatban álltak a szomszédos versenytárs benzinkutak áraival.

Üzemanyagpiaci szabályozások

Az üzemanyagpiacon ritkán fordul elő a magyar kormány által bevezetett korlátozáshoz hasonló szabályozásokból, így az azokat vizsgáló empirikus kutatásokból is. Készültek azonban olyan tanulmányok, amelyek az üzemanyag árakat érintő kormányzati beavatkozások hatásait figyelték meg.

Fontos megjegyezni, hogy a kormányzati szabályozások nem mindig szolgálják a fogyasztók érdekeit. *Crompton és szerzőtársai* [2020] a dél-afrikai üzemanyagpiacon bevezetett hosszú távú szabályozást vizsgálta. Az ásványi erőforrások és energia minisztériuma a benzinárakat importparitáson alapuló módon szabályozza 1992 óta úgy, hogy különböző árresek (például a nagykereskedelmi, kiskereskedelmi és másodlagos raktározási, valamint a szállítási költségeket és adókat) hozzáadják az „alapvető üzemanyagárhoz”. A kormányzati politika az importpótló üzemanyagipari támogatásra összpontosított. Ez a megközelítés azonban megkérdőjeleződött, amikor az ország 2006-ban nettó importórré vált a kőolajtermékeket tekintve. A kormány azon volt, hogy a befektetők nyereségességét priorizálja, az ipar fejlődése érdekében, de a fogyasztókat nem védte a túlzó árképzéstől. Bár a szabályozás kezdetben valóban növelte a beruházásokat, azoknak is támogatást nyújtott, akiknek nem volt szükségük rá. Az árszabályozás során alkalmazott „alapvető üzemanyagárakat” rosszul állapították meg, hiába vizsgálták őket felül havonta, a szabályozott nyereségmarginok valós értékben növekedtek 2000 és 2019 között, függetlenül a piaci árak alakulásától. Összességében a fogyasztók számára a szabályozás hátrányos volt.

Az Ausztriában 2009-ben bevezetett üzemanyagárra vonatkozó szabályozást vizsgálta *Becker és szerzőtársai* [2021]). Az országnak jelentős üzemanyagimportra van szüksége, hogy képes legyen kielégíteni a keresletet, valamint a benzinkutak fele hat nagy cég alá tartozik, így oligopolisztikus piacszerkezetről van szó. A 2009-ben bevezetett szabályozás célja a fogyasztók védelme volt a hirtelen árváltozásokkal szemben, , később kisebb módosításokon esett át. A lényege, hogy napi egyszeri áremelés engedélyezett a benzinkutak számára, a többnapos ünnepek alatt pedig nem engedélyezett az árváltoztatás. Ennek a beavatkozásnak a hatását mérték szin-

tetikus kontrollmodellel. Az eredmények alapján a hagyományos benzin esetében rendkívül eredményes volt a szabályozás. Az árak rövid távon 23,4 százalékkal voltak alacsonyabbak a valóságban, mint a beavatkozás hiányában becsült árak, míg a dízel esetében az árak 6,6 százalékkal voltak alacsonyabbak a beavatkozás hatására, mint a beavatkozás hiányában becsült árak. Ennek háttérében az állhat, hogy a szabályozó hatóságok az átláthatóság növelésével elméletben a versenyt is tudták növelni, így végeredményben alacsonyabbak lettek az árak.

A jelenlegi áremelkedés hatására a jellemző kormányzati reakció a fogyasztók megsegítése érdekében a különböző üzemanyagokat érintő jövedéki adók mértékének csökkentése volt, amely mellett több esetben az üzemanyagipar szereplői adott összegű állami támogatásban részesültek. Három ország vezetett be valamilyen formában az energiaválság hatására meghatározott árat, Magyarország, Szlovénia és Horvátország.

MÓDSZERTAN ÉS ADATOK

A szintetikus kontrollmodell

A módszer bemutatása • A közgazdaságtan egyik fontos ága a gazdasági vagy politikai beavatkozások utólagos empirikus hatásvizsgálata. Ezekben a tanulmányokban valamilyen beavatkozásnak a hatásait akarják „kiszűrten” vizsgálni, amihez összehasonlítják a beavatkozás által érintett (kezelt csoport), illetve a beavatkozás által érintetlen csoportokat (kontrollcsoport). Ennek az elméleti háttérében az áll, hogy a két aggregált csoport közötti különbségek által megkapható a beavatkozás hatása, a kontrollcsoport a kezelt csoport tényellentétekeként szolgál. Bizonyos esetekben azonban a hagyományos különbségek különbsége (*difference-in-differences, DiD*) módszere vagy fix hatásos becslés alkalmazása problémákba ütközhet. A párhuzamos trendek előfeltétele⁷ a beavatkozást megelőző időszakban nem mindig áll fent, ha a kontrollcsoport tagjai nagyon különböznek a kezelt csoport tagjaitól. Az is megeshet, hogy egyetlen kezelt alany van csak. A kontrollcsoport tagjainak önkényes kiválasztása is félrevezető eredményekhez vezethet. Ezekre a lehetséges problémákra kínálhat megoldást a szintetikus kontrollmódszer, amely ahogy a nevéből is adódik, a kontrollcsoport lehetséges tagjainak halmazából „kikevert”, a szintetikusan létrehozott egyetlen kontrollalanyt hasonlítja össze a kezelt alannal.

A szintetikus kontrollmódszer korai alkalmazása Alberto Abadie és Alexis Gardeazabal nevéhez kapcsolódik, 2003-as tanulmányukban alkalmazták először, melyben a baszkföldi terrorista konfliktusok gazdasági hatásait vizsgálták ilyen modellel (*Abadie–Gardeazabal* [2003]). Azóta összehasonlító esettanulmányok széles körében használták. Felfogható a különbségek különbsége módszernek egy olyan

⁷ Azaz az a feltételezés, hogy kezelés hiányában a kezelt csoport kimenete ugyanúgy változott volna, mint a kontrollcsoport kimenete.

módosításaként, ahol a kontrollcsoport tagjainak súlya nem egyezik meg tényellentétesével. A módszer tekinthető a különbségek különbsége és a párosítás módszerének egyfajta keverékének. Az egyik legnagyobb előnye, hogy a beavatkozást megelőző időszakban a párhuzamos trendek feltételének nem kell teljesülnie. Az eljárás azokban az esetekben lehet hasznos, amikor kizárólag egyetlen alany van kezelve, és képes a párhuzamos trendek előfeltétele nélkül is a lehetséges donorként meglévő adatai alapján objektívan létrehozni (súlyokkal keverni) egy olyan kontrollcsoportot, amely a leginkább megközelíti a kezelt alany beavatkozás előtti jellemzőit. *Abadie* [2021] megfogalmazása szerint a szintetikus kontrollváltozó a rendelkezésre álló lehetséges kontrollváltozók megfelelően súlyozott átlaga, amely a kezelt alanyhoz a beavatkozás előtti ismérveivel közelít.

A módszer elméleti háttere • A módszer azon az elképzelésen alapszik, hogy a beavatkozásban nem részesült alanyoknak egy megfelelő kombinációja jobb összehasonlítási alapot nyújt, mint a kontrollcsoport bármelyik alanya egyedül. A legmegfelelőbb szintetikus kontrollváltozó kiválasztása a lehetséges donorkombinációiból adatalapú eljárás alapján alapszik. A modell alkalmazhatóságának előfeltétele, hogy a kezelés nem volt hatással az azt megelőző megfigyelési értékekre, illetve a kezelésnek nem volt hatása másik alany kimeneti értékeire a kezelési időszakot követően. Az eljárás elméleti formában a következőképpen írható le (*Abadie* [2021]):

$j = 1, 2, \dots, J+1$ alany $j = 1$ a kezelt alany
 $j = 2, \dots, J+1$ a kontrollalanyok, lehetséges „donorok”
 T -edik időszak első T_0 -edik időszak a beavatkozás előtről való
 Y_{jt} kimeneti változó értékei minden j -edik alanyra minden t -edik időszakban
 X_{1j}, \dots, X_{kj} minden j alanyra veszünk k darab magyarázó változót, amelyek nem befolyásolják a beavatkozást

A $k \times 1$ vektorok, X_1, \dots, X_{j+1} , tartalmazzák a magyarázó változók értékeit minden $j = 1, \dots, J+1$ alanyra. A $k \times J$ mátrix, $X_0 = [X_2 \dots X_{j+1}]$ összegyűjti az értékeit a magyarázó változóknak a kontrollcsoport alanyaira. Beavatkozás hiányában minden j -edik alanyra, t -edik időszakban Y_{jt}^N adja meg a kimeneti változó értékét. A kezelt alany esetében a beavatkozást követően, tehát $j = 1$ alanyra, $t > T_0$ időszakban Y_{jt}^I adja meg a kimeneti változó értékét a beavatkozás bekövetkezésekor.

Így a beavatkozás hatása a kezelt alanyra a következő egyenlettel írható le a t -edik időszakban ($t > T_0$):

$$\tau_{1t} = Y_{1t}^I - Y_{1t}^N \quad (1)$$

Mivel $j = 1$ alanyra T_0 -edik időszakot követően hatással van a beavatkozás, így Y_{1t}^I értéke megegyezik Y_{1t}^N értékével, ami ismert. A kihívást Y_{1t}^N minél pontosabb megbecslése jelenti, vagyis meg kell határozni, hogy a kezelt alany kimeneti változója milyen értéket vett volna fel a beavatkozás hiányában. Erre szolgál a szintetikus kontrollváltozó létrehozása.

A szintetikus kontrollváltozó esetében egy $J \times 1$ vektoron $W = (w_2, \dots, w_{J+1})$ súlyokat felvéve (a súlyok nem lehetnek negatívak és az összegük 1-gyel egyenlő) a következőképpen kapjuk meg az Y_{1t}^N és τ_{1t} értékére kapott becsléseket:

$$\hat{Y}_{1t}^N = \sum_{j=2}^{J+1} w_j Y_{jt}, \tag{2}$$

és

$$\hat{\tau}_{1t} = Y_{1t} - \hat{Y}_{1t}^N. \tag{3}$$

Az eljárás olyan súlyokat keres az adott alanyokhoz, hogy a donorok kombinációjának és a kezelt alany magyarázó változóinak értékei közötti eltérés a lehető legkisebb legyen a beavatkozást megelőző ($t < T_0$) időszakban. Vagyis:

$$\min \|X_1 - X_0\| = \sqrt{(X_1 - X_0 W)' V (X_1 - X_0 W)}. \tag{4}$$

ahol V egy $K \times K$ diagonális mátrix, amely v_1, \dots, v_k súlyokat foglal magában az összes magyarázó változó számára. A V mátrixokban található súlyok nem az adott magyarázó változóknak a kimeneti változó becslésében való fontosságát jelzik, hanem a W becslésében valót.

Az optimális W vektort a következő lépésekkel kapjuk meg:

1. Kiválasztunk egy tetszőleges V diagonális mátrixot, amellyel megkapunk egy kezdetleges $W(V)$ szintetikus kontrollváltozót:

$$W(V) = \underset{W}{\operatorname{argmin}} \sqrt{(X_1 - X_0 W)' V (X_1 - X_0 W)}. \tag{5}$$

k. f. $\sum_{j=2}^{J+1} w_j = 1$ és $w_j \geq 0, j = 2, \dots, J + 1$

2. Ismerve $W(V)$ -t, keresünk egy új V^* -ot, amellyel csökkenteni tudjuk a MSPE-t⁸ (amivel aztán új $W(V^*)$ -ot kapunk).

$$V^* = \underset{V}{\operatorname{argmin}} \sum_{t \in T_0} (Y_{1t} - w_2(V) Y_{2t} - \dots - w_{J+1}(V) Y_{J+1t}). \tag{6}$$

k. f. $\sum_{k=1}^K v_k = 1$ és $v_k \geq 0, k = 1, \dots, K$

Ezt a többlépéses folyamatot addig ismételjük meg, míg a szintetikus kontrollváltozó MSPE-értékét minimalizálni nem tudtuk. Így olyan W súlyokat kapunk a lehetséges donoralanyokhoz, amelyeket felhasználva a szintetikus kontrollváltozó a lehető leginkább hasonlítani fog a beavatkozás előtt arra az alanyra, amelyen a beavatkozás történt.

⁸ Az előrejelzési hiba négyzetének átlaga (*Mean square prediction error, MSPE*): A magyarázó változók különbségének összege a kezelt alany és a szintetikus kontrollalany között. Minél kisebb a szintetikus kontrollváltozó MSPE-értéke, annál inkább hasonlít a választott magyarázó változók alapján a beavatkozás előtti időszakban a kezelt alanyra a szintetikus kontroll alany.

Szintetikus kontrollmódszer alkalmazásai

A szintetikus kontrollmódszer megjelenése óta az elmúlt két évtized során széles körben alkalmazva lett összehasonlító esettanulmányok elkészítésében.

Abadie és szerzőtársai [2010] meghatározó a szakirodalomban a módszer alkalmazását tekintve. A szerzők a Kaliforniában 1988-ban dohányra kivetett adót vizsgálták oly módon, hogy a szintetikus Kaliforniát öt másik államból hozták létre, különböző súlyozással. Ezt követően számos tanulmány jelent meg, amelyek szakpolitikai törvények, beavatkozások hatásait mérték a módszer segítségével. Felhasználták a adóztatási változtatások (*Kleven és szerzőtársai* [2013]), a bevándorlási politikában történő változások (*Bohn és szerzőtársai* [2014], a szervezett bűnözés (*Pinotti* [2015]), a prostitúció legalizálása (*Cunningham–Shah* [2018]), fegyverviselési jogról szóló törvények (*Donohue és szerzőtársai* [2019]) hatásainak vizsgálatához, illetve számos egyéb meghatározó szakpolitikai kérdés elemzésére. Emellett több alkalommal is használták a bevándorlás hatásainak (*Borjas* [2017], *Peri–Yasenov* [2019]), valamint a minimálbérrel kapcsolatos kérdések vizsgálatára is (*Allegretto és szerzőtársai* [2017], *Jardim és szerzőtársai* [2017], *Neumark–Wascher* [2017], *Reich és szerzőtársai* [2017]). Előszeretettel alkalmazzák az orvostudományokban (*Kreif és szerzőtársai* [2016], *Pieters és szerzőtársai* [2017]) is.

A regionális üzemenyagpiacon történő beavatkozások hatásvizsgálatára is alkalmazták ezt a módszert az Ausztriában 2009-ben országos szinten bevezetett szabályozás elemzéséhez (*Becker és szerzőtársai* [2021]). A szabályozás célja a piac átláthatóbbá tétele volt a fogyasztók számára, méghozzá azzal a korlátozással, hogy a kutakon csupán napi egyszeri áremelés engedélyezett. A szerzők a modellhez éves gyakoriságú adatokat használtak fel minden változóból, és a beavatkozást megelőző időszak 2000–2008 között volt. Adatkorlátok miatt elemzésük során 11 országot használtak donorként.

Adatok bemutatása

A következőkben ismertetjük a kutatás során felhasznált paneladatbázist, a változókat, az időintervallumot, valamint a megfigyelések gyakoriságát az adott változók kapcsán, illetve a donorországok halmazát is.

A kutatás során nemzetközi (például az Eurostat-, OECD-, illetve a The World Bank-adatbázisok, országonkénti adatait gyűjtöttük össze. Az *1. táblázatban* láthatók a felhasznált változók, rövid bemutatással és a forrás megjelölésével.

Az üzemenyagár a modell kimeneti változója. A jobb nemzetközi összehasonlíthatóság érdekében nettó, adózás előtti árakat használtunk fel. Ezek az adatok heti gyakorisággal voltak elérhetők, azonban két szempont alapján az árakat havi adatokká átlagoltuk. Egyfelől a heti adatok túlságosan volatilisek lettek volna, másfelől a kontrollváltozókról csak havi (vagy egyes esetekben éves) adatok érhetők el.

1. TÁBLÁZAT • A felhasznált változók

Változó	Leírás	Adatforrás
Üzemanyagár (95-ös benzin)	2010.01.04.–2023.09.25. heti adatok, havi adatokká összesítve, nettó ár, euró/1000 liter átalakítva euró/liter adatokká	Weekly Oil Bulletin – Price developments
Üzemanyag-fogyasztás (95-ös benzin)	2010.01.–2023.07. havi adatok 1000 tonna	Eurostat – Energy Statistics (NRG_CB_OILM)
Üzemanyagimport	2010.01.–2023.07. havi adatok 1000 tonna	Eurostat – Energy Statistics (NRG_CB_OILM)
Népesség	2010–2021, éves adatok, teljes népesség	The World Bank – World Development Indicators
Városi népesség (százalék)	2010–2022, éves adatok. városban lakó/ teljes népesség	The World Bank – World Development Indicators
Útsűrűség	2010–2021, éves adatok, kilométer/ 100 négyzetkilométer	OECD – Transport Performance Indicators
Személygépjárművek száma	2010–2021, éves adatok, darab/1000 fő	OECD – Transport Performance Indicators
GDP (per fő)	2010–2022 éves adatok PPP, 2022. évi árszinten	The World Bank – World Development Indicators
GDP növekedési ütem (per fő)	2010–2022, éves adatok, éves –százalékos formában	The World Bank – World Development Indicators

A kontrollváltozókat aszerint választottuk meg, hogy minél jobb közelítő változóként szolgáljanak az adómentes üzemanyagárokra. A korábban ismertetett szakirodalom alapján a nettó üzemanyagárakat a kőolaj világpiaci ára, a fogyasztás mértéke (ami részben a szükséges import mennyiségét is megszabja), illetve a piaci szerkezet (a verseny erősségével együtt) határozza meg. A kőolaj importára a Brent Crude hordónkénti globális import árával lett volna mérhető, azonban megfelelő adatok hiányában a végleges modellben a közelítő változót a kőolaj import árára nem lehetett felhasználni. Ennek két oka volt, egyrészt Magyarország esetében nem volt elérhető a kőolaj importára, másrészt azon országok esetében, ahol volt országos szintű adat, ott is kizárólag 2019-ig. A 95-ös motorbenzinnel majdnem teljes mértékben személygépjárművek futnak, míg a gázolaj (dízel) nagymértékben használják ipari tevékenységekre is. A magyarországi piacon a teljes üzemanyag-fogyasztásnak 2022-ben a 37 százalékát, 2021-ben a 37,6 százalékát tette ki a 95-ös motorbenzin,⁹ így ennek a típusú üzemanyagnak az ár-, illetve fogyasztási adatait használtuk. Az ezer főre jutó személygépjárművek száma is a fogyasztás mértékét hivatott magyarázni (*Bello és szerzőtársai* [2012]). A mérhető adatok hiánya miatt a piaci struktúra méréséhez az országspecifikus urbanizáció mértékét használtuk mint a verseny közelítő változóját. Az urbanizált területeken jellemzően nagyobb a verseny, mint vidéken (*Alm és szerzőtársai* [2009]). Ezen felül a városi környe-

⁹ <http://petroleum.hu/dokumentumok/uzemanyag-statisztikak/>.

zetekben a rövidebb utak és az alternatív közlekedési módok szélesebb tárháza befolyásolhatja az üzemanyag-fogyasztást (*Karathodorou és szerzőtársai* [2010]). A verseny erősségét jelezhető változóként az útsűrűség szolgált, amely kilométer/100 négyzetkilométerben van mérve, ugyanis, ha az útinfrastruktúra „sűrűbb”, akkor vélhetően több benzinkút lesz az adott területen, ami kiélezettebbé teheti a versenyt köztük. Továbbá általános gazdasági körülményt leíró változóként szerepelt az egy főre jutó GDP, illetve annak növekedési üteme. Az országok közötti összehasonlíthatóság érdekében a GDP értékei dollárban vannak megadva, 2022-es árszinten, inflációval korrigálva.

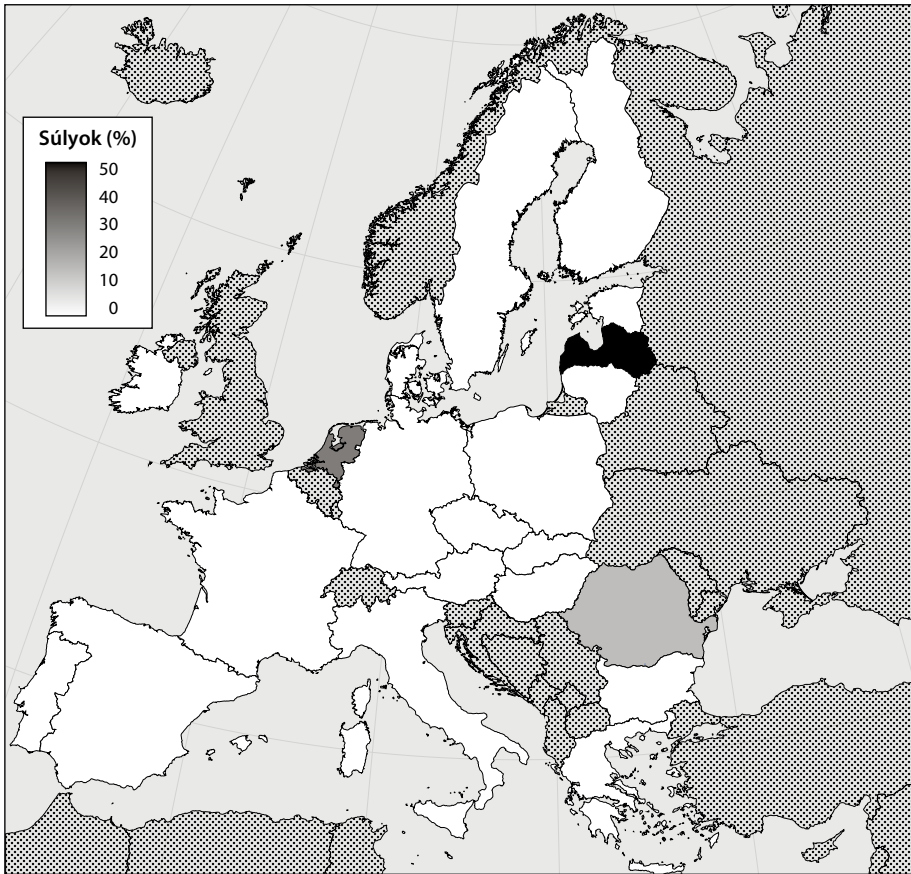
Az adatbázisba 2010-től kerültek be az adatok, ezzel több mint 10 éves a beavatkozás előtti időszak, ezáltal megadva a lehetőséget annak, hogy a szintetikus kontrollváltozó felállítása pontosabb lehessen. A lehetséges donorországok között kezdetben az Európai Unió 27 tagországa szerepelt, feltételezve közöttük relatív gazdasági, illetve földrajzi hasonlóságot. Kihagytunk közülük öt országot: Belgiumot, Luxemburgot, Horvátországot, Máltát, Szlovéniát. Belgium (*FPS Economy* [2023]), Luxemburg (*OECD* [2023]) és Málta (*IMF* [2022]) esetében az üzemanyagár állami szabályozás alatt van tartva. Horvátország és Szlovénia pedig az orosz–ukrán háború miatt szintén rögzített árakat léptetett életbe az üzemanyagpiacon. Így 21 lehetséges donorország szerepelt az elemzésben.

ELEMZÉS ÉS EREDMÉNYEK

A szintetikus Magyarország felépítése

Az elemzés során az első lépés a szintetikus Magyarországot alkotó országok, illetve a megfelelő súlyozásuk meghatározása volt. Az eljárást fentebb a módszertani fejezetben részletesen bemutattuk. A lehetséges 21 donorország közül hármat használtunk. A szintetikus Magyarországot Lettországból, Hollandiából és Romániából kevertük ki. Lettország (51,8 százalék) és Hollandia (39,9 százalék) súlya összesen 91,7 százalékát tette ki a szintetikus kontrollváltozónak, míg Románia a maradék 8,3 százalékát, a 19 többi ország súlya 0 lett, így kiestek a modelltől. Az *1. ábrán* vizualizálva láthatók a szintetikus kontrollváltozóban szereplő országok).

Románia szereplése valószínűleg nem olyan meglepő, hiszen szomszédos ország, valamint az átlagos fogyasztás és a GDP-adatok szinte teljesen megegyeznek, és hasonló a személygépjárművek száma is. Lettország esetében a városi népesség aránya, az átlagos egy főre jutó GDP és a személygépjárművek száma is szinte teljesen megegyezik Magyarország adataival. Hollandia meglepő, hogy bekerült a modellbe, ráadásul ilyen magas súllyal. Erre talán az lehet a magyarázat, hogy mivel Lettország nagyon kicsi ország az abszolút értékeket tekintve, Hollandia tudja ezt ellensúlyozni a nagyobb fogyasztásával és népességével. Ezen felül a piacszerkezet közelítő változói



Megjegyzés: az ábra bemutatja a szintetikus kontrollváltozó létrehozásához használt országokat és azok súlyait. A donorok között nem szereplő országokat pontozott kitöltés jelöli.

1. ÁBRA • A szintetikus Magyarország összetétele

is hasonlóak a magyar értékekhez, a magasabb útsűrűség pedig szintén a másik két ország Magyarországnál alacsonyabb értékét hivatott kiegyensúlyozni.

A felhasznált donorok és azok súlyai meghatározásakor a cél az (ahogy a módszertant bemutató fejezetben részletesen is bemutattuk), hogy a szintetikus alany minél közelebb legyen a valódi alany magyarázó változóihoz a kezelést megelőző időszakban. Ez alapján a szintetikus alany segítségével becsülhetők meg a kimeneti változó kezelési időszakot követő értékei a kezelés bekövetkezésének hiányában. A 2. táblázatban láthatók a végleges modellben felhasznált magyarázó változók, illetve a valódi és a szintetikus előállított Magyarország magyarázó változóinak az átlaga a kezelést megelőző időszakban.

2. TÁBLÁZAT • A magyarázó változók átlagai, 2010. január–2021. október

Változó	Magyarország	Lettország	Hollandia	Románia	Szintetikus Magyarország
Üzemanyag fogyasztás (95-ös benzín)	110	17	337	114	153
Népesség (fő)	9 843 812	1 975 906	17 028 617	19 727 759	9 466 802
Városi népesség (%)	71	68	90	54	76
GDP/fő (2022 PPP – dollár)	28 203	26 211	53 002	24 991	36 739
A GDP növekedési üteme (százalék)	3	3	1	3	2
Útsűrűség (kilométer/1000 négyzetkilométer)	227,90	94	415	37	217
Személygépjárművek száma (jármű/ezer fő)	341,17	343	483	285	394

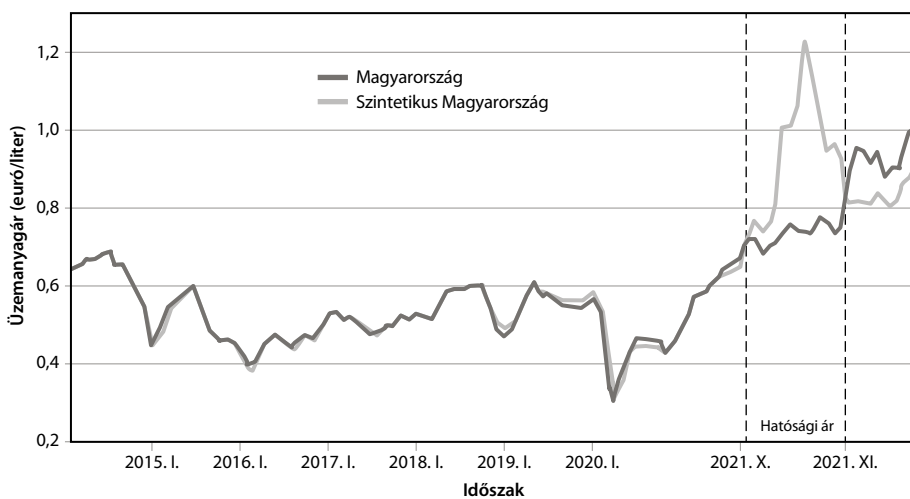
Megjegyzés: a táblázat a végleges modellben felhasznált magyarázó változók átlagos értékeit mutatja Magyarországon, és a szintetikus kontroll felépítésében szerepet játszó országok esetében 2010 januárja és 2021 októbere között (kezelés előtti időszak).

Eredmények

A hatósági ár bevezetését megelőző öt hét átlagos bruttó ára 496,69 forint/liter volt, tehát a 480 forintban meghatározott ár az akkori piaci ár alatti érték volt. A bevezetés után egy hónappal volt egy hathetes időszak (2021. december 13.–2022. január 24.), amikor az ár alacsonyabb volt, mint a megszabott hatósági ár. Ezt követően az eltörléséig végig az árstop a piacinál alacsonyabban tartotta az árakat.

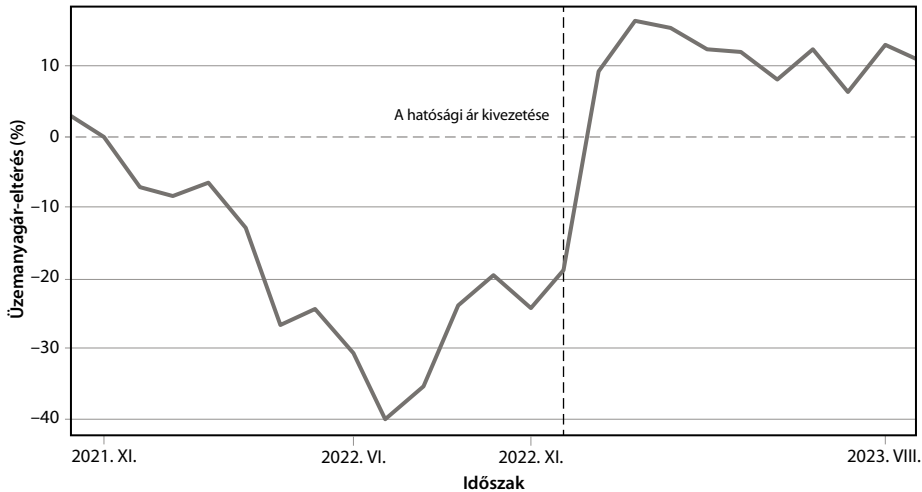
A szintetikus kontroll módszer lényege, hogy a szintetikus kontrollváltozó létrehozását követően összehasonlíthatjuk azt a kezelt változóval, így módon lehetséges a beavatkozás hatásának megfigyelése. A 2. ábrán a literenkénti nettó üzemanyagárat hasonlítjuk össze Magyarországon és a szintetikus Magyarországon között. A beavatkozás 2021. november 15-én történt, így az utolsó kezelés előtti időszakot 2021. októberre volt, mivel a heti áradatakat átlagoltuk havi adatokká. Az első nem hatósági áras időszakot 2022. decembere jelentette. Abban a hónapban négy heti adat állt rendelkezésre, amelyek közül egy – az első, a december 5-i – esetében volt még életben a hatósági árazás. Így havi érték már többségében szabad áras heti értékek átlagolásával állt elő. A 3. ábrán is jól látható, hogy a kezelést megelőzően nagyon pontosan illeszkednek a szintetikus kontrollváltozó értékei a valódi értékekhez. Ebben az időszakban az átlagos ár 0,573 euró/liter volt, míg a szintetikus kontrollváltozó becslésének RMSE értéke 0,013.¹⁰ Tehát a négyzetes eltérés átlagos értéke csupán ~2 százaléka az átlagos árnak.

¹⁰ Négyzetes középérték (*Root mean square error, RMSE*): a prediktív modellek pontosságának mérésére szolgáló statisztikai metrika, az összes előrejelzett és megfigyelt érték közötti különbséget reprezentálja. Minél kisebb az RMSE, annál jobb a prediktív pontosság.



2. ÁBRA • Magyarország és a szintetikus Magyarország összehasonlítása, 2014. február–2023. szeptember (euró/liter)

A 3. ábra pedig a szintetikus alany és a kezelt alany közötti eltérést mutatja be a literenkénti nettó üzemanyagárban.



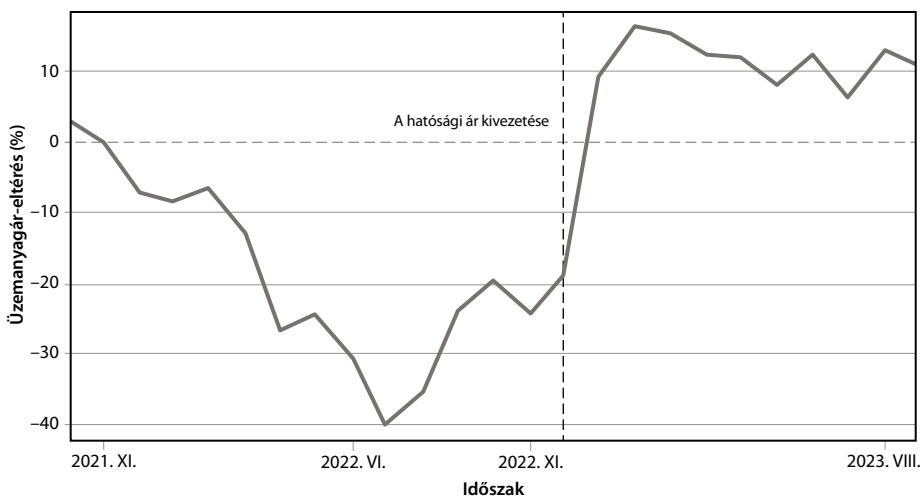
Megjegyzés: az ábra a magyar és a szintetikus kontrollalany üzemanyagárainak eltérését ábrázolja.

3. ÁBRA • A beavatkozás árhatása, 2021. október–2023. szeptember (százalék)

Nem meglepő módon a hatósági ár idején hatalmas a szakadék a beavatkozás hiányában becsült ár és a valódi ár között. A 4. ábra a valódi és a szintetikus alannyal becsült ár közötti különbséget százalékos formában mutatja meg a hatósági ár bevezetésétől

2023 szeptemberéig tartó – tehát a vizsgált – időszakban. Ezzel a legkönnyebben értelmezhető a hatósági ár bevezetésének, illetve kivételének a hatása az üzemanyagára. Az alatt a 13 hónap alatt, amíg be volt vezetve az ársapka, átlagosan 21,51 százalékkal volt olcsóbb az üzemanyag literenkénti nettó ára, mint a korlát hiányában a szintetikus becslés alapján lett volna. A legnagyobb eltérés 2022. júniusban volt, mikor a becsült szintetikus ár kicsúcsosodott, ekkor 40,14 százalékkal volt olcsóbb az üzemanyag literenkénti nettó ára, mint a hatósági ársapka nélkül becsült értéke. Az ársapka időszakában tapasztalható mesterségesen olcsóbb ár a későbbi üzemanyagárak tekintetében nem járt következmények nélkül. Ahogy a piaci árak – és ezzel a beavatkozás nélküli szintetikus kontrollváltozó esetében becsült ár is – mérséklődni kezdtek, miután a hatósági árat eltörölték, megfordult a kocka. A 2022 decemberétől kezdődő – az árstop kivételének utáni – értékeknél megjelent egy árprémium a szintetikus kontrollhoz képest. A kivételést követő tíz hónapos időszakban (2022. december–2023. szeptember) a valódi ár átlagosan 11,71 százalékkal volt magasabb, mint a szintetikus kontrollváltozó által becsült ár. 2023 januárjában volt a legnagyobb eltérés, ekkor 16,35 százalék volt a felár. Azóta mérséklődés látható, de még a januárt követő nyolc hónapban is átlagosan körülbelül 11,37 százalékos volt a különbség.

A magasabb árak a piaci struktúra változásainak, valamint a hallgatóságos összejátszásra ösztönzőknek tulajdoníthatók. A független benzinkutak az árkorlátozás időszakában áralapon nem voltak képesek versenyezni. Ezek a benzinkutak jellemzően kevésbé koncentrált területeken helyezkednek el, és alacsonyabb színvonalú szolgáltatást nyújtanak, amit pedig az alacsonyabb üzemanyaggal kompenzálnak (Farkas [2017]). Az önálló állomások forgalma jelentősen csökkent az árkorlátozás



Megjegyzés: az ábra a magyar és szintetikus kontrollalany üzemanyagárainak százalékos eltéréseit ábrázolja a hatósági ár bevezetésétől kezdve.

4. ÁBRA • A beavatkozás árhatása, 2021. október–2023. szeptember (százalék)

következtében megszűnt árverseny miatt.¹¹ Ez alacsonyabb versenyképesszert eredményezett. Emellett néhány benzinkút bezárásra kényszerült a kiszámíthatatlan jogszabályi környezetből, illetve az elszenvedett veszteségeikből adódóan. A benzinkutak száma nagyobb mértékben csökkent, mint az előző években.¹² Ráadásul a fennmaradó állomások esetlegesen hallgatólagosan összejátszhatnak a veszteségeik megtérítése érdekében, ez ugyanis az egész ágazat érdekében áll. Az üzemanyagárak erősen rugalmatlanok (*Espey* [1998], *Deltas* [2008]), és a piac nagyon átlátható, ami lehetővé teszi ezt a hallgatólagos összejátszást. Ezen felül a magyarországi üzemanyagpiacot egyetlen szereplő uralja, ami szintén megkönnyíti a hallgatólagos összejátszást, ahogyan azt *García* (2010) is kimutatta Spanyolországban. Ez gyengítette a versenyt, potenciálisan magasabb árakhoz vezetve.

Mivel az események frissek, jelenleg még nem egyértelmű, hogy az árak a beavatkozás nélkül várt szint felé tartanak-e a jövőben, vagy pedig hosszú távon stabilizálódnak a 2023. február és 2023. szeptember közötti közel 11 százalékos felár-e. Az azonban, hogy a felár mind a nyersolajár-emelkedés és -csökkenése közben is fennmaradt, azt jelezheti, hogy az üzemanyagárak hosszabb ideig magasabb szinten maradnak. Ezt az is alátámasztja, hogy az árkorlátozás torzította a piac működését, ami hosszan tartó hatásokkal járhat.

Placebotesztek

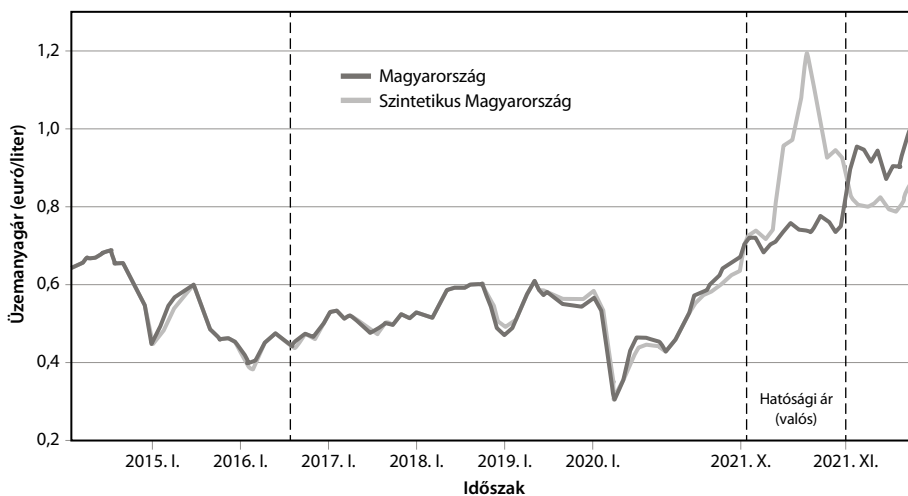
Azt, hogy a létrehozott szintetikus kontrollváltozó felhasználható-e hatáselemzésre placebo teszt segítségével lehet ellenőrizni, ugyanis a módszer megfelelő feltételeket nyújt azok elvégzésére (*Abadie* [2021]). Ezeket a teszteket el lehet végezni időbeli és alanybeli változtatásokkal is.

Az időbeli placebo teszt során a beavatkozást a valódi időpont elé tesszük, és az alapján végezzük el a szintetikus kontrollváltozó kikeverését, majd annak becsült értékeinek összehasonlítását a kezelt alany értékeivel. Az 5. ábrán az látható, hogy a „hamis” kezelés időpontjának 2016. augusztust vesszük. Ez azt jelenti, hogy a modellépítés során ez az az időpont, amely előtt minimalizáljuk a kezelt alany és a szintetikus alany magyarázó változói közötti különbséget. Két fontos dolgot mutatnak az eredmények. Először is, ahogy kívánatos volt, a hamis és valódi kezelés közötti időszakban a szintetikus kontrollváltozó becslései szorosan illeszkednek a valódi Magyarország értékeihez az ár tekintetében. Másrészt a valódi kezelés idejében látható ismételtlen egy egyértelmű szakadás, majd a hatósági ár kivezetését követően az ellenkező irányú mozgás figyelhető meg. Az, hogy a hatósági árstop bevezetésének a hatásai megjelennek 2021 végén, még úgyis, hogy a beavatkozás mesterségesen 2016-ban történt, hitelességet ad a szintetikus kontroll becslésének.

¹¹ <https://nav.gov.hu/kereso?query=%3B6ved%3%A9ki%20term%3%A9kek%20szabadforgalmi%20adatai%20havi%20bont%3A1sban>.

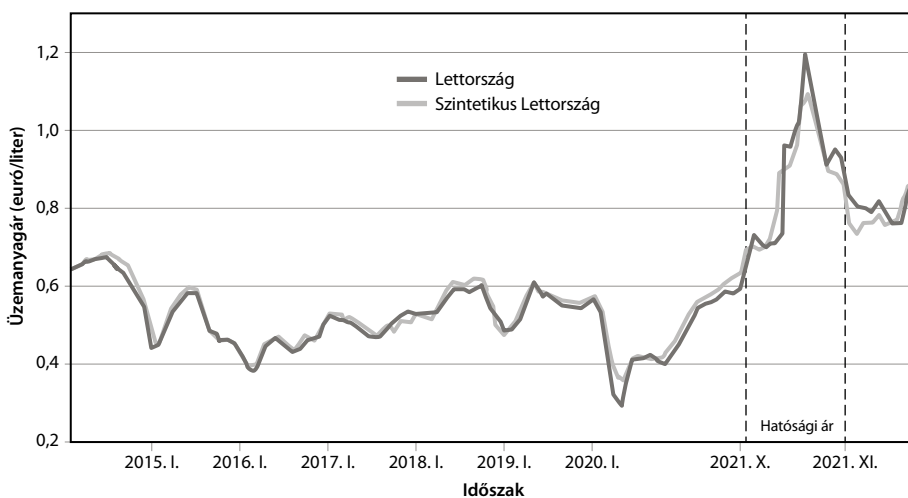
¹² https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo_2022.pdf.

Az alanyok közötti placeboeszt során a kezelés időpontja helyett a kezelt alanyt változtatjuk meg „hamisan”. Elsőként a szintetikus kontrollalany kikeveréséhez használt az országokra végeztük el a tesztet, tehát Lettorszagra (6. ábra), Hollandiára (7. ábra)



Megjegyzés: a kezelés időpontja 2016. augusztus. A függőleges szaggatott vonalak jelzik a hamis kezelés időpontját, illetve a valós hatósági ár időszakát.

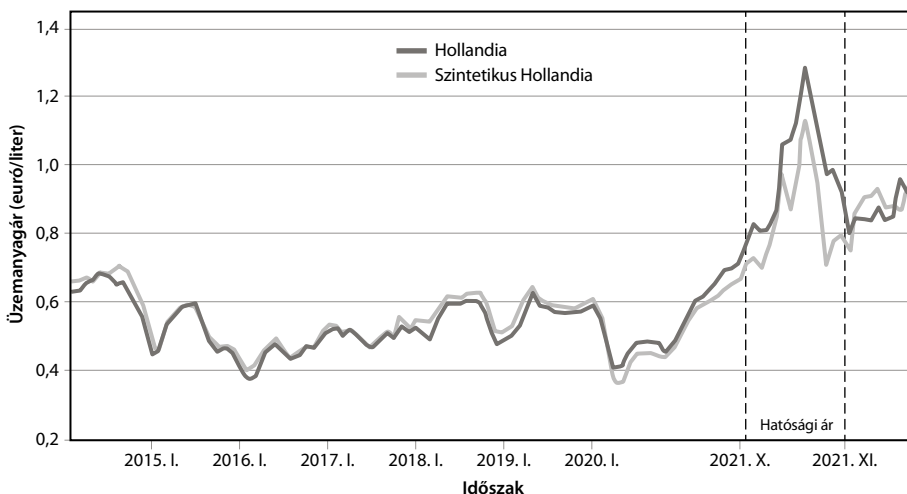
5. ÁBRA • Üzemanyagárak időbeli placeboesztje. Magyarország és a hamis kezelési időpont alapján létrehozott szintetikus Magyarország összehasonlítása, 2014. február–2023. szeptember (euró/liter)



Megjegyzés: A függőleges szaggatott vonalak jelzik a hatósági ár be-, illetve kivételének időpontját.

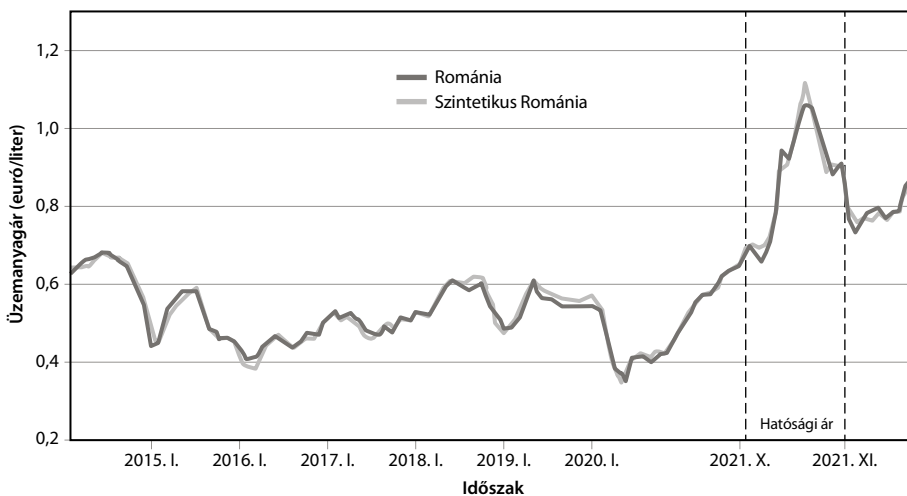
6. ÁBRA • Lettország placeboesztje. Lettország mint kezelt alany és a szintetikus Lettország összehasonlítása, 2014. február–2023. szeptember (euró/liter)

és Romániára (8. ábra). Ezek során a lehetséges donorországok közül eltávolítottuk Magyarországot. Az ábrákon jól látszódik, hogy nincsen kezelési hatás, ami ismételten azt erősíti meg, hogy a szintetikus kontrollváltozós becslés hiteles, használható a kezelési hatás mérésére.



Megjegyzés: A függőleges szaggatott vonalak jelzik a hatósági ár be-, illetve kivezetésének időpontját.

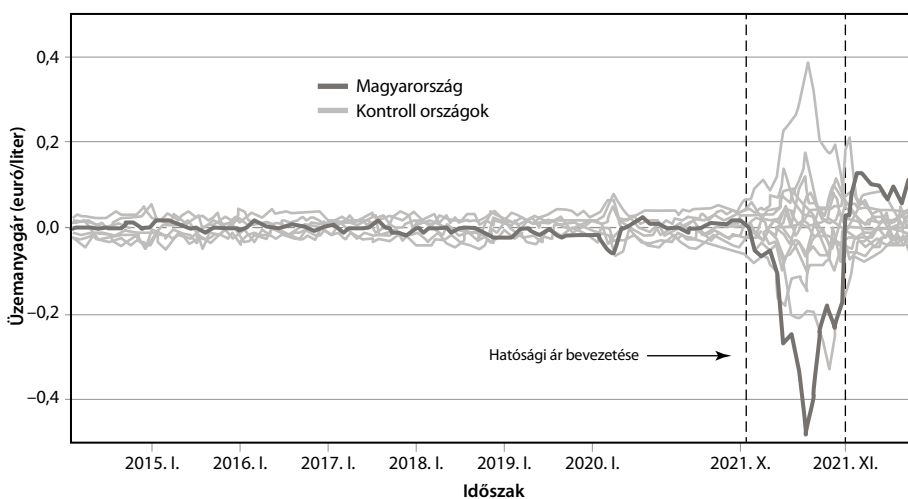
7. ÁBRA • Hollandia placeboesztje – Hollandia mint kezelt alany és aszintetikus Hollandia összehasonlítása, 2014. február–2022. szeptember (euró/liter)



Megjegyzés: A függőleges szaggatott vonalak jelzik a hatósági ár be-, illetve kivezetésének időpontját.

8. ÁBRA • Románia placeboesztje – Románia mint kezelt alany és a szintetikus Románia összehasonlítása, 2014. február–2023. szeptember (euró/liter)

Az egyéni placeboesetek mellett elvégezhető permutációteszt is. Ekkor lényegében minden országra egyesével külön-külön végezzük el a szintetikus kontroll létrehozását, majd pedig a szintetikus kontrollok becsléseit hasonlítjuk össze a valódi értékekkel. Az elvégzett permutációteszt eredményei láthatók a 9. ábrán. Minden egyes ország esetén látható a valódi árnak a becsült árhoz (kezelés hiányában) képesti eltérése. Itt arra számítunk, hogy azokban az országokban, ahol nem volt beavatkozás – tehát valójában nem voltak kezelvek, csupán a saját tesztjük során lettek „megjelölve” kezelt alanyként – nem lesz jelentős eltérés. Az látható, hogy egyértelműen Magyarország esetében a leginkább kiugrók az értékek. Ez azt jelenti, hogy Magyarország esetében volt valamilyen beavatkozás ebben az időszakban, ami hatással volt valamilyen módon az árakra. A permutációteszt eredménye is azt erősíti meg, hogy valóban a kezelésnek, azaz a hatósági árak bevezetésének hatását sikerült mérni.



Megjegyzés: a beavatkozás árhatása az összes lehetséges donorország esetében. Az ábra az üzemanyagárak eltéréseit ábrázolja, ha egyesével minden országot kezeltnek veszünk, és összehasonlítjuk a valódi értékeiket a becsült értékekkel.

9. ÁBRA • Permutációteszt

Összegezve, a placeboesetek alapján a modell működőképes, hatáselemzésre használható.

KONKLÚZIÓ

A tanulmány a 2021 végén bevezetett, majd 2022 végén eltörölt hatósági üzemanyagárstop árhatásait vizsgálta, kiemelten az árstop eltörlése utáni időszakban. Az árstop célja a fogyasztók rövid távú tehermentesítése volt a növekvő üzemanyagárak alól. Értelemszerűen ezt a korlátozás el tudta érni, amíg érvényben volt. Az érdekes kérdés az, hogy „hosszabb” távon, tehát a megszüntetést követően ennek a mesterséges

beavatkozásnak milyen hatásai voltak az árakra. Magasabbak lettek-e az árak a beavatkozás után annál az állapotnál, mintha egyáltalán nem történt volna árkorlátozás. A tanulmány ezt a kérdést vizsgálta szintetikus kontrollmodellel.

A modell segítségével mérhető, hogyan viszonyul az eltörlést követő ár a beavatkozásmentesen becsült árhoz. Az ársapka megszüntetését követő időszakban a következő árhatások figyelhetők meg a modell alapján. 2022 decemberében, az ismét piaci áras időszak első hónapjában 9,85 százalékos felár okozott a beavatkozás. Januárban volt a legmagasabb, 16,35 százalék, azt követően a februártól szeptemberig terjedő időszakon 11,37 százalékkal volt magasabb az ár Magyarországon, mint amit a szintetikus kontrollmodellel becsültünk. Ez alapján az árprémium mértékében bár van fluktuáció, összességében fennáll egy stabil 10-15 százalékos felár a kivezetés óta, ami jelen van a kőolajárak növekedése és csökkenése esetén is. A magasabb árak hátterében több lehetséges tényező is állhat, amelyek a verseny intenzitásának csökkenéséhez vezetett. Ilyen tényező, hogy csökkent benzinkutak száma, a fehérkutak bezárásából adódóan esetlegesen hallgatóságos összejátszás (*tacit collusion*) alakult ki (García [2010]), amely az „elvesztett” profitok visszanyerésére irányulhat. A korábban megszokott árazási gyakorlatokat a fix ár felborította, megváltoztatta, például a Mol jelenleg egységes árazást követ, a korábbi mikropiaci helyett.

Az eredmények rávilágítanak a politikai indíttatású szabályozások szabad piacokra gyakorolt negatív következményeire. Bár a kormányzatok csábítónak érezhetik, hogy magas árak idején valamilyen módon szabályozzák az árakat, ez átmeneti hiányt eredményezhet, és hosszú távon káros hatással lehet a versenyre. Emiatt a politikusoknak gondosan mérlegelniük kell ezeket a negatív hatásokat, mielőtt árplafont vagy más szabályozásokat vezetnének be.

A kutatás egyik fő korlátja, hogy az árstop kivezetése relatíve friss esemény, így ezután csak tíz hónapot lehetett vizsgálni, tehát az elemzés nem tudott hosszú távú hatásokat mérni. A kutatás egy kívánatos folytatása a jövőben egy hosszú távú elemzés lehetne szintén az árat vizsgálva, de érdekes eredményekre vezethetne egy fogyasztásra gyakorolt hatásvizsgálat is. Ezenfelül az elérhető adatok hiányában az üzemanyagár egyik meghatározó pillérjének tekintett kőolaj importárát sem tudtuk felhasználni a modell építése során magyarázó változóként. A donorországoknak hozzávetőlegesen csak a felére volt szabadon elérhető adat, viszont esetükben is csak 2019-ig, tehát nem a beavatkozásig, így a módszerhez egyáltalán nem voltak felhasználhatók.

IRODALOM

- ABADIE, A. [2021]: Using Synthetic Controls: Feasibility, Data Requirements, and Methodological Aspects. *Journal of Economic Literature*, Vol. 59. No. 2. 391–425. o. <https://doi.org/10.1257/jel.20191450>.
- ABADIE, A.–GARDEAZABAL, J. [2003]: The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country. *The American Economic Review*, Vol. 93. No. 1. 113–132. o. <https://doi.org/10.1198/jasa.2009.ap08746>.
- ABADIE, A.–DIAMOND, A.–HAINMUELLER, J. [2010]: Synthetic Control Methods for Comparative Case Studies: Estimating the Effect of California's Tobacco Control Program. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 105. No. 490. 493–505. o. <https://doi.org/10.1198/jasa.2009.ap08746>.
- ALLEGRETTO, S.–DUBE, A.–REICH, M.–ZIPPERER, B. [2017]: Credible Research Designs for Minimum Wage Studies: A Response to Neumark, Salas, and Wascher. *ILR Review*, Vol. 70. No. 3. 559–592. o. <https://doi.org/10.1177/0019793917692788>.
- ALM, J.–SENNOGA, E.–SKIDMORE, M. [2009]: Perfect competition, urbanization, and tax incidence in the retail gasoline market. *Economic Inquiry*, Vol. 47. No. 1. 118–134. o. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2008.00164.x>.
- BECKER, M.–PFEIFER, G.–SCHWEIKERT, K. [2021]: Price Effects of the Austrian Fuel Price Fixing Act: A Synthetic Control Study. *Energy Economics*, Vol. 97. 105207. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105207>.
- BELLO, A.–CONTÍN-PILART, I. [2012]: Taxes, cost and demand shifters as determinants in the regional gasoline price formation process: Evidence from Spain. *Energy Policy*, Vol. 48. No. 1. 439–448. o. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2012.05.069>.
- BOHN, S.–LOFSTROM, M.–RAPHAEL S. [2014]: Did the 2007 Legal Arizona Workers Act Reduce the State's Unauthorized Immigrant Population? *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 96. No. 2. 258–269. o. https://doi.org/10.1162/REST_a_00429.
- BORJAS, G. [2017]: The labor supply of undocumented immigrants, *Labour Economics*vol. Vol. 46. No. C, 1–13. o. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2017.02.004>.
- BUMPASS, D.–GINN, V.–TUTTLE, M. [2015]: Retail and wholesale gasoline price adjustments in response to oil price changes. *Energy Economics*, Vol. 52, (A) 49–54. o. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.08.030>.
- COWAN, S. [2002]: Price-cap regulation. *Swedish Economic Policy Review*, Vol. 9, 167–188. o. <https://www.government.se/contentassets/e5b8dabba9024522bdc551c9c62c0ee8/simon-cowan-price-cap-regulation/>.
- CROMPTON, R.–SING, M.–FILTER, V.–MSIMANGO, N. [2020]: Petrol price regulation in South Africa. Is it meeting its intended objectives? United Nations University (UNU). Helsinki, World Institute for Development Economics Research (WIDER) <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/2020/897-9>.
- CUNNINGHAM, S.–SHAH, M. [2018]: Decriminalizing Indoor Prostitution: Implications for Sexual Violence and Public Health Get access Arrow. *The Review of Economic Studies*, Vol. 85. No. 3. 1683–1715. o. <https://doi.org/10.1093/restud/rdx065>.
- DELTAS, G. [2008]: Retail Gasoline Price Dynamics and Local Market Power. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 56. No. 3. 613–628. o. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6451.2008.00350.x>.

- DONOHUE, J. J.– ANEJA, A.–WEBER K. D. [2019]: Right-to-Carry Laws and Violent Crime: A Comprehensive Assessment Using Panel Data and a State-Level Synthetic Control Analysis. *Journal of Empirical Legal Studies*, Vol.16. No. 2. 198–247. o. <https://doi.org/10.1111/jels.12219>.
- ESPEY, M. [1998]: Gasoline demand revisited: an international meta-analysis of elasticities. *Energy Economics*, Vol. 20. No. 3. 273–295. o. [https://doi.org/10.1016/s0140-9883\(97\)00013-3](https://doi.org/10.1016/s0140-9883(97)00013-3).
- FARKAS DÁVID–CSORBA GERGELY–KOLTAY GÁBOR [2009]: Árak és koncentráció a magyar kiskereskedelmi üzemanyagpiacon. *Közgazdasági Szemle*, 56. évf. 12. sz. 1088–1109. o.
- FARKAS RICHÁRD [2017]: Empirikus reakciógörbe-becslés a magyar kiskereskedelmi benzinpiacon. *Közgazdasági Szemle*, 64. évf. 3. sz. 267–284. <https://doi.org/10.18414/ksz.2017.3.267>.
- FPS ECONOMY [2023]: Maximum prices of petroleum products Federal Public Service Economy, október 21. <https://economie.fgov.be/en/themes/energy/energy-prices/maximum-prices-petroleum>.
- GARCÍA, J. P. [2010]: Dynamic pricing in the spanish gasoline market: A tacit collusion equilibrium. *Energy Policy*, Vol. 38. No. 4. 1931–1937. o. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2009.11.073>.
- HELM, D. [1994]: British Utility Regulation: Theory, Practice, and Reform. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 10. No. 3. 17–39. o. <https://doi.org/10.1093/oxrep/10.3.17>.
- HUGHES, J.–KNITTEL, C.–SPERLING, D. [2008]: Evidence of a Shift in the Short-Run Price Elasticity of Gasoline Demand. *The Energy Journal*, Vol. 29. No. 1. 113–134. o. <https://doi.org/10.5547/issn0195-6574-ej-vol29-no1-9>.
- IMF [2022]: Malta: Staff Concluding Statement of the 2022 Article IV Mission. International Monetary Fund, december 12. <https://www.imf.org/en/News/Articles/2022/12/12/malta-staff-concluding-statement-of-the-2022-article-iv-mission>.
- JARDIM, E.–LONG, M. C.–PLOTNICK, R.–INWEGEN, E.–VIGDOR, J.–WETHING, H. [2017]: Minimum Wage Increases, Wages, and Low-Wage Employment. Evidence from Seattle. NBER Working Paper, No. 23532. <https://www.nber.org/papers/w23532>.
- KARATHODOROU, N.–NOLAND, R.–GRAHAM, D. [2010]: Estimating the effect of urban density on fuel demand. *Energy Economics*, Vol. 32. No. 1. 86–92. o. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2009.05.005>.
- KLEVEN, H. J.–LANDAIS, C.–SAEZ, E. [2013]: Taxation and International Migration of Superstars: Evidence from the European Football Market. *American Economic Review*, Vol. 103. No. 5. 1892–1924. o. <https://doi.org/10.1257/aer.103.5.1892>.
- KREIF, N.–GRIEVE, R.–HANGARTNER, D.–TURNER, A. J.–NIKOLOVA, S.–SUTTON, M. [2016]: Examination of the Synthetic Control Method for Evaluating Health Policies with Multiple Treated Units. *Health Economics*, Vol. 25. No. 12. 1514–1528. o. <https://doi.org/10.1002/hec.3258>.
- NEUMARK, D.–WASCHER, W. [2017]: Reply to “Credible Research Designs for Minimum Wage Studies”. *ILR Review*, Vol. 70. No. 3. 593–609. o. <https://doi.org/10.1177/0019793917698429>.
- OECD [2023]: Luxembourg: Inventory of Estimated Budgetary Support and Tax Expenditures for Fossil-fuels. OECD, https://www.oecd.org/fossil-fuels/LUX_v2.pdf.
- PERI, G.–YASENOV, V. [2019]: The Labor Market Effects of a Refugee Wave: Synthetic Control Method Meets the Mariel Boatlift. *Journal of Human Resources*, Vol. 54. No. 2. 267–309. o. <https://doi.org/10.3368/jhr.54.2.0217.8561r1>.

- PIETERS, H.–CURZI, D.–OLPER, A.–SWINNEN, J. [2017]: Effect of Democratic Reforms on Child Mortality: A Synthetic Control Analysis. *Lancet Global Health* Vol. 4. No. 9. 627–632. o. [https://doi.org/10.1016/s2214-109x\(16\)30104-8](https://doi.org/10.1016/s2214-109x(16)30104-8).
- PINOTTI, P. [2015]: The Economic Costs of Organised Crime: Evidence from Southern Italy. *The Economic Journal*, Vol. 125. No. 586. F203–F232. o.
- REICH, M.–ALLEGRETTO, S. A.–GODOEY, A. [2017]: Seattle’s Minimum Wage Experience 2015–16. CWED Policy Brief, <https://doi.org/10.2139/ssrn.3043388>.
- SAPPINGTON, D.–WEISMAN, D. [2010]: Price cap regulation: what have we learned from 25 years of experience in the telecommunications industry? *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 38. 227–257. o. <https://doi.org/10.1007/s11149-010-9133-0>.
- STERN, J. [2014]: The British utility regulation model: Its recent history and future prospects. *Utilities Policy*, Vol. 31. 162–172. o. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2014.09.005>.

• Kónya Márton •

VERSENY ÉS ÁRTRANSZMISSZIÓ VÁLSÁGIDŐSZAKBAN

Elemzés a fogyasztói tej magyarországi piacáról

Magyarországon és térségében 2020 óta egymást követték azok a gazdasági válsághelyzetek (koronavírus-járvány, energiaválság, orosz–ukrán háború, jelentős aszály), amelyek lényegesen befolyásolták a mezőgazdasági termelési láncokat, hozzájárulhattak az élelmiszer-inflációhoz, és az élelmiszer-biztonság csökkenéséhez. A tejtermékek áremelkedése Magyarországon 2022 novembere és decembere között drasztikus módon elérte a 80 százalékos szintet. Jelen tanulmány a magyarországi tejvertikum dinamikáját vizsgálja a 2019–2022 időszakban aszimmetrikus hibakorrekciós modell segítségével. Eredményeink a magyar tejfeldolgozói szinten indikálnak aszimmetrikus ártranszmissziót, ezzel együtt relatív piaci erőt. Ez a piaci erő tulajdonítható a válságidőszakban stimulált keresletnek, valamint a krízisek által megzavart termelési láncok által okozott kínálati sokkoknak. E helyzet lehetővé tette feldolgozó vállalatok számára, hogy továbbadják a megemelkedett költségeiket, azonban nem kötelezte őket arra, hogy reagáljanak a fluktuáló keresletre. Az eredményeink alapján más kutatásokkal szemben nem a kiskereskedői, hanem a feldolgozói szinten elhelyezkedő vállalatok rendelkeztek piaci erővel egy olyan periódusban, amelyet gazdasági krízisek és rekordmagas infláció jellemezett. Megállapítható, hogy a termelési láncok ellenálló képességének növelésével és a piaci verseny élénkítésével csökkenthető az élelmiszerpiacok inflációnak való kitettsége.

BEVEZETŐ

A 2021 második felében kialakuló rendkívüli inflációs környezet európai viszonylatban kivételesen súlyosan érinti a magyar gazdasági szereplőket. A fogyasztók és így a kormányzat számára is az infláció legégetőbb tünete 2022 végétől a hónapról hónapra mért élelmiszer-infláció tartósan 40 százalék feletti értéke volt (*KSH* [2023]), ami az európai uniós átlag több mint kétszerese. Az inflációs hatás rendkívüli mértékének okai között felmerülhetnek olyan tényezők, amelyek az adott piac szerkezetére vonatkoznak. Felvetődhet – ahogy közbeszédben gyakran fel is vetődik – az a hipotézis, hogy az élelmiszerárak meredek emelkedésében szerepe lehet az ezeken a piacokon uralkodó tökéletlen versenynek, „összejátszásnak”, „profitinflációnak”, ahol az élelmiszer-vertikum egyes szereplői az erőfölényükkel visszaélve az inflációs nyomás hatására megnövekedett költségeiket aránytalanul hárítják át további vertikális szintekre és a fogyasztókra, növelve a saját nyereségüket. Ez a kritika

leggyakrabban a kiskereskedői szintet éri, ahol legközvetlenebbül jelenik meg a fogyasztói termékek árnövekedése. Emellett általánosságban is fontos kérdés, hogy az élelmiszer-vertikum hogyan reagált a rekordmagas infláció mellett felmerülő egyéb gazdasági válságokra (koronavírus-járvány, energiaválság, orosz–ukrán háború, aszály a mezőgazdaságban). Sem a világpolitikai feszültségek, sem a környezeti, illetve egészségügyi katasztrófák nem váltak valószínűtlenebbé a közeljövőben, így felmerülhet a kérdés, hogy hogyan tehető az élelmiszeripar ellenállóbbá az ilyen válságokkal szemben.

Jelen tanulmány ezen kérdések alapján vizsgálja a magyar élelmiszerpiac változásait, azon belül az egyik legdrasztikusabb fogyasztóiár-növekedést tapasztaló termékcsoport piacán, a tejpiacon. Ártranszmissziós elemzést alkalmazva bizonyítékot keresünk arra, hogy 2019–2022 között a tejvertikum egyes szintjei eltérően továbbították az input-, illetve outputoldalról érkező árjelzéseket. Ennek megfelelően a kutatási kérdésünk a következő. Felfedezhető-e a vizsgált időszakban a magyar tejtermelési vertikum valamely szintjén piaci erőfölény aszimmetrikus ártranszmissziós elemzés alapján? Azt állítjuk, hogy ha a vertikum egy szintje gyorsan továbbítja a számára kedvezőtlen árváltozásokat, viszont lassan vagy egyáltalán nem továbbítja a számára kedvező árváltozásokat, azon a szinten feltételezhető az iparági verseny valamilyen formájú tökéletlensége, torzulása. Az árak ilyenfajta ragadóságára vonatkozó ökonometriai elemzésünk eredménye összhangot mutat a magyar tejipar szerkezetével és sajátosságaival. Az általunk alkalmazott módszertan alapján megmutatjuk, hogy más tanulmányokkal ellentétben az árak aszimmetrikus áthárítása nem a kiskereskedői szintre jellemző, hanem a feldolgozói szintre. Végül javaslatokat fogalmazunk meg, amelyek ellenállóbbá tennék az élelmiszeripart az inflációval szemben, és növelhetik az ország élelmiszer-biztonsági helyzetét.

SZAKIRODALMI ÖSSZEFOGLALÓ

Az aszimmetrikus ártranszmisszió elméleti megalapozottsága lényeges, de vitatott terület. Az elméleti háttérrel írt tanulmányokról kimerítő összefoglalót ad *Bakucs–Fertő* [2014] és *Bakucs és szerzőtársai* [2013]. A szerzők megjegyzik, hogy az ártranszmissziós elemzések nagyrésze a piaci erő jelenlétét emeli ki az aszimmetrikus transzmisszió okaként. Ezek a tanulmányok úgy érvelnek, hogy ha a vertikum egy szintjén a szereplők piaci erővel rendelkeznek, képesek azt kihasználni a versenyzői – a termelői vagy a feldolgozói és kiskereskedelmi – szintekkel szemben oly módon, hogy át tudják más szintekre hárítani a saját árrésüket szűkítő árváltozásokat (például az inputáruk növekedését vagy outputáruk csökkenését), viszont nem ösztönöztek arra, hogy áthárítsák az árrésük szempontjából kedvező árváltozásokat (például inputáruk csökkenése vagy outputáruk növekedése). E mögött az érv mögött az az intuíció, hogy versenyzői vertikális szintekkel szemben a piaci erővel rendelkező vagy összejátszó vállalatok képesek érvényesíteni a saját nyereségüket

növelő árváltozásokat, azonban nem ösztönöztek arra, hogy maguk versenyezzenek, akár az input-, akár az outputáraikban. Mindez jóléti vonzatain kívül csorbíthatja az adott piac allokációs tulajdonságait, hiszen akadályozhat akár keresleti, akár kínálati oldalról érkező árinformációkat abban, hogy időben beépüljenek az egyensúlyi árba. Ennek következtében a gazdasági szereplők nem teljes vagy pontatlan ösztönzői rendszerrel szembesülhetnek, aminek következtében az optimálisnál rosszabb döntéseket hozhatnak.

Bakucs és szerzőtársai [2013] szerint bár ez a gondolatmenet belátható, nem bizonyítja egyértelműen, hogy egy oligopolisztikus, erőfölényes piacszerkezet feltétlenül aszimmetrikus ártranszmisszióhoz vezet. Horizontális összjátás esetén a piaci részesedés elvesztésétől való félelem, a kartellártól való eltérést sújtó büntetés elkerülése, illetve különleges költségszerkezetek ösztönözhetnek effektív piaci erejű szereplőket is szimmetrikus ártranszmisszióra. Ugyanakkor egyes specifikus iparágakat bemutató esettanulmányok alátámasztják a fenti gondolatmenetet (például *Borenstein és szerzőtársai* [1997] a nyersolaj piacára).

McCorriston és szerzőtársai [1998] egy oligopolmodell felhasználásával elméleti keretben vizsgálta a vertikális szintek közötti ártranszmisszió rugalmasságát. A tanulmány szerint két tényező befolyásolja az ártranszmissziós rugalmasságot. A termelői szint inputjai közötti helyettesíthetőség, amelynek növekedése növeli az ártranszmissziós rugalmasságot, illetve a piacon jelenlévő vállalatok piaci ereje, amelynek erősödése csökkenti az ártranszmissziós rugalmasságot. *Lloyd és szerzőtársai* [2003] a kergemarhakór hatását vizsgálta az Egyesült Királyság húspiacán, ebben felépített egy elméleti konstrukciót, amely szintén azt támasztotta alá, hogy effektív piaci erő jelenléte esetén exogén sokkokra aszimmetrikusan reagál az erőfölényes vertikális szint, így tovább bizonyítva, hogy a piaci erő és az aszimmetrikus ártranszmisszió között pozitív kapcsolat áll fenn. A szerzők megállapították, hogy bár az árak általánosan csökkentek a marhahúsipar minden szintjén, a szintek közötti árrések növekedtek, amiből arra következtettek, hogy a kergemarhakór a kevésbé koncentrált termelőket sújtotta leginkább, kevésbé a feldolgozókat és legkevésbé a koncentrált kiskereskedői szektort. Mindezek mellett azonban elmondható, hogy az ártranszmisszió jelenlegi szakirodalmának döntő része viszonylag kevés figyelmet szentel az elméleti mechanizmus leírására az ökonometriai tárgyalással szemben.

Meyer-von Cramon-Taubadel [2004] részletesen összefoglalja az empirikus módszertant. Ebben a szerzők megkülönböztetnek preointegrációs módszereket [például változók szétválasztásán alapuló (*variable splitting*) VAR modelleket, illetve rezsimváltó modelleket] és kointegrációs módszereket. Ez utóbbiak jelentik a legkorszerűbb ártranszmissziós módszereket, és így tanulmányunk szempontjából ezek a relevánsak. Ebből a számunkra lényeges ökonometriai megfontolásokat a módszertani ismertetőben tárgyaljuk.

A tej vagy más tejtermékek piacának vizsgálata igen gyakran tárgya az ártranszmissziós elemzéseknek. Ez a kiemelet figyelem azzal magyarázható, hogy a tejter-

mékek kifejezetten alkalmasak ilyenfajta elemzésre. A tej viszonylag gyorsan romló élelmiszertípus, csak rövid ideig lehet raktározni, emiatt az input- vagy keresleti oldalon bekövetkezett változások rövid időn belül megjelennek árváltozások formájában. Emellett éves szinten a tehenészetek nyerstej-termelése egyenletes, így jól összevethető a termelői szint dinamikája a további termelési szintekével.¹

Hozzánk hasonló módon hibakorrekciós modellt alkalmaz *Fałkowski* [2010]: 1998 és 2006 közötti időszakra vizsgálja a lengyel tejvertikumot, azonban a kiskereskedői és a feldolgozói (keresleti) szintet együttesen állítja szembe a termelői szinttel. Azt találja, hogy ebben az időszakban hosszú és rövid távon is aszimmetrikus az árinformáció, oly módon, hogy a keresleti oldal alkuereje magas a termelői oldallal szemben. Azt várja azonban, hogy az európai uniós tejkvóták miatt kialakuló nyerstej-hiány az ellenkező irányba mozdíthatja el az aszimmetriát, azaz jelentősen növelheti a termelői szint alkuerejét.

Bakucs és szerzőtársai [2012] hasonló időszakra, 1995 és 2007 között hasonlítja össze a lengyel és a magyar tejvertikumok ártranszmisszióját. A strukturális töréssel kiegészített vektor-hibakorrekciós (*Vector Error Correction, VEC*) modelljük szerint a fenti időszakban a lengyel tejvertikumot aszimmetrikus, míg a magyar vertikumot hosszú és rövid távon is szimmetrikus transzmisszió jellemezte. A szerzők a különbség fő okának egyrészt azt tartják, hogy a rendszerváltás során eltérően fejlődött a két ország tejtermelési lánc, másrészt azt, hogy Magyarországon jelentősebb mértékű volt a külföldi működőtőke jelenléte ebben a szektorban, amely jelenlétet gyakran azonosítanak magas fokú innovációval és strukturális hatékonyságjavítással agrárközgazdaságban.

Kharin és szerzőtársai [2017] a szlovák tejipar vertikális láncolatát vizsgálta 2010 és 2016 között. Az elemzésben kiemelt helyet kapott az európai uniós tejkvóták 2015-ös eltörlése. A szerzők VEC modelljük alapján azt találják, hogy a kvóták eltörlését megelőző időszakban Szlovákiában a keresleti oldal vezérelte az árak alakulását, azaz a kiskereskedői oldal aszimmetrikusan reagált a termelői árak változására. Ezzel szemben szimmetrikus ártranszmisszió érzékelhető a termelői és feldolgozói árak között. A szerzők szerint ennek az az oka, hogy a kvóta eltörlését követően lecsökkent a termelői vállalatok száma, koncentráltabb lett ez a szint, így nőhetett a termelők alkuereje a feldolgozókkal szemben. Emellett a szerzők úgy látják, hogy az ez alatt az időszak alatt létrejövő termelői szakmaközi szervezetek alakulása is hozzájárulhatott a termelők alkuerejének növeléséhez.

Antonlioli–Santeramo [2022] az európai uniós közös agrárpolitika két reformjának (2003-ban a Fischler-reform, 2007-ben az úgynevezett Mezőgazdasági Piacok

¹ Ezzel ellentétben áll például a legtöbb növényalapú élelmiszer piaca. Itt a betakarítás szezonálisága miatt előfordulnak olyan időintervallumok, ahol bár a termelői szinten már megjelent valamilyen változás (például inputár-növekedés), azt a következő betakarítási szezonig nem jelenik meg az átadási árakban, így az ilyen termelési láncok ártranszmissziójára tett megfigyeléseink is problémákba ütközhetnek.

Közös Szervezése)² hatását vizsgálta az olasz tejiparra VEC modell segítségével, 2000 és 2015 közötti időszakra. Mindkét agrárpolitikai reform piacliberalizációs hatást gyakorolt a korábban erőteljesen állami támogatásokra támaszkodó olasz tejiparra. A szerzők szerint a szubvenciók politikán alapuló időszakban az ártranszmisszió aszimmetrikus jellegű volt, míg a reformok után az árinformáció hatékonyabban haladt át a vertikum egyes szintjein.

MÓDSZERTAN

A kointegrációs módszer *Granger–Newbold* [1974] tanulmányából indul ki, amelyben a szerzők bemutatják, hogy nem stacioner folyamatok vizsgálata esetén nagy az esélye annak, hogy hagyományos autoregresszív elemzési módszereket alkalmazva valós regresszióként identifikálunk olyan folyamatok közötti kapcsolatokat, amelyek között valójában semmilyen oksági kapcsolat nincs, csupán az időbeli sztochasztikus változások összességéből adódik egy hamis regresszió.³ *Von Cramon-Taubadel* [1998] az elsők közt hívta fel a figyelmet arra, hogy az ártranszmisszió vizsgálatára használt prekointegrációs módszerek is ebben a hibában szenvednek, így létrehozott egy hibakorrekciós (*Error Correction Model, ECM*) modellspecifikációt ártranszmissziós elemzésekhez.

Tegyük fel, hogy egy y_t magyarázott és egy x_t magyarázó folyamat mindegyike elsőrendben integrált egységgyökfolyamat, és felírható rájuk

$$y_t = \alpha_1 + \beta_1 x_t + u_t \quad (1)$$

kapcsolat, amelyről tudjuk, hogy nem hamis regresszió, illetve tudjuk, hogy u_t hibatag stacioner folyamat. Ekkor a stacioner hibatag felírható

$$\hat{u}_t = y_t - \hat{\alpha}_1 - \hat{\beta}_1 x_t \quad (2)$$

formában. Ez alapján y_t -nek és x_t -nek létezik olyan lineáris kombinációja, amely stacioner. Ekkor definíció szerint azt mondjuk, hogy y_t és x_t kointegrált folyamatok. A (2) egyenlet ilyenkor a két folyamat közötti hosszú távú, egyensúlyi kapcsolatot

² Ezek egyike a Közös Agrárpolitika 2003-as reformja, amelynek keretében az EU-s tejiparban az addigi árszabályozásokat felváltotta a termelők közvetlen jövedelmi támogatása, illetve felszámolták az évtizedek óta fennálló nemzeti tejtermelési kvótákat. 2007-ben az úgynevezett közös piac szervezésének egységesítése volt hatással a tejiacra, ahol nullára redukálódott a tej exporttámogatása, és egyes termékek intervenciók árai megváltoztak. Összességében mindkét reform liberalizációt jelentett a tejiacra.

³ *Granger–Newbold* [1974] Monte-Carlo-szimulációval hozott létre véletlenszerű, egymástól független egységgyök-folyamatokat, és a prekointegrációs módszerek rendre erős kapcsolatot mutattak ki közöttük.

teszteli meg, és kointegrációs regresszióknak nevezzük, $\widehat{\beta}_1$ paraméter pedig a hosszú távú kapcsolat koefficiense. *Von Cramon-Taubadel* [1998]) alapján adjuk meg az (1) kapcsolat egyszerű formában felírt hibakorrekciós specifikációját. Itt továbbra is feltesszük, hogy a folyamatok első differenciája stacioner, és a két stacioner folyamat közötti hibatarag között hosszú távú kapcsolat áll fenn, amit a hibatarag egy időszakkal késleltetett értékével reprezentálunk a modellben és π_1 paraméterrel mérjük:

$$\Delta y_t = \alpha_2 + \beta_2 \Delta x_t - \pi_1 \hat{u}_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (3)$$

ahol Δy_t a magyarázott folyamat első differenciája, Δx_t a magyarázó folyamat első differenciája, \hat{u}_{t-1} a kointegrációs reláció hibataragjának egy időszakkal késleltetett értékei, α_2 konstans koefficiens, ε_t pedig a fennmaradó fehérzajhibatarag. A β_2 a rövid távú hatásokat megragadó koefficiens, amely megadja az x_t -ben bekövetkezett változások azonos időszakbeli hatását y_t változására. Behelyettesítve a (2) egyenletet a (3) egyenletbe, jobban látható a specifikáció szerkezete:

$$\Delta y_t = \alpha_2 + \beta_2 \Delta x_t - \pi_1 (y_{t-1} - \widehat{\alpha}_1 - \widehat{\beta}_1 x_{t-1}) + \varepsilon_t, \quad (4)$$

ahol π_1 az úgynevezett hibakorrekciós koefficiens. Amennyiben y_t és x_t valóban kointegrált folyamatok hosszú távú egyensúlyi kapcsolattal, azaz amennyiben a közöttük fennálló \hat{u}_t hibatarag valóban stacioner folyamat, ez azt implikálja, hogy a π_1 hibakorrekciós koefficiens a két folyamat egyensúlyba való visszatérését írja le. Azt mondjuk, hogy π_1 képes megadni a hosszú távú egyensúlyi relációtól való eltérés korrekciójának sebességét. Amennyiben a két folyamat a kointegrációs egyensúly állapotában van, akkor $\hat{u}_{t-1} = y_{t-1} - \widehat{\alpha}_1 - \widehat{\beta}_1 x_{t-1} = 0$. Ha viszont a rendszer rövid távon kilép valamilyen irányba az egyensúlyi relációból, \hat{u}_{t-1} azt fogja megadni, hogy a rendszer mennyiben tért el rövid távon a $t - 1$ -edik periódusban az egyensúlyi relációtól. Mivel viszont hosszú távon fennáll y_t és x_t között a kointegrációs egyensúly, a folyamatok idővel vissza fognak térni az egyensúlyi szintbe, és ennek a visszatérésnek az átlagos sebességét méri y_t differenciájában π_1 .

A π_1 hibakorrekciós tag akkor vesz fel -1 és 0 közötti értékeket egy jól specifikált hibakorrekciós modellben, ha

- $\pi_1 = -1$, azt jelenti, hogy átlagosan az egyensúlytalanság 100 százaléka korrekcióra kerül rögtön a következő időpontban, azaz a folyamatok közti korrekció teljes és azonnali,
- $\pi_1 = -0,5$, akkor átlagosan az egyensúlytalanság 50 százaléka kerül korrekcióra,
- $\pi_1 = 0$, nem lép fel korrekció.

Ennek megfelelően aszimptotikusan a teljes korrekció sebessége $\frac{1}{\pi_1}$ ($\pi_1 \neq 0$)

időszakra becsülhető. A fenti egyszerű esetet ismét *von Cramon-Taubadel* [1998] nyomán egészítjük ki két elemmel. Egyrészt bevezetjük x_t több rövid távú késlelte-

tett hatását, másrészt felbontjuk a hibakorrekciós tagot oly módon, hogy alkalmas legyen pozitív és negatív hibakorrekció magyarázatára:

$$\Delta y_t = \alpha_3 + \sum_{j=1}^K \beta_j \Delta x_{t-j} + \pi_2^+ \hat{u}_{t-1}^+ + \pi_2^- \hat{u}_{t-1}^- + \varepsilon_t \quad (5)$$

Az (5) egyenletben bevezetjük x_t változásnak j_1, j_2, \dots, K időszakkal késleltetett értékének hatását y_t változására, ezzel többfajta késleltetési struktúrát engedélyezve. Az \hat{u}_{t-1} hibakorrekciós tagot felbontottuk a következő módon:

$$\hat{u}_{t-1}^+ = \begin{cases} \hat{u}_{t-1}, & \text{ha } y_t - \widehat{\alpha}_1 - \widehat{\beta}_1 x_t > 0, \\ \text{ellenkező esetben } 0 \end{cases},$$

$$\hat{u}_{t-1}^- = \begin{cases} \hat{u}_{t-1}, & \text{ha } y_t - \widehat{\alpha}_1 - \widehat{\beta}_1 x_t < 0. \\ \text{ellenkező esetben } 0 \end{cases}.$$

Ezzel a felbontással elkülönítjük azokat az egyensúlytalansági sokkokat, amelyek folyamatot x_t -vel való egyensúlyi relációhoz képest pozitív (\hat{u}_{t-1}^+) vagy negatív (\hat{u}_{t-1}^-) irányba mozdítják el. Ha például feltesszük, hogy az általunk vizsgált egyensúlyban minden helyen x_t -től nagyobb értékeket vesz fel (például, ha y_t egy termék kiskereskedelmi értékesítési ára, x_t pedig annak beszerzési ára), úgy a pozitív hibakorrekciós tag azon sokkokat foglalja magába, amikor y_t az egyensúlyi relációtól pozitívan tér el, a negatív hibakorrekciós tag pedig azon sokkokat, amikor y_t az egyensúlyi relációtól negatívan tér el. Így π_2^+ és π_2^- itt is a hibakorrekció átlagos sebességét határozza meg, azonban elkülönítve adják meg y_t korrekcióját pozitív, illetve negatív egyensúlytalanságok esetén.

A (6) egyenletben leírt ECM specifikációtól azt várjuk, hogy alkalmas lesz az általunk vizsgált ártranszmissziós folyamatok vizsgálatára. Azonos termékpiac különböző vertikális szintjeinek átlagáraitól elvárjuk, hogy hosszú távú kointegrációs egyensúly álljon fel közöttük. Ha ki tudjuk mutatni ezt a kointegrációs relációt, jól specifikált modellek segítségével képesek leszünk összehasonlítani a modellekben a pozitív, illetve a negatív hibakorrekciós tagokat. Mivel vertikálisan összekapcsolódó szintek árai esetén a folyamatok közötti hibatag maga a bruttó árrés változása, ezért képesek leszünk elemezni, hogy az egyes termelési szintek hogyan reagálnak az árrésüket növelő vagy azt csökkentő sokkhatásokra.

ADATOK

Az általunk felhasznált adatok a Gazdasági Versenyhivatal 2023-as, tejpiacra vonatkozó ágazati vizsgálata során gyűjtött vállalati adatszolgáltatásokból adódtak (GVH [2023]). A GVH a tejvertikumban három alapvető szintet különböztetett meg a vizsgálata során:

- termelői szint (a nyers tej előállításával foglalkozó mezőgazdasági vállalatok),
- feldolgozó szint (a nyers tejet fogyasztói tejjé alakító és kiskereskedelmi forgalmazásra előkészítő vállalatok),
- kiskereskedelmi szint.

A vizsgálat során a GVH igyekezett mindhárom vertikális szinten azoktól a vállalatoktól adatokat bekérni, amelyek meghatározók a tejj piac dinamikájában, hanyagolva a kisebb árbevételű, jelentéktelenebb szereplőket. Az egyes vertikális szintek árfolyamatai a szintekhez tartozó vállalatok átlagárait tartalmazzák, így az adatok anonimizáltak. Emellett csak azon vállalatok adataival dolgozunk, amelyek heti szintű adatokat adtak meg.

A termelői szint elemzéséhez négy nagy nyers tehéntejtermelő gazdaság heti értékesítési adatait használtuk fel. A termelői szinten a négy vállalat által értékesített nyers tej értékesítési árának átlagát használjuk fel az országos nyerstej-árak leírásához.

A feldolgozó és a kiskereskedői szint esetén mindkét szintre két terméktípus árának átlagát használtuk fel: a 1,5 százalékos és a 2,8 százalékos zsírtartalmú ESL tehéntej árát. Ennek oka, hogy ezen terméktípusok ára nem került az árstop-szabályozás hatálya alá,⁴ viszont fogyasztói szempontból jól helyettesítik egymást mint fogyasztóitej-típusok, így a két termék együttes felhasználása jobban leírja a fogyasztói tej piacának dinamikáját, mintha csak egyiket vagy másikat alkalmaznánk. A feldolgozó szintet tíz nagy magyarországi kiskereskedő heti szintű, 1,5 és 2,8 százalékos ESL tehéntej beszerzési árának átlagával írjuk le, míg a kiskereskedelmi szintet ugyanezen kiskereskedők ugyanezekre a terméktípusokra vonatkozó heti szintű értékesítési árának átlagával.

A Gazdasági Versenyhivatal versenystatisztikai adatbázisa⁵ alapján a vizsgált termelői vertikum szintjei közül mind a feldolgozó, mind a kiskereskedői szint koncentrált piacszerkezetű. A releváns időperiódusban a nettó árbevétel alapú CR10 index⁶ 86–87 százalék a tejtermék-feldolgozó vállalatok esetében, illetve 80–83 százalék kiskereskedői vállalatok esetében. Mivel az adataink a tíz legjelentősebb magyarországi kiskereskedő által árusított ESL tejek beszerzési és kiskereskedői árát tartalmazzák, biztosak lehetünk abban, hogy ez a minta jól lefedi az országos piacot. Ugyanez a CR10 mutató nyerstej-termelők esetében 27–29 százalék, így a vertikumnak ez a szintje fragmentáltabbnak mondható. Emiatt a tejtermelőkre vonatkozó megállapításaink kevésbé általánosak.

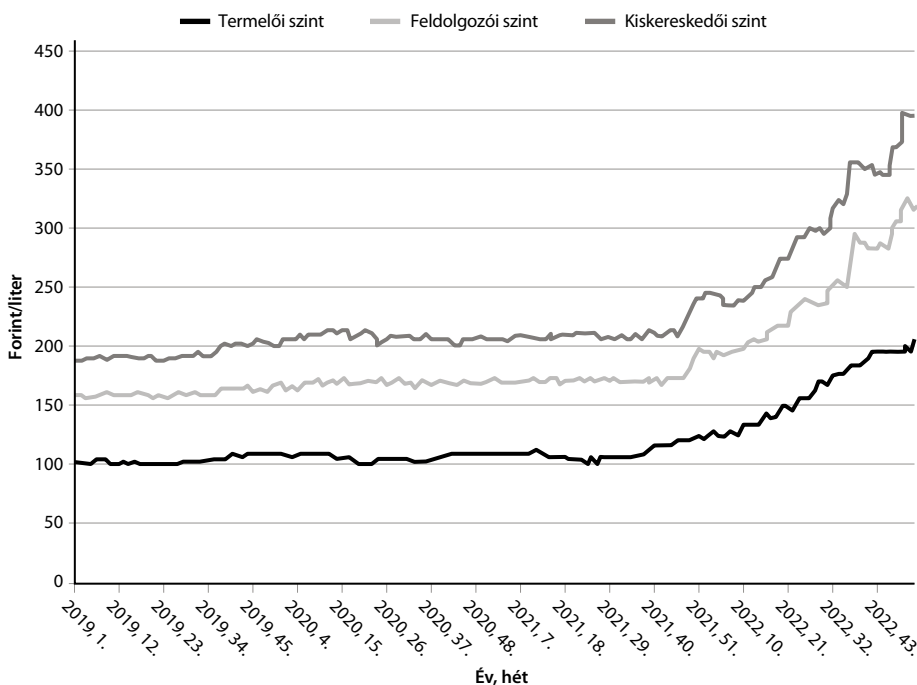
⁴ A kormány – válaszul 2021 őszén emelkedő élelmiszer-inflációra – a 6/2022. (I. 14.) kormányrendelettel élelmiszer-ársapkát vezetett be egyes alapvető élelmiszerekre (például tej, búzaliszt, kristálycukor, étolaj, sertéshús stb.) 2023 nyaráig.

⁵ https://gvh.hu/gvh/versenykultura_fejlesztes/gvh-mnb-versenystatisztika-adatbazis/gvh-mnb-versenystatisztika-adatbazis.

⁶ A tíz legnagyobb cég együttes részesedése.

A versenystatisztikai adatbázis alapján a tej feldolgozói szintje is erősen koncentrált (CR10 = 80–83 százalék a vizsgált években), így országosan is viszonylag kevés tejmárka versenyez a fogyasztókért a lokális piacokon. Így a fogyasztói tej esetében még a nagyobb országok elemzésekor sem szokásos a lokális piacokat megkülönböztetni, ellentétben például *Hillen* [2021] svájci sajtokra vonatkozó munkájával, ahol a helyi kis kézműves sajtkészítők jelenléte szükségessé tette ugyanezt. Tejtermelők esetében sokkal valószínűbb, hogy helyi gazdák csak a helyi telephellyel rendelkező tejfeldolgozó(k)nak szállítanak. A nyers tej alapárának a tanulmány későbbi részében tárgyalt prognózisa miatt azonban valószínűsíthető, hogy országos szinten viszonylag homogén a nyers tej átadási ára, hiszen pontosan ez a célja ennek a laza ármegeállapodásnak.

Más ártranszmissziós elemzések nyomán (például *Bakucs és szerzőtársai* [2012]) kiszűrtük az adatsorokból az általános inflációs trendet, hogy áradataink lehetőleg csak a tejvertikum dinamikáját tükrözzék, a nemzetgazdasági szintű áremelkedést ne. Ehhez a KSH havi fogyasztóiár-index adatait használtuk fel (*KSH* [2023]). Az 1. ábrán látható, hogy a fogyasztói árak emelkedésének kiszűrése ellenére alig csökkent az ár-emelkedés trendje, ami illusztrálja, hogy a tejtermékek áremelkedése jelentősen meghaladta az általános inflációs trendet. Számításainkban ezt a deflált idősort használtuk fel.



1. ÁBRA • A tej termelési láncának egyes szintjeinek deflált idősoros átlagairól, 2019–2022 (forint/liter)

EREDMÉNYEK

Első lépéseként azt vizsgáljuk, hogy az idősoraink alkalmasak-e kointegrációs kapcsolat elemzésére. A módszertani szakaszunk alapján ehhez azt várjuk, hogy a folyamataink elsőrendben integrált egységgyökfolyamatok legyenek. Ennek teszteléséhez a kiterjesztett Dickey–Fuller-tesztet (ADF) alkalmazunk, amely H_0 hipotézise, hogy a folyamat nem stacioner, egységgyököt tartalmaz.

Az 1. táblázat alapján látható, hogy mindhárom folyamat első differenciája esetén 5 százalékos szignifikanciaszint mellett elvethetjük a H_0 hipotézist, azaz a három differenciált folyamat stacioner. Ez alapján a folyamataink első fokon integráltak.

1. TÁBLÁZAT • Az ADF-tesztek eredménye

Folyamat	Tesztstatisztika értéke	p -érték
Δ Termelői	-3,4856	0,045
Δ Feldolgozói	-6,1802	< 0,01
Δ Kiskereskedelmi	-6,6832	< 0,01

Johansen-teszttel vizsgáltuk, hogy a folyamataink között páronként fennáll-e kointegrációs reláció. Ez a teszt többváltozós VEC modellek esetén is alkalmas kointegráció kimutatására. A H_0 hipotézisei arra vonatkoznak, hogy egy VEC specifikációval megadott

$$\Delta Y_t = \Pi Y_{t-1} + \Gamma_1 \Delta Y_{t-1} + \dots + \Gamma_{p-1} \Delta Y_{t-p+1} + \mu + \varepsilon_t \quad (7)$$

modell esetén a hosszú távú kapcsolatot mérő mátrix legfeljebb hányas ranggal rendelkezik. Amennyiben legfeljebb 0, nem áll fenn kointegrációs kapcsolat, amennyiben legfeljebb n , akkor n számú kointegrációs kapcsolat áll fenn. Mivel mi páronként vizsgálunk kointegrációs relációkat ezért $r \leq 1$ a legmagasabb rangszám amelyre teszteltünk (2. táblázat).

2. TÁBLÁZAT • Johansen-tesztek kointegrációs kapcsolat tesztelésére

H_0	Tesztstatisztika	Kritikus érték		
		10 százalékos	5 százalékos	1 százalékos
<i>Termelői–kiskereskedői szint</i>				
$r \leq 1$	2,83	7,52	9,24	12,97
$r = 0$	14,17	17,85	19,96	24,60
<i>Termelői–feldolgozói szint</i>				
$r \leq 1$	1,71	7,52	9,24	12,97
$r = 0$	31,53***	17,85	19,96	24,60
<i>Feldolgozói–kiskereskedői szint</i>				
$r \leq 1$	7,17	7,52	9,24	12,97
$r = 0$	34,37***	17,85	19,96	24,60

***1 százalékos, **5 százalékos, *10 százalékos szinten szignifikáns.

A teszt elvégzése előtt késleltetett kiválasztás (*lag selection*) módszerével megnéztük, hogy milyen VAR modell képes legjobban leírni páronként az egyes folyamatok rövid távú dinamikáját. A késleltetési struktúra kiválasztásához Akaike-féle információs kritériumot (AIC) használtunk, a késleltetett kiválasztási függvénynek maximálisan 12 késleltetést engedélyezve, tej esetén ugyanis a termék romlandósága miatt nem várjuk, hogy rövid távon ennél hosszabb időhorizonton is hatással lennének egymásra a folyamatok késleltetett értékei. Az elemzés hátralevő részében az egyes folyamatpárokra alkalmazott modellek vagy tesztek esetén a 3. táblázatban található késleltetéseket használjuk.

3. TÁBLÁZAT • Késleltetési struktúra Akaike-féle információs kritérium alapján

Folyamatpárok	AIC minimalizáló késleltetés száma
Termelői–feldolgozói	8
Feldolgozói–kiskereskedői	8
Termelői–kiskereskedői	5

A fenti késleltetések felhasználásával páronként Johansen-teszteket alkalmaztunk a folyamatokra. A 4. táblázat outputja alapján látható, hogy 5 százalékos szignifikanciaszint mellett mindhárom folyamatpár esetén elvetjük a H_0 hipotézist, miszerint a folyamatok nem kointegráltak.

4. TÁBLÁZAT • Engel–Granger-féle kointegrációs teszt eredményei

Folyamatpárok	Tesztstatisztika értéke	p -érték
Termelői–feldolgozói	-2,9664	0,0438
Feldolgozói–kiskereskedői	-3,53	< 0,0
Termelői–kiskereskedői	-3,0983	0,0348

A hibakorrekciós modellek felépítése előtt meg kellett bizonyosodnunk arról, hogy a modelljeink lehetséges kauzális specifikációi közül melyek írják le a valós rövid távú kapcsolatot (5. táblázat). Az idősorparók közötti rövid távú kauzális kapcsolat létét és irányát Granger-okság tesztelésére alkalmas Granger-teszt felhasználásával mutatuk ki. A tesztekre itt is a 2. táblázatban látható késleltetési struktúrát alkalmaztuk.

5. TÁBLÁZAT • Granger-okság tesztek eredménye

Tesztelt kauzális kapcsolat és iránya	Tesztstatisztika értéke	p -érték
Termelői → feldolgozói	2,307	0,022
Feldolgozói → termelői	1,123	0,349
Termelői → kiskereskedői	1,967	0,085
Kiskereskedői → termelői	1,025	0,404
Kiskereskedői → feldolgozói	13,011	< 0,01
Feldolgozói → kiskereskedői	1,055	0,3866

Az 5. táblázat eredményei alapján látható, hogy nem minden vizsgált kauzális kapcsolat mutat szignifikáns Granger-okságot. A termelői és a kiskereskedelmi szint között például egyik irányba sem szignifikáns a kapcsolat, ami nem meglepő, hiszen ezek a szintek közgazdaságtani szempontból sem kapcsolódnak össze közvetlenül. A kapcsolódó szinteken a feldolgozó szint reagál szignifikánsan a termelői, illetve a kiskereskedői szinten bekövetkezett sokkokra. Ezek az eredmények összhangban vannak Popovics–Tóth [2006] 360. o.) szintén a magyar tejpiacra vonatkozó tanulmányának oksági irányjaival. Ezekből a teszteredményekből két hibakorrekciós modell adódik: az első, amelyben a feldolgozó szint a magyarázott és a termelői szint a magyarázó változó; illetve egy olyan, amelyben a feldolgozó szint a magyarázott, és a kiskereskedelmi szint a magyarázó változó.

A 6. táblázatban látható a termelői és a feldolgozó szintre felépített hibakorrekciós modell. Láthatjuk, hogy míg a negatív hibakorrekciós tag szignifikáns és nullától eltérő negatív értékkel rendelkezik, addig a pozitív hibakorrekciós tag nulla körüli és nem szignifikáns. Ezek alapján arra következtethetünk, hogy a feldolgozó ár nem szimmetrikusan reagál a termelői szinttel felvett egyensúlytól való eltérésekre. Amikor a feldolgozó ár negatívan tér el az egyensúlytól (azaz amikor összeszűkül a feldolgozó termelővel szembeni árrése), akkor azt viszonylag gyorsan és szignifi-

6. TÁBLÁZAT • Az 1. hibakorrekciós modell outputtáblázata
 $y = \Delta$ Feldolgozó

Változó	Becsült érték	Standard hiba	t-statisztika	p-érték
Konstans	0,000	0,001	0,285	0,776
Termelői (t-1)	-0,064	0,102	-0,633	0,527
Termelői (t-2)	-0,001	0,103	-0,010	0,992
Termelői (t-3)	0,068	0,102	0,665	0,507
Termelői (t-4)	-0,127	0,098	-1,294	0,197
Termelői (t-5)	0,151	0,102	1,478	0,141
Termelői (t-6)	-0,117	0,107	-1,095	0,275
Termelői (t-7)	-0,013	0,106	-0,120	0,904
Termelői (t-8)	-0,044	0,104	-0,421	0,675
Feldolgozó (t-1)	0,146	0,078	1,860	0,065*
Feldolgozó (t-2)	0,016	0,079	0,205	0,838
Feldolgozó (t-3)	0,077	0,079	0,979	0,329
Feldolgozó (t-4)	-0,093	0,076	-1,224	0,223
Feldolgozó (t-5)	0,040	0,075	0,541	0,589
Feldolgozó (t-6)	0,082	0,073	1,126	0,262
Feldolgozó (t-7)	-0,040	0,077	-0,515	0,607
Feldolgozó (t-8)	-0,107	0,078	-1,383	0,168
ECT ⁺	-0,080	0,065	-1,240	0,217
ECT ⁻	-0,249	0,078	-3,205	0,002***

ECT (error correction term): hibakorrekciós tag [az (5) egyenletben \hat{u}_{t-1}].

kánsan korrigálja. Amikor azonban a feldolgozó ár pozitívan tér el a termelői ártól (tehát megnő a feldolgozó termelővel szembeni árrése), azt a feldolgozó nem korrigálja szignifikáns módon.

Lefuttattunk egy F -próbát, amely megvizsgálja a $H_0: ECT^+ = ECT^-$ nullhipotézist, amely arra vonatkozik, hogy a két ártranszmissziós folyamat aszimmetrikusnak tekinthető-e. A próba 0,099 p -értéket ad (F -érték: 2,753), így 5 százalékos szignifikanciaszint mellett ezt a nullhipotézist nem tudjuk elutasítani, azonban a koefficiensek értékére és szignifikanciájára hivatkozva továbbra is mondhatjuk, hogy az ártranszmisszió aszimmetrikus. A negatív hibakorrekciós tag $-0,249$ értéke az (5) egyenletünk alapján azt jelenti, hogy amennyiben a feldolgozó szint az árrését szűkítő egyensúlytalanság lép fel, a következő időszakban annak 24,9 százalékát korrigálja.

A második hibakorrekciós modellünk a kiskereskedelmi és a feldolgozó szint közötti dinamikát vizsgálja, melynek outputját a 7. táblázat tartalmazza. A rövid távú kapcsolatot mérő paraméterek jellemzést adnak a két folyamat közötti kapcsolt irányáról. Látható, hogy a kiskereskedői szint késleltetett értékeinek növekedése pozitívan hat a feldolgozó szintre. Itt is a hibakorrekciós tagok a leglényegesebbek számunkra. Ahogyan az 1. modellben, itt is a negatív hibakorrekciós tag szignifikáns, az előző esethöz is nagyobb abszolút értékkel; a pozitív hibakorrekciós tag pedig

7. TÁBLÁZAT • A 2. hibakorrekciós modell outputtáblázata
 $y = \Delta$ Feldolgozó

Változó	Becsült érték	Standard hiba	t-statisztika	p-érték
Konstans	-0,002	0,002	-1,050	0,295
Kiskereskedői ($t-1$)	0,484	0,108	4,481	0,000***
Kiskereskedői ($t-2$)	0,051	0,111	0,459	0,647
Kiskereskedői ($t-3$)	0,342	0,107	3,210	0,002***
Kiskereskedői ($t-4$)	0,059	0,112	0,530	0,597
Kiskereskedői ($t-5$)	0,253	0,108	2,356	0,020**
Kiskereskedői ($t-6$)	-0,025	0,105	-0,235	0,814
Kiskereskedői ($t-7$)	0,074	0,101	0,733	0,465
Kiskereskedői ($t-8$)	-0,033	0,095	-0,346	0,730
Feldolgozó ($t-1$)	-0,219	0,117	-1,878	0,062*
Feldolgozó ($t-2$)	-0,259	0,118	-2,195	0,029**
Feldolgozó ($t-3$)	-0,216	0,116	-1,866	0,064*
Feldolgozó ($t-4$)	-0,298	0,112	-2,664	0,008***
Feldolgozó ($t-5$)	-0,147	0,112	-1,317	0,190
Feldolgozó ($t-6$)	-0,033	0,102	-0,328	0,743
Feldolgozó ($t-7$)	-0,020	0,097	-0,207	0,836
Feldolgozó ($t-8$)	-0,103	0,085	-1,212	0,227
ECT^+	0,229	0,150	1,523	0,130
ECT^-	-0,422	0,133	-3,173	0,002***

ECT (error correction term): hibakorrekciós tag [az (5) egyenletben \hat{u}_{t-1}].

itt sem szignifikáns 5 százalékos szignifikanciaszint mellett. A 2. modell esetén az interpretáció a kauzalitás iránya szerint változik meg. Amennyiben a feldolgozói ár negatívan tér el a kiskereskedelmi ártól (azaz, amikor nő a kiskereskedő árrése), akkor a feldolgozói szint gyorsan és szignifikánsan korrigálja ezt az eltérést. Amennyiben a feldolgozói ár pozitívan tér el a kiskereskedelmi szinttel szemben (csökkentve a kiskereskedői árrést), azt a feldolgozói szint nem korrigálja szignifikánsan.

Itt is megvizsgáltuk a (7) egyenletben szereplő hipotézis fennállását F -próba segítségével. A kapott 0,003 p -érték (F -értéke: 8,818) mellett 5 százalékos szignifikanciaszinten elutasítjuk a nullhipotézist, alátámasztva, hogy az ártranszmisszió aszimmetrikus. A negatív hibakorrekciós tag $-0,422$ értéke az (5) egyenletünk alapján azt jelenti, hogy a feldolgozói szint az árrését szűkítő egyensúlytalanságokat átlagosan 1,26 hét alatt korrigálta.

ÉRTELMEZÉS

Az empirikus elemzésünk eredményei azt sugallják, hogy a feldolgozói ár mind a termelői, mind a kiskereskedői szinten aszimmetrikusan reagál az egyensúlyi árréstől való eltérésre. A következőkben ennek az eredménynek a közgazdasági értelmezését fejtjük ki. Mivel az elemzésünkben két kapcsolatot vizsgáltunk (a feldolgozói–termelői, illetve a feldolgozói–kiskereskedői kapcsolatot), ezért az eredményeinket két fő pontra bontjuk:

- A termelői szint esetében az eredményeink azt jelentik, hogy a feldolgozói szint csak akkor korrigálja szignifikánsan a rövid távú egyensúlytalanságokat, amikor azok a saját árrésének szűküléséhez vezethetnek, akkor viszont nem, amikor a saját árrésének növekedéséhez vezethetnek.
- Kiskereskedői szint esetén azt jelenti, hogy a feldolgozói szint akkor korrigál szignifikánsan, amikor a sokk a kiskereskedői árrést növeli. Amikor azonban csökken a kiskereskedelmi árrés – ami inflációs időszakban nem az értékesítési árak csökkenése miatt, hanem feltehetően leginkább a beszerzési árak növekedése miatt áll elő –, ezeket a kitéréseket nem korrigálja szignifikánsan.

Ezt a két következtetést megfelelő közgazdasági kontextusba helyezzük, aminek segítségével kimutathatjuk, hogy empirikus eredményeink összhangban vannak-e a tejpiac tulajdonságaival.

A feldolgozói és a termelői oldalt leíró 1. modellben azt találjuk, hogy a feldolgozói szint korrigálja a saját árrése számára kedvezőtlen sokkokat. Ilyen hatása lehet annak, hogy a feldolgozói szint értékesítési ára csökken, vagy a termelői nyers tej ára nő az egyensúlyi szinthez képest. Ezzel szemben, ha az egyensúlyi helyzethez képest pozitívan tér el a hibakorrekciós tag, azaz ha akár a feldolgozói ár nő, akár a nyers tej ára csökken az egyensúlyi helyzethez képest, a feldolgozói szint azt nem korrigálja. A nyers tej árának viszonylag egyenletesen változó szintje egyfajta alsó határként viszonyul a termelői árhoz. A nyers tej árának emelkedésével megemelke-

dik a feldolgozó ár, azonban a nyers tej árának időszakos csökkenései nem épülnek be hasonló módon a feldolgozó árba.

A 2. hibakorrekciós modellünk eredménye, hogy a feldolgozó és a kiskereskedelmi árak közötti hosszú távú egyensúlytól való eltéréseket is aszimmetrikusan korrigálja a feldolgozó szint. Az egyensúlytól való negatív eltéréseket, tehát a kiskereskedői árrés növekedését szignifikánsan korrigálja, míg az attól való pozitív eltéréseket, amelyek szűkítik a kiskereskedői árrést, nem korrigálja szignifikánsan.

Agrárpiaci jelenségekre vonatkozó ártranszmissziós elemzések esetén viszonylag standard feltételezés, hogy a kiskereskedelmi piacok vannak erőfölényben a termelői piacokkal szemben (például: *Falkowski [2010]*, *Antonlioli–Santeramo [2022]*). Ezek az elemzések azonban jellemzően csak a termelői és a kiskereskedelmi árak dinamikáját vizsgálták, figyelmen kívül hagyva a kettő közé ékelődő feldolgozó szintet. Ez a módszer érthető lehet olyan esetben, amikor az elemzők nehezebben jutnak hozzá a beszerzési árak adataihoz. A kiskereskedelmi és a nyers tej árak adatai viszonylag egyszerűen hozzáférhetők, míg a feldolgozó átadási árak nem feltétlenül. Elemzésünk számára a termelési lánc mindhárom főbb szintjére rendelkezésre álltak adatok, ennek megfelelően az eredményeink is eltérnek egy olyan esettől, ahol a kiskereskedelmi szintet összevonták a feldolgozó szinttel.

A feldolgozó szint aszimmetrikus ártranszmissziója arra enged következtetnünk, hogy a feldolgozó szint képes megakadályozni, hogy a kiskereskedelmi árak növekedésével a kiskereskedő hosszú távon növelni tudja a saját árrését. Ennek az eredménynek a fényében megkérdőjelezhető, hogy a kiskereskedői szint erőfölénnyel rendelkezne a kiskereskedelmi vagy feldolgozó szintekkel szemben, és ezzel együtt az is, hogy ezt az erőfölényes helyzetet kihasználva a kiskereskedői szint lenne a magyar élelmiszer-infláció fő forrása. A Gazdasági Versenyhivatal jelentésében a kiskereskedelmi cégek élelmiszereken realizált nyereségének drasztikus csökkenése – bár erősen homogén képet mutat a kiskereskedőkről – nem támasztja alá ezt a vélekedést (*GVH [2023]*).

Ezzel szemben, ha összehasonlítjuk a tejfeldolgozó vállalatok 2022-es és 2021-es pénzügyi kimutatásait, láthatjuk, hogy ezek a vállalatok jelentős növekedést értek el. A három legjelentősebb hazai feldolgozó esetén a nettó árbevétel átlagosan 38,5 százalékkal nőtt a két év között, az adózás utáni eredmény pedig az előző év 223 százaléka növekedett. A kisebb feldolgozók esetén is rendre hasonló növekedés tapasztalható. Ahogy korábban említettük, a Gazdasági Versenyhivatal versenystatisztikai adatbázisa a vizsgált időszakban 80 százalék feletti CR10 koncentrációs indexet mutat a feldolgozó szintre, tehát alátámasztja a koncentrátságról alkotott vélelmet. Mindez megerősíti az ökonometriai eredményünket, miszerint a feldolgozó szint képes volt növelni az árrését az árjelzések aszimmetrikus továbbításával, és nem a kiskereskedői oldal „nyereszkedése” volt jellemző a vizsgált időszakban. Ezt a helyzetet erőteljesen befolyásolhatták a koronavírus-járvány gazdasági következményei. A járvány kitörését követő pánikszerű vásárlás, illetve az elkövetkező időszak jelentős kormányzati stimulussai magas szinten tartották a keresletet, míg

a lezárások és egyéb járványvédelmi szabályozások megszakították és lelassították a termelési láncokat. Az így átmenetileg megzavart termelési láncok hozzájárulhattak ahhoz, hogy esetünkben a kiskereskedői szinttel szemben a feldolgozók könnyen érvényesíthették az áremelésre vonatkozó érdekeiket. Az így kialakult viszonylag magas kereslet és a viszonylag visszaszorult kínálat képes volt növelni a feldolgozói szint alkuerejét és csökkenteni a köztük fennálló verseny szintjét (*Lusk és szerzőtársai* [2021]). Ennek értelmében lehetséges, hogy a magyarországi tejpiac egy átmeneti helyzetéről ad képet az elemzésünk, nem pedig általános tulajdonságairól. Ennek a kérdésnek a megválaszolása további kutatást igényel a koronavírus-járvány tejpiacra gyakorolt egyedi hatásainak vizsgálatában.

JAVASLATOK ÉS KONKLÚZIÓ

A feldolgozói és a kiskereskedelmi szegmensekre vonatkozóan az eredményeink arra utalnak, hogy a feldolgozói szint képes érvényesíteni az átadási árak emelését a kiskereskedőknél. Ebből arra következtetünk, hogy a kiskereskedői szint nem rendelkezik olyan piaci erőfölénnyel, aminek köszönhetően anélkül emelhetné a saját értékesítési árait, hogy a feldolgozói szint korrigálná a kiskereskedői árrés bővülését. Egy ilyen eredmény arra is utal, hogy a fogyasztói tej árának drasztikus emelkedése sem azért állt elő, mert a kiskereskedők aránytalanul növelték volna az árrésüket. Ennek fényében javasolni lehet olyan kormányzati intézkedések kivezetését vagy módosítását, amelyek a kiskereskedői szintet sújtják az élelmiszerárak emelkedéséért. Ide sorolhatók az egyes élelmiszerek kiskereskedelmi árának legkülönfélébb szabályozásai. Amennyiben nem áll fenn profitinfláció a kiskereskedelmi szinten, ezek az intézkedések valószínűleg önmagukban forrásai lehetnek a fogyasztói jólét csökkenésének, akár a kínálat visszaszorulásán, akár a veszteséges kiskereskedelmi egységek bezárásán és ezen keresztül a kiskereskedelmi szint koncentrációján keresztül (*Szemlér* [2022]). Ehelyett a fogyasztókra nehezedő inflációs teher csökkentése érdekében alternatíva lehet a különféle forgalmi adók csökkentése. Megfontolandó emellett a kiskereskedelmi adóterhek csökkentése. Amennyiben a kiskereskedelmi szinten valóban effektív verseny uralkodik, az adóterhek csökkentése áttételesen hozzájárulhat a fogyasztói árak csökkentéséhez.

A feldolgozói szintnek fontos szerepet tulajdonítunk az eredményeink között, amelyek arra utalnak, hogy az nem optimálisan hárítja át az ársokkokat. Az eredményeink és a szakirodalom alapján úgy látjuk, érdemes versenyközgazdasági szempontból közelebbről megvizsgálni a feldolgozói szintet, ugyanis felmerül az a hipotézis, hogy a tejfeldolgozói piac nem versenyzői szerkezetű. A piaci koncentráció csökkentése valószínűleg hozzájárulhatna az árjelzések hatékonyabb transzmissziójához, így pedig alacsonyabb árakhoz, és sokkokkal szemben ellenállóbb élelmiszeriparhoz (*Acosta és szerzőtársai* [2019]).

A tanulmányunkban hibakorrekciós módszerrel ártranszmissziós elemzést végeztünk az utóbbi évek tejpiaci áaira. Sok hasonló tanulmánnyal szemben szétválasztottuk a kiskereskedői és a feldolgozó szintet, ahelyett, hogy csak az aggregált feldolgozó és kiskereskedelmi szintet hasonlítottuk volna össze a termelői szinttel. Azt találtuk, hogy nem a kiskereskedői szint volt képes a vizsgált időszak alatt növelni az árrését aszimmetrikus ártanszmisszió keresztül, hanem a feldolgozó szint, amely a termelési lánc mindkét irányába hatásosan adta tovább az árrésre kedvezőtlen ársokkakat, viszont kevésbé kellett továbbítania a számára kedvezőket. Ezeket az ökonometriai eredményeket empirikus adatok is alátámasztják. Mindezek alapján megfontolandó, hogy a fogyasztói tej piacon felmerülő problémákat ne a kiskereskedői szint szankcionálásával, hanem a feldolgozó szinten uralkodó verseny felülvizsgálatával, az azt torzító körülmények megszüntetésével kezeljük.

IRODALOM

- ACOSTA, A.–IHLE, R.–VON CRAMON TAUBADEL, S.[2019]: Combining market structure and econometric methods for pricetransmission analysis. *Food Security*, Vol. 11. 941–951. o.
- ANTONIOLI, F.–SANTERAMO, F. G. [2022]: On Policy Interventions and Vertical Price Transmissions: The Italian Milk Supply Chain Case. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, Vol. 47. No. 2. 342–354. o.
- BAKUCS ZOLTÁN–FAŁKOWSKI, J.–FERTŐ IMRE [2012]: Price transmission in the milk sectors of Poland and Hungary. *Post-Communist Economies*, Vol. 24. No. 3. 419–432. o. <https://doi.org/10.1080/14631377.2012.705474>.
- BAKUCS ZOLTÁN–FAŁKOWSKI, J.–FERTŐ IMRE [2013]: Does Market Structure Influence PriceTransmission in the Agro-food Sector?A Meta-analysis Perspective. *Journal of Agricultural Economics* Vol. 65. No. 1. 1–25. o. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12042>.
- BAKUCS ZOLTÁN–FERTŐ IMRE [2014]: Fejezetek a mezőgazdasági árak elemzéséből. KTI Könyvek, 17. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, <https://kti.krtk.hu/file/download/ktik17/tanulmany.pdf>.
- BORENSTEIN, S.–CAMERON, A. C.–GILBERT, R. [1997]: Do Gasoline Prices Respond Asymmetrically to Crude Oil Price Changes? *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112. No. 1. 305–339. o. <https://doi.org/10.1162/003355397555118>.
- FAŁKOWSKI, J. [2010]: Price transmission and market power in a transition context: evidence from the Polish fluid milk sector. *Post-Communist Economies*, Vol. 22, No. 4, 513–529. o. <https://doi.org/10.1080/14631377.2010.518477>
- GRANGER, C. W. J.–NEWBOLD, P. [1974]: Spurious Regression in Econometrics. *Journal of Econometrics*, Vol. 2. No. 2. 111–120. o. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(74\)90034-7](https://doi.org/10.1016/0304-4076(74)90034-7).
- GVH [2023]: Jelentés a tej és tejtermékek magyarországi piacon lefolytatott gyorsított ágazati vizsgálatról. Gazdasági Versenyhivatal, Budapest, https://gvh.hu/dontesek/agazati_vizsgalatok_piacelemzesek/agazati_vizsgalatok/vegleges-jelentes-a-tej-es-tejtermek-magyarorszag-piacan-lefolytatott-gyorsított-agazati-vizsgálatról.

- HILLEN, J. [2021]: Vertical price transmission in Swiss dairy and cheese value chains. *Agricultural and Food Economics*, Vol. 9. No.13. <https://doi.org/10.1186/s40100-021-00187-3>.
- KHARIN, S.–LAJDOVA, Z.–BIELIK, P. [2017]: Price transmission on the Slovak dairy market. *Studies in Agricultural Economics*, Vol. 119. 148–155. o. <https://doi.org/10.7896/j.1711>.
- KSH [2023]: A fogyasztóiár-index fogyasztási főcsoportok szerint és a nyugdíjas fogyasztóiár-index, havonta. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, https://www.ksh.hu/stadat_files/ara/hu/ara0040.html.
- LLOYD, T.–MCCORRISTON, S.–MORGAN, C. V.–RAYNER, A. J. [2001]: The impact of food scares on price adjustment in the UK beef market. *Agricultural Economics*, Vol. 25. 347–357. o. <https://doi.org/10.1111/j.1574-0862.2001.tb00214.x>.
- LUSK, J. L.–TONSOR, G. T.–SCHULZ, L. L. [2021]: Beef and Pork Marketing Margins and Price Spreads during COVID-19. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 43. 4–23. o. <https://doi.org/10.1002/aep.13101>.
- MCCORRISTON, S.–MORGAN, C. V.–RAYNER, A. J. [1998]: Processing Technology, Market Power, and Price Transmission. *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 49. No. 2. 185–201. o. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.1998.tb01263.x>.
- MEYER, J.–VON CRAMON TAUBADEL, S. [2004]: Asymmetric Price Transmission: A Survey. *Journal of Agricultural Economics*. Vol. 55. No. 3. 581–611. o. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2004.tb00116.x>.
- POPOVICS PÉTER ANDRÁS–TÓTH JÓZSEF [2006]: Az ártranszmisszió és az árak aszimmetrikus alakulása Magyarország tejvertikumában. *Közgazdasági Szemle*, 53. évf. 4. az. 349–364. o.
- SZEMPLÉR TAMÁS [2022]: Inflation and counter-inflationary policy measures: The case of Hungary. *IMK Studies*, Vol. 83. No. 8. 1–18. o.
- VON CRAMON-TAUBADEL, S. [1998]: Estimating asymmetric price transmission with the error correction representation: An application to the German pork market. *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 25. No. 1. 1–18. o. <https://doi.org/10.1093/erae/25.1.1>.

II. Betekintés

A FÚZIÓKONTROLL VÁLTOZÁSAI

• Gönczöl Tünde – Teleki Lóránt •

AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK FÚZIÓS JOGÁNAK REFORMJA – PARADIGMAVÁLTÁS AZ ÚJ IRÁNYMUTATÁS ALAPJÁN

Az Egyesült Államokban a digitális nagyvállalatok erősödése és általában is a piaci koncentráció növekedése, ezzel együtt pedig a verseny vélt vagy valós csökkenése, felerősítette a versenyjog megújulását sürgető hangokat, és az úgynevezett hipszter antitröszt mozgalom kialakulásához vezetett. Mára a hipszterből mainstream lett – legalábbis, ami a Biden-adminisztráció versenyjogot érintő eddigi lépéseit illeti. Ezen folyamat jelentős, az amerikai versenyjog elkövetkezendő éveit mindenképpen meghatározó mérföldköve, hogy a jogalkalmazó szervek új fúziós iránymutatást bocsátottak ki.

BEVEZETÉS

Az úgynevezett hipszter antitröszt mozgalom (Gönczöl [2019]) szellemében született elnöki programoknak megfelelően a szövetségi versenyjogi jogalkalmazó szervek, a Department of Justice (DoJ) és a Federal Trade Commission (FTC) (a továbbiakban a DOJ és az FTC együttesen: Hatóságok) 2023. július 19-én tették közzé nyilvános egyeztetés céljából a felülvizsgált fúziós iránymutatás tervezetét, a végleges változatot pedig 2023. december 18-án adták ki.

Tanulmányunkban a 2023. december 18-án véglegesített iránymutatás (a továbbiakban: 2023-as iránymutatás) 11 fejezetét (*Guidelines*) kívánjuk bemutatni (*Iránymutatás* [2023]). Ennek során először röviden vázoljuk a reform háttérét. Ezt követően a 2023-as iránymutatás 1–6. és 7–11. fejezeteit külön-külön cím alatt tárgyaljuk, mivel az 1–6. és a 7–11. fejezeteknek egészen eltérő jelentősége van a jogalkalmazás szempontjából. A 2023-as iránymutatás 1–6. fejezetei ugyanis azokat a körülményeket és feltételeket írják le, amelyek között a Hatóságok egy összefonódást *prima facie* aggályosnak fognak tekinteni (tudniillik a Clayton-törvény 7. cikkének sérelmével az összefonódás jelentősen csökkentheti a versenyt, vagy monopólium létrehozását eredményezheti). Ehhez képest a 7–11. fejezetek azt ismertetik, hogy a Hatóságok hogyan fogják vizsgálni ezeket a körülményeket bizonyos speciális helyzetekben (például a vertikális összefonódásokat vagy a platformokat érintő összefonódások esetében). A 2023-as iránymutatás egyes fejezeteinek bemutatása során igyekszünk ismertetni az amerikai versenyjog meghatározó alakjainak véleményét is – ezzel összefüggésben előre bocsátjuk, hogy ezek a vélemények alapvetően a 2023-as iránymutatás tervezetével összefüggésben születtek (mivel jelen tanulmány lezárásának időpontjában a végleges szöveg még igen friss), ugyanakkor törekedtük arra, hogy csak a végleges szövegtervezet szempontjából is releváns felvetéseket jelenítsük meg.

A REFORM HÁTTERE

Joe Biden elnök 2021 közepén meghirdette a verseny erősítésére irányuló programját.¹ A program arra a meggyőződésre épült, hogy a versenyjogi jogalkalmazás nem volt eléggé erőteljes, ami a nagyvállalatok megerősödését, magasabb árakat, alacsonyabb béreket és az egyenlőtlenség növekedését eredményezte.

Biden elnök 2021. június 15-én Lina Khant, a hipszter antitröszt zászlóvivőjét nevezte ki az Egyesült Államok egyik szövetségi versenyjogi jogalkalmazó szerve, a Federal Trade Commission (FTC) elnökévé. Ezzel párhuzamosan a szintén a versenyjogi jogalkalmazás megújítását sürgető Tim Wu professzor, a hipszter antitröszt egy másik irányzatának képviselője a National Economic Council² technológiai és versenyjogi tanácsadója volt 2021 és 2023 között. A másik szövetségi versenyjogi jogalkalmazó, a Department of Justice (DoJ) antitröszt-részlegének vezetője pedig Jonathan Kanter lett, aki szintén progresszív nézeteiről ismert.

Az FTC új elnökeként Lina Khan 2021. szeptember 22-én egy memorandumban foglalta össze a hatóság működésével kapcsolatos jövőbeli elképzeléseit és a jogalkalmazási prioritásait (*Khan* [2021]). A hatóság általános működési és jogalkalmazási stratégiája kapcsán néhány kulcselemet emelt ki – ezek az elemek megjelentek korábbi írásaiban is, és a hipszter antitröszt irányzat által követelt változtatási irányokat konkretizálják (lényegében visszatérést az Egyesült Államokban eredetileg követett versenyjogi célokhoz) (*Khan* [2018]).

Khan a versenyjogi beavatkozás mögötti kárelméletet kiterjesztené a fogyasztói jóléti veszteségeken túl a munkavállalók és a kisebb, független vállalkozások védelmére: a piaci hatalom mértékében megjelenő különbségek által lehetővé tett tisztességtelennek tekintett gyakorlatok elleni fellépéssel kívánja megakadályozni a leginkább káros magatartásokat, különösen, ha azok marginalizálódott társadalmi közösségek ellen irányulnak. Ez önmagában még nem tér el a jelenleg is irányadó versenyjogi megközelítéstől – az erőfölénnyel való visszaélések elleni fellépés esetén az európai jogalkalmazók is többnyire figyelembe veszik, ha a sérelmet szenvedett személyek különösen érzékeny társadalmi csoport tagjai.³

Khan a rövid távú hatások vizsgálata helyett azt javasolja, hogy a strukturális okokat kell feltárni. Ebben a gondolatban jelennek meg a vertikális integrációból fakadó problémák – a saját tevékenységekkel versenyző üzletfelekkel fennálló érdekütközés vagy a beszállítók piacára való terjeszkedés. Ezek sem radikálisan új gondolatok, a fúziók ellenőrzésének oka mindig is az egészséges piaci struktúra fenntartása volt,

¹ Lásd Executive Order on Promoting Competition in the American Economy, 2021. július 9. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/07/09/executive-order-on-promoting-competition-in-the-american-economy/>.

² A National Economic Council (NEC) az Egyesült Államok elnökének legfőbb tanácsadó szerve gazdasági kérdésekben

³ Lásd például az Európai Bizottság AT.40394 sz., Aspen Pharmával szemben lefolytatott eljárása (túlzó árazás) (*EU* [2020]).

és a versenyjog alkalmas a vertikálisan integrált cégek magatartásának ellenőrzésére is, továbbá a kapcsolódó piacokra kiterjesztett erőfölény/monopolizáció fogalma sem ismeretlen.

A stratégiai célkitűzések között szerepel a vizsgálati módszerek megerősítése és a gyakorlati megközelítés alkalmazása, amellyel csökkenthető a hatóságok informális aszimmetriából fakadó hátránya.

Végül, Khan proaktív, előremutató megközelítést hirdetett, amellyel a hatóság a problémák elébe vághat, és gyorsan cselekedhet. Ennek keretében a cél az lenne, hogy még azelőtt avatkozzanak be, mielőtt egy adott piacon kialakulna a dominancia, illetve széles körben alkalmazottá válna egy-egy visszaélésnek minősülő gyakorlat. Ez a gondolat valóban kevésbé elfogadott a mai mainstream versenyjogi jogalkalmazásban, inkább a szabályozás indokai között szokott megjelenni, különösen Európában, illetve esetleg olyan piacokon jellemző, ahol a szabályozás nyomán éppen megnyílt a piac – ahogyan az látható például a távközlési szektorban.

A fenti, inkább általánosságokat tartalmazó stratégia mellett a memorandum meghatározta a jogalkalmazási prioritásokat is. Ennek első eleme – nem meglepő módon, tekintettel arra, hogy a hipszter antitröszt-mozgalom alapvetése a teljes amerikai gazdaság koncentrációja volt – annak lehetőség szerinti megakadályozása, hogy a piaci szereplők száma tovább csökkenjen, illetve a már domináns cégek magatartásának folyamatos vizsgálata volt.

A prioritások között szerepelt a fúziós iránymutatás⁴ felülvizsgálata szoros együttműködésben a DoJ-vel. Khan a jelenleg hatályos iránymutatás által alkalmazott elméleti keretet szűknek és meghaladottnak tartotta. A hipszter antitröszt-mozgalom fő mondanivalója az volt, hogy a pusztán a fogyasztói jóléti és hatékonysági szempontokat előtérbe helyező chicagói iskola megközelítése helyett vissza kell térni az amerikai versenyjog eredeti céljaihoz – ezt tükrözi a meghirdetett fúziós reform is: részben a strukturális megközelítést erősítené, hogy el lehessen érni az adott piacon a versenyzők számának növelését (de legalábbis megakadályozni a csökkenését), továbbá más, a versenyjog szűken értelmezett területén túlmutató szempontokat is figyelembe kíván venni (hogy csak egyet említsünk: az igazságosabb jövedelemelosztást).

A fúziók kapcsán említette azt is a memorandum, hogy a szinte láthatóan jogelenes célokkal tervezett fúziókat meg kell előzni annak érdekében, hogy azok ne is kössék le a hatóság szűkös erőforrásait. Ebben természetesen lehet szerepe a fúziós iránymutatásokban megfogalmazott egyértelmű kritériumoknak, amelyek világossá teszik, hogy milyen esetekben feltételezhető, hogy a fúzió nem lesz jóváhagyható.

⁴ A fúziós iránymutatás jogi kötőerővel nem rendelkező dokumentum, amely célja elsősorban az, hogy ismertesse a piaccal a Hatóságok jogalkalmazási prioritásait és a jogalkalmazás egyes szempontjait, vagyis azt, hogy milyen esetekben és milyen körülmények alapján helyezkedhetnek a Hatóságok arra az álláspontja, hogy egy összefonódás versenyaggályokat vethet fel.

PRIMA FACIE AGGÁLYOKAT FELVETŐ ÖSSZEFONÓDÁSOK
AZ IRÁNYMUTATÁSOKBAN (1–6. FEJEZET)

1. FEJEZET – *jogellenesség véelme koncentrációnövelő összefonódások esetére*

Az amerikai fúziós jog gerincét alkotó Clayton-törvény 7. cikke mondja ki mindazon összefonódások tilalmát, amelyek hatása nagymértékben csökkentheti a versenyt valamely piacon, vagy amely monopólium létrejöttét eredményezheti. A 2023-as iránymutatás szerint a hatóságok ezen tilalomnak oly módon kívánnak érvényt szerezni, hogy vélelmezik azon összefonódások jogellenességét, amelyek egy eleve erősen koncentrált piacon további jelentős koncentrációnövekedést eredményeznek. A hatóságok a piac koncentráltóságát és a koncentráció növekedését továbbra is a Herfindahl–Hirschman-index (HHI) segítségével tervezik vizsgálni. A piac koncentráltóságát a HHI a vállalkozások piaci részesedése (százalékban kifejezve) négyzetének összegével fejezi ki: minél nagyobb ez az összeg, annál koncentráltabb a piac. Egyszereplős, monopolpiacokon a HHI összege 10 000, míg például öt azonos nagyságú piaci részesedéssel rendelkező cég esetében ez a szám 2000 ($5 \times 20^2 = 2000$).

A korábbi, 2010-es iránymutatás szerint a hatóságok akkor tekintettek egy piacot erősen koncentrálnak, ha az összefonódást követően a HHI összege 2500 felett volt. Ha 2500 HHI felett egy összefonódás 200 ponttal nagyobb mértékben növelte a HHI-t (tehát növelte a piac koncentrációját),⁵ akkor vélelem állt fenn amellett, hogy az összefonódás *növeli a vállalkozás piaci erejét, és mint ilyen aggályos*. Fontos ugyanakkor, hogy ez a vélelem nem azt jelenti, hogy az összefonódás jogellenes lenne. Maga a 2010-es iránymutatás is megjegyezte, hogy a fenti küszöbértékek nem kezelendők a jogszerű és jogellenes összefonódások merev elhatárolásaként (DoJ–FTC [2010] 19. o.).

Ehhez képest a 2023-as Iránymutatás 1. FEJEZETE csökkenti a 2010-es küszöbértékeket, amennyiben (az összefonódást követő) 1800-as HHI mellett is erősen koncentrált piacot feltételez, amely mellett egy 100 HHI-s koncentrációnövekedés esetében vélelmet állít fel amellett, hogy az összefonódás *nagymértékben csökkenti a versenyt, és mint ilyen jogellenes*. A 2023-as iránymutatás ezt a vélelmet kiterjeszti arra az esetre is, ha az összefonódás eredményeként 30 százaléknál nagyobb piaci részesedéssel rendelkező vállalkozás jön létre, feltéve, hogy a HHI 100 pontnál nagyobb mértékben emelkedik. Konkrét példával bemutatva, a 2023-as iránymutatás vélelmezi a jogellenességet akkor, ha egy hétszereplős, hét azonos piaci részesedéssel rendelkező vállalkozás közül kettő összefonódik (tehát a piac hatszereplőssé

⁵ A HHI pontszám változásának kiszámításához először is az összefonódásban részt vevő vállalkozások piaci részesedését kell összeszorozni egymással, majd az így megkapott szorzatot kell megszorozni kettővel. Tehát például egy 20 százalékos és egy 5 százalékos piaci részesedéssel rendelkező vállalkozás összefonódása $2 \times 20 \times 5 = 200$ pontos HHI változást eredményez.

zslugorodik), vagy ha egy 29 százalékos piaci részesedéssel rendelkező vállalkozás felvásárolja a 2 százalékos versenytársát.

Az 1. FEJEZET pártfogói és kritikusai között nagyjából konszenzus van abban a tekintetben, hogy az 1. FEJEZET többé-kevésbé visszatérés az amerikai antitröszt-felfogást a chicagói iskola előtt uraló úgynevezett harvardi iskolához, amely a chicagói iskolával szemben nem az erőfölényt, hanem a piac struktúrájának védelmét helyezi az összefonódások vizsgálatának középpontjába.

Eleanor Fox üdvözli ezt a változást: álláspontja szerint az 1. FEJEZET rendelkezéseinek eredményeként az amerikai versenyjogi felfogás újra összhangban lehet az írott joggal. Kiemeli, hogy a Clayton-törvény 1950-es (jelenleg is hatályos) módosítása nem tisztán közgazdasági, hanem politikai-gazdasági célkitűzéseket követett. Konkrétabban, a döntéshozók – okulva a náci Németország példájából – törekedtek elkerülni a piacok olyan mértékű koncentrációját, amely már a demokráciát veszélyezteti (Fox [2023a]). Álláspontját alátámasztandó hivatkozik az 1962-es *Brown Shoe*-döntésre is, miszerint a jog nem a versenytársakat és nem az inkumbenseket, hanem magát a versenyt védi (Fox [2023b]). Ez a megközelítés egyébként megtalálható az FTC jelenlegi elnökének, *Lina Khan*nak korábbi, „új Brandeis mozgalmat” promotáló publikációjában is:

- „[A] Kongresszus eredetileg azért hozta létre az antitröszt-jogszabályokat, hogy védelmet nyújtson a piaci hatalom túlzott koncentrációjával szemben, és hogy megvédje azokat a piaci struktúrákat, amelyek az egyéni lehetőségek és a boldogulás elosztását segítették elő” (Khan [2018] 132. o.)

Khan azért favorizálja a dekoncentrált piaci struktúrák megóvását célzó versenypolitikát, mivel álláspontja szerint a (tengerentúli értelmezés szerinti) fogyasztói kár középpontba helyezése eltorzította az amerikai antitröszt-jogalkalmazást, mivel a jogalkalmazók elsősorban a „hatékonyságra” helyezték a hangsúlyt, azzal az alapvetéssel, hogy a hatékonyság alacsonyabb fogyasztói árakat fog eredményezni (uo.).

Az 1. FEJEZET ugyanakkor számos egybehangzó kritikát kapott amiatt, hogy túlságosan formalista (tudniillik *per se* vélelem az összefonódás jogellenessége kapcsán bizonyos küszöbszámok meghaladása esetében). Figyelmén kívül hagyja továbbá, hogy az amerikai fúziós jogban évtizedekig uralkodó nézet szerint nem a piacok koncentrációját, hanem a piaci erő kialakulását vagy megerősödését és az ezzel kapcsolatos potenciális káros versenyhatásokat kell elemezni (Baker és szerzőtársai [2023] 2–8. o.). Az amerikai antitrösztjog dékánjának is hívott Herbert Hovenkamp, illetve a digitális piacok gazdaságtanának elméleti megalapozójaként is ismert Carl Shapiro is hangsúlyozza, hogy nem önmagában a piacok koncentrációja, hanem az erőfölény problémája eredményezhet olyan káros versenyhatást, amely végső soron magasabb árakhoz, csökkenő kibocsátáshoz és az innováció hanyatlásához vezet (Shapiro [2023a]). Hovenkamp azzal érvel, hogy egy piac koncentrációjának számos

oka lehet, ideértve például a hálózati hatásokat vagy a méretgazdaságossági szempontokat, ugyanakkor ezek adott esetben éppen az árak csökkentéséhez vezethetnek (*Hovenkamp* [2023] 30. o.). A fent hivatkozott *Brown Shoe*-ügy ellenében az 1986-os *Cargill*-ügyet hozza fel, amely alapján nem tartja valószínűnek, hogy a Legfelsőbb Bíróság valaha megtiltana egy összefonódást azért, mert az alacsonyabb árakhoz vagy magasabb kibocsátáshoz vezetne.⁶ Végző soron maga Fox is szerencsésebbnek találta volna, ha a hatóságok jobban kifejtik a koncentrációnövekedés és a káros versenyhatások közötti korrelációt (*Fox* [2023c]).

Az 1. FEJEZET nemcsak az erőfölényalapú megközelítés elhagyása, hanem a HHI-küszöbszámok csökkentése miatt is kap kritikát. Tény, hogy a 2023-as iránymutatás a küszöbszámok tekintetében lényegében visszatér az 1982-es iránymutatásban foglalt számokhoz. Shapiro ugyanakkor felhívja a figyelmet arra, hogy a grandiózus versenypolitikai paradigmaváltást kitűző Biden-adminisztráció alatt valamennyi vitatott összefonódás esetében a piac koncentrálttsága jóval a 2010-es 2500 HHI-szint felett volt, és az összefonódás eredményeként is valamennyi esetben legalább 800 HHI-val nagyobb mértékben koncentráldott volna a piac. A 30 százalékos piaci részesedéssel kapcsolatos küszöbérték pedig valóban indokolt lehet a *Philadelphia National Bank*-ügy alapján (ezt több kommentátor sem vitatja), ugyanakkor a 30 százalékos piaci részesedés esetén a 100 HHI-nél nagyobb hatással járó koncentrációk jogellenességének vélelme már egyáltalán nem vezethető le a joggyakorlatból. A *Philadelphia National Bank*-ügyben például a HHI 600 ponttal nőtt, nem pedig 100-zal (*Shapiro* [2023b] 3. o.). Shapiro ilyen körülmények esetében csak akkor tartja támogathatónak a küszöbszámok lejjebb vitelét, ha a hatóságok ezzel együtt felkészültek arra is, hogy valószínűleg jelentősen több ügyet kell kezelniük. Mindemellett megjegyzi, hogy ahogy eddig sem, úgy valószínűleg ezután sem a küszöbértékekben rejlik a siker kulcsa, hanem abban, hogy a hatóságoknak sikerül-e minél szűkebben meghatározni az érintett piacokat (uo. 4. o.).

Összességében nem elképzelhetetlen, hogy az 1. FEJEZET fenti változásai⁷ következtében a 2023-as iránymutatás utólag az 1982-es iránymutatáshoz hasonlóan nagy jelentőségű paradigmaváltásként vonul be az amerikai antitrösztjog történelmébe. Az 1982-es iránymutatás a fúziókkal igencsak megengedő „Reaganomics” és így a chicagói iskola szellemét ültette át a versenyjogba: eszerint a versenyjog célja az osztársadalmi jólét elősegítése (*Fox* [2023a]), és az összefonódások vizsgálatának középpontjában a piaci erőnek kell állnia, mivel a piaci erő teszi lehetővé az árak növekedését, illetve a kibocsátás csökkentését, tehát a piaci erő az, amely a gazdasági hatékonyság csökkenéséhez vezethet,⁸ és ezt a hatékonyságcsökkenést kell elkerülni a versenyjog eszközeivel. Ez a megközelítés egyértelműen megjelent a korábbi,

⁶ *Cargill, Inc. v. Monfort of Colorado, Inc.*, 479 U.S., 109. és 115. pont.

⁷ Megjegyezzük, hogy az 1. FEJEZET a HHI-pontszámok tekintetében valójában éppen visszatért az 1982-es iránymutatásban foglalt pontszámokhoz.

⁸ Az amerikai versenyjog hatékonyság-felfogása kapcsán magyarul lásd *Szilágyi* [2006] 257–260. o.

2010-ben kiadott iránymutatásban is.⁹ A 2023-as iránymutatás 1. FEJEZETE ehhez képest elsősorban nem valamely vállalkozás piaci erejének növekedésére koncentrálna annak érdekében, hogy megelőzze a piaci erővel való visszaélés lehetőségét, hanem már önmagában a piac koncentráltságának növekedésére érzékeny, vagyis a piaci koncentráció bizonyos mértékű növekedését már megakadályozandónak tekinti – függetlenül attól, hogy az egyes piaci szereplők piaci ereje mekkora, mennyire adhat lehetőséget esetleges visszaélésekre.

2. FEJEZET – az összefonódó vállalkozások közötti jelentős versenykényszer kiiktatása, mint káros versenyhatás

A 2. FEJEZET fenntartja az 1992-es iránymutatásban megfogalmazott álláspontját, miszerint bizonyos összefonódások a versenyre káros egyoldalú hatásokat eredményezhetnek. A versenyre káros egyoldalú hatásokról akkor beszélünk, ha megszűnik a verseny két olyan vállalkozás között, amelyek egymásra jelentős versenynyomást gyakoroltak. Az összefonódással érintett piacon ugyanis általában nem teljesen homogén termékeket előállító vállalkozások versenyeznek. Ennek következtében jellemzően még ugyanazon érintett piacon sem feltétlenül azonos a vállalkozások egymásra kifejtett versenynyomása. Egy adott piac olcsóbb szegmensét megcélzó vállalkozások például jóval erősebben versenyeznek egymással, mint a drágább termékeket előállító vállalkozásokkal. Ez azt is okozza, hogy ha az összefonódás valamely érintett piac olcsóbb szegmensét megcélzó vállalkozások között jön létre, akkor ezen a szegmensen belül csökken a versenynyomás. Ez pedig valószínűvé teszi, hogy az összefonódást követően a vállalkozás olyan új árat határozzon meg, amelyet egyébként az összefonódásban részt vevő vállalkozások külön-külön nem tudnának a fogyasztókkal elfogadtatni anélkül, hogy ne veszítsenek volument a másik versenytárs javára.

A piaci részesedéseket és a koncentráció szintjét vizsgáló, úgynevezett „strukturális” nézet a fenti hatásokat nem volt képes megfelelően érzékelni. Ezért az elmúlt évtizedekben a közgazdászok egyre gyakrabban hangoztatták, hogy bizonyos esetekben nem az összefonódás strukturális hatásait, hanem azt kell megvizsgálni a káros versenyhatások beazonosításához, hogy az összefonódás milyen intenzitású versenykényszerrel iktathat ki (lásd elsősorban *Shapiro* [1996]).

A 2. FEJEZET végleges szövege maga is kimondja – talán *Shapiro* észrevételei nyomán –, hogy a hatóságok nemcsak az 1. FEJEZET szerinti strukturális aggályok esetében fognak beavatkozni, hanem akkor is, ha közvetlen bizonyítékok utalnak arra, hogy az összefonódás a részt vevők közötti verseny kiiktatásával káros hatással lehet például az árakra, a kibocsátásra, új termékek vagy ezek vonzó funkcióinak

⁹ „Ezen iránymutatások egységes vezérelve, hogy az összefonódások nem engedélyezhetők akkor, ha az piaci erő létrehozására, növelésére vagy megszilárdítására, illetve a piaci erő gyakorlásának megkönnyítésére irányul.” (*DoJ-FTC* [2010] 1. pont – a szerzők saját fordítása.)

megjelenésére, a bérekre vagy a termékek és szolgáltatások felhasználási feltételeire. Az árakra és a kibocsátásra gyakorolt hatások kivételével azonban ezek a nevesített káros versenyhatások Hovenkamp szerint nehezen igazolhatók, hiszen az egyoldalú hatások elmélete alapvetően mennyiségi számításokon alapul (*Hovenkamp* [2023] 16. o.). Még ha a kritika valós is, akkor sem feltétlenül tekinthető teljesen nívumnak a verseny egyéb tényezőit érintő károk nevesítése. A 2010-es iránymutatások ugyanis szintén utaltak például az innováció- és a választéksökkenésre, mint más káros hatásra, ráadásul ezek vizsgálatának szempontjait a 2010-es iránymutatás, illetve ennek alapján a 2023-as iránymutatás 4.2. pontja részletesebben is kifejti. Más kérdés, hogy ezen iránymutatás által nevesített új káros versenyhatások (például a bérekre vagy előnyösebb juttatásokra gyakorolt káros hatások) esetében ilyen részletesebb fejtegetés nem érhető el.

Az egyoldalú hatások versenyre gyakorolt befolyásolása szempontjából kulcsfontosságú annak vizsgálata, hogy az összefonódással érintett vállalkozások mekkora versenynyomást fejtenek ki egymásra. A 2. FEJEZET ehhez – noha nem taxatív – felsorolja azokat a szempontokat, amelyek alapján a hatóságok a versenyre káros egyoldalú hatásokat azonosíthatnak. E szempontok közé tartozik például az, hogy az érintett vállalkozások mennyire veszik figyelembe egymást a stratégiai döntések meghozatala során, milyen hatást gyakorolt a piacra más vállalkozások ki- és belépése, milyen hatást gyakoroltak a korábbi összefonódások a piacra, illetve hogy a fogyasztók egyébként mennyiben tekintik a vállalkozások termékeit egymás helyettesítőinek (lásd a 2023-as iránymutatás 6–8. o., illetve 4.2. pont).

3. FEJEZET – koordinatív hatások

A 3. FEJEZET jelzi, hogy a Hatóságok a versenyt érdemben csökkentő összefonódásként fogják értékelni azt a tranzakciót, amelynek következtében jelentősen növekedik a piacon maradó vállalkozások közötti olyan együttműködés kockázata, amely ugyan nem feltétlenül éri el az egyeztetés szintjét, mégis lehetővé teszi az árak, a kibocsátás, a munkabérek, valamint a termékminőség versenyszinttől eltérő szinten tartását. Emellett a 3. FEJEZET alapján aggályos az az összefonódás is, amely következtében az adott piacon feltételezhetően fennálló együttműködés hatékonyabbá, stabilabbá válhat.

A versenyt károsító lehetséges egyeztetések vizsgálatára a 3. FEJEZET négy elsődleges és több másodlagos körülményt sorol fel, illetve nyitva hagyja további szempontok mérlegelésének a lehetőségét. Az elsődleges körülmények valamelyikének fennállása esetén a Hatóságok már önmagában valószínűsíthetik, hogy az összefonódás következtében az érintett piac hajlamosabbá válik a szereplők magatartásának valamilyen formában történő egyeztetésére.

Ilyen elsődleges körülménynek tekinthető, ha a piac már eleve erősen koncentrált (lásd 1. FEJEZET), vagy korábbi ügyek alapján az érintett piacon már azonosítható volt összehangolt vagy párhuzamos magatartás, vagy legalábbis a vállalkozások

ilyen magatartást kíséreltek meg. A Hatóságok elsődleges körülményként értékelik továbbá azt is, ha az összefonódás következtében egy önjáró szereplő (úgynevezett „*maverick*”, az uniós fúziós jogban „saját útját járó” vállalkozás) esne ki a piacról, amely tendenciózusan bomlasztja a piacon esetlegesen kialakuló, a versenyre adott esetben kedvezőtlenül ható, de a jogellenesség szintjét el nem érő „fegyelmet”. Utóbbi szempont némileg újdonságnak tekinthető a 2010-es iránymutatáshoz képest.

A 3. FEJEZET másodlagos körülményként sorolja fel a következőket: a piac koncentrátsága (ha nem éri el az erősen koncentrált szintet), a piac átláthatósága, valamely magatartásra a többi vállalkozás által adható „megtorlás” lehetősége, az egyeztetés profitabilitása és a piaci szereplők érdekeinek egyezősége. A Hatóságok fenntartják a jogot, hogy elsődleges körülmények hiányában valamely másodlagos körülmény fennállása esetén is aggályokat fogalmazzanak meg az összefonódással összefüggésben.

A 3. FEJEZET tehát összességében – a koncepcióját tekintve – nem tartalmaz különösen jelentős újítást a 2010-es iránymutatáshoz képest, leszámítva, hogy a verseny korábban nem nevesített dimenzióira is utal (például bérek, munkahelyi juttatások minősége).

4. FEJEZET – *potenciális versenytársak*

A 4. FEJEZET szerint jogsértők lehetnek azok az összefonódások, amelyek kiiktatnak valamely potenciális versenytársat egy egyébként koncentrált piacról, mivel ez jelentős mértékben csökkenti az adott piacon tapasztalható versenynyomást, sőt akár monopólium kialakulásához is vezethet.

A 4. FEJEZET a potenciális versenytársakat két kategóriába sorolja. Egyrészt nevesíti a valós potenciális belépőket (*actual potential entrant*), másrészt pedig a vélt potenciális belépőket (*perceived potential entrant*).

A valós potenciális versenytársak kiiktatásával összefüggésben a 2023-as iránymutatás szerint két dolgot kell megvizsgálni annak megállapításához, hogy az összefonódás jelentős mértékben csökkenti-e a versenyt. Egyrészt vizsgálandó, hogy objektív bizonyítékok alapján (például a belépő gazdasági helyzetére és ösztönzőire vonatkozó elemzések, a belépő korábbi piacra lépései, az érintett piacon lévő vállalkozások is potenciális belépőként kalkulálnak-e a vállalkozással) vagy szubjektív bizonyítékok által (a potenciális belépő az összefonódás helyett a piacra lépést is fontolgatta) észszerű valószínűsége volt-e annak, hogy a piacra lépés megtörténik-e.¹⁰ Másrészt az is vizsgálandó, hogy az összefonódással érintett potenciális belépő milyen mértékben járulhatna hozzá a piac dekoncentrációjához vagy egyéb versenytámogató hatásokhoz. Ehhez a Hatóságok alapvetően a potenciális belépővel kapcsolatos előrejelzéseket vizsgálják meg, például a lehetséges piaci részesedést,

¹⁰ Ez az „észszerű valószínűség” standard egyébként meglehetősen szigorú: a 2023-as *Meta/Within*-döntés szerint „50 százaléknál jelentősen nagyobb” valószínűséget kell bizonyítani.

az üzleti stratégiát, a versenytársak részéről várható ellenintézkedéseket, valamint a fogyasztói preferenciákat. A 4. FEJEZET rögzíti továbbá, hogy még két potenciális belépő összefonódása is jelentős mértékű versenycsökkenéssel járhat.

A vélt potenciális belépők fenyegetést jelenthetnek az inkumbens vállalkozásokra, ezért már pusztán a létük is stimulálhatja a versenyt egy adott piacon. Következésképpen egy vélt potenciális belépő és egy inkumbens vállalkozás összefonódása képes kiiktatni ezt a versenyszempontból előnyös nyomást egy adott piacról. A vélt potenciális belépők kiiktatásával kapcsolatos aggályok körében a Hatóságok elsőként azt vizsgálják, hogy az inkumbens rendelkezett-e olyan információkkal, vagy tapasztalhatott-e olyan jellegű erőforrás-allokációt egy másik vállalkozással összefüggésben, amely eredményeként ezt a vállalkozást potenciális belépőnek vélhette. Második lépésként az a vizsgálat tárgya, hogy a közvetlen bizonyítékok vagy egyéb körülmények utalnak-e arra, hogy a vélt potenciális belépő gyakorolhat-e valamiféle befolyást az inkumbens vállalkozások piaci magatartására.

A 4. FEJEZET potenciális versenytársakkal kapcsolatos megközelítése nem újdonság az amerikai fúziós jogban. Ezt a kérdést az 1982-es iránymutatások már szintén részletesebben tárgyalták, noha az ezt követő iránymutatások jóval kisebb hangsúlyt fektettek a potenciális versenytársakat érintő összefonódásokra. A 4. FEJEZET talán éppen ezeknek – a chicagói iskola által is elismert – gyökereknek köszönheti, hogy sokkal kevésbé célpontja az iránymutatásokkal kapcsolatos kritikáknak. Hovenkamp mindenestre megjegyzi, hogy a Clayton-törvény 7. cikke a verseny jelentős csökkenésével járó összefonódásokat tilalmazza, nem pedig azokat, amelyek nem járnak versenyt élénkítő hatással (Hovenkamp [2023] 17. o.). Márpedig – amint arra Shapiro is felhívja a figyelmet – a 4. FEJEZET úgy vizsgálja az összefonódással kieső dekoncentrációs potenciált, mintha a piac dekoncentráltasága önmagában prokompetitív lenne, nem pedig egy olyan tényező, amely egyéb mellett esetleg prokompetitív hatásokat eredményezhet (Shapiro [2023a] 3. o.). Következésképpen a 4. FEJEZET úgy tűnik, hogy kiterjesztően értelmezi a Clayton-törvény 7. cikkét, amennyiben egy nemcsak a status quót közvetlenül sértő összefonódásokat tiltja, hanem azokkal szemben is szkeptikus, amelyek valamilyen prokompetitív hatástól fosztanak meg egy érintett piacot.

5. FEJEZET – kapcsolódó piacokat érintő összefonódások

A tengerentúli sajtóban a Biden-adminisztráció versenyjogi kérdésekhez való hozzáállását gyakran a „*big is bad*” fordulattal foglalják össze. Ez nemcsak az egy adott piacon magas részesedésű vállalkozásokat érintheti. Egy vállalkozás jelentőségét ugyanis nagymértékben befolyásolja az is, hogy az ellátási láncok mely szintjén és milyen mértékben aktív szereplő. Az ellátási láncok bizonyos szintjének meghódításával egy vállalkozás képes lehet befolyásolni a *downstream* piacokon zajló versenyt,

adott esetben oly módon, hogy a *downstream* piacon versengő leányvállalatának/üzletágának a versenytársaihoz képest előnyösebb feltételekkel biztosít hozzáférést valamely inputtermékhez vagy szolgáltatáshoz – ha egyáltalán biztosít.

A kapcsolódó piacokat (vertikális piacokat) érintő összefonódásoknak azonban az előző bekezdésben meghatározottakkal szemben igencsak jelentős prokompetitív hatásai is lehetnek. Kiiktathatják például egy adott szint árrését, illetve csökkenthetnek bizonyos tranzakciós-adminisztratív költségeket is. Ezek a hasznok pedig végső soron hatékonyságjavulásban és fogyasztói árcsökkentésben is manifesztálódhatnak. Mindezek miatt az amerikai fúziós jog az európaihoz képest megengedőbb volt a kapcsolódó piacokat érintő összefonódásokkal szemben. Erre kiváló példa, hogy 2020-ban a DoJ és az FTC közös iránymutatást adott ki, bemutató, hogy a Hatóságok hogyan fogják vizsgálni a vertikális összefonódásokkal kapcsolatos aggályokat. A 2020-as vertikális iránymutatás azonban tiszavirág életű volt: az abban bemutatott versenyaggályok bizonytalan közigazdasági megalapozottságára tekintettel az FTC az iránymutatást 2021-ben visszavonta.

Nem sokkal később, 2022-ben Lina Khan már azt nyilatkozta a Kongresszus előtt, hogy az FTC jóval nagyobb erőfeszítéseket fog tenni annak érdekében, hogy azonosítsa az ellátási lánc különböző szintjeit érintő összefonódásokból eredő versenykárokat (*Khan* [2022] 13. o.). Az 5. FEJEZET ezzel összhangban restaurálja a kapcsolódó piaci versenykorlátozásokat érintő részletes hatósági álláspontot az amerikai fúziós jogba.

Az 5. FEJEZET a kapcsolódó piacokat érintő fúziókkal összefüggésben alapvetően háromfajta potenciális versenykárt azonosít: valamely inputhoz való hozzáférés megnehezítését, a versenyellenes információszerzésnek megágyazó helyzet kialakulását, illetve – ezek eredményeként – bizonyos belépési korlátok emelkedését vagy megjelenését.

Először azt a forgatókönyvet tárgyalja, amelyben a fúziót követően a vállalkozás képes és érdekelt lesz abban, hogy a kapcsolódó piaci jelenlétének kihasználásával a versenytársát megfossza valamely számára igen fontos inputhoz való hozzáféréstől, vagy legalábbis – kedvezőtlen feltételekkel, magasabb árakkal, alacsonyabb mennyiséggel – korlátozza azt. Ezen forgatókönyvvel kapcsolatban az 5. FEJEZET releváns tényezőkként nevesíti a helyettesítők létét, az inputtermék jelentőségét (tudniillik valamely más piac ezen inputtól való függőségét), az inputtermék vevői piacán folyó verseny intenzitását, a kapcsolódó és a vevői piac struktúráját, az összefonódás természetét és célját, valamint az esetleges vertikális integrációra utaló trendek létezését.

A versenyellenes információszerzéssel kapcsolatos aggályokat az 5. FEJEZET két csoportba sorolja. Egyrészt, az összefonódással létrejövő vállalkozás képes lehet megszerezni a versenytársak verseny szempontjából érzékeny üzleti adatait, a versenytársak ennek tudatában pedig olyan alternatív beszerzési forrásokat lesznek kénytelenek keresni, amelyekkel csak drágább, rosszabb és/vagy kevesebb terméket és szolgáltatást tudnak előállítani (úgynevezett *self-foreclosure*). Másrészt, a vállal-

kozás a versenytársak érzékeny üzleti adataihoz való hozzáférés által képes csökkenteni a versenyből eredő bizonytalanság szintjét, amely bizonytalanság rendes körülmények között például árversenyhez, magasabb minőséghez, kibocsátáshoz és egyéb előnyökhöz vezetne.

Végül az 5. FEJEZET piaclezárással, növekedési korlátokkal kapcsolatos versenykárokat is nevesít. Kiemeli, hogy valószínűleg sokkal alacsonyabb a belépési kedv egy olyan piacra, ahol a versenytárs egyúttal a fő beszállító is. Mindenesetre elképzelhető, hogy a versenytársak kénytelenek költséges stratégiákat kidolgozni az immáron versenytárs vállalkozás inputjaitól való függőség megszüntetése vagy csökkentése érdekében.

Az 5. FEJEZET korábbi szövegtervezete igen hangos kritikákat kapott, ezek egy részére a végleges szöveg reflektált (lásd *Salop* [2023a] kritikája az Iránymutatás tervezetében még 6. fejezet alatt szereplő részhez). Maradt ugyanakkor olyan kritikák, amelyeket érdemes megemlíteni, mivel elképzelhető, hogy idővel problémát fognak jelenteni akkor, amikor az 5. FEJEZET alapján meghozott döntések megalapozottságát a bíróságok előtt is igazolni kell. Shapiro szerint például elfogadhatatlan hiányosság, hogy az 5. FEJEZET nem tesz említést a kapcsolódó piacokat érintő fúziók hatékonyságjavító forgatókönyveiről, ennek következtében pedig nem is az a fő kérdés, hogy vajon ezek a hatékonyságjavító tényezők ellensúlyozzák-e az esetleges kockázatokat. Álláspontja szerint végső soron nem az egyes versenytársak helyzetének változását, hanem azt kellene vizsgálni, hogy a további *downstream* piacokon felmerül-e valamiféle kár (*Shapiro* [2023c] 10. o.). Hovenkamp észrevétele szerint a vertikális integráció irányába mutató trendeket óvatosan kell értékelni az összefonódás következményeinek értékelése során – ezek a trendek ugyanis legalább annyira lehetnek versenyt támogatók, mint versenyellenesek. Bizonyos helyzetekben ugyanis lehet, hogy éppen a vertikális integráció tenné lehetővé azt, hogy egy vállalkozás sokkal eredményesebben vehesse fel a versenyt egy másik vállalkozással (*Hovenkamp* [2023] 26. o).

6. FEJEZET – erőfölény bebetonozása/kiterjesztése

A 6. FEJEZET alapján jogsértők lehetnek azok az összefonódások, amelyek eredményeként a létrejövő vállalkozás képes lesz az erőfölényét bebetonozni (*entrenching*) vagy kiterjeszteni (adott esetben egy másik piacra). Ez a megállapítás az ellátási lánc bármely szintjét érintő összefonódásra vonatkozik, így a horizontális, vertikális összefonódásokra, de akár a potenciális versenytársat érintő összefonódásra is.

Az erőfölény bebetonozása önmagában megfelelő jogalapot biztosíthat egy összefonódás kifogásolására – ennek iskolapéldája a 6. FEJEZET által is hivatkozott *FTC v. Procter & Gamble Co.*-ügy, amely során az amerikai Legfelsőbb Bíróság arra a következtetésre jutott, hogy az összefonódás a Clorox márka piacvezető státuszának bebetonozásához vezetne, tekintettel arra, hogy a felvásárló Procter & Gamble

piacvezető a háztartási termékek piacán, e pozíciójának köszönhetően pedig a Procter jelentős versenyelőnyöket tudna biztosítani a Clorox terméknek a saját piacán.¹¹ Hovenkamp az amerikai fúziós joggyakorlat alapján rávilágít, hogy az erőfölény bebetonozása mint versenyprobléma alapvetően olyan összefonódások esetében merül fel, ahol az érintett vállalkozások termékeit egymás kiegészítő termékeinek lehetett tekinteni (vagy a végső felhasználás vagy a gyártás szempontjából) (*Hovenkamp* [2023] 29. o.). Jelzi továbbá, hogy az erőfölény bebetonozásával és kiterjesztésével kapcsolatos aggály már az 1968-as iránymutatásokban is megjelent, az ezt követő iránymutatások azonban mégsem tárgyalták.¹² Ez utóbbi kihangsúlyozása mindenképpen erősíti azt a feltevést, hogy az új iránymutatások egy igen jelentős versenypolitikai paradigmaváltás részét képezik.

A 6. FEJEZET szerint a Hatóságok először azt fogják megvizsgálni, hogy valamely összefonódásban részt vevő vállalkozás közvetlen bizonyítékok vagy erőfölényre utaló tartós piaci részesedések alapján erőfölényesnek minősül-e. Kérdéses azonban, hogy a bíróságok mennyire lesznek nyitottak arra, hogy közvetlen bizonyítékok alapján – vagyis piacmeghatározás hiányában – következtessenek erőfölényre. Az uniós jogban ez a jelenlegi joggyakorlat alapján elképzelhetetlen, de még az amerikai versenyjogban sem túl elterjedt ez a megközelítés. A tartós piaci részesedésekből a piaci erőre, a piaci erőből pedig az erőfölényre következtetni szintén problémás lehet. Salop észrevételei szerint ugyanis a piaci erő és az erőfölény nem felcserélhető fogalmak, és így indokolt lenne a 6. FEJEZET alapján azokat az összefonódásokat részletesebben megvizsgálni, amely során valamely résztvevő piaci részesedése 50 százalék feletti.¹³

A 6. FEJEZET az erőfölényre vonatkozó vizsgálatot követően az erőfölény bebetonozásával kapcsolatos problémákat tárgyalja. Ezeket a problémákat két csoportba osztja.

1. Egrészt, az erőfölényes pozíció bebetonozása belépési vagy növekedési korlátokat állíthat fel valamelyik piacon. A 6. FEJEZET ilyen korlátként azonosítja a vevők áttérési költségeinek emelkedését, amely az elmúlt években leginkább a digitális „ökoszisztémák” kapcsán merült fel. Egy másik nevesített korlát az interoperabilitás szintjének csökkenése, amely szorosan összefügg az áttérési költségek emelkedésével. Vannak ugyanis olyan vállalkozások, amelyek fő szolgáltatása az, hogy különböző platformok és csatornák közötti átmenetet (kompatibilitást) tesznek lehetővé,

¹¹ *FTC v. Procter & Gamble Co.*, 386 U.S. 568, 581. o. „A P&G pozíciója jelentős versenyelőnyökkel ruházná fel a Cloroxot, beleértve a reklámokhoz, promóciókhoz és a kiskereskedelmi szintű megjelenési preferenciákra vonatkozó mennyiségi kedvezményekhez való hozzáférést, valamint a nagy, diverzifikált anyavállalat pénzügyi erejét; ezek az előnyök megváltoztatnák a folyékony fehérítőszer iparágának strukturális jellemzőit, és elrettennék a versenytársakat és a potenciális belépőket, ami viszont jelentősen csökkentené a versenyt a folyékony fehérítőszer iparágában.”

¹² Védelmében lásd *Hellman* [1982].

¹³ Salop észrevételei az eredeti szövegtervezet kapcsán keletkeztek, ugyanakkor a végső szöveg kapcsán is relevánsnak véljük (lásd *Salop* [2023b] 31–32. o.).

így fokozva az egyes platformok és szolgáltatási csatornák közötti versenyt. Ha az összefonódás egy ilyen vállalkozást érint, akkor a létrejövő vállalkozás képes lehet ezen átmenet lezárására (kompatibilitás megszüntetésére) ezzel kiiktatva a versenynyomást, egyszersmind költségesebbé tenni a váltást egyik platformról a másikra. A 6. FEJEZET továbbá potenciális korlátként azonosítja, ha az összefonódás következtében létrejövő vállalkozás képes lesz megfosztani más vállalkozásokat a méretgazdaságossági vagy a hálózati hatásokkal járó előnyök internalizálásától. Ez az aggály leginkább szintén a digitális platformok kapcsán merült fel az elmúlt években. Mind az EU-ban, mind pedig az Egyesült Államokban számos eljárás fő kérdése, hogy a Big Tech vállalatok versenyellenes módon zárják le, korlátozzák vagy manipulálják a platformokon zajló versenyt.

2. Másrészt, az erőfölény bebetonozásához – és így az előző pontban kifejtett problémákhoz – vezethetnek az olyan összefonódások, amelyek arra irányulnak, hogy csírájában elfojtsák a kialakulóban lévő versenyfenyegetést (úgynevezett *killer acquisition*). A 6. FEJEZET elismeri, hogy bizonyos felvásárlások egy olyan stratégia részét képezik, amely arra irányul, hogy megszüntessék valamely innovatív, de adott időpillanatban még csak kis piaci részesedésű vagy nagyon specializált szolgáltatást nyújtó versenytárs által generált tényleges vagy potenciális versenynyomást. Ez a versenykérelmélet az utóbbi években szintén a digitális piacokkal kapcsolatban fogalmazódott meg.

Az erőfölény bebetonozásával kapcsolatos aggályok bemutatását követően a 6. FEJEZET az erőfölény másik piacra történő kiterjesztésével foglalkozik. Ezeket a problémákat a 6. FEJEZET az árukapcsolással, a csomagban történő értékesítéssel, szélesebb kontextusban a méretgazdaságossággal hozza összefüggésbe. A Hatóságok ugyanakkor utalnak arra is, hogy ezek az esetleges versenyproblémák ellensúlyozhatók akkor, ha a vállalkozás bemutatja az összefonódás prokompetitív hatásait. Ilyen prokompetitív hatásnak tekinthető, ha az összefonódás eredményeként olyan költségmegtakarítás vagy minőségbeli javulás válik elérhetővé, amelyet a vállalkozás a versenyképességének előmozdítása érdekében valószínűleg tovább fog adni a fogyasztóknak is. A Hatóságok azonban rögzítik, hogy az ilyen prokompetitív hatást alapvetően annak fényében fogják értékelni, hogy az esetleges belépési korlátok mennyire védik meg az újonnan létrejövő vállalkozást a versenytől, illetve hogy az ilyen előnyök mennyiben tudhatók be az összefonódásnak, vagy mennyiben lehetne vagy kellene (adott esetben versenynyomás hatására) ezeket a fejlesztéseket megvalósítani az összefonódás hiányában is.

A prokompetitív hatások mérlegelése az erőfölény kiterjesztésével kapcsolatos aggályok kapcsán a 6. FEJEZET eredeti szövegtervezetében (*Iránymutatás* [2023] 21. o.) még nem jelent meg, utóbb került bele a végleges szövegtervezetbe. Ebben valószínűleg közrejátszik az is, hogy az eredeti szövegtervezet igen jelentős kritikákat kapott amiatt, hogy csak a strukturális problémákra összpontosít. Shapiro egyenesen odáig ment, hogy a prokompetitív szempontok mérlegelésének hiányában kifogásolt összefonódások aligha lesznek sikeresek a bíróságok előtt, ezért ha

a Biden-adminisztráció továbbra is üldözni kívánja az erőfölényes vállalkozások más piacokra való terjeszkedését, akkor célszerűbb törvényalkotás céljából a Kongresszus elé menni (*Shapiro* [2023b] 6. o.).

A PRIMA FACIE AGGÁLYOKAT FELVETŐ ÖSSZEFONÓDÁSOK ÉRTÉKELÉSE SPECIÁLIS KÖRÜLMÉNYEK KÖZÖTT (7–11. FEJEZET)

7. FEJEZET – piaci konszolidáció, azaz a piaci szereplők számának csökkenése

A 7. FEJEZET valószínűsíti, hogy ha a piac a konszolidáció bizonyos jeleit mutatja, akkor ezek a jelek már önmagukban alkalmasak arra, hogy egy összefonódáshoz a verseny jelentős csökkenésének vagy akár monopólium kialakulásának a veszélyét lehessen társítani. A piac konszolidációjának az összefonódás értékelése szempontjából is releváns jelei között a 7. FEJEZET a piac koncentrátságát, a szereplők vertikális integráltságának szintjét, a vevőkkel/beszállítókkal szembeni alkupozícióját vagy egyéb fúziós trendeket említi.

Amint azt az 1. FEJEZET ismertetésekor részletesen tárgyaltuk, a 2023-as iránymutatással kapcsolatos véleményekben visszatérő elem, hogy az a már meghaladott strukturalista piacfelfogás szellemében született. Ezt a strukturalista piacfelfogást vallja a 7. FEJEZET is. A 7. FEJEZET a legitimitását az 1960-as évek ismert, strukturalista szelvényben született fúziós ügyeire hivatkozással igyekszik megteremteni. Hovenkamp e tekintetben arra is felhívja a figyelmet, hogy a piac konszolidációjával kapcsolatos szempontok már az 1968-as iránymutatásokban is szerepeltek, egészen az 1982-es iránymutatások által bekövetkező paradigmaváltásig, amely az addigi strukturalista nézetet a chicagói iskola megközelítésével váltotta fel (*Hovenkamp* [2023] 28. o.). Ennek fényében nem meglepő, hogy a 7. FEJEZETTEL kapcsolatos kritikák alapvetően a közgazdasági megalapozottságot hiányolják, és a túlzott formalizmust kifogásolják.

Shapiro szerint a 7. FEJEZET fundamentális hiányossága, hogy nem azt vizsgálja, hogy egy piac miért tendál a koncentráció irányába, vagy hogy ez a trend egyébként a fogyasztók számára előnyös vagy káros. Példaként hozza fel, hogy számos iparágban valamely technológiai újítás növekvő méretgazdaságosságot követelhet meg a szereplőktől, ehhez azonban a kisebb szereplők már nem tudnak igazodni, így vagy elhagyják a piacot, vagy pedig összefonódnak (*Shapiro* [2023a]). Ilyen körülmények között az összefonódás valószínűleg egyáltalán nem versenyellenes, sokkal inkább versenyt élénkítő hatásokkal járhat.

Salop a fenti problémát hasonlóan közelíti meg. Álláspontja szerint a 7. FEJEZET – szándéka ellenére – lényegében arra kényszerítheti a versenytársakat, hogy próbáljanak meg saját erejükből versenyezni a koncentrált piacon jobb feltételekkel jelenlévő vagy esetleg vertikálisan integrált vállalkozásokkal, és ha ez nem sikerül, akkor inkább ne is próbáljanak meg összefonódni más hasonló helyzetben lévő vállalkozással – inkább távozzanak a piacról (*Salop* [2023b] 35–37. o.).

8. FEJEZET – összevásárlási (roll-up) stratégiák

A nemzetközi versenyjogi szakirodalom *roll-up* stratégiának nevezi azt a magatartást, amely során egy vállalkozás egy meglehetősen fragmentált piac egyenként alacsony piaci részesedésű szereplőit sorozatosan, rövid időn belül felvásárolja, és ezzel egy nagyobb, adott esetben erőfölényes vállalkozást hoz létre. A tanulmányban ezt *összevásárlási stratégiának* fogjuk nevezni. Az elmúlt években az amerikai egészségügyi szektorban különösen gyakori jelenség volt, hogy egy magántőkealap több, egymástól független, de ugyanazon vagy valamely kapcsolódó piacon jelenlévő vállalkozást sorozatos felvásárlással szerzett meg (OECD [2023] 10–12. o.). Bizonyos tanulmányok összefüggést mutattak ki ezen felvásárlások és az árak emelkedése között (Capps és szerzőtársai [2018], Lin és s szerzőtársai [2021]).

Az összevásárlási stratégia keretébe illeszkedő tranzakciók azonban nem feltétlenül kerültek a Hatóságok látókörébe, és ha mégis, akkor a HHI változásai általában nem mutatnak problémát. Az egyes tranzakciók HHI-ra gyakorolt hatását ugyanis tranzakciónként külön-külön kell vizsgálni. Hovenkamp rámutat, hogy egy 20 százalékos piaci részesedésű vállalkozásnak három 2 százalékos versenytársa feletti egymást követő irányításszerzése esetén a HHI – az egyes tranzakciókat követően – nem változik 100 egységénél nagyobb mértékben,¹⁴ és így az 1. FEJEZET 100 egységénél nagyobb HHI-növekedés esetére felállított vélelme sem tud érvényesülni (Hovenkamp [2023] 32. o.). Ha azonban a három 2 százalékos versenytárs felvásárlását egyetlen aggregált eseményként kezeljük, és így egy 6 százalékos piaci részesedés megszerzését vesszük alapul a 20 százalékos versenytárs által, akkor a HHI mindjárt 240 egységgel változik, amely bőven az 1. FEJEZET küszöbértéke felett van.

A 8. FEJEZET a problémára azt a választ adja, hogy kiterjeszti a Clayton-törvény 7. cikkében foglalt tilalmat azokra a fúziókra is, amelyek esetében valamely versenyellenes mintázat vagy sorozatos, ugyanazt a piacot érintő felvásárlási stratégia rajzolódik ki. A 8. FEJEZET ezeket a mintázatokat vagy stratégiákat az irányításszerző vállalkozás korábbi magatartásának, illetve jövőbeli stratégiai ösztönzőinek feltárásával látja bizonyíthatónak (Iránymutatás [2023] 23. o.).

Szembeötlő, hogy a 8. FEJEZET viszonylag kevés és inkább konstruktív kritikát kapott annak ellenére, hogy már maga a problémafelvetés is nívóumnak tekinthető a korábbi, 2010-es iránymutatáshoz képest. Számos elismert szakember ugyanis belátja, hogy az összevásárlási stratégiák keretében megvalósított felvásárlások a Clayton-törvény 7. cikkében foglalt célokkal ellentétesek (Capps–Dafny [2023], Shapiro [2023b], Teachout [2023]). Ennek ellenére természetesen a 8. FEJEZET kapcsán is felmerülnek igencsak releváns kérdések. Ezek közül a legérdekesebb talán az, hogy ha megállapításra kerül, hogy egy felvásárlásra egy versenyellenes stratégia keretén belül került sor, akkor a jogkövetkezmények csak az adott tranzakcióra

¹⁴ A HHI az első tranzakciót követően 80, a második után 88, végül a harmadik tranzakció után 96 egységgel változik.

fognak-e kiterjedni, vagy a Hatóságok esetleg vizsgálhatják-e – és ha igen, akkor hogyan – azokat a korábbi, már megvalósult tranzakciókat is, amelyekre tekintettel az adott vizsgálat tárgyát képező tranzakció versenyellenes mivoltát megállapították (*Salop* [2023b] 38. o., *Capps–Dafny* [2023], *Baker* [2024]).

9. FEJEZET – platformokat érintő összefonódások

A 9. FEJEZET a platformok és a platformon belüli versenytársak közötti, illetve a platformok esetleges helyettesítőire irányuló versenyt vizsgálja. Először ismerteti a többoldalú platformok piaci jellemzőit, így a platform működtetőjének szerepét, a platformon keresztül valamilyen tranzakciót lebonyolító vevők és eladók helyzetét, az ezen tranzakciót átszövő hálózati hatások jelentőségét, továbbá azt is, hogy amennyiben a platform mögött álló vállalkozás egyúttal a platformon jelenlévő versenytárs is, úgy ez az uniós versenyjogban önpreferálásnak (*self-preferencing*) nevezett problémákhoz vezethet.¹⁵ A Hatóságok rögzítik, hogy nemcsak abban az esetben fognak fellépni, ha a platform egészét (tudniillik a két- vagy többoldalú piac valamennyi oldalát) érintő probléma merül fel, hanem akkor is, ha az összefonódás csak az egyik piaci oldal tekintetében fenyegethet versenyproblémával.

A platformok közötti lehetséges versenyproblémák tekintetében a 9. FEJEZET számos forgatókönyvet azonosít. Természetesen a legkézenfekvőbb, amikor két platform összefonódására kerül sor. Említésre kerül azonban az a helyzet is, amikor egy platform üzemeltetője egy olyan vállalkozást vásárol fel, amely a platform valamely piaci oldalán fontos szereplő. Ha ugyanis a platform üzemeltetője az irányításszerzés által képes lesz ettől a fontos szereplőtől megfosztani a többi platformot, akkor ezzel – a hálózati hatások elve alapján – csökkenti a konkurens platformok vonzerejét az egyéb szereplők szemében. Versenyproblémát okozhat, ha az összefonódás a platformok közötti versenyt élénkítő, kiegészítő szolgáltatást nyújtó vállalkozásokat érint. A 9. FEJEZET ilyen kiegészítő szolgáltatásokként az ár-összehasonlító, valamint a több platformon való tevékenység kezelését megkönnyítő ügyfélkapcsolati szolgáltatásokat említi. Versenyproblémát okozhat továbbá az is, ha az összefonódás a platformok szállítójaként funkcionáló vállalkozást érint. Az elmúlt évek tapasztalatai alapján az utóbbiak olyan innovatív vállalkozások, amelyek szolgáltatásai lehetővé teszik a platformok által elérhető nagy mennyiségű adat gyűjtését, rendszerezését, ezek alapján előrejelzések készítését.

A platformon belüli versenyt érintő problémák tekintetében a 9. FEJEZET – noha ezt kifejezetten nem rögzíti – a vertikális integrációval kapcsolatos kárelméletekre

¹⁵ Önpreferálás (*self preferencing*) azt értjük, amikor a vertikumban *upstream* cég a *downstream* piacon, ahol saját kapcsolt vállalata is versenyez, ezt a kapcsolt vállalatot kedvezőbb helyzetbe hozza (egy példája ennek, amikor piacteret üzemeltető cég a saját kiskereskedő vállalatának ajánlatait a keresések során első helyen tünteti fel, annak ellenére, hogy más, versenyző kiskereskedő ajánlatai a vevők számára kedvezőbbek lehetnek).

utal, azaz az uniós versenyjogban a *Google Shopping*-ügy óta a már említett önpreferálásnak nevezett magatartásra, amelyet az amerikai versenyjog némiképp általánosságban a versenytársak költségeinek növelésére (*raising rivals' cost*) vonatkozó kárelmélet keretén belül kezel.¹⁶ A 9. FEJEZET ennek a jelenségnek az érdekellentét (*conflict of interest*) nevet adja (véltetően *Khan* [2017] erőteljes hatására).

Végül a 9. FEJEZET említi a platformok szolgáltatásait – részben vagy egészben – helyettesítő szolgáltatásokat érintő versenyproblémákat is. Noha konkrétumokat a 9. FEJEZET nem említ, a „nem platform szolgáltatás” (*non-platform service*) kifejezés véltetően olyan értékesítési csatornákra utal, amelyek adott esetben alkalmasak lehetnek valamiféle versenynyomást gyakorolni a platformra. Ilyen értékesítési csatorna lehet például egy szálloda vagy kereskedő weboldala a *booking.com* vagy az *amazon.com* helyett, de akár egy böngésző is valamely appstore helyett.

A 9. FEJEZETTEL kapcsolatban szintén nem figyelhető meg kirívóan nagy szakmai vita. Talán azért, mert a platformokat érintő vita alapkérdéseiben, úgy tűnik, már korábban kialakult egyfajta többségi álláspont – a platformokkal szemben valamilyen fellépést sürgetők javára (lásd például *Stigler-jelentés* [2019]). A kritikusok – értelemszerűen ideértve az egyik legnagyobb amerikai iparági lobbiszervezetet (*Computer & Communications Industry Association, CCIA*) – leginkább a már említett érdekellentétet (*conflict of interest*) hangsúlyozó koncepciót veszik célba. Álláspontjuk szerint a koncepció új, közgazdaságilag még nem eléggé megalapozott, továbbá aggályos, hogy a 9. FEJEZET egyáltalán nem foglalkozik azzal, hogy az összefonódás következtében a platform a *downstream* piacon szerezz-e erőfölényt, vagy sem (*CCIA* [2023], *Hovenkamp* [2023] 34–36. o.).

10. FEJEZET – fellépés a vevői erővel szemben

A 10. FEJEZET az összefonódások következtében a vevői oldalon jelentkező versenyproblémákat tárgyalja. Rögzíti, hogy ezen versenyproblémákat alapvetően az eladói oldalra alkalmazott eszközökkel fogja vizsgálni annak érdekében, hogy feltárhassa egy összefonódás munkavállalókra, megbízottakra, egyéb beszállítókra gyakorolt hatásait.

A 10. FEJEZET a munkavállalókat érintő kérdéseket kitüntetett részletességgel tárgyalja a vevői oldalon jelentkező versenyproblémák közül. A Hatóságok álláspontja szerint ugyanis a munkaerőpiac olyan sajátos jellemzőkkel rendelkezik, amelyek alkalmasak egy adott összefonódás versenyre gyakorolt hatásainak felerősítésére. A munkahelyváltás költségei ugyanis magasak: új munkahely keresése, állásinterjúk,

¹⁶ A versenytársak költségeinek mesterséges megnövelése (*raising rivals' costs*) arra utal, hogy az *upstream* (inputot biztosító) vállalkozás olyan módon hozza kedvezőbb helyzetbe saját magát (saját kapcsolt vállalatát) a *downstream* piacon, hogy a *downstream* piacon vele versenyzők nem tudnak ugyanolyan hatékony módon versenyezni.

alkalmazkodás az új környezethez, nem is beszélve a viszonylag egyszerűbben szám-szerűsíthető szempontokról (például munkába járás ideje, utazás költsége). A munkaerő-kínálat tehát viszonylag rugalmatlan, amely adott esetben bércsökkenéshez vagy a munkahelyi körülményekben tapasztalható egyéb színvonalcsökkenéshez vezethet (*Berger és szerzőtársai* [2022]). A 10. FEJEZET emellett rögzíti, hogy ha egy összefonódás eredményeként jelentősen csökken a verseny (valamely) munkaerőpiacon, akkor ezeket a hatásokat nem ellensúlyozhatják prokompetitív hasznok a *downstream*, tehát az outputpiacokon sem.

Érdemes megjegyezni, hogy a munkaerőpiac és a versenyjog kapcsolata mind a tengerentúlon, mind pedig az EU-n belül egy meglehetősen új, „divatos” terület. Beszédesebb, hogy a terület számottevő szakirodalma nagyrészt az elmúlt két-három évben született meg (noha lásd korábbról: *OECD* [2019]). Ezek közül is kiemelendő *Berger és szerzőtársainak* munkája, akik 2023 tavaszán közgazdasági számításokkal is alátámasztott tanulmányt tettek közzé annak alátámasztására, hogy a munkaerőpiaci verseny serkentéséhez a fúziókontroll eszközeivel is hozzá lehet járulni (*Berger és szerzőtársai* [2023]).

Hovenkamp ugyanakkor jelzi, hogy a 10. FEJEZET nem tesz említést a munkaerőpiacok és az outputpiacok működésének természetszerű összefüggéseiről. A munkaerő költsége ugyanis – különösen az alacsony bérszegmensben – jellemzően változó költség, ennek eredményeként a munkahelyek mennyisége különösen függ a kapcsolódó outputpiac teljesítményétől. Ha a versenyjog a magasabb béreket védi, akkor az magasabb költséget eredményez, a magasabb költség pedig magasabb árakat, amelyre tekintettel a fogyasztás alacsonyabb lesz, ezzel együtt pedig a kibocsátás is. Ha pedig a kibocsátás alacsonyabb, akkor nincs szükség annyi munkaerőre sem (*Hovenkamp* [2023] 38. o., *De Loecker és szerzőtársai* [2020]). Vagyis előfordulhat, hogy a magasabb béreket védő versenypolitika előbb-utóbb a munkahelyek számában okoz csökkenést. Éppen ezért Hovenkamp szerint veszélyes lehet a 10. FEJEZET azon gondolata, hogy az esetleges versenykárokat a Hatóságok valamely más piac elemzése nélkül is megállapíthatják.

11. FEJEZET – kisebbségi részesedéssel kapcsolatos versenyagályok

Az utolsó, 11. FEJEZET a kisebbségi tulajdonrész vagy kisebbségi társasági részesedés megszerzésével kapcsolatos lehetséges versenyproblémákat tárgyalja. Bizonyos körülmények között ugyanis a versenytársban meglévő kisebbségi részesedés is éppen elegendő befolyást eredményezhet ahhoz, hogy jelentős mértékben csökkenjen a verseny egy adott piacon. Egyrészt, még a kisebbségi részesedéshez kapcsolódó szervezeti jogok vagy néhány vezető tisztségviselő kinevezésének joga is elegendő lehet ahhoz, hogy a részesedés megszerzője csökkentse a céltársaság részéről érkező versenynyomást, például stratégiai döntések meghozatalának késleltetésével. Másrészt, előfordulhat, hogy a részesedést megszerző vállalkozás csökkenti a versenynyomást,

mivel kevésbé lesz érdekelt az intenzív versenyben – ez ugyanis a másik vállalkozásban lévő befektetése értékének rovására mehet. Harmadrészt, a két versenytárs vállalkozás közötti tulajdonosi viszony szükségképpen felveti annak a kockázatát, hogy egyik vállalkozás a másik vállalkozás nem nyilvános és stratégiailag szenzitív üzleti adataihoz fér hozzá, amely nyilvánvalóan csökkentheti a versennyel kapcsolatos bizonytalanságot, és így magának a versenynek az intenzitását is.

A fenti problémák egyáltalán nem újak. A 11. FEJEZET szövege nagyrészt azonos a korábbi, 2010-es iránymutatás szövegével. Érdemi eltérés abban a tekintetben figyelhető meg, hogy a 11. FEJEZET az elődjéhez képest különös hangsúlyt fektet a magántőkealapok általi irányításszerzésre, pontosabban azokra a helyzetekre, ahol egy magántőkealap egyszerre több versenytársban rendelkezik kisebbségi részesedésekkel.

ÖSSZEGZÉS

A 2023-as iránymutatás alapvető fordulatot vetít előre az Egyesült Államok fúziós jogában. Érdekes tendencia, hogy amíg az uniós jogalkalmazás (és különösen az Európai Unió Bírósága) fokozatosan lebontja az uniós versenyjogban korábban erősen jelenlévő formalista megközelítés utolsó bástyáit (például a kizárólagossági klauzulák visszaélés-szerűsége vagy a viszonteladási ár rögzítésére vonatkozó kikötések cél szerinti versenykorlátozás-jellege kapcsán), addig a 2023-as iránymutatás által a tengerentúli jogalkalmazók mintha éppen a formalizmus felé vennék az irányt azáltal, hogy a piacok (chicagói értelemben vett) hatékonysága helyett azok struktúrájának védelmét tűzik a versenypolitika zászlajára.

Ebből a szempontból vélhetően az 1. FEJEZET a leginkább beszédes, amely fentebb ismertetett rendelkezései árulkodók abban a tekintetben, hogy a Hatóságok figyelmé az erőfölény kialakulása helyett a piac koncentráldásának megelőzése irányába tolódik. Konkrétabban, az 1. FEJEZET egyrészt jelentősen csökkenti azt a küszöbértéket, amely felett egy piac erősen koncentrálnak tekinthető, ráadásul egy ilyen piacon a korábbihoz képest feleakkora jelentőségű koncentrációnövekedés esetében is vélelmezi a jogellenességet. Mindemellett a jogellenesség vélelmét kiterjeszti már a 30 százalékos piaci részesedésű vállalkozást létrehozó összefonódások esetére is, feltéve, hogy az összefonódás eredményeként a piac 100 HHI feletti mértékben koncentráldódik. Vagyis, a jogellenesség vélelme az új amerikai fúziós gyakorlatban úgy tűnik, hogy kiterjed egyébként viszonylag jelentéktelen részesedésű vállalkozás felvásárlására, még akkor is, ha a piac egyébiránt fragmentált.

A formalizmus felé fordulástól függetlenül kiemelendő a 4. FEJEZET, amely a potenciális versenytársakat érintő összefonódásokkal szemben hivatott fellépni. A problémafelvetés nem új, de a korábbi évtizedekben mind az iránymutatások szintjén, mind a joggyakorlatban igen elhanyagolt kérdést taglal. Nem egyértelmű azonban, hogy valóban úgynevezett másodfajú hibáról (*Type II error*), vagyis egyébként jogellenes körülményekkel szembeni hatósági fellépés elmaradásáról van szó,

vagy pedig arról, hogy a potenciális versenytársakat érintő felvásárlások természetéből adódóan – az igen sok hipotetikus forgatókönyvre tekintettel – a hatósági fellépés éppenhogy elsőfajú hibához (*Type I error*), vagyis túlzott jogalkalmazáshoz vezetne. Mivel a potenciális versenytársakat érintő összefonódások vizsgálatának lehetősége meglehetősen kiszélesíti a jogalkalmazó lehetőségeit, ezért talán nem túlzás azt feltételezni, hogy várhatóan minden ezzel kapcsolatos ügy igen jelentős szakmai diskurzus tárgya lesz.

A korábbi iránymutatásokhoz képest nívumnak tekinthető a 2023-as iránymutatás 5. és 6. FEJEZETE, amely a kapcsolódó piacokat érintő, valamint az erőfölény bebetonozását/kiterjesztését előrevetítő összefonódások esetére bizonyos körülmények között a jogellenesség vélelmét állapítja meg. Ezek a kárelméletek feltételezhetően a közelmúlt közgazdasági szakirodalmának a digitális piacokkal, illetve a magas innovációs befektetéseket igénylő piacokkal kapcsolatos észrevételeinek leképeződései, amelyek sokáig – és jelenleg is – meghatározóan tematizálták az úgynevezett gyilkos felvásárlás (*killer acquisition*) jelenségét.

Érdemi változásnak tekinthető a 8. FEJEZET, amely szerint a Hatóságok adott esetben jogellenesnek tekinthetnek olyan összefonódásokat is, amelyek „versenyellenes mintázatot” követnek. Ezek a versenyellenes mintázatok konkrétan azokra a tranzakciókra utalnak, amelyek során a vállalkozás sorozatosan több különböző összefonódást hajt végre úgy, hogy egyébként önmagában egyik sem vethet fel versenyagályt, összességében azonban már inkább egyfajta versenyellenes felvásárlási stratégia gyanúja merülhet fel.

Az amerikai versenypolitika spektrumának bővítésére utal, hogy a 2023-as iránymutatás több helyen is „védett jogi tárgyként” hivatkozik a munkaerőpiacokra, a bérekre, juttatásokra és általánosságban munkakörülményekre. Ez a kérdés különösen és legrészletesebben a 10. FEJEZETBEN merül fel, amely a vevői oldal piaci erejének növekedésével kapcsolatos versenyproblémákat tárgyalja.

Zárszóként hangsúlyozzuk, hogy a 2023-as iránymutatás nem rendelkezik kötelező erővel, és az amerikai bíróságok gyakran (az elmúlt években egyre gyakrabban) ítélnek a Hatóságok ellen. Emiatt tehát a 2023-as iránymutatás egyelőre inkább csak reformkezdeményezésként lehet tekinteni, és az igazi kérdés az, hogy a bíróságok milyen mértékben lesznek „vevők” az új, szociális szempontokkal erősen teletűzdelt megközelítés adaptálására.

IRODALOM

- BAKER, J. B.–GAVIL, I. A.–GILBERT, R. J. [2023]: Comments of Economists and Lawyers on the Draft Merger Guidelines September 15. <https://som.yale.edu/sites/default/files/2023-09/Draft%20MG%20Baker%20et%20al.pdf>.
- BAKER, J. B. [2024]: The 2023 Merger Guidelines Strengthen Enforcement by Finding Common Ground, Promarket, január 9. <https://www.promarket.org/2024/01/09/the-2023-merger-guidelines-strengthen-enforcement-by-finding-common-ground/>.
- BERGER, D. W.–HASENZAGL, T.–HERKENHOFF, K. F.–MONGEY, S.–POSNER, E. A. [2023]: Merger Guidelines for the Labor Market. Becker Friedman Institute, Chicago, https://bfi.uchicago.edu/wp-content/uploads/2023/04/BFI_WP_2023-57.pdf#page=38&zoom=100,38,342.
- BERGER, D.–HERKENHOFF, K.–MONGEY, S. [2022]: Labor Market Power. *American Economic Review*, 2022 Április, Vol. 112. No. 4. 1147–1193. o. <https://doi.org/10.1257/aer.20191521>.
- CAPPS, C.–DAFNY, L. [2023]: A Conversation on the Draft Merger Guidelines. Promarket, augusztus 10., <https://www.promarket.org/2023/08/10/cory-s-capps-and-leemore-dafny-a-conversation-on-the-draft-merger-guidelines/>.
- CAPPS, C.–DRANOVE, D.–ODY, C. [2018]: Cory Capps, David Dranove, Christopher Ody. The effect of hospital acquisitions of physician practices on prices and spending, *Journal of Health Economics*, Vol. 59. 139–152. o. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2018.04.001>.
- CCIA [2023]: Comments of the Computer & Communications Industry Association (CCIA), <https://ccianet.org/wp-content/uploads/2023/09/CCIA-Comments-on-FTC-DOJ-Merger-Guidelines.pdf>.
- DE LOECKER, J.–EECKHOUT, H.–UNGER, G. [2020]: The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 135. No. 2. 561–644. o. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz041>.
- EU [2020]: A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági És Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának 2019. évi jelentés a versenypolitikáról. COM(2020) 302 final, Európai Bizottság, Brüsszel, július 9. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0302&from=ES>.
- FOX, E. [2023a]: A Slice of Forgotten History and Its Light on the Future – Changing the Lens on Antitrust. Promarket, augusztus 14. <https://www.promarket.org/2023/08/14/eleanor-fox-a-slice-of-forgotten-history-and-its-light-on-the-future-changing-the-lens-on-antitrust/>.
- FOX, E. [2023b]: Tackling the Critics of the Draft Merger Guidelines, Promarket, szeptember 5. <https://www.promarket.org/2023/09/05/eleanor-fox-tackling-the-critics-of-the-draft-merger-guidelines/>.
- FOX, E. [2023c]: The 2023 Draft Merger Guidelines: A Comment. Szeptember 15. <https://som.yale.edu/sites/default/files/2023-09/Draft%20MG%20Fox.pdf>
- GÖNCZÖL TÜNDE [2019]: A hipszter antitrösztirányzat és kritikussai. Megjelent: Valentiny Pál–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor (szerk.): *Verseny és Szabályozás 2018*, MTA KRTK KTI, Budapest, 13–43. o. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2019/03/Vesz2018_01_GonczolT_hipszter.pdf.
- HELLMAN, L. K. [1982]: “Entrenchment” Under Section 7 of the Clayton Act: An Approach for Analyzing Conglomerate Mergers, *Loyola University Chicago Law Journal*, Vol. 13. No. 22. 225–276. o. <https://lawcommons.luc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2033&context=luclj>.

- DOJ–FTC [2010]: Horizontal Merger Guidelines. U.S. Department of Justice és Federal Trade Commission, augusztus 19. <https://www.justice.gov/atr/horizontal-merger-guidelines-08192010#5>.
- HOVENKAMP, H. [2023]: The 2023 Draft Merger Guidelines. Review of 2023 draft Merger Guidelines, szeptember, <https://som.yale.edu/sites/default/files/2023-09/Draft%20MG%20Hovenkamp%20Comment.pdf>.
- IRÁNYMUTATÁS [2023]: Merger Guidelines. U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, december 18. <https://www.justice.gov/d9/2023-12/2023%20Merger%20Guidelines.pdf>.
- KHAN, L. M. [2017]: Amazon's Antitrust Paradox. *Yale Law Journal*, Vol. 126. 710–805. o. https://www.yalelawjournal.org/pdf/e.710.Khan.805_zuvfyeh.pdf.
- KHAN, L. M. [2018]: The New Brandeis Movement: America's Antimonopoly Debate, *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 9. No. 3. 131–132. o. <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpy020>.
- KHAN, L. M. [2021]: Lina M. Kahn: Vision and Priorities for the FTC, 2021. szeptember 22. https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/1596664/agency_priorities_memo_from_chair_lina_m_khan_9-22-21.pdf.
- KHAN, L. [2022]: Prepared Statement of the Federal Trade Commission Before the United States Senate Committee on the Judiciary Subcommittee on Antitrust, Competition Policy and Consumer Rights „Oversight of the Enforcement of the Antitrust Laws”. Kézirat, szeptember 21. <https://www.skadden.com/-/media/files/publications/2022/12/2023-insights/testified-before-congress.pdf?rev=9b3e40fb3beb4944ad73ebd0fa4b9802&hash=4A769CC3C3A1AF2584798C03021FDEEA>.
- LIN, H.–MCCARTHY, I.–RICHARDS, M. [2021]: Hospital Pricing Following Integration with Physician Practices, *Journal of Health Economics*, Vol. 77. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2021.102444>.
- OECD [2019]: Competition in Labour Markets. OECD, <http://www.oecd.org/daf/competition/competition-concerns-in-labour-markets.htm>
- OECD [2023]: Serial Acquisitions and Industry Roll-ups. OECD Competition Policy Roundtable Background Note. OECD, <http://www.oecd.org/daf/competition/serial-acquisitions-and-industry-roll-ups-2023.pdf>.
- SALOP, S. C. [2023a]: Revising Guideline 6 With Evidence To Establish a Structural Inference for Input Foreclosure. *Promarket*, szeptember 29. <https://www.promarket.org/2023/09/29/revising-guideline-6-with-evidence-to-establish-a-structural-inference-for-input-foreclosure/>.
- SALOP, S. C. [2023b]: Some Comments for Improving the 2023 Draft Merger Guidelines. Kézirat, szeptember 12. <https://som.yale.edu/sites/default/files/2023-09/Draft%20MG%20Salop.pdf>.
- SHAPIRO, C. [1996]: Carl Shapiro: Mergers with Differentiated Products. University of California, Berkeley, , <https://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/diversion.pdf>.
- SHAPIRO, C. [2023a]: Why Dropping Market Power from the Merger Guidelines Matter. *ProMarket Draft Merger Guidelines Symposium*, augusztus 7. <https://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/whymarketpowermatters.pdf>.
- SHAPIRO, C. [2023b]: Carl Shapiro: How Would These Draft Guidelines Work in Practice? *ProMarket Draft Merger Guidelines Symposium*, szeptember 1. <https://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/howwouldtheywork.pdf>.

- SHAPIRO, C. [2023c]: Recommended Revisions to the Draft Merger Guideline, University of California at Berkeley, szeptember 14. <https://som.yale.edu/sites/default/files/2023-09/Draft%20MG%20Shapiro.pdf>.
- STIGLER-JELENTÉS [2019]: Stigler Committee on Digital Platforms. Final Report. Stigler Center for the Study of the Economy and the State, <https://www.chicagobooth.edu/-/media/research/stigler/pdfs/digital-platforms---committee-report---stigler-center.pdf>.
- SZILÁGYI PÁL BÉLA [2006]: „Hatékony” fúziókontroll? avagy a hatékonyság szerepe a fúziókontroll során az Európai Unióba. *Iustum Aequum Salutare*, 2. évf. 1–2. sz. 249–270. o. https://ias.jak.ppke.hu/200612sz/2006_1-2_2disser5.pdf.
- TEACHOUT, Z. [2023]: The Proposed Merger Guidelines Represent a Reassertion of Law over Ideology. *Promarket*, augusztus 16. <https://www.promarket.org/2023/08/16/zephyr-teachout-the-proposedmerger-guidelines-represent-a-reassertion-of-law-over-ideology/>.

• Szilágyi Pál •

AZ ÚJHULLAMOS FÚZIÓKONTROLL VIHARAI – AZ AMERIKAI FÚZIÓS IRÁNYMUTATÁS FELÜLVIZSGÁLATA

Az Egyesült Államokban a fúziókontrollszabályok végrehajtása terén az utóbbi időben jelentős szakpolitikai irányváltás figyelhető meg. Az agresszívabb hatósági fellépés mellett új fúziós iránymutatást is elfogadtak, amely felváltotta a korábbi iránymutatásokat. A tanulmányban a szerző bemutatja az új fúziós iránymutatásokat és határozott kritikát fogalmaz meg, jelentős részben arra alapozva, hogy bár a múltban is előfordultak jelentős szakpolitikai irányváltások versenyjogban, a jelenlegi változás alapjai mind a közgazdaság-tudományban, mind az amerikai bírósági joggyakorlatban csak nyomokban fedezhetők fel.

„A társadalmi együttműködés a racionális szereplők között magában hordozza annak a képességét, hogy észszerű keretek között magabiztosan lehessen tervezni a jövőre nézve a tekintetben, hogy azok a tervek meg is valósulhatnak.” (Wardhaugh [2020] 216. o.)¹

BEVEZETÉS

Az Egyesült Államok igazságügyi minisztériumának antitröszt részlege (*Department of Justice, DoJ*) és Szövetségi Kereskedelmi Bizottság (*Federal Trade Commission, FTC*) 2023. július 19-én közzétette a szövetségi fúziós iránymutatás tervezetét (*DoJ–FTC [2023a]*). A fenti idézetnek – amely nem az iránymutatás kapcsán született – az iránymutatás céljában még ha eleget is tesz, tartalmában lényegében megszünteti a sok évtized alatt kialakult joggyakorlat által megtámogatott konszenzust. Meg kell azonban jegyezni, hogy az iránymutatás tervezetéhez képest a végső változat (*DoJ–FTC [2023b]*) jelentős fejlődésen ment keresztül, és bár továbbra is egy agresszív fúziókontroll-politikát sugall a jövőre nézve, jelentős – erősen vitatható – propozíciók kikerültek belőle végül.

Az iránymutatás által megfogalmazott cél szerint a fúziós iránymutatás tervezetében foglalt az iránymutatások egyesítik, felülvizsgálják és felváltják az Igazságügyi Minisztérium 1968-ban kiadott első és azt követő fúziós iránymutatásainak különböző változatait (*DoJ–FTC [2023a]* 4. o.). A fúziókontroll az Egyesült Államokban 1914-

¹ Meg kell jegyezni, hogy bár az idézet találó, a könyv szerzője erősen kritikus a versenyjog közgazdaságtani alapokon történő túlzott alkalmazása tekintetében.

ben a Clayton-törvénnyel került (*Clayton Act* [1914]) az antitröszt-szabályozásba.² Thomas J. Walsh montanai szenátor úgy jellemezte a törvény szándékát, hogy

- ♦ „megőrizze a versenyt, ahol létezik, helyreállítsa, ahol megsemmisült, és lehetővé tegye, hogy új területeken is megjelenjen.”³

Jelentős változást az alkalmazásában ugyanakkor az 1976-os Hart–Scott–Rodino-féle trösztellenes törvény hozott (*FTC* [1976]), amely bejelentési kötelezettséget írt elő. A Sherman-törvénnyel (*Sherman Act* [1890]) ellentétben a Clayton-törvény tisztán polgári jogi jellegű törvény, azaz megsértése esetén nincsenek büntetőjogi szankciók. Mindazonáltal a DoJ és az FTC is felléphet a kikényszerítése érdekében, ahogy magánszemélyek is keresetőségi joguk esetén is bírósághoz fordulhatnak és akár háromszoros kártérítési vagy vállalatfeldarabolási igényüknek is érvényt szerezhetnek. Bár az FTC hatósági eljárás során is rendelkezik hatáskörökkel az összefonódások ellenőrzésére, alapvetően bíróságok előtt folyik a vonatkozó jogszabályi rendelkezések kikényszerítése. Ez kettős jelentőségű az iránymutatások vonatkozásában. Egyrészt, nyilvánvalóan a bíróságokat nem köti az iránymutatása, azok precedens jogon alapuló joggyakorlat figyelembevételével döntenek, másrészt, ugyanakkor az iránymutatások meghatározzák a hatóságok alapvető jogpolitikai hozzáállását az összefonódások megítéléséhez, amelynek már a tranzakciók tervezésekor van jelentősége.

A hidegháborús korszak geopolitikai feszültségei és a gazdasági növekedési nyomás közepette a szövetségi kormány és a versenyjog kikényszerítéséért felelős szervek (DoJ és FTC) arra törekedtek, hogy egyértelmű iránymutatásokat adjanak a vállalatok számára, és kialakítsanak egy jogi keretrendszert az egyesülések felülvizsgálatához, ami lényegében elvezetett az első fúziós iránymutatáshoz. Az elmúlt fél évszázadban több fúziós iránymutatás is volt hatályban az Egyesült Államokban, így az 1968-as első kiadást követően 1982-ben, 1984-ben, 1992-ben, 1997-ben és végzetül 2010 és 2020-ban is közzétételre kerültek iránymutatások (*DoJ–FTC* [2010], [2020]). 2023 végéig a horizontális és a vertikális összefonódásokra vonatkozóan az utóbbi két iránymutatás volt hatályos.

Tekintettel az amerikai rendszer sajátosságaira – a bírósági úton történő igényérvényesítésre – a Legfelsőbb Bíróság joggyakorlata elsődleges jelentőségű. Az elhíresült *Brown Shoe*-ügyben (*Brown Shoe* [1962]) a bíróság értelmezésében a Kongresszus célja a Clayton-törvénnyel az volt, hogy „*elfogjon*” olyan összefonódásokat, amelyek esetén a „*verseny csökkenésének folyamata még kezdeti fázisban van*” (lásd még például *Broder* [2016] 111.–114. o.). Arra is érdemes felhívni már az elején a figyelmet, hogy az amerikai versenyhatóságok nem alkothatnak jogot iránymutatások útján, különös tekintettel a bírósági kikényszerítési mechanizmusra, ugyanakkor

² Lásd még *Tóth* [2020]. A Clayton-törvény létrejöttének körülményeit az egyik elhíresült ügyben hosszasan tárgyalja az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága (lásd *Brown Shoe* [1962]).

³ <https://www.encyclopedia.com/history/united-states-and-canada/us-history/clayton-antitrust-act>.

- ♦ „[a] múltban az alsóbb szintű szövetségi bíróságok általában igen kedvezően fogadták az iránymutatásokat, főként azért, mert azok észszerű módon mérsékeltek voltak, tükrözték az általános nézeteket, és nem az ügynökségek által tárgyalt konkrét ügyek kontextusában íródtak” (*Hovenkamp* [2024a]).

Ez erre az iránymutatásra nem mondható el, igaz, a tervezethez képest a végső változat rövid idő alatt sokat finomodott.

A versenyjogban a fúziókontroll lakmuspapírnak tekinthető, hiszen ezen a téren jelentkezik leggyorsabban és legkiterjedtebben a versenyjog kikényszerítését meghatározó jogpolitikában és a – versenypolitika mögött meghúzódó – közgazdaságtani nézetekben a változás. Jelenleg ilyen változás közepén vagyunk, az elmúlt két évben az FTC és a DoJ is bizonyosan részlegesen irányt váltott. A versenyjog történeti fejlődését vizsgálva hamar látható, hogy voltak már ilyen időszakok, hiszen az úgynevezett versenyiskolák⁴ fejlődésével a versenypolitika is párhuzamosan fejlődött. A jelenlegi szövetségi jogpolitikát alakító versenypolitikáját hipszter antitörzsnek is nevezik (*Gönczöl* [2019]), jelen tanulmányban azonban újhullámos versenyjognak hívjuk, tekintettel arra, hogy alapvetően olyan közgazdaságtani megközelítést alkalmaznak, amelyek nagy részét már empirikus úton a gazdaságfejlődés története tesztelt. Ahogy a tervezet megjelenésekor mások is megfogalmazták: „*a dokumentum célja, hogy megakadályozza a további fúziókat. Pont.*” (*Albrecht* [2023a].) Bár fúziókontroll terén a bíróságok előtt még mondhatni sikertelen az FTC és a DoJ, a gyakorlatban a vállalkozások számos megkezdett vagy tervezett összefonódást hagytak abba, álltak el azoktól (*FTC* [2023], [2024a], [2024b], [2024c]). A kifejezetten félbehagyott összefonódásoktól eltekintve nyilvánvalóan – mint általában a fúziókontrollnak – van olyan hatása is, hogy a vállalkozások eleve meg se kísérelnek agresszív fúziókontroll esetén összefonódásokat tető alá hozni.

A fúziós iránymutatás elfogadását viharos gazdasági időszak előzte meg, amely a koronavírus-járvánnyal kezdődött, és számos világgazdasági kihívással (mint például az energiaválság) és az ukrán háború folytatódott. A vállalatok profitrátája az elmúlt négy évben jelentősen emelkedett, és gyakran értékelik ezt úgy – politikusok előszeretettel –, ami azt mutatja, hogy a vállalati koncentrációk eredményeként jelentős piaci erejű vállalkozások kihasználják piaci erejüket, és ezért érnek el kiemelten magas nyereséget. A piaci folyamatok mögött azonban sokkal valószínűbb, hogy a keresleti–kínálati törvényszerűségek állnak, semmint a gyakran „kapzsinflációnak” nevezett jelenség. Visszatekintve az elmúlt három évtizedre, számos iparágban már 2020 előtt is kialakult erős koncentráció, és ezekben az iparágakban nincs egyértelmű bizonyíték arra, hogy a koncentráció a szokásostól eltérő nyereséget eredményezett volna.⁵ A profitráták legújabb jelentős megugrása éppen olyan időszakra tehető,

⁴ Lásd például bővebben *Tóth* [2020] 37–46. o.

⁵ Itt hangsúlyozni érdemes, hogy a szokásostól eltérő profit az, aminek kimutatása nehézkes. A koncentráció és a felár, valamint a profit közötti összefüggések egyébként sem egyszerű közgazdaságtani

amikor az agresszív újhullámos versenypolitika már részben elrettentő hatást is gyakorol a vállalati koncentrációkra,⁶ és ennek ellenére láthatunk jelentős profitráta emelkedést.⁷ Jelenleg úgy tűnik inkább, hogy a piaci koncentrációs folyamatok politikai színezetű túldimenzionálása a jellemző, akár egyes versenyhatóságok részéről is.⁸ Míg a nyereségráta pontosabban ár és egy rendkívül beszédes érték, addig a koncentráció foka fontos, de kevésbé jelentős indikátor a piaci erő vonatkozásában, sőt az empirikus kutatások elsősorban azt támasztják alá, hogy a piaci koncentráció gyakran járhat versenyélénkítő hatással is.⁹

A FÚZIÓS IRÁNYMUTATÁS TERVEZETE ÉS ELFOGADÁSA

Az FTC és DoJ 2023. december 18-án tette közzé a végleges iránymutatást. Az iránymutatástervezetben az iránymutatás kifejezett céljaként azt határozták meg, hogy segítsen beazonosítani a potenciálisan jogellenes összefonódásokat, és megakadályozzon a

- ◆ „Kongresszus által adott felhatalmazásnak megfelelően az iparági koncentráció irányába mutató tendenciákat még a kezdeti állapotában megfékezze” (*DoJ–FTC* [2023a] 1–2. o.).¹⁰

A végleges változathól kikerült ez a megfogalmazás. Az iránymutatás alapvetésként arra alapul, hogy

- ◆ „a szövetségi antitrusztjog az alapvető biztosíték a nemzet szabadpiaci struktúrájának biztosítására [...], amely biztosítja a gazdasági szabadság és a szabad vállalkozás rendszerének megőrzését. [...] Azon a feltevésen alapul, hogy a versenyerők korlátozás nélküli kölcsönhatása eredményezi a gazdasági erőforrásaink legjobb elosztását, a legalacsonyabb árakat, a legmagasabb minőséget és a legnagyobb anyagi fejlődést, miközben olyan környezetet biztosít, amely elősegíti a demokratikus politikai és társadalmi intézményeink megőrzését” (*DoJ–FTC* [2023b]).

.....
jelenségek, és a tapasztalatok szerint nehezen vizsgálható szisztematikusan strukturális kiindulópontból (lásd még például *Perloff és szerzőtársai* [2007] 30–41. o.)

⁶ Illetve általában véve is a jelentős piaci erővel rendelkező vállalatok magatartása kapcsán is.

⁷ Érdekes fejtegetést olvashatunk a témára többek között itt: *Albrecht* [2023b].

⁸ Lásd továbbá a koncentráció, ár és piaci erő empirikus összefüggéseire: *Werden és szerzőtársai* [2023], *Weber–Wasner* [2023], *Girollo–Hollenbeck* [2021], *Corhay és szerzőtársai* [2020], *Carlton–Perloff* [2015] 289–291. és 305–306. o.

⁹ Az erősödő piaci koncentráció és piaci erő közötti összefüggést vizsgáló tanulmányok is tipikusan elismerik, hogy az összefüggést erősítő adatok nem feltétlenül jelentenek egyértelmű bizonyítékokat. Lásd például *Koltay és szerzőtársai* [2023] 494. o.

¹⁰ *Brown Shoe Co., Inc. v. United States-ügy* részletes kritikájára lásd például *Hovenkamp* [2023a].

Az iránymutatás vizsgálati célként azt határozza meg, miszerint a vizsgálat során arra a kezdeti kérdésre kell keresni a választ, hogy

- ♦ „hogyan versenyeznek a vállalatok egy iparágban, és hogy a fúzió felveti-e a verseny jelentős csökkenésének vagy monopólium létrehozásának veszélyét?” (*DoJ-FTC [2023a]*).

Bár a tervezet 13 iránymutatást tartalmazott, a végleges szöveg már csak 11 iránymutatást ölelt fel. A 11 iránymutatást a közlemény az alábbiak szerint tartalmazza:

1. Ha a fúziók jelentősen növelik a koncentrációt egy erősen koncentrált piacon, akkor a jogellenesség vélelmezendő.
2. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, amikor jelentős versenyt iktatnak ki a vállalatok között.
3. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, ha növelik az összejátszás veszélyét.
4. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, ha egy koncentrált piacon kiiktatnak egy potenciális piacra lépőt.
5. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, ha olyan vállalatot hoznak létre, amely a riválisok által versenyzéshez használt árukat vagy szolgáltatásokat ellenőriz.
6. A fúziók jogszabályba ütközhetnek, ha gazdasági erőfölényt betonoznak be vagy terjesztenek ki.
7. Ha egy iparágban a konszolidáció irányába mutató tendencia figyelhető meg, az ügynökségek mérlegelik, hogy ez növeli-e annak kockázatát, hogy a fúzió jelentősen csökkenti a versenyt, vagy monopóliumhelyzetet hoz létre.
8. Ha egy fúzió több felvásárlásból áll, akkor az ügynökségek az egész sorozatot megvizsgálhatják.
9. Ha a fúzió többoldalú platformot érint, az ügynökségek a platformok közötti, a platformon zajló vagy a platformot felváltó versenyt vizsgálják.
10. Ha a fúzió versengő vevőket érint, az ügynökségek megvizsgálják, hogy az csökkenti-e lényegesen a versenyt a munkavállalók, alkotók, beszállítók vagy más szolgáltatók számára.
11. Ha a felvásárlás részleges tulajdont vagy kisebbségi részesedést érint, a hatóságok megvizsgálják ennek hatását a versenyre.

Az egyes iránymutatások mindegyikéhez tipikusan egy meghatározó bírósági jogesetet is hivatkozik az iránymutatás, mindazonáltal meg kell jegyezni, hogy kisebb kivétellel mindegyik alapvető legfelsőbb bírósági eset az 1960-as és 1970-es évekből származik, és mint ilyenek alapvetően az 1950-es és 1960-as évek közgazdasági gondolkodását tükrözik vissza. A tervezethez képest a végső változatban ezeket az alapvető eseteket, egyes újabb esetjoggal is alátámasztották a hatóságok, így a kezdeti változathoz képest némileg modernebb köntösbe kerültek az egyes iránymutatások.

A versenyjog egyik jelentős előnye és erénye, hogy a közgazdaság-tudomány fejlődésével a joggyakorlat is a fejlődéshez igazítható, ami nagyfokú rugalmasságot és

modernitást is kölcsönöz a versenyjognak. Az iránymutatás kapcsán ugyanakkor ennek csak kis területen van nyoma, az alapvető elvek szintjén, szinte visszarepíti a joggyakorlatot a fél évszázaddal korábbi állapotba. Az iránymutatás egyes kérdései újszerűek (például a munkaerőpiaci kérdések vizsgálata), de a többsége olyan kérdés, amely mondhatni átlép az elmúlt 30-40 év közgazdaság-tudományi fejlődésén. A közgazdaság-tudomány a piaci koncentráció pontos mértéke vonatkozóan nem tekinthető egzakt tudománynak, nincs egyértelmű recept az ideális koncentráció mértékére, különösen az iparágak változatossága miatt sem, ugyanakkor rengeteg empirikus tanulmány született iparágak vizsgálatáról. Ezek túlnyomó többsége nem támaszt alá mereven koncentrációellenes versenypolitikát. A versenyhatóságok – elsősorban az FTC – koncentrációellenes alapállása nehezen magyarázható versenypolitikai keretek között, az amerikai kormányzat részéről sokkal inkább egy tágabb értelemben vett piacsabályozási tendenciaként helyezhető el. Fontos azonban ismételten rámutatni, hogy a vonatkozó szabályokat alapvetően a bíróságok formálják a gyakorlatban.¹¹ Az alábbiakban a 11 iránymutatás részleteit idézzük fel, és szükség szerint kritikai megjegyzésekkel látjuk el.

Az iránymutatások alapvetően két nagy csoportba sorolhatók. Az 1–6. iránymutatás általában véve meghatározza az elemzési kereteket, majd a 7–11. iránymutatás egyes helyzetekre alkalmazva mutatja be azok érvényesülését. Hovenkamp egy 2024 elején megjelent tanulmányában jól rávilágít arra, hogy az amerikai jogban a fúziókontroll során (is) nagy jelentősége van a tények és jogkérdések szétválasztásának:

- ♦ „A jogrendszer különböző módon kezeli a jogot és a tényeket. Egy jogkérdés megállapítása mindaddig tartós, amíg egy azonos vagy magasabb szintű bíróság felül nem bírálja. Ezzel szemben a tények változnak. Továbbá az antitrösztjogban a tények gyakran szakértői vallomások tárgyai, ahol a szakértő által alkalmazott módszertannak a tudományágban általánosan elfogadottnak, értelmes értelemben tesztelhetőnek és naprakész módszertannal kell működnie. A gazdasági vagy egyéb szakértői vallomások, valamint az esküdtszék csak a tényekkel foglalkozik; a jog értelmezése a bírák feladata.” (Hovenkamp [2024a] 4. o.)

Az egyes pontokba szedett iránymutatásokat követően a dokumentum több, az elemzés során fontos kérdéssel foglalkozik, így az érintett piac meghatározásával, az összefonódások során alkalmazott egyes ellensúlyozó tényezőkkel (például elbukó vállalkozás esete, a piacra lépés és az újrapozicionálás szerepe, a hatékonyságjavulás kérdése és a koordináció strukturális szempontjai). Az iránymutatás-tervezet és a végső változat egyik legjelentősebb kritikája talán az, hogy a megfogalmazott 11 iránymutatásra vonatkozóan nehezen meghatározható, hogy milyen közgazdasági elmélet, megfontolás szolgál alapul, így az is nehezen meghatározható, hogy a közgazdaság-tudomány jelen állása szerint az állítás mögött meghúzódó hatósági meg-

¹¹ Meg kell azonban jegyezni, hogy az FTC igen erőteljesen lép fel annak érdekében, hogy a fúziókontroll területén saját hatásköre nőjön a bírósági kontroll rovásával szemben.

fontolás empirikusan mennyire állja meg a helyét. Talán elég beszédes az a tény, hogy a fogyasztói jólét kifejezés egyetlen alkalommal sem szerepel az iránymutatásban. Az iránymutatás megjelenésekor a hatóságok a változások bemutatása során hangsúlyozták, hogy a közgazdaságtani elemzések hasznos inputok az elemzés során, de az összefonódások lényegükből fakadóan bizonytalanok, mivel jövőre nézve kell az elemzéseket folytatni, így nem is többek ennél, mint hasznos inputok:

- ♦ „annak hangsúlyozása, hogy az összefonódás közgazdasági elemzése egy bizonytalan döntés inputja, megkönnyíti a gazdasági elemzések – amelyek egyszerűsített modellekre támaszkodhatnak, vagy különböző modellezési feltételezések, illetve adatkészletek alapján különböző előrejelzéseket készíthetnek – összeegyeztetését a javasolt összefonódásból eredő versenykárosodás kockázatára vonatkozó kérdésre adott válasszal” (Athey–Nevo [2023]).

A FÚZIÓK JOGSZABÁLYBA ÜTKÖZHETNEK...

... *ha jelentősen növelik a koncentrációt egy erősen koncentrált piacon*

A harvardi iskola egyik jellegzetes ismertetőjegye az úgynevezett struktúra–viselkedés–teljesítmény (SVT) modell.¹² Az SVT-modell alapvető összefüggést feltételez a piac szerkezete, a vállalatok viselkedése és így a piacok teljesítménye között. Innen is ered az elnevezés, hogy struktúra–viselkedés–teljesítmény modell.¹³

Az iránymutatás megfogalmazása alapvetően az egyik jelentős 1963-as legfelsőbb bírósági ítéletre utal vissza (*United States v. Philadelphia Nat'l Bank* [1963]). Az iránymutatás részletezésénél úgy határozzák meg, hogy erősen koncentrált piacokon az olyan fúzió, amely akár csak egy relatív kis versenytársat megszüntet, indokolatlan veszélyt jelent a versenyre, és így jelentősen csökkentheti a versenyt a piacon (*DoJ–FTC* [2023b]) 2.1. pont). A hatóságok álláspontja szerint egy ilyen szerkezeti vélelem könnyen végrehajtható és hasznos eszköz. A tervezet megközelítése szerint akkor erősen koncentrált a piac, ha csak néhány jelentős versenytárs található a piacon. A Herfindahl–Hirschman-index (HHI) számaira¹⁴ lefordítva ez többek között azt jelenti, hogy az összefonódást követően elért 1800-as érték felett erősen koncentrált a piac, és a HHI 100-zal történő emelkedése jelentős emelkedésnek minősül.¹⁵ A szerkezeti vélelem tehát a HHI százzal történő emelkedése esetén a tervezet szerint már fennáll:

¹² Lásd még például *Bergh és szerzőtársai* [2017] 34–39. o.

¹³ A harvardi és chicagói iskola képviselőinek a hatásairól általában az amerikai kormányzat működésére lásd bővebben *Berman* [2022].

¹⁴ Lásd még *Niels és szerzőtársai* [2016] 104–105. o.

¹⁵ Ez egy nagyon alacsony küszöb. Lényegében egy 30–35 százalékos piaci részesedésű vállalkozás, ha egyébként a többi szereplő nem abszolút jelentéktelen, akkor abban a helyzetben fogja találni

- ♦ „egy olyan fúzió, amely egy erősen koncentrált piacot hoz létre vagy tovább konszolidál, és amely 100-nál nagyobb mértékű HHI-növekedést jelent, vélelmezten jelentősen csökkenti a versenyt, vagy hajlamos monopolhelyzetet teremteni” (*DoJ-FTC* [2023b] 5–6. o.).

Ezt a gondolkodásmódot tovább erősíti az a vélelem, hogy a koncentráció szintjétől függetlenül az összefonódást követően 30 százalék feletti piaci részesedéssű vállalat létrejötte – a HHI száznál nagyobb változása esetén – már olyan mértékű indokolatlan koncentrációnak a megengedhetetlen veszélyét jelenti, amely mellett már vélelmezni kell a verseny lényeges csökkenését vagy a monopolizáció veszélyét (*DoJ-FTC* [2023b] 5–6. o.). Maga az iránymutatás is elismeri (uo. 15. lábjegyzet), hogy ez szigorúbb követelmény, mint a legutóbbi, 2010-es iránymutatásban foglaltak (*DoJ-FTC* [2010]). A tervezet lényegében az erősen koncentrált és a koncentrált piacok kettősségét állítja fel, és kijelenthető, hogy már az alacsonyabb szint, azaz a koncentrált piacok esetén is szkeptikusan szemléli a piaci összefonódásokat. Olyannyira, hogy lényegében a koncentráció szintjéből kiindulva gyakorlatilag megfordítja a bizonyítási helyzetet, és a megadott koncentráltságú piacon a vállalkozásoknak kell védekezniük a versenyre káros vélelmezett helyzettel szemben, hiszen a HHI-szinten strukturális vélelmeket állítanak fel.¹⁶

Strukturális vélelmek vonatkozásában az Európai Unióban jól ismert a gazdasági erőfölény véelme az 50 százalék feletti piaci részesedések esetében [lásd *AKZO v Commission-ügy* (*AKZO Chemie BV* [1991])], de megjegyzendő, hogy 40 százalék vagy azalatt is volt már az uniós jogban gazdasági erőfölényben vállalkozás (lásd *Niels és szerzőtársai* [2016] 346–348. o.). Az Európai Unióban a fúziós iránymutatások (*EB* [2004], [2008]) alapvetően magasabbra teszik a mércét, illetve a tervezetben szereplő értékek elmaradnak a korábbi amerikai horizontális iránymutatásban megfogalmazott értékektől is (*DoJ-FTC* [2010]).

A piacokon a piac szerkezete tipikusan hatással van az árakra is. Ügymond

- ♦ „észszerű általános feltételezések alapján a piaci szereplők számának csökkenése más tényezők változatlansága mellett a piacon az árak emelkedéséhez vezet” (*Davis-Garcés* [2010] 230. o.).

A gyakorlatban ugyanakkor a piaci szerkezet és az ár közötti összefüggések elemzése nagyon komplex feladat (lásd *Davis-Garcés* [2010] 230–284. o.). A hagyományos közgazdasági elmélet szerint a piaci koncentráció méretgazdaságossághoz és hatékonyságnövekedéshez is vezethet és általában vezet is (lásd még *Niels és szerzőtársai* [2016] 349–357. o.). Az iránymutatás azon feltételezése, hogy a fokozott koncentráció automatikusan csökkenti a versenyt, figyelmen kívül hagyhatja ezeket a potenci-

.....
magát, hogy a vélelem fennáll. Ugyanakkor vannak érvek amellett is, hogy az iránymutatás HHI-küszöbértékei még akár alacsonyabbak is lehetnének (lásd például *Hovenkamp* [2024a] 20–21. o.)

¹⁶ Nem lehet elégszer hangsúlyozni, hogy ezek a hatóságok által megfogalmazott elvek, az ügyek túlnyomó részében a gyakorlatban a bíróságokon dőlnek el.

ális előnyöket. Mondhatjuk ugyanis, hogy vannak jó (hatékony) és rossz (árnövelő) piaci koncentrációk (Lásd *Philippon* [2019]). A növekvő ipari koncentráció gyakran a fokozódó piaci verseny jele, és olyan pozitív eredményekkel jár, mint a kibocsátás növekedése, a munkahelyteremtés és a magasabb munkavállalói javadalmazás. E körben továbbá a nagy, schumpeteri léptékű innovációról még nem is tettünk említést. Hovenkamp joggal teszi fel a kérdést és válaszolja meg, miszerint:

- „[n]em világos, hogy a 2023-as fúziós iránymutatás miért nem tárgyalja a Cargillt, ugyanis úgy tűnik, hogy az egy meglehetősen kritikus ponton felülírja a Brown Shoe-t. Tekintettel arra, hogy az ügynökségek hatáskörrel rendelkeznek a jogszabályok végrehajtására, de nem hagyhatják figyelmen kívül a hatályos jogot, ez azt a benyomást kelti, hogy az iránymutatás inkább *útmutató* dokumentum, mintsem a végrehajtási jogpolitika kifejtése.” (*Hovenkamp* [2024a]).

A piaci koncentráció elemzése során az érintett piac meghatározásának is van jelentősége.¹⁷ Egy alapvetően piaci koncentráció pesszimista versenyhatósági megközelítést tovább erősíti, ha a versenyhatóság az indokoltnál szűkebb piacmeghatározásokra támaszkodik.¹⁸ Az egyelőre rövid hatósági gyakorlat ezen a téren inkább pesszimizmusra ad alapot. A *Kroger/Albertsons*-összefonódás bíróság előtti megtámadása során az FTC a keresetlevelében érintett piacként többek között az élelmiszerboltok szakszervezeti munkaerőpiacát határozta meg (*FTC* [2024d]). Erősen kétséges, hogy ez nem egy öncélúan szűken meghatározott érintett piac-e, amely ezáltal felnagyítja a piaci részesedések jelentőségét, amelyek még így sem túl meggyőzően nagyok (lásd *Albrecht és szerzőtársai* [2023]).

... ha jelentős versenyt iktatnak ki a vállalatok között

Az iránymutatás szerint, ha a bizonyítékok igazolják azt, hogy az összefonódást megelőzően a felek között jelentős volt a verseny, akkor az összefonódás jelentősen csökkentheti a versenyt. Lábjegyzetben azonban hozzáteszik a hatóságok, hogy olyan esetben is fennáll a verseny lényeges csökkenése, ha a fúziónak köszönhetően más piaci szereplők kevésbé intenzíven versenyeznek a fúziót követően (*Philippon* [2019] 17. lábjegyzet).

E körben az iránymutatás nem sak egy legfelsőbb bírósági esetet jelöl meg megalapozásként (*United States v. First Nat'l Bank* [1964] 669–670. o.), hanem alacsonyabb szintű bíróságon véget ért ügyet is (*ProMedica Health System, Inc. v. FTC*

¹⁷ Bár az iránymutatás foglalkozik az érintett piac meghatározásával is, tanulmányunknak nem tárgya ennek részletes bemutatása.

¹⁸ Mindél szűkebb az érintett piac meghatározása, annál nagyobb lehet a vizsgált vállalkozások piaci részesedése és a piaci koncentráció is.

[2014]). Ahogy kiemeli az iránymutatás, a piaci szereplők között fennálló verseny elemzése során arra a következtetésre juthatunk függetlenül a piaci részesedésektől, hogy a fúzió hátrányosan hathat a versenyre.¹⁹ Az alkalmazási kör kapcsán kiemeli még, hogy akkor lehet erre szükség, ha a piaci részesedéseket nehéz mérni, vagy azok az összefonódásban részt vevő felek jelentőségét a verseny folyamatában alábecsülik. A tervezetben a piaci szereplők közötti verseny szempontjából kiemelt jelentőségű tényezők között találjuk a piaci szereplők álláspontját és piaci döntéseiket, az összefonódás előtti ki- és belépéseket, a vevők váltásra való hajlandóságát, a riválisokra hatást gyakorló versenymagatartásokat vagy a felek között megszűnő verseny hatásait. Érdemes megjegyezni, hogy e körben már két alkalommal is megjelenik a munkavállalók fizetésére való hatás kérdésköre, amely az újhullámos versenyjog egyik fő területének tekinthető (*Posner* [2021]).

A piaci szereplők közötti verseny intenzitását az innovatív tevékenység mellett talán legjobban a termékek homogenitása vagy differenciálása mutatja meg (lásd például *Niels és szerőtársai* [2016] 310–319. o.). A termék differenciálás sokrétű kérdés, az érintett piac meghatározásától a váltási költségeken át, a verseny intenzitásának mértékéig sok kérdést érint, amelyek az iránymutatásban is több helyen felmerülnek. Ugyanakkor érdemes kiemelni, hogy a hagyományos közgazdaságtan gyakran elismeri, hogy az összefonódások megszüntethetik a nem hatékony versenytársakat, és megerősíthetik az iparágat azáltal, hogy csak a leghatékonyabb szereplők maradnak meg, ami potenciálisan jobb szolgáltatásokat és termékeket eredményezhet. Az egyesülő cégek közötti verseny megszüntetése költségmegtakarítást és hatékonyabb működést eredményezhet. Ez alacsonyabb árakat vagy jobb minőséget jelenthet a fogyasztók számára, ami gazdasági szempontból pozitív végkimenet. Szintén érdemes itt utalni arra is, hogy a vállalati felvásárlások ezen felül is igen jelentős társadalmi előnyökkel is járhatnak. Bár a felvásárlásokat rövid távon gyakran kísérik munkahelyek megszüntései, hosszú távon munkahelyeket teremthetnek, ahogy a fuzionált entitás növekszik, és új piacokra vagy szektorokba terjeszkedik.²⁰ A fúziók és felvásárlások növelhetik a kutatás-fejlesztési tevékenységeket a fúzióban részt vevő entitások erősségeinek és erőforrásainak összevonásával. Ez új termékekhez, szolgáltatásokhoz és technológiákhoz vezethet, amelyek javítják az életminőséget, növelik a produktivitást és elősegítik az innovációt, ezzel társadalmi hasznot szolgáltatnak. A versenyképesebb és pénzügyileg stabilabb vállalatok létrehozásával a fúziók és felvásárlások hozzájárulhatnak a gazdasági növekedéshez. A nagyobb, hatékonyabb vállalatok globális piacokon is hatékonyabban működhetnek, az exporton keresztül nemzeti jövedelemhez járulnak hozzá, és pozitív befektetési és fejlesztési ciklust teremthetnek. Az ilyen gazdasági szempontok az iránymutatásban még nyomokban sem mutathatók ki.

¹⁹ Az iránymutatás lényegében a közeli versenytárs kérdését írja körbe ennek kapcsán.

²⁰ Az Apple munkavállalóinak száma 2009 és 2023 között 36 800-ról 161 000-re nőtt. A Microsoft munkavállalóinak száma ugyanezen időszakban 93 000-ről 221 000-re nőtt, a Meta 3200-ról 67 317-re, a Google pedig 19 835-ről 182 502-re (forrás: <https://www.macrotrends.net>).

... ha növelik az összejátszás veszélyét

Érdekesség, hogy az iránymutatás tervezet a Posner bíró nevéhez köthető ügyből (*Hospital Corp. of America v. FTC* [1986]) kiindulva hangsúlyozta, hogy a verseny számottevően csökkenhet, ha az összefonódás jelentősen növeli a piaci koordináció kockázatát, vagy a meglévő koordinációt stabilabbá vagy hatásosabbá teszi. A tervezet kinyilvánítja, hogy kiemelt jelentőséget tulajdonít a hallgatolagos összejátszás elleni fellépésnek, hiszen azok ellen a versenyjog más eszközeivel nehéz fellépni. A végső változatból azonban a Posner által jegyzett ügy kikerült, és helyette egy későbbi ügy került be (*Brooke Grp. Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp.* [1993]), amelyre alapozva az iránymutatás indokolása megerősíti azt a tervezetben található elvet, hogy egy fúzió számottevően csökkentheti a versenyt, ha jelentősen megnöveli a megmaradó vállalatok közötti koordináció veszélyét az érintett piacon, vagy a meglévő koordinációt stabilabbá vagy hatékonyabbá teszi.

A tervezet két csoportra osztja a szempontrendszert. Az elsődleges szempontok közé tartozik a piac erős koncentrációjának, a korábbi koordinációnak és a saját útjukat járó vállalkozások megszűnésének kérdése, míg a másodlagos szempontok közé tartozik a piac koncentrációja, a piac megfigyelhetősége,²¹ a riválisok versenyreakciói, a közös ösztönzők és az elérhető közös előnyök kérdése. Az iránymutatás kiemeli, hogy ha a piac szerkezetéből fakadó bizonyítékok arra utalnak, hogy koordináció útján a fúzió jelentősen csökkentheti a versenyt, a fuzionáló vállalatok érvelhetnek amellett, hogy a versenykorlátozó összejátszás mégis lehetetlen a koordináció előtt álló piac szerkezeti korlátok miatt. Ennek keretében a hatóságok azt vizsgálják, hogy az akadályok oly mértékben nagyobbak-e az érintett iparágban, mint más iparágakban, hogy ezáltal megdöntik az összehangolt hatások szokásos vélelmét. Azt azonban kiemeli az iránymutatás, hogy ez a modern gazdaságokban különösen ritka.

A közgazdaság-tudomány – egyes oligopóliummodellek²² és a játékelmélet alapján – széles körben feldolgozta a koordináció kérdéskörét.²³ Bár a koordináció versenyellenes lehet, a hagyományos közgazdaságtan azt is elismeri, hogy bizonyos esetekben a koordináció szabványosított gyakorlatokhoz vagy termékekhez vezethet, ami a következetesség és megbízhatóság révén előnyös lehet a fogyasztók számára. A koordinációs kockázatot a közgazdaságtanban általában problémásnak tekintik, de a közgazdaságtan a koordinációra egyben úgy is tekint, mint a pazarló verseny csökkentésének módjára. Egyes iparágakban – mint például a közművek vagy a távközlés – a koordináció jobb infrastruktúra-fejlesztéshez vezethet.²⁴

²¹ Érdekesség, hogy az iránymutatás nem a bevett átláthatóság terminológiát használja.

²² Így például a Cournot- és a Bertrand-modell (lásd például *Bishop–Walker* [2011] 73–77. o.)

²³ Rövid összefoglalót lásd például *Niels és szerzőtársai* [2016], lásd még *Kaplow* [2013].

²⁴ Elég lehet itt például a magyarországi 3G mobiltechnológia közelmúltbeli kivezetésére gondolni.

... ha egy koncentrált piacon kiiktatnak egy potenciális piacra lépőt

Az 1974-ben hozott legfelsőbb bírósági ítéletre (*United States v. Marine Bancorporation* [1974]) alapozva hosszabban értekezik az iránymutatás a potenciális versenytársak megszűnésének versenyellenes lehetséges hatásairól. Ha a HHI-index 1000 felett van, és ha az összefonódás egy potenciális piacra lépőt érint, akkor már problematikus lehet az is, hogy minél nagyobb a piaci koncentráció, annál kisebb a belépés eshetősége is. Az iránymutatás alapvetően a már létező potenciális verseny és a vélelmezett potenciális verseny között tesz különbséget.

A tervezet kiemeli, hogy a létező potenciális verseny körében – a belső növekedéssel ellentétben – a hatóságok elsősorban azt vizsgálják, hogy az összefonódásban részt vevő potenciális versenytárs észszerű valószínűséggel belépett volna-e a piacra más módon, és ez a belépés érdemben valószínűsíthetően dekoncentrációt vagy más jelentős pozitív versenyhatást eredményezett volna a piacon.

A hatóságok a vélelmezett potenciális verseny körében alapvetően azt vizsgálják, hogy a piaci szereplők észszerűen tekintették-e az összefonódásban részes valamelyik felet potenciális piacra lépőnek, és hogy ezen szereplőnek mekkora hatása lehetett a piaci magatartásra.

A tervezethez képest a végleges iránymutatás külön pontban foglalkozik azzal, hogy hogyan lehet megkülönböztetni a potenciális piacra lépés kérdését attól a kérdéstől, amikor a piacra lépés éppen a piaci erő vélelmének megdöntése érdekében kerül történik. E körben nagyon szkeptikus álláspontot fogalmaz meg az iránymutatás, amikor is úgy fogalmaz, hogy az aktuális vagy vélelmezett potenciális piacra lépő vállalatok „elvesztése” is már jelentős versenykorlátozást jelenthet, és ezért a hatóságok már a versenykorlátozás ezen kezdeti stádiumában is fel kívánnak lépni az ilyen folyamatok ellen.

Az kétségtelen, hogy a gazdasági erőfölény, a jelentős piaci erő meghatározásának egyik jelentős tényezője a belépési korlátok mértéke. Ehhez is szorosan kapcsolódó kérdés a piacra lépés valószínűsége (lásd még *Bishop–Walker* [2011] 404–410. o.). Ugyanakkor a konglomerátumtípusú összefonódások igen jelentős és hatékony formái a fogyasztói jólét növelésének. Az ilyen irányú elemzések híján van a tervezet, amely lényegében e körben is igen erős strukturális vélelmeletet alkalmaz. A vertikális integráció továbbá a hatékonyság növeléséhez és költségmegtakarításhoz vezethet, amit a hagyományos közgazdasági elmélet nagyra értékel. Ez az iránymutatás indokolatlanul korlátozhatja ezeket az előnyös integrációkat. A hagyományos közgazdasági elméletek szerint a potenciális belépők továbbá nem mindig előnyösek a piac számára. Egyes piacok természetes belépési korlátokkal rendelkeznek, és a piacnyitás erőltetése hatékonysági problémákhoz vezethet. A potenciális piacra lépők kiszorításának megakadályozása azt feltételezi, hogy a több szereplő mindig előnyös a piac számára. A túl sok piaci szereplő azonban az erőfeszítések megkettőződéséhez és a hatékonyság csökkenéséhez vezethet.

... ha olyan vállalatot hoznak létre, amely a riválisok által versenyzéshez használt árukat vagy szolgáltatásokat ellenőrzi

Az iránymutatás tervezete még közelmúltban hozott felsőbb bírósági ítéletre (*United States v. AT&T* [2019]) hivatkozva utalt a joggyakorlatra, az iránymutatás végleges verziója már a legújabb, 2023. december 15-i, alacsonyabb szintű bírósági ítéletre (*Illumina v. FTC* [2023]) hivatkozva fejt ki a kérdést. Az iránymutatás egyik stratégiai pontja az 5. iránymutatás. Ebben a hatóságok kifejtik, hogy amennyiben a vállalkozás az összefonódás eredményeként irányítást szerez egy termékhez, szolgáltatáshoz vagy vásárlókhoz való hozzáférés felett – nem csak vertikális viszonylatokban –, akkor az lehetővé teszi számára, hogy gyengítse a riválisait, és ezzel csökkentse a versenyt, vagy monopolhelyzetet teremtsen. Három fő kérdéscsoportot emel ki az iránymutatás, így: *a*) a riválisok gyengítésére vagy kizárására való képesség vagy ösztönözöttség, *b*) a riválisok versenyszempontból érzékeny információihoz való hozzáférést, és *c*) a riválisok hozzáféréseinek korlátozása útján belépési korlátok létrehozása.

Az iránymutatás központi gondolata e körben az, hogy

- „a versenytársak által a versenyzéshez használt termékeket, szolgáltatásokat vagy piacra jutási módokat érintő összefonódás jelentősen csökkentheti a versenyt, ha az összefonódással létrejött vállalkozás képes és ösztönözve is van arra, hogy korlátozza a vonatkozó termékhez való hozzáférést, és ezáltal gyengítse vagy kizárja néhány versenytársát (a »függő« versenytársakat) az érintett piacon. [...] A függő versenytársak gyengülhetnek, ha a vonatkozó termékhez való hozzáférésük korlátozása megnehezítené vagy költségesebbé tenné számukra a versenyt. [...] A verseny akkor is gyengülhet, ha az összefonódás megkönnyíti az összefonódással létrejött vállalkozás és riválisai közötti koordinációt, például azáltal, hogy az összefonódással létrejött vállalkozásnak lehetősége nyílik azzal fenyegetni, hogy korlátozza a nem együttműködő riválisok hozzáféréseit.” (*DoJ–FTC* [2023*b*] 14. o.)

Ami az erősen szkeptikus hatósági hozzáállásból fakadó vélelem megdöntését illeti, a vállalatoknak nem kevésbé van nehéz dolga az iránymutatás megfogalmazása szerint:

- „Az összefonódásban részt vevő felek bizonyítékot nyújthatnak be arra vonatkozóan, hogy nincs észszerűen valószínűsíthető mód arra, hogy nyereségesen korlátozzák a kapcsolódó termékhez való hozzáférést, és ezáltal megnehezítsék a versenytársak számára a versenyt [...]” (*DoJ–FTC* [2023*b*] 17. o.)

A hagyományos elméletek szerint a kulcsfontosságú termékeket vagy szolgáltatásokat ellenőrző vállalat hatékonyabb elosztást és irányítást eredményezhet ezekkel az erőforrásokkal kapcsolatban, ami a fogyasztók számára alacsonyabb árakat vagy magasabb minőséget jelenthet. Egy olyan vállalat, amely kulcsfontosságú termékeket vagy szolgál-

tatásokat ellenőriz, kihasználhatja ezt az innovációba és fejlesztésbe való beruházásra, amely a fejlett technológiák vagy gyakorlatok révén az egész piac javát szolgálja. A tervezet olyan, mintha feje tetejére állítaná a potyautas-problémát, és lényegében megakadályozza azt, hogy a vállalatok egymás hatékonyságából fakadó előnyöket kiaknázzák.

Ez az iránymutatás további jelentős kérdéseket vet fel amiatt, hogy gyakorlatilag teljes mértékben figyelmen kívül hagyja azt, hogy a piacon gyakran az ösztönzi hatékonyabban a versenytársakat a jobb vagy innovatívabb megoldásra, ha a versenytársuk hozzájuk képest erősödik. A piaci gyakorlat az, hogy ha egy vállalkozás versenytársa erősödik hozzá képest, akkor további erőfeszítéseket kell tennie a vállalkozásoknak annak érdekében, hogy ne maradjanak le a versenyben. Az iránymutatásban megfogalmazott kategorikus megközelítés mindenképpen szélsőségesnek tűnik, hiszen igen nehézé teszi a vállalkozások számára az ilyen típusú összefonódások esetén szinte bármilyen bizonyítás sikerre vitelét.

... ha gazdasági erőfölényt betonoznak be vagy terjesztenek ki

Az iránymutatás az egyik híres az 1960-as években hozott legfelsőbb bírósági ítéletre hivatkozva kifejti, hogy egy már domináns vállalkozás által megvalósított összefonódás jelentősen csökkentheti az iparág versenyzői struktúráját,²⁵ illetve, hogy megakadályozza ezen helyzetnek új piacokra való kiterjesztését.²⁶ Ennek keretében a hatóságok alapvetően az olyan magatartásokra összpontosítanak, mint a kizorító magatartás, a versenynyomást csökkentő magatartás vagy a „verseny folyamatát más módon sértő” magatartás. Ahogy az iránymutatás összefoglalja:

- ♦ „Ha az összefonódás végeredménye az erőfölény védelme vagy megőrzése a versenytársak lehetőségeinek korlátozása, a versenykényszer csökkentése vagy a verseny megzavarásának megakadályozása révén, akkor az ügynökségek fokozottan vizsgálják az összefonódást. A vizsgálat és az aggodalom mértéke az erőfölényben lévő vállalkozás piaci erejének erősségével és tartósságával arányosan növekszik.” (*DoJ-FTC* [2023b] 19. o.)

Az iránymutatás kiindulópontja, hogy mivel rövid távra vonatkoztatva a vállalatok gyakran mutatnak fel a versenyre pozitív folyamatokat, így a hatóságok elsősorban a hosszú távú hatásokat vizsgálják. E tekintetben különösen figyelembe veszik a piaci erőre és az iparág dinamikájára gyakorolt hatást, mint például a belépési korlátok, befektetések, innováció vagy a piaci szereplők számára kínált feltételek hatásait. Ennek kapcsán azonban a hatóságok gondolkodásába érdekes bepillantást ad az FTC

²⁵ *FTC v. Procter & Gamble* [1967]. Az iránymutatás tervezete (*DoJ-FTC* [2023a]) még kifejezetten dekoncentrációra is hivatkozott (*United States v. Philadelphia Nat'l Bank* [1963]).

²⁶ *Ford Motor* [1923], a tervezet jól tükrözi az 1960-as évek közgazdaságtani szemléletét (lásd például *Narver* [1967]).

és a DoJ vezető közgazdászainak a megjegyzése, amikor felhívják arra a figyelmet, hogy amennyiben egy vállalkozás már gazdasági erőfölényes helyzetben van, akkor a verseny számára „*tipikusan előnyös, ha versenynyomás jön létre vagy erősödik meg idővel*” (Athey–Nevo [2023]). Mintha itt arra utalnának, hogy hasznosnak vélik, ha a fúziókontroll segítségével versenyt tudnak teremteni.

Az iránymutatás két alapvető csoportba osztja a vizsgálati szempontokat: *a)* a meglévő domináns helyzet kiterjesztése, valamint *b)* a domináns helyzet más piacokra történő kiterjesztése.²⁷

A meglévő domináns helyzet kiterjesztése körében a fő vizsgálati szempontok egyike a piacra lépési vagy a verseny előtt álló korlátok növelése. A másik fő vizsgálati szempont a születőben lévő veszélyt jelentő verseny kiiktatása. Az *első szempont* e körben hagyományosabb, így a *második szempontot* érdemes kiemelni e körből. Az olyan vállalatok felvásárlása tartozik e körbe, amelyek jelentős riválissá nőhetnek, vagy ilyen riválisok növekedését segíthetnék, vagy erejét csökkenthetnék. Ahogy az iránymutatás kifejti:

- „[a]z ilyen helyzetekben legvalószínűbben azok a vállalkozások fenyegethetnek sikeresen, amelyek kezdetben elkerülik a közvetlen belépést az erőfölényben lévő vállalkozás piacára, ehelyett *a)* egy szűk ügyfélszegmens kiszolgálására specializálódnak, *b)* olyan szolgáltatásokat kínálnak, amelyek csak részben fedik át az inkumbens vállalkozás szolgáltatásait, vagy *c)* egy átfedő ügyfélszegmenst szolgálnak ki különálló termékekkel vagy szolgáltatásokkal.” (DoJ–FTC [2023b] 20. o.)

Érdemes itt utalni arra, hogy az iránymutatás-tervezetben jelentős szerepet kapott az az állítás, hogy 30 százalékos piaci részesedés felett lényegében vélelmezik a gazdasági erőfölényes helyzetet, de ez végül e körben kikerült itt az iránymutatásból, és helyette a végső szövegezés a tartós piaci erőre utal. Szintén megfogalmazási és definiálási érdekesség az ökoszisztémára való utalás kérdésköre. Ahogy Susan Athey és Aviv Nevo, vezető közgazdászok kifejtik, a születőfélben lévő versenyre vonatkozóan az alábbi szövegezés utal az ökoszisztéma problematikájára:

- „...a kialakulóban lévő fenyegetés sikere és függetlensége egyrészt közvetlenül erősítheti a piaci résben működő vagy a fejlődés kezdeti stádiumában lévő vállalkozás által támasztott fenyegetést vagy általuk támasztott versenyt, másrészt ösztönözheti más, potenciálisan kiegészítő szolgáltatók belépését, amelyek részleges versenykényszert jelenthetnek. Ily módon az újonnan megjelenő fenyegetés támogatja azt, amit »ökoszisztéma« versenynek nevezhetünk..., [ami] olyan helyzetre utal, amikor egy inkumbens, termékek és szolgáltatások széles skáláját kínáló vállalatot részben korlátozhatnak egy vagy több szolgáltató más termék- és szolgáltatáskombinációi”. (Athey–Nevo [2023].)

²⁷ Ez utóbbi a klasszikus konglomerátumtípusú összefonódások esetén ismert eseteket idézi fel, így itt nem térünk ki rá részletesen.

Gazdasági szempontból az erőfölény nem eleve negatív jelenség, főleg, ha az erőfölény a jobb hatékonyság, innováció vagy minőség eredménye. Ez az iránymutatás büntetheti a fogyasztók számára előnyös sikert az általános jogpolitikai jellegű üzenet hatásának köszönhetően. Az erőfölény nemcsak a piaci erő, hanem a jobb termékki-nálat eredménye is lehet. A cégek büntetése a sikerességért visszavetheti az innovációt és a hatékonyságot. Lényegében azért büntetik ilyen korlátozással a vállalatot, mert sikeres volt a piacon. Az ilyen jogpolitikai megközelítés nem csak *ex post* esetekben, hanem az *ex ante* fúziókontroll esetén is káros hatással járhat. Nemritkán a domináns vállalkozás kevesebb társadalmi erőforrással tudja összefonódások útján javítani a hatékonyságát. Mindaddig, amíg a hatékonyságjavulást nem negatívan (hatékonysági támadás) fogjuk fel, hanem pozitívként, addig a hatékonyságjavulást alapjaiban megakadályozó jogpolitikai megközelítés nem feltétlenül kívánatos. Ezzel szemben a tervezet szerint a hatékonyságjavulás nem elismerhető, ha az a koncentráció irányába mutat. A vállalati összefonódások egyik kulcsa éppen az így elérhető hatékonyságjavulás, tehát a koncentrációval szinte kéz a kézben jár a hatékonyságjavulás.

Az iránymutatás ezen része – különösen az európai versenyjoggal összehasonlítva – a fúziókontroll egy alapvető intézményét fogalmazza meg. Az uniós jogban a gazdasági erőfölény megerősítése vagy létrehozatala volt sokáig a fúziós teszt (az úgynevezett erőfölényteszt), melyet az amerikaihoz hasonló teszt váltott fel 2004-ben (az úgynevezett SIEC-teszt). Ez utóbbinak is része az, hogy a gazdasági erőfölény létrejötte vagy megerősítése tilos. Ami aggodalomra ad okot, az egyrészt az, hogy az iránymutatás-tervezet rendkívül alacsonyra tette a küszöböt (lásd fent és *DoJ–FTC [2023a]*), illetve, hogy az FTC – amely aktívabb a fúziókontroll terén – egyes megnyilvánulásai azt sejtetik, hogy gyakorlatilag ezen alacsony küszöb mellett, szinte bármilyen felvásárlás káros lehet. Az ilyen prekonceptiózus elutasítás semmiképpen sem tűnik szerencsés megoldásnak, ugyanakkor összhangban van azzal Lina Khan az FTC elnökének azon meggyőződésével, hogy „az új-Brandeis mozgalom nemcsak az antitörzsjogról szól, hanem az *inkább az értékekről*” (kiemelés tőlem – *Foroohar [2019]*). Hosszú ideig a versenypolitika egyik kiemelt erénye és megkülönböztető jegye is volt az, hogy az esetleges, relatív és arbitrárius jogalkalmazás felől folyamatosan fejlődött a tudományosan megalapozott, empirikus kutatásokon alapuló szisztematikus jogalkalmazás felé. A társadalomban nyilvánvalóan fontos a szerepet játszanak az értékek, azonban annak nem ilyen formában kell megjelennie. Éppen az antitörzsjog társadalom érdekében történő kikényszerítése önmagában szolgálja az antitörzsjog által képviselt értékek védelmét.

AZ ÜGYNÖKSÉGEK, HATÓSÁGOK MEGVIZSGÁLJÁK...

... ha egy iparágban a konszolidáció irányába mutató tendencia figyelhető meg, hogy ez növeli-e annak kockázatát, hogy a fúzió jelentősen csökkenti a versenyt vagy monopolhelyzetet hoz létre

Az 1966-os legfelsőbb bírósági ítéletre²⁸ hivatkozva a tervezet kifejti, hogy a verseny lényeges csökkenését jelentheti, ha az hozzájárul a koncentráció irányába mutató trendhez. Ahogy az iránymutatás kifejti,

- „[h]a egy iparág a sok versenytársból koncentrálttá válik, az nagyobb kárveszélyre utalhat, például azért, mert az új belépők kisebb valószínűséggel pótolhatják vagy ellen-súlyozhatják az összefonódás által okozott versenyhelyzet csökkenését.” (DoJ–FTC [2023b] 22. o.)

Nemcsak a koncentráció, hanem a vertikális integráció irányába mutató tendencia is kiemelt figyelmet kap. Az FTC és a DoJ vezető közgazdászai ugyanakkor megjegyzik, hogy ez lényegében egy „pluszfaktor”, azaz önmagában nem támadnak meg összefonódásokat ezen az alapon (Athey–Nevo [2023]).

Ami érdekességgént jelenik meg *harmadik kiemelt szempontként*, az a „fegyverkezési verseny az alkupozícióért”. Az alkupozíciót növelő összefonódások az iparágban egy folyamatot indíthatnak el, amely végül olyan iparághoz vezethet, amelyben néhány erős vállalatnak egymással szemben jelentős alkupozíciója van, és az értéklánc különböző részein piaci erővel rendelkeznek a leendő belépőkkel vagy a kereskedelmi partnerekkel szemben. Például a forgalmazók összeolvadhatnak, hogy befolyást szerezzenek a beszállítókkal szemben, akik aztán összeolvadnak, hogy befolyást szerezzenek a forgalmazókkal szemben, ami olyan összeolvadási hullámot indít el, amely mindkettő piaci erejének növelésével csökkenti a versenyt.

Ez a jogpolitikai megközelítés egyértelműen a strukturalista megközelítést sugallja. A közgazdasági elmélet azt sugallja, hogy a koncentráció irányába mutató tendenciák természetes fejleményt jelenthetnek bizonyos piacokon, különösen a magas fix költségekkel és méretgazdaságossági előnyökkel rendelkező iparágokban. A koncentrációs tendenciák tükrözhetik a természetes piaci dinamikát, ahol csak a leghatékonyabb cégek maradnak fenn. Ez a folyamat erősebb és versenyképesebb cégeket eredményezhet a nemzetközi piacon.

²⁸ Lásd *United States v. Pabst Brewing* [1966]. Az iránymutatás-tervezetben még egy másik esetre hivatkozva került megfogalmazásra ez a tétel (*United States v. General Dynamics* [1966]).

... ha egy fúzió több felvásárlásból áll, akkor az egész sorozatot megvizsgálhatják

A tervezet megközelítése szerint, ha egy vállalkozás olyan versenykorlátozó min-tázatot vagy stratégiát követ kisebb felvásárlások útján, amelyek önmagukban nem csökkentenék lényegesen a versenyt, akkor is megvizsgálják a hatóságok ezt a fo-lyamatot. Ez esetben ugyanis a 8. iránymutatással összhangban ez iparági trend is lehet. A *Brown Shoe*-ítéletre (*Brown Shoe* [1962]) hivatkozva kifejti a tervezet, hogy egymás követő összefonódások egy iparágat az erősen versenyző iparágból három- vagy négyszereplős iparaggá tehetnek. Ezt a kumulatív hatást pedig a hatóságok vizsgálni fogják.

Bár erős érvek vannak amellett, hogy az iránymutatás nem talál majd kedvező fo-gadtatásra a bíróságok előtt (*Sandford–Wong–Ervin* [2024]), potenciálisan megfojtja azon vállalatok növekedését, amelyek jogosan törekszenek a többszörös felvásárlá-sok révén történő terjeszkedésre és hatékonyságra. A felvásárlások sorozata része lehet egy stratégiai tervnek, amelynek célja a vállalat diverzifikálása és pozíciójának megerősítése a különböző piacokon, ami több innovációhoz és jobb termékekhez vezethet a fogyasztók számára. Nyilvánvalóan a fúziós szabályok kijátszására irányu-ló mesterségesen feldarabolt tranzakciókat szükséges kiszűrni, azonban egymáshoz érdemben nem, vagy alig kötődő összefonódások esetén indokolatlan lehet ilyen szigorú jogalkalmazás.

... ha a fúzió többoldalú platformot érint, akkor a platformok közötti, a platformon zajló vagy a platformot felváltó versenyt vizsgálják

A platformok különböző termékeket vagy szolgáltatásokat nyújtanak eltérő felhaszná-lói csoportoknak, amelyek egymás jelenlétéből profitálnak (lásd még *Rietveld–Schilling* [2021], *Bourai és szerzőtársai* [2024]). A versenyjogban új jelenség a plat-formokhoz köthető ökoszisztémák megítélése. Az újhullámos versenyjogi gondol-kodásban egyre gyakrabban jelenik meg versenykorlátozó jelenséggént maga az öko-szisztéma-jelenség. Részből ehhez kapcsolódik a jelen iránymutatás is. A platformok esetén nemcsak a fenti irányelveket kell alkalmazni, hanem a platformok közötti és a platformokon zajló versenyt is elemezni kell. Az iránymutatás kifejti, hogy

- ♦ „a platformokat érintő fúziók veszélyeztethetik a versenyt, még akkor is, ha egy platform olyan vállalkozással egyesül, amely nem közvetlen versenytárs, és nem is áll hagyomá-nyos vertikális kapcsolatban a platformmal” (*DoJ–FTC* [2023b] 23. o.).

A hatóságok fellépnek minden olyan összefonódás ellen, amely egy érintett piacon a versenyre káros, bármely termék vagy szolgáltatás esetében, amelyet a platformon nyújtanak bármely platformrésztvevőnek, bármely oldalán a platformnak. A ha-tóságok továbbá fellépnek a platformok közötti verseny érdekében is, azáltal hogy

megakadályozzák azon összefonódásokat, amelyek más platformok kizárásához vagy felvásárlásához vezetnek.

Az egyik kulcs a hatóságok megközelítése során az érdekütközés kérdésköre. A platformokat üzemeltetők ugyanis, ha maguk is részt vesznek a platformon folyó versenyben (lásd *Hovenkamp* [2024b]), akkor érdekütközésbe kerülhetnek, amit a hatóságok kritikusan szemlélnek a fúziók elemzése során:

- ♦ „Az olyan platformüzemeltető, aki egyben platformrésztevő is, összeférhetlenségbe kerülhet, ami arra ösztönzi, hogy saját termékeit és szolgáltatásait előnyben részesítse a platformon versenyző többi résztvevővel szemben.” (*DoJ–FTC* [2023b] 24. o.).

A klasszikus közgazdaságtan képviselői azzal érvelhetnek, hogy a verseny a többoldalú platformokon összetett és nem mindig egyszerű. A versenyre ilyen összpontosítása figyelmen kívül hagyhatja e platformok egyedi dinamikáját és előnyeit. A többoldalú platformokon az intenzív verseny a platform egyik oldalán támogathatja a másik oldalt, így a fogyasztók számára ingyenes vagy kedvezményes árú szolgáltatásokat biztosíthat (lásd például reklámokkal támogatott platformok).²⁹ A kérdés megítélését továbbá az is bonyolítja, hogy a platform létrehozói által eldöntött megkülönböztető jegyek alapvetően meghatározzák a platformok működését (*Van Dyck* [2024]), ami arra is rávilágít, hogy a platformok „áttervezése” versenyjogi beavatkozás útján túlléphet a szükséges és versenyjog által indokolt szabályozás mértékén.

... ha a fúzió versengő vevőket érint, hogy az csökkenti-e lényegesen a versenyt a dolgozók, alkotók, beszállítók vagy más szolgáltatók számára

Az iránymutatás a Legfelsőbb Bíróság 1948-as ítéletére (*Mandeville Island Farms v. American Crystal Sugar* [1948]) hivatkozva kiemeli, hogy a versengő vevők közötti összefonódás éppúgy káros lehet az eladóknak, mint a versengő szállítók közötti összefonódás a vevőknek. A tervezethez képest nemcsak az indokolásban, hanem a 10. iránymutatás szövegében is megjelennek a dolgozók³⁰, alkotók, beszállítók és más szolgáltatók. Az iránymutatás itt kifejezetten kiemeli a dolgozókra gyakorolt hatást:

- ♦ „a szállítók közötti verseny hatásait vizsgáló eszközök használhatók a vevők közötti összefonódások elemzésére is, beleértve a munkáltatókat, mint a munkaerő vásárlóit” (*DoJ–FTC* [2023b] 26. o.).

²⁹ A platformok általi diszkriminációra és azok versenyszempontú elemzésére lásd például *Hovenkamp* [2023b].

³⁰ A szóhasználat miatt a munkások mellett döntöttünk, az iránymutatás a *worker* kifejezést használja az *employee* helyett. Az amerikai jogban az előbbi szélesebb kört ölel fel, mint az utóbbi.

Az összefonódás így például domináns vevőhöz vezethet. A vevők közötti verseny csökkenése – ahogy a tervezet kifejti – mesterségesen lenyomott beszállítói árakhoz vagy eladási mennyiséghez vezethetnek, ami pedig csökkenti a szállítók ösztönzését arra, hogy a kapacitásaikba vagy innovációba fektessenek. A tervezet és az iránymutatás megjegyzi azt is, hogy a koncentráció szintje, ahol már jelentkeznek a verseny miatti aggodalmak, alacsonyabbak lehetnek a vevői piacon, mint az eladói piacokon, tekintettel az előbbiekre sajátos jellegére.

Az újhullámos versenyjog kiemelt terepe a munkaerőpiac, így mi is hosszabban idézzük a tervezet és az iránymutatás e téren tett megállapításait (lásd például *Posner* [2021]). Az iránymutatás kiemeli, hogy a munkaerőpiac fontos vevői piac, ahol a vásárlók a munkáltatók, míg az eladók a munkavállalók. A hatóságok így vizsgálják, hogy a munkavállalók számára csökkenti-e jelentősen a versenyt az összefonódás, amely esetben ugyanis csökkenhet a munkavállalók bére, csökkenhet a bérek növekedésének üteme, romolhatnak a munkafeltételek vagy a munkahely minősége. Ezek bármelyike jelezheti azt, hogy a verseny lényegesen csökken az összefonódás eredményeként. Tekintettel arra, hogy a munkaadó és a munkavállaló számos okból nem feltétlenül talál egymásra vagy felel meg egymásnak, így az iránymutatás kiemeli azt is, hogy a munkaerőpiacok gyakran relatív szűk piacok. Az *upstream* piacokon bekövetkező versenykorlátozást nem ellensúlyoz egy *downstream* piacon bekövetkező előny, így a *Brown Shoe*-ügyre (*Brown Shoe* [1962]) hivatkozva emelik ki, hogy ilyenkor a vevők közötti versenykorlátozást nem ellensúlyozza az eladók közötti versenyhelyzet-javulás.

A munkaerőpiaci kérdések versenyjogba becsatornázása a kétoldalú piacok megítélésének analógiájára történik, azaz az iránymutatás a munkavállalói oldalt mint a munkáltató egyik „vásárlóit” helyezi el az elemzési térképen. Itt érdemes azonban megjegyezni, hogy a „hagyományos” versenyjogban számos téren megjelenik az az amerikai sajátosság, hogy az amerikai lakosság jelentős része közvetlenül vagy közvetetten tulajdonos az amerikai vállalatok egy jelentős részében.

Azáltal, hogy a hatóságok koncepciózusan ellenségesen viszonyulnak az összefonódásokhoz, éppen azokat a munkavállalókat is károsítják, akik érdekeinek a védelme a hatóságok feladata lenne. Elég itt talán felidézni azt, hogy az összefonódások kéz a kézben járnak a hatékonyságjavulással, amely nemritkán olyan formában jelenik meg, hogy emiatt kevesebb munkavállalóra van szükség az adott vállalatnál. A józan megfontolás is hamar elvezet bárkit arra a következtetésre, hogy az emberiség történelmében a vállalatok és a termelés hatékonyságának javulása összességében milyen előnyöket eredményezett a társadalom és a versenyjogi értelemben vett fogyasztók számára. Lassítani ezt a folyamatot lényegében olyan, mintha az Excel megjelenésekor ragaszkodtunk volna ahhoz, hogy továbbra is kötelező papíron könyvelni.

Egy másik kiemelkedően jelentős probléma a munkavállalók érdekeinek figyelembevételével, hogy a versenyjogi és közgazdaság-tudományi eszköztár nem feltétlenül alkalmas az ilyen soktényezős rendszerek kezelésére. Egy munkavállaló szinte korlátlan opcióval rendelkezik abban a tekintetben, hogy a munkáltatója magatartása

esetén milyen terület felé nyit. Míg nyilván egy plasztikai sebész nem fog hirtelen felszolgáló munkakörököt nézegetni, addig a munkavállalói munkakörök jelentős része alkalmas arra, hogy más, hasonló, bár távoli helyettesítő tevékenységeket végezzenek a munkavállalók, a platformgazdaság által biztosított előnyökről nem is beszélve.

Az iránymutatást érintő egyik legnagyobb kritika talán az, hogy a dolgozók érdekeinek becsatornázása, pontosabban annak elhagyása két okból is erősen megfontolandó lenne. A vállalatok egyik fő szerepe a gazdaságban, hogy vevőként a lehetőségeiket kihasználva mind jobb feltételeket érjenek el a beszállítókkal szemben. Ezzel tudják ugyanis az értékesítési lánc magasabb szintjein álló szereplőket hatékonyabb irányba terelni. Ez *mutatis mutandis* alkalmazandó a dolgozókra mint a munkaerő piacok eladóira is. Amennyiben a munkavállalók nincsenek versenyre kényszerítve, akkor igen jelentős káros hatások jelentkezhetnek a gazdaságban. A másik ok, ami miatt erősen megfontolandó a dolgozók érdekeinek be(nem)csatornázása a versenyelemzésbe az az, hogy egy ilyen beavatkozás szükségszerűen növelheti a működési költségeket egy vállalkozás számára, ami a fogyasztói jólét csökkenéséhez vezethet.

Össz gazdasági szinten az ilyen költségek növekedése a fogyasztói jólét igen jelentős veszteségéhez vezethetnek. A szociálpolitikának és a munkavállalói jólét növelésének megvan a maga szakpolitikája, azt nem célszerű a fúziókontroll keretei közé transzponálni, különös tekintettel arra is, hogy a versenyhatóságok nemritkán híján vannak a munkaerőpiaci elemzési kompetenciáknak. Ehhez kapcsolódóan talán érdemes megjegyezni, hogy a munkaerőköltségek növekedésére tipikusan úgy reagálnak a vállalatok, hogy hatékonyságnöveléssel csökkenteni igyekeznek a munkaerő-állományt.³¹ A jelenlegi folyamatokat figyelembe véve, amikor a mesterséges intelligencia rohamléptékű terjedését és a gépiesítés új korszakát éljük,³² az ilyen jellegű beavatkozások éppen a munkavállalói érdekekkel ellentétesek lehetnek. Felgyorsítják azokat a folyamatokat, amelyeknek köszönhetően a legkiszolgáltatottabb dolgozói rétegre még inkább kevésbé lesz szükség, és így éppen az ő esetükben növelik a munkanélküliséget.

Gazdasági szempontból a vevők közötti fúziók nagyobb, hatékonyabb egységekhez vezethetnek, amelyek jobb feltételeket tudnak kialakítani, ami potenciálisan csökkentheti a fogyasztók költségeit.³³ A vevők közötti fúziók tehát erősebb alku pozícióval rendelkező jogalanyokat hozhatnak létre, ami az áruk és szolgáltatások költségeinek csökkenéséhez vezethet, s végső soron a végfelhasználók javát szolgálja.

³¹ Nyilván egy munkaerő-hiányos gazdaságban a vállalati automatizálás és ezáltal a munkaerő csökkentése alapvetően kedvező is lehet hosszú távon, de vélelmezhetően az iránymutatás megfogalmazói az iránymutatás várható hatásaként nem a munkaerő elbocsátására gondoltak.

³² Az Google 2023 végén jelentette be, hogy a mesterséges intelligencia terjedése miatt közel 30 000 munkavállalótól fog megválni. Az Amazon pedig igen erőteljesen robotizálja a kiszolgáló raktárait.

³³ Érdemes itt utalni az amerikai Legfelsőbb Bíróság Cargill-ítéletére, amelyről még csak említést sem tesz sehoh az iránymutatás: „egy fúzió megakadályozása az árak csökkentése miatt ellentétes lenne a trösztellenes célokkal” (*Cargill v. Monfort* [1986]).

... ha a felvásárlás részleges tulajdont vagy kisebbségi részesedést érint, a hatóságok megvizsgálják ennek hatását a versenyre

Az iránymutatás-tervezet egy 1967-es legfelsőbb bírósági ítéletre (*Denver & Rio Grande Western R. Co. v. United States* [1967]) hivatkozva emelte ki, de a végleges szövegezésben még régebbre visszanyúlva, egy 1957-es bírósági ítéletre (*United States v. E. I. du Pont de Nemours* [1957]) hivatkozva emeli ki, hogy gyakran előfordul, hogy irányításszerzés hiányában is a részesedés megszerzése egy másik vállalatban hatással van a vállalati döntéshozatalra:

- „Egy vállalat által egy másik vállalat részvényeinek egészének vagy a vállalat bármely részének megszerzése, akár versenytárs, akár nem, [a Clayton-törvény 7. szakaszának] hatálya alá tartozik, ha ésszerű valószínűséggel feltételezhető, hogy a megszerzés a kereskedelem korlátozását vagy monopólium létrehozását eredményezi valamely kereskedelmi ágazatban.” (*DoJ-FTC* [2023b] 28. o.)

Így mind a kereszttulajdonlással, mind közös tulajdonlással kapcsolatban fenntartásokat fogalmaz meg a tervezet. Tekintettel a kérdés sokoldalúságára a hatóságok azt az általános elvet fogalmazzák meg a tervezetben, hogy bármilyen versenyre gyakorolt hatást figyelembe fognak venni az ilyen helyzetek elemzésekor. A három kiemelt szempont azonban különös jelentőségű. A részleges tulajdonlás egyrészt befolyást biztosíthat a célvállalat versenyzői magatartására, és csökkentheti a verseny intenzitását. A részleges befolyás megszerzése az azt megszerző vállalat versenyző magatartását is befolyásolhatja. Így például ha a célvállalat nyereségéből a kisebbségi tulajdonos is részesedik, akkor kevésbé érdekelt az intenzív versenyben. Végezetül a kisebbségi részesedés olyan szenzitív információkhoz való hozzáférést is eredményezhet, ami lényegesen csökkentheti a versenyt. Ez nemcsak összehangolt magatartás, hanem akár egyoldalú magatartások esetére is igaz lehet.

A kisebbségi részesedések témaköre egy régi, neuralgikus pontja a versenypolitikának, különösen a fúziókontrollnak.³⁴ Ugyanakkor a szisztematikus empirikus elemzések a versenykorlátozó hatások elemzésének fényében is alapvetően abba az irányba mutatnak, hogy a kisebbségi részesedések nem indokolják a fúziós szabályok kiterjesztését.³⁵ Hovatovább, a hagyományos közgazdasági elmélet gyakran úgy tekint a résztulajdonlásra és a kisebbségi részesedésre, mint a kockázatok megosztásának és az iparágakba való befektetés növelésének módjára, ami összességében előnyös lehet. A résztulajdonlás vagy a kisebbségi részesedések lehetőséget adhatnak a cégeknek arra, hogy megosszák a szakértelmet és az erőforrásokat, ami innovatív-

³⁴ Lásd részletes kifejtésre *Fotis-Zevgolis* [2016].

³⁵ Lásd *Fotis-Zevgolis* [2016] 343–344. o.

vabb és hatékonyabb működéshez vezethet az iparágakon belül. Itt szintén érdemes az amerikai tőkepiacok jellegzetességére utalni, miszerint számtalan állampolgár közvetetten tulajdonos az amerikai tőzsdei vállalatokban, így azok stabil és diverzifikált működése közvetlenül hat vissza az ő jólétükre is.

ÖSSZEFOGLALÁS

Kétségtelen, hogy számos megoldatlan és adott esetben nem egyértelmű kérdés van jelenleg a versenyjog vonatkozásában, elsősorban abban a tekintetben, hogy a technológiai iparágakban miként kezeljen komplex kérdéseket. Egy-egy összefonódásnak számtalan célja lehet, amelyek lehetnek versenyösztönzők és versenykorlátozók is.³⁶ Míg a horizontális összefonódások esetében a piaci erő növekedése gyakran aggodalomra adhat okot, addig a vertikális és konglomerátumtípusú összefonódások esetében inkább a hatékonyságjavulás és költségcsökkenés a jellemző, amely inkább versenyösztönző, mint versenykorlátozó. A márkák közötti és a márkán belüli verseny alapvető jelentőségű érdemi megkülönböztetésének hiánya szembevetendő az újhullámos amerikai versenyjogban.

A végső iránymutatás a tervezethez képest végül ejtett olyan jelentős jogpolitikai kinyilatkoztatásokat, mint például ha egy vállalat 50 százalék feletti piaci részesedéssel rendelkezik a riválisok által használt erőforrások esetében, akkor az vélelmezetten jogellenes; vagy a 30 százalékos piaci részesedésre történő erőteljes hagyatkozás; vagy éppen a koncentrációs folyamatok önálló versenyproblémaként történő kezelése. Ahogy az iránymutatás kapcsán megfogalmazták mások is,

- ♦ „az iránymutatás megközelítése jelentős kihívások elé állítja az egyesülő feleket, és jelentős eltérést jelent a korábbi ügynökségi iránymutatásoktól, beleértve a strukturális szűrőkre való nagyobb támaszkodást, az új munkaerőpiaci elméleteket és a régen felhagyott konglomerátumelméletekhez való visszatérést.” (*Sandford–Wong-Ervin [2024].*)

Hasonlóan a régmúltba történő visszanyúlást jelent az a tény, hogy például az érintett piac meghatározása során a SSNIP-teszt amerikai megfelelője, a hipotetikus monopolista teszt (HMT-teszt) mellett, azonos rangot kapnak az inkább szubjektív szempontokat is lehetővé tevő úgynevezett Brown Shoe-tényezők.³⁷ Nehéz ugyanakkor nem figyelmen kívül hagyni, hogy az iránymutatás-tervezet – más nyilatkozatokat is figyelembe véve – vélhetően jól tükrözi a jogalkalmazó hatóság alapvető

³⁶ Esettanulmányokra lásd *Kumar, B. R. [2019].*

³⁷ A Brown Shoe-tényezők az alábbiak: a részpiac ágazati szereplők általi elismerése; sajátos jellemzők és felhasználás, egyedi termelési eszközök, elkülönül vevők, megkülönböztetett árak, érzékenység az árváltozásokra és szakosodott szállítók.

hozzaállását egyes kérdésekhez. Azaz annak ellenére, hogy a végső iránymutatásból egy-egy komolyabb aggodalomra okot adó mondat kikerült, nem feltétlenül jelenti azt, hogy a jogalkalmazó hatóság jogpolitikai elképzeléseiből is ténylegesen eltűnt.

Úgy tűnik, hogy az iránymutatás alapvetően olyan gyökerekhez nyúlik vissza, amelyeket jelentősen meghaladott a kor, és empirikus kérdésekben is inkább a feltételezésekre alapul, semmint a közgazdaság-tudomány empirikus eredményeire. Ennek legnyilvánvalóbb jele a túlzott hagyatkozás a piaci koncentráció döntő jelentőségére. A tervezet alapkoncepciójával ellentétben ugyanakkor a növekvő ipari koncentráció gyakran a fokozódó piaci verseny jele, és olyan pozitív eredményekkel jár, mint a kibocsátás növekedése, a munkahelyteremtés és a magasabb munkavállalói javadalmazás. Az iránymutatás-tervezet szellemisége alapján lényegében minden kicsit is jelentős összefonódás annak van kitéve, hogy a hatóságok valamelyike megtámadhatja. A vállalatok leggyakrabban értékteremtés céljából egyesülnek. Az egyesülő cégek arra számítanak, hogy az egyesült cég értéke meghaladja az egyesülő cégek önálló értékét. A versenyjogi szabályok célja nem az, hogy visszafogják a piaci tranzakciókat, hanem hogy kiszámítható módon ellenőrzést biztosítsanak a versenyjog céljaival ellentétes összefonódások felett. Bár a versenyjognak számos célja lehet, a kiemelkedő és elméletben leginkább megalapozott cél nehezen vitathatóan a fogyasztói jólét növelése.

Ezzel a következő kiemelt kérdésre is választ kaphatunk. A fogyasztói jólét mint kiemelt cél a versenypolitikában lényegében eltűnik az iránymutatásból. A fogyasztói jólét megszámlálhatatlan tudományos kutatás eredményeként lett a versenyjog legfőbb célja.³⁸ A fogyasztói jólét céljának követése a versenypolitikában nemcsak kiszámítható, észszerű és tudományosan igazolható jogpolitikához vezetett, hanem jelentős mértékben hozzájárult a nyugati társadalmak jóléti államainak gazdasági teljesítményéhez is.

Az újhullámos versenypolitika, úgy tűnik, éppen az elmúlt 10–15 év legjelentősebb fejlődését bejáró vállalatokat helyezte célkeresztje középpontjába. Ez kontraintuitív megoldás tekintettel arra, hogy ezen vállalatok termékei számokban nehezen kifejezhető pozitív társadalmi hatásokat is eredményeztek, és talán kijelenthető, hogy mindezt azért, mert a vásárlók kedvelték a vállalatok által nyújtott megoldásokat. Az amerikai versenyhatóságok a versenykorlátozó megoldások elleni fellépés helyett mintha piacokat és termékeket szeretnének tervezni, és a vállalatokat az általuk kívánatos megoldások felé terelni, szemben azzal, hogy a piacok határozzák meg a kívánatos termékeket. Az eddigi társadalmi kísérletek a piacok ilyen jellegű tervezésére – mint amit az Egyesült Államokban, de akár az Európai Unióban is – a legújabb szabályozások esetében látunk, nem végződtek kívánatos eredménnyel.

³⁸ A fogyasztói jólétről a versenyjogban lásd például *Ahlborn–Grave* [2006], *Esposito* [2022], *Hertfelder* [2010], *Bork* [1967].

IRODALOM

- AHLBORN, C.–GRAVE, C. [2006]: Walter Eucken and Ordoliberalism: An Introduction from a Consumer Welfare Perspective. *Competition Policy International*, Vol. 2. No. 2. 197–217. o.
- AKZO CHEMIE BV [1991]: C-62/86. sz. ügy. AKZO Chemie BV v Commission of the European Communities. ECLI:EU:C:1991:286. <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&jur=C,T,F&num=62/86&td=ALL>.
- ALBRECHT, B. [2023a]: New Merger Guidelines Are As Expected. That's Not a Compliment. Truth on the Market, július 19. <https://truthonthemarket.com/2023/07/19/new-merger-guidelines-are-as-expected-thats-not-a-compliment/>.
- ALBRECHT, B. [2023b]: Inflation Confusion, or When Can Waffle House Raise its Prices? Economic Forces, február 2. <https://www.economicforces.xyz/p/inflation-or-when-can-honda-raise>.
- ALBRECHT, B. C.–AUER, D.–FRUITS, E.–MANNE, G. A. [2023]: Five Problems with a Potential FTC Challenge to the Kroger/Albertsons Merger. ICLE Issue Brief, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4523011>.
- ATHEY, S.–NEVO, A. [2023]: OJ and FTC Chief Economists Explain the Changes to the 2023 Merger Guidelines. Promarket, december 19. <https://www.promarket.org/2023/12/19/doj-and-ftc-chief-economists-explain-the-changes-to-the-2023-merger-guidelines>.
- BERGH, R. CAMESASCA, P. D.–GIANNACCARI, A. [2017]: Comparative competition law and economics.: Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- BERMAN, E. P. [2022]: Thinking like an economist: how efficiency replaced equality in U.S. public policy. Princeton University Press, Princeton.
- BISHOP, S.–WALKER, M. [2011]: Az európai közösségi versenyjog közgazdaságtana. Alapfogalmak, alkalmazások és mérési módszerek. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.
- BORK, R. H. [1967]: The Goals of Antitrust Policy. *The American Economic Review*, Vol. 57. No. 2. 242–253. o.
- BOURAI, S.–ARORA, R.–YADAV, N. [2024]: Structure-conduct-performance (SCP) paradigm in digital platform competition: a conceptual framework. *Journal of Strategy and Management*, megjelenés előtt, <https://doi.org/10.1108/jsma-07-2023-0184>.
- BRODER, D. [2016]: U.S. Antitrust Law and Enforcement. Oxford University Press, Oxford.
- BROOKE GRP. LTD. V. BROWN & WILLIAMSON TOBACCO CORP [1993]: Brooke Grp. Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209, 229-30 (1993). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/509/209/>.
- BROWN SHOE [1962]: Brown Shoe Co., Inc. v. United States, 370 U.S. 294 (1962). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/370/294/>.
- CARGILL V. MONFORT [1986]: Cargill v. Monfort, 479 U.S. 104 (1986). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/479/104/>.
- CARLTON, D. W.–PERLOFF, J. M. [2015]: Modern industrial organization. Pearson, Boston.
- CLAYTON ACT [1914]: Clayton Antitrust Act of 1914. Federal Trade Commission, <https://www.ftc.gov/legal-library/browse/statutes/clayton-act>.

- CORHAY, A.–KUNG, H.–SCHMID, L. [2020]: Competition, Markups, and Predictable Returns. *The Review of Financial Studies*, Vol. 33. No. 12. 5906–5939. o. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhaa054>.
- DAVIS, P. J.–GARCÉS, E. [2010]: *Quantitative techniques for competition and antitrust analysis*. Princeton University Press, Princeton–Oxford.
- DENVER & RIO GRANDE WESTERN R. CO. V. UNITED STATES [1967]: *Denver & Rio Grande Western R. Co. v. United States*, 387 U.S. 485 (1967). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/387/485/>.
- DOJ–FTC [2010]: *Horizontal Merger Guidelines*. US Department of Justice and Federal Trade Commission, <https://www.justice.gov/atr/horizontal-merger-guidelines-08192010>
- DOJ–FTC [2020]: *Vertical Merger Guidelines 2020*. US Department of Justice and Federal Trade Commission, <https://www.justice.gov/media/1090651/dl?inline>.
- DOJ–FTC [2023a]: *Merger Guidelines U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. Draft version*. US Department of Justice and Federal Trade Commission, https://www.justice.gov/d9/2023-07/2023-draft-merger-guidelines_0.pdf.
- DOJ–FTC [2023b]: *Merger Guidelines. December 18*. US Department of Justice and Federal Trade Commission, https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/P234000-NEW-MERGER-GUIDELINES.pdf.
- EB [2004]: Iránymutatás a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet szerint a horizontális összefonódások értékeléséről. Európai Bizottság, Brüsszel, HL C 31., február 5. 5–18. o. 2004. [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205\(02\):HU:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205(02):HU:NOT).
- EB [2008]: Európai Bizottság: Iránymutatás a nem horizontális összefonódásoknak a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet alapján történő értékeléséről (2008/C 265/07). Európai Bizottság, Brüsszel, HL, C 265/6. október 18. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52008XC1018\(03\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52008XC1018(03)).
- ESPOSITO, F. [2022]: *The consumer welfare hypothesis in law and economics : towards a synthesis for the 21st century*. Edward Elgar, Cheltenham, UK– Northampton, Massachusetts.
- FORD MOTOR [1923]: *Ford Motor Co. v. United States*, 405 U.S. 562 (1972). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/405/562/>.
- FOROZHAR, R. [2019]: Lina Khan: “This isn’t just about antitrust. It’s about values”. *Financial Times*. március 29. <https://www.ft.com/content/7945c568-4fe7-11e9-9c76-bf4a0ce37d49>
- FOTIS, P.–ZEVGOLIS, N. [2016]: *The Competitive Effects of Minority Shareholdings: Legal and Economic Issues*. Hart Publishing, Oxford and Portlan, Oregon.
- FTC [1976]: *Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976*. Federal Trade Commission, <https://www.ftc.gov/legal-library/browse/statutes/hart-scott-rodino-antitrust-improvements-act-1976>.
- FTC [2023]: *Statement Regarding the Termination of John Muir’s Takeover of San Ramon Regional Medical Center from Tenet Healthcare*. Federal Trade Commission, december 18. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2023/12/statement-regarding-termination-john-muir-takeover-san-ramon-regional-medical-center-tenet>.
- FTC [2024a]: *Statement Regarding the Termination of Amazon’s Proposed Acquisition of iRobot*. Federal Trade Commission, január 31. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/01/statement-regarding-termination-amazons-proposed-acquisition-irobot>.
- FTC [2024b]: *Statement Regarding the Termination of Choice Hotel’s Proposed Takeover of Wyndham Hotels & Resorts*. Federal Trade Commission, március 12. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/03/statement-regarding-termination-choice-hotels-proposed-takeover-wyndham-hotels-resorts>.

- gov/news-events/news/press-releases/2024/03/statement-regarding-termination-choice-hotels-proposed-takeover-wyndham-hotels-resorts.
- FTC [2024c]: Statement Regarding the Termination of Qualcomm's Proposed Acquisition of Autotalks. Federal Trade Commission, március 25. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/03/statement-regarding-termination-qualcomms-proposed-acquisition-autotalks>.
- FTC [2024d]: FTC v. The Kroger Company and Albertsons Companies, Inc. Federal Trade Commission, <https://www.ftc.gov/legal-library/browse/cases-proceedings/kroger-companyalbertsons-companies-inc-matter>.
- FTC v. PROCTER & GAMBLE [1967]: FTC v. Procter & Gamble Co., 386 U.S. 568 (1967) <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/386/568/>.
- GIROLDO, R.–HOLLENBECK, B. [2021]: Concentration, Retail Markups, and Countervailing Buyer Power: Evidence from Retail Lotteries. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3865811>.
- GÖNCZÖL TÜNDE [2019]: A hipszter antitrösztirányzat és kritikusai. Megjelent: *Valentiny Pál–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor* (szerk.): *Verseny és Szabályozás 2018*, MTA KRTK KTI, Budapest, 13–43. o. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2019/03/Vesz2018_01_GonczolT_hipszter.pdf.
- HERTFELDER, J. [2010]: Die consumer welfare im europäischen Wettbewerbsrecht. Eine Analyse der Rechtspraxis der Kommission und die europäischen Gerichte. Nomos, Baden-Baden
- HOSPITAL CORP. OF AMERICA v. FTC [1986]: Hospital Corp. of America v. FTC, 807 F.2d 1381 (7th Cir. 1986). <https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/807/1381/311574/>.
- HOVENKAMP, H. [2023a]: Brown Shoe Merger Policy and the Glorification of Waste. Competition Policy International, University of Pennsylvania Carey Law School, Law & Economics Research Paper, No. 23–43. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4575870.
- HOVENKAMP, E. [2023b]: Platform Discrimination Against Rivals: An Economic Framework for Antitrust Enforcement. Journal of Corporation Law (Forthcoming), USC CLASS Research Paper, No. 23-5. <https://ssrn.com/abstract=4323207>.
- HOVENKAMP, H. [2024a]: The 2023 Merger Guidelines: Law, Fact, and Method. University of Pennsylvania Carey Law School, Law & Economics Research Paper, No. 23–43. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4684465>.
- HOVENKAMP, E. [2024b]: Platform Exclusion of Competing Sellers. The Journal of Corporation Law, Vol. 49. 299–320. o. USC CLASS Research Paper, No. 24–17. <https://ssrn.com/abstract=4724751>.
- ILLUMINA v. FTC [2023]: Illumina v. FTC. No. 23-60167 (5th Cir. 2023) <https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/ca5/23-60167/23-60167-2023-12-15.html>.
- KAPLOW, L. [2013]: Competition Policy and Price Fixing. Princeton University Press, Princeton.
- KOLTAY GÁBOR–LÓRINCZ SZABOLCS–VALLETTI, T. 2023: Concentration and Competition: Evidence From Europe and Implications For Policy1. Journal of Competition Law & Economics, Vol. 19. No.3. 466–501. o. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhad012>.
- KUMAR, B. R. [2019]: Wealth Creation in the World's Largest Mergers and Acquisitions : Integrated Case Studies. Springer.
- MANDEVILLE ISLAND FARMS v. AMERICAN CRYSTAL SUGAR [1948]: Mandeville Island Farms v. American Crystal Sugar, 334 U.S. 219 (1948). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/334/219/>.

- NARVER, J. C. [1967]: Conglomerate mergers and market competition. University of California Press, Berkeley.
- NIELS, G.–JENKINS, H.–KAVANAGH, J. [2016]: Economics for competition lawyers. Oxford University Press, Oxford.
- PERLOFF, J. M.–KARP, L.–GOLAN, A. [2007]: Estimating market power and strategies. Cambridge University Press, New York.
- PHILIPPON, T. [2019]: The Economics and Politics of Market Concentration. The Reporter, január 12. <https://www.nber.org/reporter/2019number4/economics-and-politics-market-concentration>.
- POSNER, E. A. [2021]: How antitrust failed workers. Oxford University Press, New York.
- PROMEDICA HEALTH SYSTEM, INC. v. FTC [2014]: ProMedica Health System, Inc. v. FTC, 807 F.3d 559. <https://casetext.com/case/promedica-health-sys-1>.
- RIETVELD, J.–SCHILLING, M. A. [2021]: Platform Competition: A Systematic and Interdisciplinary Review of the Literature. Journal of Management, Vol. 47. No. 6. 1528–1563. o. <https://doi.org/10.1177/01492063209697>.
- SANDFORD, J.–WONG-ERVIN, K. [2024]: New DOJ-FTC Merger Guidelines: Opportunities and Strategies for Merging Parties. CPI, január 3. https://www.pymnts.com/cpi_posts/new-doj-ftc-merger-guidelines-opportunities-and-strategies-for-merging-parties/.
- SHERMAN ACT [1890]: Sherman Anti-Trust Act (1890). <https://www.archives.gov/milestone-documents/sherman-anti-trust-act>.
- TÓTH TIHAMÉR [2020]: Uniós és magyar versenyjog. Wolters Kluwer, Budapest.
- UNITED STATES v. AT&T [2019]: United States v. AT&T, Inc., 916 F.3d 1029 (D.C. Cir. 2019). <https://www.quimbee.com/cases/united-states-v-at-amp-t-inc-916-f-3d-1029#>.
- UNITED STATES v. E. I. DU PONT DE NEMOURS [1957]: United States v. E. I. du Pont de Nemours & Co., 353 U.S. 586 (1957). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/353/586/>.
- UNITED STATES v. FIRST NAT'L BANK [1964]: United States v. First Nat'l Bank & Trust Co. of Lexington, 376 U.S. 665. (1964). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/376/665/>.
- UNITED STATES v. GENERAL DYNAMICS [1966]: United States v. General Dynamics Corp., 415 U.S. 486 (1966). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/384/546/>.
- UNITED STATES v. MARINE BANCORPORATION [1974]: United States v. Marine Bancorporation, Inc., 418 U.S. 602. (1974). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/418/602/>.
- UNITED STATES v. PABST BREWING [1966]: United States v. Pabst Brewing Co., 384 U.S. 546 (1966). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/384/546/>.
- UNITED STATES v. PHILADELPHIA NAT'L BANK [1963]: United States v. Philadelphia Nat'l Bank, 374 U.S. 321 (1963), <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/374/321/>.
- VAN DYCK, M.–LÜTTGENS, D.–DIENER, K.–PILLER, F.–POLLOK, P. [2024]: From product to platform: How incumbents' assumptions and choices shape their platform strategy. Research Policy, Vol. 53. No. 1. 104904. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2023.104904>.
- WARDHAUGH, B. [2020]: Competition, effects and predictability. Rule of law and the economic approach to competition. Hart Publishing, Oxford, <https://doi.org/10.5040/9781509926084>.
- WEBER, I. M.–WASNER, E. [2023]: Sellers' inflation, profits and conflict: why can large firms hike prices in an emergency? Review of Keynesian Economics, Vol. 11. No. 2. 183–213. o. <https://doi.org/10.4337/roke.2023.02.05>.
- WERDEN, G. J.–AKMAN, P.–BROOK, O.–STYLIANOU, K. [2023]: Research Handbook on Abuse of Dominance and Monopolization. Megjelent: Research Handbook on Abuse of Dominance and Monopolization. Edward Elgar Publishing, 42–59. o.
- ZIMMER, D. [2012]: The goals of competition law. Edward Elgar, Cheltenham.

• *Valentiny Pál* •

A FÚZIÓKONTROLL MEGÚJÍTÁSA A FISHER BODY–GENERAL MOTORS-VITA TÜKRÉBEN*

A tanulmány a fúziókontroll során felmerülő nehézségekhez, a közgazdasági bizonyítékok és a vállalati magatartás értelmezéséhez kíván hozzászólni. Az utóbbi években az Egyesült Államokban megerősödött az a nézet, hogy a fúziók engedélyezése túl engedékenynek bizonyult, a piaci koncentráció erősödött, gyakorivá vált a potenciális versenytársak felvásárlása. A 20. század elején lezajlott Fisher Body–General Motors-egyesülés megítélése évtizedekre a vertikális integráció közgazdasági példájává vált – egészen addig, amíg ennek példaértékét nem vetették alaposabb vizsgálat alá. A fúziókontroll jelenlegi megújítási szándéka fényében próbáljuk ezt a folyamatot a közgazdasági elmélet és a gazdaságtörténet egymásra utaltságával bemutatni.

BEVEZETÉS

Az elmúlt évtizedben, elsősorban az Egyesült Államokban megerősödtek a versenyszabályozás addig alkalmazott elveinek újragondolását követelő, a korábbi megengedőbb fúziókontroll helyességét megkérdőjelező hangok (*Gönczöl* [2019]). Egyes piacok növekvő koncentrálódása is aggodalmat keltett (lásd *Berezvai Zombor* tanulmányát a kötetben). Ezek a gondolatok különösen élesen fogalmazódtak meg a digitális piacokkal és a Big Tech vállalatokkal összefüggő problémák körül. A koronavírus-járványt közvetlenül megelőző időszakban és a járvány elején Európában és az Egyesült Államokban is számos jelentés készült azokról a digitális piacokról, amelyeken a Big Tech cégek dominanciája a járvány alatt még jelentősebb lett. A kezdetben tudományos publikációkban, majd kormányzati jelentésekben megfogalmazott problémák orvoslását a versenyhatóságok élén végrehajtott személyi változtatásokról remélték.

A Big Tech vállalatok elleni fellépést sürgető Lina Kahn jogászt 2021 júniusában Biden elnök a szövetségi kereskedelmi bizottság (*Federal Trade Commission, FTC*) elnökének nevezte ki. Egy hónappal később az elnök az igazságügyi minisztérium (*Department of Justice, DoJ*) versenyszabályozási részlegének élére egy másik, a Big Tech vállalatokkal szemben kritikus jogászt (Jonathan Kanter) javasolt. Kilenc, a posztot korábban betöltő személy nyílt levélben támogatta javaslatát, amelyet a szenátus 2021 novemberében megerősített (*Valentiny* [2022]). A kinevezések óta

* Köszönettel tartozom *Antal-Pomázi Krisztinának, Berezvai Zombornak, Halpern Lászlónak és Nagy Csongornak* a sok hasznos ötletért, javításért.

újabb versenykorlátozási kérdésekben indított eljárást az FTC és a DoJ. Az Európai Unióban, ahol a problémákat részben új szabályozások bevezetésével kívánták orvosolni, irányelveket fogadtak el a digitális piacokról és a digitális szolgáltatásokról (*Polyák és szerzőtársai* [2022], *Firniksz* [2022]).

Ebbe a sorba illeszkedett bele a fúziókontroll újragondolása is. A már Lina Kahn vezette FTC 2021 szeptemberében visszavonta a társhatósággal (DoJ, Antitrust Division) közösen készített 2020-as iránymutatást a vertikális összefonódások szabályozásáról, annak nem elég radikális voltára hivatkozva. A fúziók minden típusára vonatkozó új iránymutatást 2023-ban adták ki (lásd Gönczöl Tünde és Teleki Lóránt, valamint Szilágyi Pál tanulmányait a kötetben). Ez az iránymutatás sok esetben reflektál a digitális piacokon zajló vertikális integráció olyan formáira, amelyek egy későbbi, horizontális piacon esetleg felépülő potenciális versenytárs kiiktatását célozzák. Az Európai Unióban a figyelem középpontjába a fúziókontroll-eljárások egyszerűsítésének lehetőségei kerültek. Ennek eredményeként 2023-ban egy új intézkedéscsomag lépett életbe.¹

A Big Tech vállalatok korábbi, engedélyezett fúzióinak egy részét ma már nem engedélyeznék, egyes esetekben a lépések visszafordításáért szállnak síkra (például Facebook–Instagram, Facebook–WhatsApp, Google–Waze, Google–DoubleClick). Vannak olyan fúziók, amelyeket a potenciális versenytárs korai kiiktatásának tekintenek. Így például a brit versenyhatóság elutasította a Giphy Meta általi felvásárlását.² A más vállalatokba való befektetés ténye is felvetheti a versenykorlátozás szándékát. A Microsoft–OpenAI-együttműködés³ pedig a vállalat határainak a kérdését feszegette – azt, hogy mikor válik az innovációt célzó együttműködés, az ennek érdekében történő jelentős befektetés, a látszólag önálló cégek közötti viszony az egyik fél által gyakorolt közvetlen ellenőrzéssé. Erre az együttműködésre a brit versenyhatóság 2023 decemberében véleményeket kért be minden érdekelt féltől,⁴ majd 2024 januárjában ugyanezt tette az Európai Bizottság is,⁵ többek között azt vizsgálva, hogy a Microsoft befektetése nem tartozik-e az EU fúziókontrollja alá. Az Egyesült Államokban az FTC az Amazon és a Google hasonló jellegű befektetéseit is vizsgálni kezdte.⁶

¹ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_2357.

² <https://www.gov.uk/government/news/cma-orders-meta-to-sell-giphy>.

³ A 2019 óta fennálló együttműködésbe a Microsoft 13 milliárd dollárt fektetett a ChatGPT kifejlesztésébe. 2023 november végén az OpenAI igazgatótanácsa menesztette Sam Altman vezérigazgatót, ezért más tagok tiltakozásul elhagyták a céget. A két vállalat kapcsolatát illetően kérdések merültek fel, amikor a hírek szerint a Microsoft felvette Altman és Greg Brockman társalapítókat egy „új, fejlett mesterséges intelligenciával foglalkozó kutatócsoport” élére. Még ugyanazon a héten azonban az OpenAI bejelentette, hogy „elvi megállapodásra jutottak arról, hogy Sam Altman visszatér az OpenAI-hoz vezérigazgatóként, egy új igazgatótanáccsal”. A Microsoft állítólag döntő szerepet játszott Altman visszahelyezésében.

⁴ <https://www.gov.uk/government/news/cma-seeks-views-on-microsofts-partnership-with-openai>.

⁵ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_24_85.

⁶ <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/01/ftc-launches-inquiry-generative-ai-investments-partnerships>.

A tanulmány első részében a fúziók közgazdasági indokaival, a hatékonyságjavulás értékelésével összefüggő vélekedések változását foglaljuk össze. Ezt követően a fúziók egy lehetséges okaként említett hiányos szerződések és az ezzel összefüggő akadályozás problémáját érintjük, aminek illusztrálására a közgazdasági elmélet egy plasztikusnak tűnő példát talált. Ezt, a Fisher Body–General Motors-összeolvadás körül kibontakozó vitát járjuk körül alaposabban, a gazdaságtörténet és a közgazdasági elmélet egymáshoz való viszonyát érintve. Végül bemutatjuk ennek a vitának az utóéletét, jelentőségét.

FÚZIÓK, AVAGY A VÁLLALAT HATÁRAI

A fúziók következetesebb ellenőrzésének egyik sarokköve a jogi érveléshez felhasználható közgazdasági bizonyítékok minősége. Ennek fontosságára az amerikai fúziókontroll legújabb irányelveinek kidolgozásakor is felhívta a figyelmet az FTC és a DoJ 17 volt vezető közgazdásza. Azt javasolták, hogy a készülő irányelv különítse el a megbízható és már konszenzuson alapuló közgazdasági érveket a jogi elemzéstől azért, hogy az iránymutatás olyan dokumentum legyen, amelyre a vállalkozások és a bíróságok egyaránt támaszkodhatnak majd annak érdekében, hogy világosabb legyen, hogyan értelmezik az eljáró hatóságok a közgazdasági bizonyítékokat.⁷ A tervezetet látva ugyanezt javasolta⁸ Fiona Scott Morton, akit az Európai Bizottság a versenypolitikáért felelős főigazgatósként vezető közgazdászának szeretett volna látni.⁹ A javaslatokat megfogadva a végleges változat külön fejezetben foglalkozott a közgazdasági elemzési eszközökkel és bizonyítékokkal.¹⁰

A vállalatok közötti verseny fúziók utáni feltételezett állapotát esetenként közgazdasági modelleken alapuló szimulációval igyekeznek feltárni. Ezek megbízható elvégzéséhez sok feltételnek kell teljesülnie. A modellépítésben való jártasságon túl elegendő mennyiségű adatnak kell rendelkezésre állnia. Ezek birtokában is lehet olyan esetekkel találkozni, amikor a fúzió után várt piacszerkezet alapvetően eltér a fúzió előttről, pedig a szimuláció során éppen a fúziót megelőző állapot hosszabb távú trendjeit kell összehasonlítani a fúziót követővel. Ilyen esetekben a szimuláció előrejelző képessége csökken, inkább csak rövid távú hatásokat lehet kimutatni. A modellezési és adatfeldolgozási tapasztalatok növekedése ellenére viszonylag ritkán használnak szimulációs modellt a versenyhivatalokban. A jobban felkészült versenyhatóságok [FTC, DoJ], EC, CMA (Egyesült Királyság), NMa (Hollandia),

⁷ https://www.promarket.org/2023/11/27/letter-to-the-editor-former-ftc-and-doj-chief-economists-urge-separation-of-economic-and-legal-analysis-in-merger-guidelines/?mc_cid=3d94abffdf&mc_eid=075e8f17d3.

⁸ <https://www.promarket.org/2023/09/18/split-the-legal-economic-and-policy-arguments-of-the-draft-merger-guidelines/>.

⁹ <https://www.bruegel.org/first-glance/unjustified-campaign-against-nomination-fiona-scott-morton>.

¹⁰ https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/2023_merger_guidelines_final_12.18.2023.pdf.

DCCA (Dánia)] által végzett szimulációkat vizsgálva *Budzinski–Noskova* [2022] megállapította, hogy a szimulációs modellek használata a 2010-es évek közepéig növekedett, utána viszont – az elérhető elemzési technikák javulása ellenére – stagnált vagy csökkent.¹¹

A fúzió utáni feltételezett állapot szimulációs vizsgálata képet adhat a verseny várható alakulásáról, azonban a fúziók indoklásaként általában a fúzió következtében beálló hatékonyságjavulás szerepel. Miközben a várható hatékonyságjavulás modelljei és elméleti keretei jól kidolgozottak, az empirikus elemzések inkább a számbavétel nehézségeit és az eredmények kiábrándító voltát tükrözik. *Röller és szerzőtársai* [2006] szerint az empirikus irodalom némileg megerősíti azt a feltételezést, hogy a horizontális fúziók növelhetik a piaci erőt, de ellentmondanak annak a várákozásnak, hogy a fúziók általában hatékonyságjavulással járnak,¹² bár vannak egyes esetek, amikor ez bekövetkezhet.

A hatékonyságjavulást gyakran azoknak a hatékonyságveszteségeknek a megszűnésével hozzák összefüggésbe, amelyek a vállalatok különállásból fakadó tranzakciós költségekkel magyarázhatók. A különállás idején a cégek szerződésekkel kapcsolódnak egymáshoz, amelyek azonban – Oliver Hart munkássága nyomán tudjuk – sok probléma és tranzakciós költség forrásai lehetnek, mert hiányosak (*Hart* [1995/2006]). A fúziók egyik lehetséges oka a szerződések nem teljes körű volta, pontosabban a hiányos szerződések teremtette olyan helyzet, amelyben valamelyik fél visszaélhet a hiányosság adta lehetőséggel, például akadályozza a másik felet döntésében, magatartásában. A fúzióra ebben az elméletben akkor kerülhet sor, ha a hiányos szerződés okozta tranzakciós költségek magasabbak a fúzionális költségeinél. A hatékonyságjavulást ebben az értelemben a hatékonyságveszteség eltűnése okozhatja. Az empirikus eredmények azonban ennek kimutatásával is adósak maradtak, és ezért ma már jogos Hart egy 2023-as interjúban megfogalmazott álláspontja, hogy

- „sok-sok évnyi munkával számos ember próbálta kitalálni, hogy milyen hatékonyságnövekedés származik a fúziókból, de nem hiszem, hogy tényleg meg tudtuk volna találni [az okot ...]. Jelenleg tehát az a véleményem, hogy nem világos, miért kell két vállalatnak egyesülnie a hatékonyság növelése érdekében, szerintem ezt gyakran más módon is elérhetnék.” (*Hart* [2023].)

Hart korábbi munkáiban azt feltételezte, hogy az integrációnak, fúziónak egyértelmű előnyei és költségei vannak, és megpróbálta formalizálni ezeket. De annak ellenére – mondja 2023-ban –, hogy sok időt töltött ezzel, mostanra kissé megváltozott a véleménye:

¹¹ A közgazdasági elemzés egyéb módszereiről, a közgazdasági bizonyítékok szerepéről lásd *Antal-Pomázi* [2015] és *Antal-Pomázi–Valentiny* [2023].

¹² A telekommunikációs piacok hasonló problémáit elemzi *Csonka* [2020].

- ♦ „Azon tűnődtem, hogy talán azért olyan nehéz ezeket a dolgokat meghatározni, mert valójában nincsenek is [...] Bizonyos értelemben lerombolom saját korábbi munkámat.” (Uo.)

Hart eredeti kérdésfeltevése *Coase* [1937/2004] nyomán az volt, hogy vajon miért vásárol fel egy cég egy másikat ahelyett, hogy szerződéses viszonyban maradnának, azaz milyen korlátai vannak a szerződéseknek, és miként alakulnak ki a cégek (*Hart* [2017]). A korábbi munkájának elvetése abban nyilvánul meg, hogy míg korábban a szerződések szükségszerű hiányosságai voltak vizsgálatainak középpontjában, amelyek fúziókhoz vezetnek, most inkább a hiányosságok megszüntetésének lehetőségéről ír, amely így megőrzi a szerződéses kapcsolatokat, s nem vezet integrációhoz. A figyelem súlypontja megváltozott, kezdetben a „rosszindulat” feltételezésén volt a hangsúly, a szerződések hiányossága visszaélésre, önérdékkövető magatartásra ösztönzött, vagy legalábbis lehetővé tette ezeket. Legutóbbi munkájában (*Frydlinger–Hart* [2023]) inkább arra épít, hogy az emberek általában erkölcsileg nem kifogásolható módon viselkednek, hajlandók a széles körben elfogadott társadalmi normákat követni, nem tévesztenek meg, nem hazudnak, igyekeznek igazságosak és méltányosak lenni, azaz a szerződések ezekre építve jobbak tehetők, nem kell, hogy fúzióhoz vezessenek.

A vállalatok közötti kapcsolatokban is tipikus az a helyzet, amelyben valamelyik termelési tényező birtokosa a „normál profitnál” magasabb profitot, Alfred Marshall kifejezésével, kvázijáradékot élvez (*Marshall* [1920/2013] 352. o.), amit a rövid távon felmerülő költségek megtérülésének igénye nem, csak a hosszú távon felmerülőké indokol. Ugyanezért a kvázijáradék csak időleges lehet, hosszabb távon fokozatosan eltűnik. Gyakori változata az, amikor valamely befektetett eszköz specifikusan csak egyetlen célra használható, mint például, amikor egy beszállító jelentős beruházást hajt végre ahhoz, hogy a megrendelő igényét kielégítse. Ilyen esetben a kapcsolatfüggő specifikus eszközök generálta kvázijáradékot is meg kell osztani a tranzakcióban részt vevő feleknek, amelyre Marshall szerint az üzletben részt vevő különböző személyek között a szokások és a méltányosság vezette alku során kerül sor (*Marshall* [1920/2013] 520. o.). Azt látjuk, hogy Oliver Hart az utóbbi időben egyre közelebb került az üzletfelek Marshall által vélt magatartásának a feltételezéséhez.

HIÁNYOS SZERZŐDÉSEK ÉS AKADÁLYOZÁS

A hiányos szerződések elméletében bár lehet, hogy a felek jóindulatúan szeretnének megállapodni, de a nem teljeskörűség megnyitja az utat a visszaéléseknek, az önérdékkövető magatartásnak. Ha a szerződéskor megfigyelhető haszon felett meg is tudnak állapodni, a kvázijáradék forrása és mértéke bizonytalan lehet, ennek kiszámításáért egymást akadályozó (*hold-up*) magatartásformák alakulhatnak ki. Az akadályozás problémáját az 1987-ben megjelent *The New Palgrave: A Dictionary*

of Economics még nem tárgyalta önálló címszóként. Viszont tíz évvel később már helyet kapott a jog és közgazdaságtannal foglalkozó 1998-as hasonló kiadványban (The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law), ahol Benjamin Klein írta a címszót. A rövid elméleti bevezető után Klein négy oldalon át a Fisher Body karosszériagyártó cég és a General Motors közötti szerződéses viszony, illetve az ezt követő vertikális integráció példáján „illusztrálta” az akadályozás problémáját (Klein [1998] 240–244. o.). A 2002-ben megjelent második kiadás változatlan formában tartalmazta a két cég kapcsolatára vonatkozó állításokat, pedig időközben élénk vita zajlott a példa alkalmazhatóságáról.

A „sima” közgazdasági kiadvány (The New Palgrave: A Dictionary of Economics) 2008-as második kiadásában a Che–Sákovics-szerzőpáros már önálló címszóként szerepeltette az akadályozás problémáját, de semmilyen empirikus vizsgálatot nem idézett, ahogy a 2018-ban megjelent harmadik kiadásban sem (Che–Sákovics [2018] 5909–5915. o.). Idézte viszont a Fisher Body–General Motors-példát a 2008-ban, majd változatlan módon a 2018-as harmadik kiadásban is szereplő vállalatirányítás (*corporate governance*) címszót író Luigi Zingales. Zingales itt a Klein által adott információkat használta fel (Zingales [2018] 2319–2329. o.).

Miért érdekes a Fisher Body–General Motors-példa? Úgy tűnt, hogy az a folyamat, amelynek során a General Motors végül teljes egészében felvásárolta a Fisher Body céget, tökéletes megvalósulása annak az elméletnek, hogy a nagy értékű, lényegében egycélú berendezéseket (*asset specificity*) működtető cég mint szállító és a megrendelő közötti hiányos szerződések vagy az egyik, vagy a másik fél részéről visszaélésekhez (akadályozás) vezethetnek, amit csak a vertikális integráció képes feloldani. Ezzel a példával először Klein és szerzőtársai [1978] cikkben találkozhattunk. A szerzők az autó- és az olajipart használták példázatként, a Fisher Body–General Motors-ügy mindössze másfél oldalon szerepelt.

A két cég közötti történések röviden így foglalhatók össze: A Fisher testvérek által üzemeltetett Fisher Body autókarosszéria-gyárnak 60 százalékát 1919-ben megvásárolta a General Motors. A Fisher testvérek ennek ellenére megőrizték a felügyeletet a vállalat felett, mert a szavazati jog a 60 százalékos részesedés esetén öt évre egy négy főből álló vagyonkezelő testület kezébe került, amelyben a testvérek és a GM két-két főt delegált, és csak egyhangú döntések születhettek. Emellett aláírtak egy szerződést, amely szerint a Fisher Body – a megállapodott árképzési elvek betartásával – a GM zárt karosszériáinak kizárólagos szállítója lesz az azt követő 10 évben. Két évvel a vagyonkezelő testület megszűnése után, 1926-ban a GM a részvények maradékát is felvásárolta, és a Fisher Body a GM egyik részlegévé vált (Langlois [2018] 6–8. o.).

Az eseményeket Klein és szerzőtársai [1978] úgy interpretálta, hogy ugyan a GM visszaélhetett volna a helyzettel, hiszen a Fishernek jelentős, a GM autó márkáinak megfelelő présgépkapacitást kellett létrehoznia, de a váratlanul megugró igények a zárt karosszériájú modellek iránt megváltoztatták a visszaélési lehetőség irányát. A szerződés árképzési elvei alapján a tanulmány szerzői szerint Fisher kevésbé ha-

tékony, munkaintenzív termelési technológiát választott, majd nem volt hajlandó karosszéria-gyártó kapacitását a GM összeszerelő üzeme közelébe telepíteni. Emiatt – a szerződés tovább már nem tolerálható (a szerzők megfogalmazása) volta miatt – került sor részvények maradékának felvásárlására és a vertikális integrációra (*Klein és szerzőtársai* [1978] 309–310. o.).

A cikk megjelenése utáni tíz évben a Fisher Body–General Motors-példát öt írásban említették. Ebből három esetben csak hivatkoztak rá, egy esetben ismertették is, továbbá *Klein* [1984] új cikkében több mint két oldalon ismertette az esetet. 2000-ig 22 cikk részben vagy egészben ismertette a *Klein és szerzőtársai* [1978] által leírt esetet. Könyvekben és tankönyvekben is egyre gyakrabban szerepelt a történet (*Williamson* [1985], *Tirole* [1988], *Carlton–Perloff* [1990], *Milgrom–Roberts* [1992]). Elterjedésére a legfontosabb hatást talán az gyakorolta, hogy – ahogy említettük – *Klein* [1998] a *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*-ban az akadémikus címszó alatt négy oldalon mutatta be a példát. Mindezek miatt különböző szerzők a Fisher Body–General Motors-esetre „klasszikus”, „híres”, „kanonikus” példaként hivatkoztak, és a piac- és vállalatelméleti, szerződéselméleti kurzusok bevett részévé vált (*Coase* [2006]).

A FISHER BODY–GENERAL MOTORS-PÉLDA KÖZELEBBRŐL

A Fisher Body–General Motors-példa anélkül vált klasszikussá az elméleti közgazdasági irodalomban, hogy érvényességét különösebben megvizsgálták volna. A hivatkozó szerzők elfogadták az első interpretációt, és örültek, hogy egy empirikus példán illusztrálhatják az elméleti tételeket. Ugyan *Coase*-ra hivatkozva *Hart* is utalt rá 1995-ben, hogy 1988-ban „némi vita alakult ki” az ügy körül, de ez nem változtatott a példa felhasználásán (*Hart* [1995/2006] 18. o.). A példával összefüggő kétségeket *Coase*-nak A vállalat természete című cikke megjelenésének ötvenedik évfordulójáról rendezett konferencián elhangzó előadása keltette (*Coase* [1988]).

Coase nemcsak azt vetette fel, hogy nem elég, hogy a szerződési költségek jobban nőhetnek, mint a vertikális integráció költségei, és ez vezetne az integrációhoz, ahogy ezt *Klein és szerzőtársai* [1978] állította, hanem a szerződések teljes költségének is magasabbnak kell lennie az integráció teljes költségénél, és erre – a kvázijáradékok ismert szintjei mellett – nem valószínű, hogy sor kerülhet. A visszaélés lehetőségét vizsgálva *Coase* úgy találta, hogy ennek kicsi a valószínűsége, egyrészt mert a rövid távú nyereség a reputáció csökkenése miatt hamar elveszhet, másrészt a hosszú távú szerződéseket számos informális megállapodás kíséri. A General Motors esetében a Fisher Bodyhoz hasonló viszony alakult ki az alvázszállító legnagyobb céggel, az A. O. Smith vállalattal, amely harmonikus együttműködésben több száz kilométeres távolságról szállította az alvázakat a cikk megjelenése idején is. Az alvázak készítéséhez használt speciális eszközöket pedig maga a megrendelő finanszírozta (*Coase* [1988] 43–46. o.).

Coase ekkor még inkább elvi vitában volt az integrációt indokló megállapításokkal, elfogadta, amit Kleinék állítottak a Fisher Body-esetről, de azt kivételnek tekintette. Ugyanabban az évben azonban Klein, – korábbi állításait némileg módosítva – önálló cikkben foglalkozott most már kizárólag a Fisher Body-esettel. Szerinte Coase csak a szerződések papírmunkáinak költségeit tekinti tranzakciós költségnek, ellenben a hiányos szerződések miatti akadályozás költségeit is annak kell tekinteni (Klein [1988] 200. o.). A cikk hatására alaptétellé vált, hogy az egycélú berendezések problémája általában visszaélésre ad lehetőséget, és ennek elkerülésére a vertikális integráció a megoldás. Ennek klasszikus példája pedig a Fisher Body–GM-eset.

A példa „klasszikussága” azonban sokak érdeklődését felkeltette. Coase-on kívül – akit kezdettől fogva zavartak a tisztázatlan és a tapasztalatainak ellentmondó részletek – Robert Freeland a Stanford Egyetemről az 1990-es évek második felében vizsgálódni kezdett. Mindketten cikket írtak a *Journal of Law and Economics*-ba, sőt Ramon Casadesus-Masanell és Daniel Spulber is jelentkezett egy közös cikkel ugyanerről a kérdésről. A 2000-ben megjelent három független írás közös pontja az volt, hogy a Klein-cikkek eseményfeldolgozása nagyrészt pontatlan és félrevezető volt, ugyanis a Fisher Body részéről semmiféle visszaélésre, akadályozásra utaló magatartás nem volt tapasztalható (Coase [2000], Freeland [2000], Casadesus-Masanell–Spulber [2000]).

A karosszéria-gyártó kapacitások létrehozásának vizsgálatakor kiderült, hogy azok 1921 és 1925 között a GM összeszerelő üzemei közelébe települtek. A két cég közötti szerződés szerint a Fisher Body vállalta a legmodernebb, hatékony és gazdaságos termelési technikát, amiben azért is érdekelt volt, hiszen a GM-en kívüli partnereknek is szállított. A GM vezetése és a Fisher Bodyt irányító Fisher testvérek közötti szoros kapcsolat megkérdőjelezte Kleinék azon vélekedését, hogy a szerződéses viszony „tűrhetlenné” vált. Az árazásra vonatkozó megállapodás alaposabb vizsgálata azt is kimutatta, hogy semmilyen érdekeltség nem fedezhető fel kevésbé hatékony, munkaintenzív technológia választására, hiszen a Fisher Body a tőkeköltségeket is átháríthatta GM-re. A karosszéria-gyártáshoz szükséges speciális préseket pedig a GM finanszírozta.

A Fisher Body–GM illusztratív példa „könnyűsége” már abban is kifejezésre jutott, hogy az amerikai gazdaságtörténet egyik legismertebb alakjának, Alfred Chandlernek műveit Klein meg sem említi a témával foglalkozó első három írásában. Pedig Alfred Chandler az 1962-ben megjelent *Strategy and Structure* című könyvében 50 oldalon elemzi a General Motors 1920-as évekbeli működését, igaz elsősorban a menedzsment szervezeti problémáit (Chandler [1962]), de az 1971-ben megjelent Stephen Salsburyval közös könyve már 160 oldalon, mindenféle szempontból, többek között a vállalatfelvásárlások szempontjából is végig tekinti a GM működését. Ebben a könyvben öt oldalon keresztül a Fisher Bodyhoz fűződő viszonyt is részletesen bemutatta (Chandler–Salsbury [1971] 574–579. o.).

A korabeli dokumentumok és visszaemlékezések alapján a viszonyt alapvetően szívélyesnek, bizalmon alapulónak látták. Ezt erősítették meg Freeland későbbi elem-

zései is, aki azt emelte ki, hogy a Fisher Body családi cég vezetői, a Fisher testvérek magasan kvalifikált szakemberek voltak, a cég elsősorban a „emberi tőke” minősége alapján vált az egyik legnagyobb karosszéria-gyártóvá, és a General Motors vezetésének az önállóságot sokáig megőrizni kívánó testvéreket kellett bizalmi alapon megnyernie. Ezt a folyamatot már a Chandler–Salsbury-szerzőpáros is részletesen bemutatta, Freeland újabb anyaggyűjtése megerősítette, hogy a GM alapvető célkitűzése a Fisher testvérek által képviselt tudás megszerzése volt.

Klein (és szerzőtársai) a cégre vonatkozó kezdeti információkat az Egyesült Államok igazságügyi minisztériuma (DoJ, Antitrust Division) által indított per dokumentumaiból vették. A per 1949-ben kezdődött a du Pont társaság, a General Motors és a United States Rubber Company ellenében. A vádak súlyosak voltak, egyrészt a kereskedelem korlátozása és monopolizáció (a Sherman-törvény első és második szakaszának a megsértése), másrészt részesedésszerzések révén elért versenykorlátozás, illetve monopóliumra törekvés, ami a Clayton-törvény hetedik szakasza szerint volt törvénytelen (*Stocking* [1958]). Az elsőfokú bíróság 1954-ben nem állapított meg törvénytételt, a fellebbezést követően a Legfelsőbb Bíróság 1957-ben már igen. Újabb peres fordulók után – az 1961-es legfelsőbb bírósági kötelezés alapján – 1965-re a du Pont megvált a General Motorsban lévő részvényeinek maradékától is (*Handler* [1961]).

A per középpontjában a világ legnagyobb vegyipari cégének a világ legnagyobb gépipari cégébe való befektetésének a miéértje állt. A du Pont 1918 és 1938 között változó mértékben, 23–38 százalék közötti részesedéssel rendelkezett a GM-ben, és jelentős szerepe volt a GM vállalatvezetésében is. Például 1920-ban a du Pont igazgatósági elnöke egyben a GM elnöke is lett. A bizonyítékok azt mutatták, hogy a du Pont háromféle módon próbálta befolyásolni a General Motors üzletmenetét: 1. bizonyos du Pont-termékek vásárlásának elérése; 2. a General Motors megrendeléseinek a du Pont és a versenytársak közötti megosztásának szabályozása; és 3. a du Pont-termékek ajánlása a GM-ügyfeleknek. A vizsgált termékek köre a műbőrtől a festékeken és lakkokon át a gumiszövetig és a fagyállóig terjedt. Az 1926 után a GM önálló egységévé váló Fisher Body érintettségét is vizsgálták, de a megállapítások szerint a 40-es évek végéig – a cégen belüli önállóságot megőrizve – nem követte a GM megrendeléspolitikáját.¹³

A perekben a Fisher Body felvásárlása körüli időszakot is vizsgálták. A meghallgatások során felgyűlt dokumentumok, nyilatkozatok, tanúvallomások sokféle következtetésre adhattak alapot. A Fisher testvérek kifejezték a General Motorszal való szorosabb együttműködés iránti vágyukat, és 1922-ben Fred Fisher, aki már a General Motors igazgatója volt, a General Motors végrehajtó bizottságának tagja lett. 1924-ben megállapodtak abban, hogy a testvérek közül hárman a General Motorsnak szentelik teljes munkaidejüket, a másik három testvér pedig a Fisher Bodyt

¹³ United States v. E. I. du Pont de Nemours & Co., 353 U.S. 586 (1957). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/353/586/#top>.

működteti. Továbbá abban is, hogy mind a hatan a munkaszerződésekben előírt kompenzáció helyett a menedzsment részvényopcióival azonos módon részesülnek, miután a vagyonekezelő testület megszűnik. A levelezésekből kiderült, hogy 1924 októberében a General Motors hónapok óta tárgyalásokat folytatott a Fisher testvérekkel, hogy kielégítő tervet dolgozzanak ki a General Motors-szal való további együttműködésükre. Ugyanakkor a per anyaga az addigiaktól eltérően összefoglalóan röviden közli, hogy 1926. június 30-án a General Motors megvásárolta a Fisher Body fennmaradó 40 százalékos részesedését azzal az indokkal, hogy a Fisher Body nem volt képes a General Motors által igényelt árcsökkenésre, illetve arra, hogy bővítse üzemének kapacitását, és teljes termelését a General Motors számára tartsa fenn.¹⁴

Klein csak a 2000-ben megjelent válaszcikkében nyúlt más forrásokhoz. Míg korábban úgy értékelte, hogy a szerződéses viszonyok 1924-re már elviselhetetlenné váltak, 2000-ben úgy látta, hogy 1924-ig a szerződés jól funkcionált, csak 1925-re alakult úgy, hogy a Fisher Body akadályozni kezdte a GM-et egy új telephely létesítése körüli vitával. Az érvelésből a kapcsolatfüggő specifikus eszközök korábbi központi szerepe és a munkaintenzív, nem hatékony munkavégzésre vonatkozó érvelés eltűnt. Coase számára a Fisher Bodynak a telephelyválasztással összefüggő fenntartásai jogosak voltak – hiszen Fisher Body más cégeknek is szállított karosszériákat –, de ezt a helyzetet egy szokásos üzleti vitának tekintette, amire a visszaélészerű akadályozás bélyege semmiképp sem illik. Ahogy fogalmazott, olyan ez, mintha a postakocsi utasainak a rablóval szembeni ellenállását a rabló akadályozásának minősítenénk (Coase [2006] 270. o.).

A Fisher Body-estből kiindulva – sőt az akörül zajló vitától ösztönözve – 2000-ben további publikációk is megjelentek ebben a témában, de már a teljes iparági viszonyokat vizsgálva. Az egyik a japán autógyártás tapasztalataival, a másik az amerikai autógyártás szerződéses viszonyaival foglalkozott. A japán témájú cikkben a szerzők a kapcsolatfüggő speciális eszközök problémáját empirikusan járták körül, és úgy látták, hogy standard gyártástechnológiák mellett a japán autógyártásban az esetleges érdekellentétek a szerződésekkel jól szabályozhatók voltak, és a kapcsolatfüggő eszközökkel összefüggő elméletek magyarázó ereje sokkal szűkebb területen lehet érvényes (Miwa–Ramseyer [2000]).

Az amerikai autógyártást elemezve *Helper és szerzőtársai* [2000] bemutatta, hogy a cégek a nyolcvanas-kilencvenes években egyre inkább csak szerződni kívántak a beszállítóikkal, emiatt csökkent a vertikális integráció mértéke. Azt látták, hogy

- ♦ „olyan pragmatista megoldások, mint a teljesítményértékelés, az egyidejű tervezés és a »gyökeres« hibák felderítése és kijávítása lehetővé teszik a »megfigyelés általi tanulást« – egy olyan kapcsolatot, amelyben a vállalatok és együttműködő partnereik folyamatosan javítják közös termékeiket és folyamataikat anélkül, hogy a tulajdonjogok egyértelmű megosztására lenne szükség” (*Helper és szerzőtársai* [2000] 443. o.).

¹⁴ United States v. El Du Pont De Nemours and Company, 126 F. Supp. 235 (N.D. Ill. 1954) <https://law.justia.com/cases/federal/district-courts/FSupp/126/235/1625186/>.

A szerzők szerint ezzel a folyamatos monitoringlehetőség megteremtésével kézben tartható az önérdkek érvényesülése, összehangolhatók az együttműködők érdekei. Úgy látták, hogy ez a helyzet a húszas években is gyakori volt, és a Fisher testvérek fokozatos részvétele a General Motors különböző bizottságaiban nagymértékben hozzájárult a multidivizionális vállalatirányítási rendszereknek a GM vezetője, Alfred Sloan általi kialakításához. Az együttműködés elemeit a Fisher Body-ügyben elemezve arra a következtetésre jutottak, hogy a Fisher Body felvásárlására nem azért került sor, mert a GM nem bízhatott bennük, hanem éppen fordítva, mert annyira bíztak bennük, hogy a GM vállalat részeivé szerették volna tenni ezt a tudást (*Helper és szerzőtársai* [2000] 459. o.).

Ezt a folyamatot legrészletesebben *Freeland* [2000] írása tárta fel, elutasítva Kleinék vertikális integrációról szóló magyarázatát, bár annak az elvi lehetőségét felvetette, hogy éppen az integráció után kerültek a Fisher testvérek olyan pozícióba, hogy jelentősen befolyásolhatták a GM működését. Az 1919-es év közepére más cégek is szorosabb kapcsolatot szerettek volna kiépíteni a Fisher testvérekkel, ezért a GM-nek olyan ajánlatot kellett tennie, amely nemcsak pénzügyileg volt kedvező a Fisher testvérek számára, hanem megfelelt annak az igényüknek, hogy a családi cég hosszabb távon is az irányításuk alatt maradjon. A vagyongazdálkodó testület szabályai biztosították, hogy a Fisher testvérek autonómiája teljesüljön, a családi vállalkozás életben maradjon. A testvérek egyike, Fred Fisher már 1922-ben felvetette a GM-mel történő egyesülés lehetőségét, de a testvérek számára megfelelő megoldás csak az utolsó pillanatban, az ötéves szerződés lejártakor, 1924-ben körvonalazódott, amelyben a GM menedzsmentjével egyenlő részvényopciókat kaptak, és a juttatások immár a GM egészéhez, nem pedig csak a Fisher Body tevékenységéhez kapcsolódtak. A részvények további 40 százalékának 1926-os megvásárlásakor a GM rendkívül magas árat fizetett, ezzel azonban nem a gyártókapacitásokat értékelte nagyra, hanem azt az egyezményt, hogy a Fisher testvérek a GM alkalmazásába kerültek. A GM nem fizikai tőkét, hanem emberi tőkét vásárolt. Azzal, hogy a Fisher Body a GM önálló egységévé vált, a testvérek a későbbiekben érvényesíteni tudták akaratukat. 1934-re a testvérek úgy látták, hogy a válság okozta személyes veszteségeiket a GM-mel kötött új megállapodás keretében tudják majd rendezni, aminek eléréséhez a kilépésükkel való fenyegetést is felhasználták. A GM menedzsmentje nem volt abban a helyzetben, hogy a testvéreket nélkülözni tudja, így a követelésüket elfogadták. A hat fivér közül négygel hároméves megállapodást kötöttek.

Klein végül 2007-ben ismét hosszan foglalkozott a Fisher Body–GM-ügy közgazdasági tanulságaival (*Klein* [2007]). Az általa vizsgált kérdéskörben – azaz hogy egy szerződéses viszony miért vezethet vertikális integrációhoz – sok elméleti írás született, de az empirikus vizsgálatok nehézségekbe ütköznek, mert a szerződések általában üzleti titoknak minősülnek és csak kevés olyan terület van, mint például az amerikai közszolgáltatásoké, ahol kötelezően nyilvánosságra hozzák ezeket (*Lyons* [1996]). Emiatt a Fisher Body-eset vizsgálata számára különösen fontossá vált. Cikkében elismeri, hogy az első cikke óta feltárt új bizonyítékok sok korábbi

állítását már nem támasztják alá (telephelyek GM számára korábban kedvezőtlen elhelyezése, nem hatékony technológia alkalmazása stb.), de fenntartja azt az állítást, hogy a Fisher Body részéről akadályozás történt.

A 2007-es érvelésben Klein a hangsúlyt az 1922-es évre helyezi, amikor a kereslet jelentősen megugrott. Azt, hogy a karosszéria-gyártó telephelyeket korábban a GM összeszerelő üzei közelébe telepítették, Klein szerint itt ellenkezőképpen kell értékelni: éppen a megnövekedett igények és a jelentős kapacitásbővítés tette lehetővé a Fisher Body számára az akadályozással való fenyegetést. A szerződés hiányossága helyett ebben a cikkben inkább a szerződés merevségét emelte ki Klein, amihez képest a vertikális integráció rugalmasabb keretet adott. Ez az érvelés azonban már kivezet a vállalatelmélet tranzakciós költségekre épülő magyarázó szerepéből, és inkább a tulajdonjogi elméletekhez (tulajdonosként ki miről dönthet) visz át, ahogy Hart is a Fisher Body–GM-problémát mindkét keretben elemezhetőnek találta (Hart [1995/2006] 37–38., 43–44. o.). A tulajdonjogi keretben történő tárgyalás alapján egyes szerzők a formális modell kiterjesztésével lehetőséget láttak Klein kereslet-növekedésre épülő érvelésének az alátámasztására (Roider [2006]).

A keresletnövekedés ténye azonban számos más tényezőt takar. A kereslet a zárt terű kocsik iránt kezdett megnőni, ami a gépkocsik megjelenése utáni legnagyobb technológiai ugrást jelentette, és egy sor technológiai lépéssel együtt hatott a GM piacára. A GM főrésztvényese, a du Pont cég olyan lakkot fejlesztett ki, amely radikálisan csökkentette a száradási időt, a Fisher Body pedig a GM riválisával, a Chryslerrel fejlesztette ki azt a sajtológéptípust, amely a későbbi „áramvonalas” kocsik gyártását tette lehetővé. Az 1920-as évek elején a beszállító vállalatok összeszerelő üzemek általi finanszírozása és felvásárlása az iparágban ugyan gyakori volt (Curcio [2000] 252–254. o.), de voltak kivételek, mint például a Chrysler, ahol a beszállítók részaránya 80 százalék fölötti volt, és részben ezért vált a legnyereségesebb vállalattá az 1920-as években (Langlois [2023] 158. o.), egyben ezzel a rugalmassággal válhatott a legsikeresebb az évente változó új modelltípusok bevezetésénél. A nagy cégek vezetői és mérnökei között gyakori volt az átvándorlás, a Fordtól a GM-hez, vagy a GM-től a Chryslerhez. A Chrysler vezetője még 1925-ben is a Fisher testvérek egyikével, a GM Cadillac részlegét vezető Lawrence Fisherrel töltötte az év első felét Európában (Curcio [2000] 335. o.).

Mindebből az látszik, hogy élénk verseny mellett többféle vállalati stratégia tűnt életképesnek. Ugyanakkor nagy szerepet játszott az iparágban innovatív személyek cégekhez csábítása, ahogy ez a Fisher testvérek esetében is látható volt. Fokozatosan próbálták őket „becserkészni”, a GM stábjába integrálni. Ugyanakkor innovatív háttérük lehetővé tette, hogy még a GM keretén belül is megőrizték bizonyos fokú önállóságukat. A második világháború idején ez az önálló részleg átállt a tankgyártásra, tovább fejlesztve a Chryslerrel együtt tervezett sajtológépet, amelynek segítségével több mint 11 ezer Sherman tankot készítettek (Langlois [2023] 300–301. o.).

A vállalati stratégiák sokféleségét a vállalatelmélet különféle modellekkel igyekezett leírni. Ebben *Gibbons* [2005] próbált rendet tenni, de sok nehézségbe ütközött, mert az egyes szerzők is gyakran következetlenek maradtak az általuk addig vallott elmélet további érvényességét tekintve. *Gibbons* négy nagyobb elméleti csoportot próbált megkülönböztetni, ezeket formalizálni, végül tárgyalásukhoz egységes keretet találni. A kvázijáradékon alapuló járadékvadász elméletek mellett a tulajdonjogi megközelítést, az ösztönzésen alapuló és az alkalmazkodást hangsúlyozó (adaptációs) elméleteket különböztetett meg. Az előző kettővel szemben, amelyek a „venni vagy gyártani” probléma felől közelítik meg a vállalatokat, az ösztönzésalapú elméletek a megbízó és ügynök kapcsolatrendszerére koncentrálnak. Az adaptációs elmélet az integráció vagy önállóság kérdésénél azt vizsgálja, hogy bizonytalan környezetben milyen alkalmazkodó, fokozatos lépésekkel lehet a kockázatokat kezelni. Maguk a vizsgált magatartások is hol az egyik, hol a másik elméletbe helyezve vizsgáznak jobban, ezért nem meglepő, hogy az elméletek közötti határok is cseppfolyósakká váltak. A Fisher Body-féle vitáról szólva emiatt mondhatta Richard Langlois azt, hogy Klein a harmadik magyarázattípusával (*Klein* [2007]) nagyon közel került Coase-hoz, szerinte általánosságban már mindketten adaptációs elméletet vallanak (*Langlois* [2018] 21. o.).

A Fisher Body–GM-vitának egy külön ága a szerződések jellegzetességeiről szólt. Ezeket hol hiányosnak, hol túl merevnek minősítették (*Hart, Klein*), mások inkább a tiszteletben tartás erős motívumát emelték ki, illetve a szerződéseket kiegészítő informális megállapodások szerepére hivatkoztak (*Coase, Freeland, Helper és szerzőtársai*). De felmerült a kikényszeríthetőség kérdése is. Volt, aki azzal a kijelentéssel szállt be a vitába, hogy a szerződések lényegében kikényszeríthetetlenek voltak, sőt szándékosan voltak azok (*Goldberg* [2008]). A „teljesíthetetlen ígéret” már a Fisher Body–GM-szerződés előtt jellemzők voltak az autógyártók és a beszállítók között, amit bírósági perek is alátámasztottak. Ford például 1920–1930 között tudatosan alkalmazta ezt a szerződéses technikát. *Goldberg* szerint sokféle szerződéses fordulat használható lett volna, amelyekkel kikényszeríthetővé válnak a szerződések, de a cégek – véleménye szerint – esetenként tudatosan nem éltek ezzel. A dolgok ritkán fordultak olyan rossz irányba, hogy a kapcsolat egészét veszélyeztették volna. A szerződések inkább egy referenciapontot jelentettek, amelyhez a felek egymás viselkedését mérhették, ezért a kikényszeríthetetlen szerződések is hatékonyak lehettek (*Goldberg* [2008] 1078–1082. o.). *Klein* [2008] válaszában elutasította *Goldberg* érvelését. Még ha *Goldberg* feltételezései igazak is lennének – mondta –, közgazdasági szempontból nincs jelentőségük, mert a cégek így vagy úgy, de érvényesnek tekintették a szerződéseket, magatartásukkal igazodtak hozzá. Arra pedig nincs bizonyíték, hogy szándékosan kötöttek volna kikényszeríthetetlen szerződéseket.

A FISHER BODY–GENERAL MOTORS-VITA UTÓÉLETE, JELENTŐSÉGE ÉS A FÚZIÓKONTROLL

A vita csúcspontja a 2000-es évben volt, de még 2008-ig jelentek meg a vitához szorosan kapcsolódó írások. Természetesen a vertikális integráció, a szerződések hiányossága vagy az akadályozás kérdésköre folyamatosan jelen volt, csak a Fisher Body–GM-példa kezdett háttérbe szorulni, de – amint már említettük – a New Palgrave Dictionary of Economics 2018-as, harmadik kiadásban szereplő vállalatirányítás (*corporate governance*) címszót író Luigi Zingales a Klein által adott információkat használta fel (Zingales [2018]). Voltak szerzők, akiket éppen a vita ösztönzött új, a felek által előadottól eltérő magyarázatok keresésére. Így például Nicita–Sepe [2012] modellje az egymással való versengés által bekövetkező akadályozás lehetőségét vezeti be. Mások az akadályozást a bizonytalan alkupozícióval kapcsolták össze (Bao és szerzőtársai [2022]). Ha a felek túlzottan magabiztosak az előzetes alkupozíciójukat illetően, akkor mindketten inkább hiányos szerződést fognak választani, egy majdani akadályozást előrevetítve, a kikényszeríthetőbb teljes szerződés helyett. Meier–Sannajust [2021] a vállalkozók oldaláról próbált tanácsot adni az akadályozás kikerülésére – felhasználva a blokklánc létrehozásával kialakult „okosszerződések” tapasztalatait. Ezeknél a hozzájárulásoknál látható, hogy a Fisher Body-ügyet „a klasszikus példának” említve, a szerzők az ügy stilizált feltételeiből indultak ki, az ügyet nem tárgyalták, említése inkább csak lehetőséget adott egy újabb modellváltozat kidolgozásához. A példa változatlan formában történő továbbélését láthatjuk ugyanakkor az Oxford Research Encyclopedia of Business and Management egyik, a vertikális integrációról szóló fejezetében, amelyet Jongwook Kim készített (Kim [2019]). A röviden tárgyalt Fisher Body–GM-példát itt is a kapcsolatfüggő specifikus eszközök és az akadályozás Klein-féle változatában mutatták be.

A vita kimondva és kimondatlanul az elmélet és empiria, a közgazdaságtan és a gazdaságtörténet különbözőségéről és egymásra utaltságáról szól. Nem véletlen, hogy a vita egyik generálója Coase volt, akinek életművét áthatotta a „való világ” keresése (Madarász–Valentiny [2015]). Elméletet és az ezekre épülő modelleket csak akkor tartotta érvényesnek, ha azok egy reális és nem egy elképzelt világot jelenítenek meg. Különösen zavarta, ha az elméletet nem megalapozott, nem megkutatott empirikus tényekkel akarták alátámasztani. Így volt ez a világitótornyok esetében is, amikor azt a közkeletű és sokak által hivatkozott elképzelést, hogy a világitótornyok a külső gazdasági hatások azon példái, amikor az állam részvétele igazolható, és létesítésük tipikusan kormányzati feladat, részletesen cáfolni igyekezett (Coase [1974/2004]).

A Fisher Body–GM-kapcsolat azt mutatta, hogy különösebben át nem gondolt, meg nem kutatott eseményeket az elmélet könnyen beemel illusztrációként az igazolásába. A való világtól való távolság a közgazdaságtan sok ágában felfedezhető (Stigler [1988]), de különösen így van ez a piac- és vállalatelmélet területén, ahogy ezt Peltzman a Handbook of Industrial Organization-ról írott kritikájában hangsúlyozta:

- ♦ „A problémák és feltevések megfelelő változtatásával és kombinálásával szinte tetszés szerint új modellek állíthatók elő. Úgy tűnik, hogy az új modellek előállítására és a régiók rendbetétele e kutatási vállalkozás fő céljai közé tartozik. A beavatlan megfigyelő, aki a modellek e hosszú menetével szembesül, hamarosan motivációt keres arra, hogy a parádé végéig kitartson.” (*Peltzman* [1991] 207. o.).

De a Handbook szerzői is elismerték, hogy

- ♦ „a bizonyíték/elmélet arány [...] jelenleg nagyon alacsony ezen a területen.” (*Holmstrom–Tirole* [1989] 126. o.).

Ha abban a hitben élünk, hogy az elmélet megmondja, hogy különböző körülmények között az emberek hogyan viselkednek, akkor szükségtelennek tűnik utánanézni annak, hogy ténylegesen mit csinálnak. Ilyen esetben a tényeket könnyen az elmélet szerint interpretálhatjuk. Coase szerint a piac- és vállalatelméletben különösen jellemző, hogy a közgazdászok nem azzal foglalkoznak, hogy valóságosan mi történik, hanem azon gondolkodnak, hogy mi történhet, és az esetleges tényeket ehhez igazítják. A Fisher Body–GM-eset így válhatott „klasszikus példává” (*Coase* [2006] 276. o.), valójában csak illusztráció lett, aminek a bizonytalan voltát felfedők a példa megteremtőit is egyre inkább a tények összegyűjtése, a gazdaságtörténet megállapításainak figyelembevétele felé kényszerítették.

A kapcsolatfüggő beruházások problémája, a szerződések hiányosságának kérdése természetesen érdekes és vizsgálandó kérdés maradt, de ennek empirikus alapjai továbbra sem tisztáztak. Sőt az empirikus vizsgálódások alapján Oliver Hart jelezte, komoly kételyek merültek fel benne a szerződéskötések alapfeltevéseinél, azaz hogy a visszaélészerű magatartást kell-e a középpontba állítani (*Hart* [2023]). Korábbi tevékenységükkel kapcsolatos kételyeket fogalmaztak meg a közgazdasági szakma más jelentős képviselői is, és szükségesnek tartották más, közeli szakterületek eredményeinek a komolyabb figyelembevételét. Angus Deaton, a Nobel-díj 2015-ös kitüntetettje úgy látja, hogy

- ♦ „a történészek, akik megértik a véletlenek, valamint a többszörös és többirányú okozati összefüggések szerepét, gyakran jobb munkát végeznek a közgazdászoknál a fontos mechanizmusok azonosításában, amelyek kézenfekvők, érdekesek, és érdemes gondolkodni rajtuk, még akkor is, ha nem felelnek meg a kortárs alkalmazott közgazdaságtan feltételezett szabályainak” (*Deaton* [2024]).

A közgazdászok szerepe ugyanakkor az elmúlt évtizedekben a versenyhatósági eljárások indoklásában, az ügyek mérlegelésében, így a fúziókontroll területén is, megnőtt, nem véletlenül ragaszkodott az Egyesült Államokban az FTC és a DoJ 17 volt vezető közgazdása a fúziós irányelvek megújításakor a közgazdasági eszközök és érvelések transzparens bemutatásához.

Közgazdászok természetesen a cégek álláspontjának kifejtésében is segédkeznek, ez a tevékenység az utóbbi időben vitákat gerjesztett, és a közgazdászok szerepét fúziós eljárásoknál is kritika érte. A 2016–2019 között az EU versenypolitikai főigazgatóságán vezető közgazdászként dolgozó Tommaso Valletti úgy nyilatkozott, hogy a nagyvállalatokat támogató tanácsadó cégeknek jól kivethető taktikájává vált, hogy újabb és újabb, kevésbé megalapozott beadványokkal fordulnak a hatósághoz, túlterhelve és lelassítva a munkáját.¹⁵ Ezt a véleményt igyekezett alátámasztani *Jugl és szerzőtársai* [2024] – a 2005 és 2020 között született, komplex (a vizsgálat második fázisába jutó) ügyekben hozott uniós fúziós döntéseket vizsgálva. A cikk megállapításait vitatta *Padilla* [2023], szerinte a beadványok száma az ügyek bonyolultsága miatt nőhetett meg.

A fúziókontroll megújításának amerikai törekvései a formális eljárások gyakoribb alkalmazását vetíti előre, ami önmagában nem feltétlenül jelenti a közgazdasági elemzések háttérbe szorulását. Az Európai Unióban is erős maradt az igény a közgazdasági érvelések, bizonyítékok iránt, inkább a tanácsadói kör működését érte kritika. Jonathan Kanter, a DoJ versenyszabályozási részlegének vezetője a hatóság jó működésének jeleként említette a nem engedélyezett fúziókat, mert sok esetben megállították egyes piacok (például légi közlekedés, könyvterjesztés, építőipar, hajózás) koncentrációjának növekedését, elejét véve a versenyellenes magatartások kialakulásának.¹⁶ Ezekhez meggyőző közgazdasági indoklásra volt szükség. Ugyanakkor a bíróságok elé kerülő ügyekben még nem látszik a közgazdasági elemzések növekvő elfogadottsága. A versenypolitikában alkalmazott közgazdasági elemzések színvonalának általános emelkedése még inkább igényli a fúziókontrollnál használt elemzések megbízhatóságát. A Fisher Body–GM-eset éppen arra mutat rá, hogy a látszólagos példák, a nem tesztelt közgazdasági elmélet mennyire könnyen félre-vihetik egy-egy fúzió értékelését.

¹⁵ <https://braveneweuropa.com/the-counterbalance-the-european-system-of-monopoly>.

¹⁶ <https://thehill.com/policy/technology/4677465-doj-antitrust-chief-touts-blocked-mergers/>.

IRODALOM

- ANTAL-POMÁZI KRISZTINA [2015]: Közgazdasági szakértők a bírósági eljárásokban. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2014. MTA KTI, Budapest, 125–149. o. <http://econ.core.hu/file/download/vesz2014/szakertok.pdf>.
- ANTAL-POMÁZI KRISZTINA–VALENTINY PÁL [2023]: Versenyközgazdászok. *Közgazdasági Szemle*, 70. évf. 6. sz. 647–671. o. <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2023.6.647>.
- BAO, T.–DAI, Y.–WANG, Y. [2022]: Overconfidence and Endogenous Contract Incompleteness. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4008249>.
- BUDZINSKI, O.–NOSKOVA, V. [2022]: Prospects and Limits of Merger Simulations as a Computational Antitrust Tool. *Stanford Computational Antitrust*, Vol. 2. No. 4. <https://law.stanford.edu/wp-content/uploads/2022/05/budzinski.pdf>.
- CARLTON, D.–PERLOFF, J. [1990]: *Modern Industrial Organization*. Addison-Wesley, Reading.
- CASADESUS-MASANELL, R.–SPULBER, D. [2000]: The fable of Fisher Body. *Journal of Law and Economics*, Vol. 43. No. 1. 67–104. o. <https://doi.org/10.1086/467448>.
- CHANDLER, A. [1962]: *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. MIT Press, Cambridge.
- CHANDLER, A.–SALSURY, S. [1971]: *Pierre S. Du Pont and the Making of the Modern Corporation*. Harper & Row, New York.
- CHE, Y.-K.–SÁKOVICS, J. [2018]: Hold-up Problem. Megjelent: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 3. kiadás. Palgrave, Macmillan, 5909–5915. o.
- COASE, R. [1937/2004]: A vállalat természete. Megjelent: *A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 53–83. o. Eredeti angol kiadás: *The Nature of the Firm*. *Economica*, Vol. 4. No. 16. 386–405. o. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>.
- COASE, R. [1988]: The Nature of the Firm: Influence. *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 4. No. 1. 33–47. o. <http://www.jstor.org/stable/765013>.
- COASE, R. [2000]: The acquisition of Fisher Body by General Motors. *Journal of Law and Economics*, Vol. 43. No.1. 15–32. o.
- COASE, R. [1974/2004]: A világítótorony a közgazdaságtanban. Megjelent: *A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 257–290. o. Eredeti angol kiadás: *The Journal of Law and Economics*, Vol. 17. No. 2. sz. 357–376. o. <https://doi.org/10.1086/466796>.
- COASE, R. [2006]: The Conduct of Economics: The Example of Fisher Body and General Motors. *Journal of Economics & Management Strategy*, Vol. 15. No. 2. 255–278. o.
- CURCIO, V. [2000]: *Chrysler. The Life and Time of an Automotive Genius*. Oxford University Press.
- CSONKA VIVIEN [2020]: A mobilhálózati szolgáltatók integrációjából fakadó versenytorzító hatások és hatékonysági előnyök elemzése. Megjelent: *Valentiny Pál–Nagy Csongor István–Berezhvai Zombor* (szerk.): Verseny és Szabályozás, 2019. KRTK KTI, Budapest, 191–2014. o. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2020/12/CaR2020_CsonkaV.pdf.
- DEATON, A. [2024]: Rethinking my economics. *International Monetary Fund*, március, <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/03/Symposium-Rethinking-Economics-Angus-Deaton>.
- FIRNIKSZ JUDIT [2022]: Rangsorolás – új szabályozási igény a platformok és az információs túlterheltség korában. Megjelent: *Valentiny Pál–Antal-Pomázi Krisztina–Berezhvai Zombor–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2021. ELKH KRTK KTI, Budapest, 166–199. o. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2022/01/vesz2021_6-FirnikszJ.pdf.

- FREELAND, R. [2000]: Creating holdup through vertical integration: Fisher Body revisited. *Journal of Law and Economics*, Vol. 43. No.1. 33–65. o.
- FRYDLINGER, D.–HART, O. [2023]: Overcoming contractual incompleteness: the role of guiding principles. *Journal of Law, Economics and Organization*, ewac027, <https://doi.org/10.1093/jleo/ewac027>.
- GIBBONS, R. [2005]: Four formal(izable) theories of the firm? *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 58. No. 2. 200–245. o. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2004.09.010>.
- GOLDBERG, V. [2008]: Lawyers asleep at the wheel? The GM–Fisher Body contract. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 17. No. 5. 1071–1084. o. <https://doi.org/10.1093/icc/dtn030>.
- GÖNCZÖL TÜNDE [2019]: A hipszter antitrösztirányzat és kritikusai. Megjelent: *Valentiny Pál–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2018. MTA KTI, Budapest, 13–43. o. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2019/03/Vesz2018_01_GonczolT_hipszter.pdf.
- HANDLER, M. [1961]: Recent Antitrust Developments. *The Yale Law Journal*, Vol. 71. No. 1. 75–106. o. <http://www.jstor.org/stable/794212>.
- HART, O. [2017]: Incomplete Contracts and Control. *American Economic Review*, Vol. 107. No.7. 1731–1752. o. <https://doi.org/10.1257/aer.107.7.1731>.
- HART, O. [1995/2006]: *Vállalatok, szerződések és tőkeszerkezet*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- HART, O. [2023]: A Conversation with Nobel Laureate Oliver Hart. ProMarket, június 17. <https://www.promarket.org/2023/06/17/a-conversation-with-nobel-laureate-oliver-hart/>.
- HELPER, S.–MACDUFFIE, J.P.–SABEL, C. [2000]: Pragmatic Collaborations: Advancing Knowledge While Controlling Opportunism. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 9. No. 3. 443–488. o. <https://www.researchgate.net/publication/5212821>
- HOLMSTROM, B.–TIROLE, J. [1989]: The Theory of the Firm. Megjelent: *Schmalensee, R.–Willig, R.* (szerk.): *Handbook of Industrial Organization*. Vol 1. Amszterdam, 61–133. o.
- JUGL, M.–PAGEL, W.–JIMENEZ, M.–SALENDRES, J.–LOWE, W.–MALIKOVA, H.–BRYSON, J. [2024]: Spamming the regulator: exploring a new lobbying strategy in EU competition procedures. *Journal of Antitrust Enforcement*, Vol. 12. No. 1. 1–22. o. <https://doi.org/10.1093/jaenfo/jnad009>.
- KIM, J. [2019]: Vertical Integration and the Theory of the Firm. Megjelent: *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.27>
- KLEIN, B. [1984]: Contract Costs and Administered Prices: An Economic Theory of Rigid Wages. *American Economic Review*, Vol. 74. No. 2. 332–338. o.
- KLEIN, B. [1988]: Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body-General Motors Relationship Revisited. *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 4. No. 1. 199–213. o. <http://www.jstor.org/stable/76502.1>
- Klein, B. [1998]: Hold-up problem. Megjelent: *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. Macmillan, 241–244. o.
- KLEIN, B. [2007]: The Economic Lessons of Fisher Body-General Motors. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 14. No.1. 1–36. o. <http://dx.doi.org/10.1080/13571510601141112>.
- KLEIN, B. [2008]: The enforceability of the GM–Fisher Body contract: comment on Goldberg. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 17. No. 5. 1085–1096. o. <http://dx.doi.org/10.1093/icc/dtn032>.

- KLEIN, B.–CRAWFORD, R. G.–ALCHIAN, A. A. [1978]: Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, *Journal of Law and Economics*, Vol. 21. No. 2. 297–326. o. <https://www.jstor.org/stable/725234>.
- LANGLOIS, R. N. [2018]: The Fisher Body Case and Organizational Economics, University of Connecticut, Department of Economics Working Paper Series, Working Paper 2018-13. <https://media.economics.uconn.edu/working/2018-13.pdf>.
- LANGLOIS, R. N. [2023]: The Corporation and the Twentieth Century. The history of American business enterprise. Princeton University Press.
- LYONS, B. R. [1996]: Empirical relevance of efficient contract theory: inter-firm contracts. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12. No. 4. 27–52. o. <http://dx.doi.org/10.1093/oxrep/12.4.27>.
- MADARÁSZ ALADÁR–VALENTINY PÁL [2015]: Vállalkozás, vállalatelmélet, vállalatörténet: Arthur Cole, Alfred Chandler és Ronald Coase – változatok egy „paradigmateremtésre”. *Korall*, 16. évf. 61. az. 5–42. o. http://epa.oszk.hu/00400/00414/00052/pdf/EPA00414_korall_61_005-042.pdf.
- MARSHALL, A. [1920/2013]: Principles of Economics. 8th edition. Palmgrave Classics in Economics, <https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics.pdf>.
- MILGROM, P. R.–ROBERTS, J. [1992]: Economics, Organization, and Management. Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- MIWA, Y.–RAMSEYER, J. [2000]: Rethinking Relationship-Specific Investments: Subcontracting in the Japanese Automobile Industry. *Michigan Law Review*, Vol. 98. No. 8. 2636–2667. o. <https://repository.law.umich.edu/mlr/vol98/iss8/11>.
- NICITA, A.–SEPE, S. [2012]: Incomplete contracts and competition: another look at fisher body/general motors? *European Journal of Law and Economics*, Vol. 34. No. 3. 495–514. o. <http://dx.doi.org/10.1007/s10657-010-9166-y>.
- PADILLA, J. [2023]: Expelling the economists from EU merger control. *CPI Antitrust Chronicle*, Vol. 2. https://www.pymnts.com/cpi_category/fall-2023-december-volume-2/.
- PELTZMAN, S. [1991]: The Handbook of Industrial Organization. *Journal of Political Economy*, Vol. 99. No. 1. 201–217. o. <https://www.jstor.org/stable/2937718>.
- POLYÁK GÁBOR–PATAKI GÁBOR–GOSZTONYI GERGELY–SZALAY KLÁRA [2022]: Versenyjogi előzmények és piacsabályozási eszközök a digitális piacokról szóló európai rendelet tervezetében. Megjelent: *Valentiny Pál–Antal-Pomázi Krisztina–Berezvai Zombor–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2021. ELKH KRTK KTI, Budapest, 146–164. o. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2022/01/vesz2021_5-PolyakG-et al.pdf.
- ROIDER, A. [2006]: Fisher Body revisited: Supply contracts and vertical integration. *European Journal of Law and Economics*, Vol. 22. No. 2. 181–196. o. <http://dx.doi.org/10.1007/s10657-006-0310-7>.
- RÖLLER, L.-H.–STENNEK, J.–VERBOVEN, F. [2006]: Efficiency gains from mergers. Megjelent: *Iizkovitz, F.–Meiklejohn, R.* (szerk.): *European Merger Control. Do We Need an Efficiency Defence?* Edward Elgar, Cheltenham, UK–Northampton, MA, 84–201. o.
- STIGLER, G. J. [1988]: Palgrave’s Dictionary of Economics. *Journal of Economic Literature*, Vol. 26. No. 4. 1729–1736. o. <https://www.jstor.org/stable/2726859>.
- STOCKING, G. [1958]: The Du Pont-General Motors Case and the Sherman Act. *Virginia Law Review*, Vol. 44. No. 1. 1–40. o. <http://www.jstor.org/stable/1070959>.
- TIROLE, J. [1988]: The Theory of Industrial Organization. MIT Press, Cambridge, MA.

WILLIAMSON, O. [1985]: *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.

VALENTINY PÁL [2022]: A versenyszabályozás a járvány alatt zavartalanul működik? Megjelent: *Valentiny Pál–Antal-Pomázi Krisztina–Berezvai Zombor–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2021. ELKH KRTK KTI, Budapest, 109–144. o. https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2022/01/vesz2021_4-ValentinyP.pdf.

ZINGALES, L. [2018]: *Corporate Governance*. Megjelent: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 3. kiadás. Palgrave, Macmillan. 2319–2329. o.

III. Körbetekintés

A HÁLÓZATOS SZOLGÁLTATÁSOK PIACA ÉS SZABÁLYOZÁSA

• Lendvai Zsófia–Somogyi Róbert •

SAJTÓKIADVÁNYOK KIADÓINAK JOGI VÉDELME ÉS AZ EDDIGI SZABÁLYOZÁSI MEGOLDÁSOK

A nagy digitális platformokat, elsősorban a Metát (Facebook) és a Google-t, a világ egyre több országában arra kötelezik, hogy fizessenek a sajtókiadványok kiadóinak az általuk előállított tartalom használatáért. Tanulmányunkban ezeket a szabályozásokat vizsgáljuk jogi és közgazdasági szempontból. Leírjuk az online sajtókiadványok piacának közgazdasági szempontból különleges vonatkozásait és a szereplői közötti összetett kapcsolatrendszerét. Részletesen tárgyaljuk a sajtókiadványok kiadóinak jogi védelmét az EU-ban és Magyarországon, valamint kitérünk az EU-n kívüli szabályozási törekvésekre is. Végül röviden összefoglaljuk a témában eddig született közgazdaságtudományi tanulmányokat is.

BEVEZETÉS

A tanulmány a sajtókiadványokkal kapcsolatos olyan szabályozást és annak hatását vizsgálja, amelyet az utóbbi években világszerte egyre több helyen vezettek be, illetve terveznek a közeljövőben bevezetni. A szabályozások országonként eltérők, de közös bennük, hogy a nagy digitális platformokat (mint amilyen elsősorban a Facebook és a Google) kötelezik arra, hogy a sajtókiadványok kiadóinak fizessenek azért, hogy ők maguk vagy felhasználóik használják a kiadók tartalmait. A közösségimédia-oldalakon a felhasználók ugyanis megoszthatnak híreket, a keresőoldalak találatai között pedig gyakran szerepelnek hírek. Azaz a digitális platformok két szempontból is speciális helyzetben vannak. Először is a felületükön nem jelenik meg a teljes cikk, a teljes sajtókiadvány, csupán annak címe és abból egy rövid néhány szavas idézet (*snippet*). Másodszer nem maguk a digitális platformok teszik közzé a sajtókiadványok részleteit, hanem azok felhasználói, a platformok csupán a felületet biztosítják ehhez. A sajtókiadványokra vonatkozó ilyen új szabályozás az EU-ban a digitális egységes piacról (*Digital Single Market, DSM*) szóló 2019-es irányelv (továbbiakban: Irányelv; *EU* [2019]) által bevezetett, szomszédos jogi szabályozás, az Ausztráliában 2021-ben bevezetett News Media and Digital Platforms Mandatory Bargaining Code,¹ és a Kanadában 2023-ban elfogadott Online News Act.²

¹ <https://www.accc.gov.au/by-industry/digital-platforms-and-services/news-media-bargaining-code/news-media-bargaining-code>.

² <https://www.canada.ca/en/canadian-heritage/services/online-news.html>.

Az online sajtókiadványok piaca egy speciális piac, hiszen négy különböző szereplő játszik kulcsszerepet benne: a sajtókiadványok kiadói (továbbiakban: kiadók), a digitális platformok, a felhasználók és a hirdetőik. Mind a kiadók, mind a digitális platformok tekinthetők kétoldalú piacoknak, amelyek a felhasználókat kötik össze a hirdetőikkel. A kétoldalú piacok egyik fontos meghatározói az oldalak közötti externális hatások, amelyek az online sajtókiadványok piacán is jelen vannak. A kiadók tehát egyrészt versengenek a digitális platformokkal a hirdetési bevételekért. Másrészt viszont tartalmat is szolgáltatnak a digitális platformoknak, ezért az inputért viszont jellemzően a digitális platformok nem fizettek. Az új szabályozások támogatói szerint ez a nulla ár a cégek méretkülönbségéből adódó tárgyalási erőfölényből ered, és ez káros a társadalomra nézve. Az új szabályozások ellenzői szerint viszont egy felesleges állami beavatkozásról van szó, a kiadók amúgy is nyertesei a digitális platformokkal való kapcsolatnak, hiszen az növeli a forgalmukat.

A tanulmány ezeket a szabályozásokat vizsgálja jogi és közgazdasági szempontokból. Érdekes, hogy a digitális platformokon kívül a generatív mesterséges intelligencia szoftverei (például ChatGPT) kapcsán is felvetődtek szerzői jogi problémák. Egyrészt az algoritmusok tanításához és javításához felhasználták többek között az online sajtókiadványok szövegeit, másrészt ezek az alkalmazások a mindennapi működésükben válaszaikban összefoglalhatnak híreket. Egyes iparági szereplők ezért a – tanulmányunkban vizsgált – szabályozások körébe szeretnék bevonni a digitális platformok mellett a generatív mesterséges intelligenciát szolgáltató cégeket is.³

A PIAC FŐBB SZEREPLŐI ÉS A KÖZTÜK LÉVŐ KAPCSOLATOK

A sajtókiadványok piaca több szempontból is különleges. A szabályozások megértéséhez és megítéléséhez érdemes a piac négy legfontosabb szereplőjét és az azok közötti kapcsolatrendszerét vizsgálni.

1. *A sajtókiadványok kiadói*: ezen a piacon ők a tartalomszolgáltatók, a termék, vagyis a hírek előállítói. Az internet elterjedésével a hagyományos, előfizetéses modell mellett a bevételeik egyre nagyobb része származik reklámbevételekből.
2. *A digitális platformok*: a legtöbb szabályozó a Google-t (Alphabetet) és a Facebookot (Metát) sorolja ebbe a kategóriába. A közösségimédia-oldalak, például a Facebook felhasználói megoszthatnak híreket egymással. A sajtókiadványok kiadói maguk is megoszthatnak híreket a közösségi oldalakon. A keresőoldalak – például Google – találatai között fontos szerepet játszanak a hírek. A Google

³ <https://www.michaelgeist.ca/2023/06/as-government-moves-to-cut-off-bill-c-18-debate-the-reality-is-artificial-intelligence-renders-bill-already-out-of-date/>, <https://www.afr.com/companies/media-and-marketing/ex-acc-boss-rod-sims-says-chatgpt-ai-should-pay-for-news-content-20230416-p5d0vb>, <https://wan-ifra.org/2023/04/ai-companies-crave-credibility-but-it-doesnt-come-for-free/>.

ráadásul Google Hírek néven egy híraggregátort is működtet, amivel kifejezetten a hírek között lehet keresni. A digitális platformok bevétele is jellemzően reklámbevételekből származik.

3. *Hirdetők*: a kiadóknak és a platformoknak egyaránt nagyon fontos bevételi forrása származik a hirdetőktől. Általában minél célzottabb egy hirdetés, a hirdetők annál magasabb árat hajlandók fizetni érte.
4. *Fogyasztók*: a fogyasztóknak hasznosságuk származik egyrészt a hírek olvasásából, másrészt természetesen a platformok egyéb szolgáltatásaiból is (más fogyasztók által generált tartalmak fogyasztásából a közösségimédia-oldalokon vagy keresésből a keresőoldalakon).

A kiadók és a platformok ugyanazt a közvetítő szerepet játsszák: a hirdetőket kötik össze a fogyasztókkal. Ezeket a közvetítőket a közgazdaság-tudomány kétoldalú platformnak (vagy kétoldalú piacnak) nevezi (*Caillaud–Jullien* [2003], *Armstrong* [2006], *Rochet–Tirole* [2006]). A közvetítők két oldala között pedig úgynevezett oldalak közötti hálózati externális hatások is megjelennek. Konkrétabban, minél több fogyasztóhoz jut el egy hirdető egy kétoldalú platformon keresztül, annál jobban megéri az adott platformot használnia, ez egy pozitív externális hatás. A másik irányban ugyanakkor fennáll egy negatív externális hatás: minél több hirdetés van egy adott kétoldalú piacon, annál alacsonyabb a fogyasztók hasznossága, hiszen a sok hirdetés rontja a felhasználói élményt. Mivel sok online piacot jól leír a kétoldalú platform modell, az utóbbi években sok tanulmány született azok versenyjogivonatkozásairól (lásd például *Anderson–Bedre-Defolie* [2023], *Cunningham és szerzőtársai* [2021], *Hagiu és szerzőtársai* [2022]).

Elképzelhető, hogy a fogyasztók csak az egyik csatornát használják: vagy csak híreket fogyasztanak közvetlenül a kiadók oldalain, vagy csak a közösségi média oldalait böngézik/keresnek rajtuk, és sohasem kattintanak rá a híroldalak linkjeire. A fogyasztók egy része viszont mindkét csatornát használja: böngészés vagy keresés közben rákattint a számára érdekes hírekre, amelyek átirányítják őket a kiadó weboldalára.

Az egyik jellegzetessége a vizsgált piacnak, hogy két kétoldalú platform verseng a hirdetőkért és a fogyasztókért. A hirdetők célja eljutni a fogyasztókig. Ezt ugyanúgy megtehetik a kiadók, mint a digitális platformok weboldalain. A digitális platformok azonban sokkal sikeresebbnek látszanak ebben a versenyben: míg a kiadók hirdetési bevételei folyamatosan csökkentek az utóbbi két évtizedben, 2023 augusztusában például az összes online hirdetési bevétel 57 százaléka világszerte a Google-hoz és a Facebookhoz folyt be.⁴

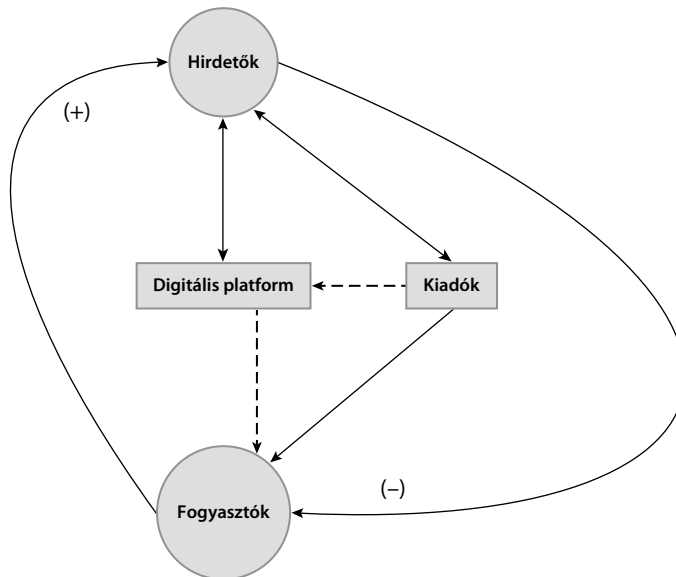
Egy további jellegzetesség, hogy a digitális platformok a híreket, vagyis a konkurensek termékeit mint inputot felhasználják, ahogy azt fent leírtuk. Hagyományo-

⁴ <https://www.statista.com/statistics/290629/digital-ad-revenue-share-of-major-ad-selling-companies-worldwide/>.

san azonban ezt az inputot ingyen használták a digitális platformok, nem fizettek a kiadóknak érte. A cikkünkben tárgyalt szabályozásoknak ez a két jellegzetesség adja az alapját.

Egy harmadik jellegzetesség, hogy ugyanakkor a kiadók is nyerhetnek azzal, ha a tartalmaikat megosztják közösségimédia-oldalokon vagy azokat egy kereső megjeleníti, hiszen az forgalmat generál nekik. A digitális platformokon a cikkek tartalmát kivonatként megjelenítő nagyon rövid részletek (*snippet*) kérdése tovább bonyolítja a helyzetet. Elképzelhető, hogy egy fogyasztó meglepszik a snippet elolvasásával, ekkor nem kattint rá a linkre, s így a digitális platform nem generál forgalmat a kiadóknak.

Az itt leírt összetett kapcsolatrendszer (egy részét) az 1. ábra szemlélteti. A két leghosszabb nyíl az externális hatásokat jelöli, amelyek a fentiek szerint az egyik irányban pozitívak, a másikon negatívak. A hirdető és a kétoldalú platformok (a digitális platformok és a kiadók) közötti oda-vissza nyilak a reklámhelyeket és az azért fizetett díjat jelölik. Végül a kiadótól kétféle módon juthatnak el a hírek a fogyasztókig: közvetlenül (közvetlen nyíl) vagy közvetetten, a digitális platformon keresztül (két szaggatott nyíl).



Megjegyzés: a két leghosszabb nyíl az externális hatásokat jelöli, az oda-vissza nyilak a reklámhelyeket és az azért fizetett díjat jelölik. Végül a kiadótól induló nyilak azt mutatják, hogy a hírek a fogyasztókig kétféleképpen juthatnak el: közvetlenül (közvetlen nyíl) vagy közvetetten, a digitális platformon keresztül (két szaggatott nyíl).

Forrás: Sandrini–Somogyi [2023a].

1. ÁBRA • A piac különböző szereplői és a köztük lévő kapcsolatok

Fontos továbbá megjegyezni, hogy a termékek ezen a piacon a hírek, amelyek közgazdasági szempontból közjóságnak tekinthetők,⁵ és társadalmi jelentőségük különleges.

KÜLÖNBÖZŐ SZABÁLYOZÁSI MEGKÖZELÍTÉSEK

A piac fent leírt jellegzetességei miatt a világ több országában is specifikus szabályozásokat vezettek be.

Sajtókiadványok kiadóinak jogi védelme az EU-ban és Magyarországon

Sajtókiadványok kiadóinak jogi védelmét az Európai Unióban az Irányelv (EU [2019]) vezette be a szerzői jog keretében. Ezt az irányelvet rövidítik DSM (Digital Single Market) irányelvnek is, ugyanis a célja az volt, hogy digitális egységes piacot hozzon létre az EU-ban. Ennek az irányelvnek átültetéseként Magyarországon 2021 júniusától létezik a kiadók jogi védelme.⁶ A sajtókiadványok kiadói teljesítményének védelmét a szerzői jogról szóló törvény⁷ (a továbbiakban: Sztj.) szabályozza akként, hogy a sajtókiadványok kiadóit szomszédos jogi jogosultként ismeri el.⁸

Előzmények • A szomszédos jogi jogosultak alig több mint 60 éve élveznek jogi védelmet a szerzői jog keretében.⁹ A szomszédos jogi jogosultak az előadóművészek, a hangfelvétel-előállítók, a rádió- és televíziószervezetek, a film-előállítók és immáron a sajtókiadványok kiadói. A szomszédos jogok elismerése gazdasági szükség-szerűség volt, amit a hanglemez és a rádiósugárzás megjelenése indított el a 20. sz. elején. A technikai fejlődés révén először a hanglemez megjelenése és elterjedése szorította háttérbe az előadóművészek által előadott élőzenét, majd a hanglemezt kezdte kiszorítani a rádiósugárzás térnyerése, ráadásul úgy, hogy a hangfelvétel-előállítóknak saját teljesítményeikkel kellett versenyezniük, ugyanis a rádiószervezetek az ő hangfelvételeiket sugározták. Ezek a szereplők azonban kulcsfontosságú sze-

⁵ Vagyis olyan termékek, amelyek fogyasztása nem csökkenti a többi fogyasztó fogyasztásból származó hasznosságát. A közjóságok termelésénél gyakran felmerülő probléma, hogy a termelő nem veszi figyelembe a többi piaci szereplőnek a közjóság fogyasztásából eredő hasznosságát, ezért termelése a társadalmilag optimális szint alatti A szerzői jog is kimondja, hogy a szerzői jogi védelem nem terjed ki a sajtótermékek közleményeinek alapjául szolgáló tényekre vagy napi hírekre. Az ezekből írt hosszabb cikkek azonban szerzői jogi védelem alatt állnak.

⁶ 2021. évi XXXVII. törvény 23. §-a vezette be.

⁷ 1999. évi LXXVI. törvény a szerzői jogról.

⁸ Lásd Sztj. 82/A. §, ez a törvény XI. fejezetében helyezkedik el, amely fejezet a szerzői joggal szomszédos jogok védelméről szól.

⁹ Lásd az előadóművészek, a hangfelvétel-előállítók és a műsorsugárzó szervezetek védelméről szóló 1961. évi Római Egyezmény.

repet játszanak a művek közönséghez juttatásában. Ebből jött az a felismerés, hogy a szerzők mellett nekik is jogokat kell biztosítani, mégpedig olyan jogokat, amellyel teljesítményük felett a kontrollt meg tudják tartani, és azok további felhasználásának gazdasági hasznaiból is részesednek, azaz a teljesítményük felhasználásáért a felhasználóktól díjazást kapjanak. A mai napig e felismerésen alapszik a szomszédos jogi jogosultak körének bővülése,¹⁰ és ebbe a sorba illeszkedik a sajtókiadványok kiadói jogainak elismerése, megteremtése is.

A jogi védelem tárgyát képező szomszédos jogi *teljesítmény* a jogosultak tevékenységére utal. E terminust használva az Szjt.egységeseen és következetesen különbözteti meg ezeket a szerzők által létrehozott műtől.¹¹ Míg a mű a szerző szellemi tevékenységéből fakadóan egyéni, eredeti jellegű, addig a teljesítmény – az előadó-művészek kivételével – pusztán gazdasági jellegű, és a műnek a közönséghez való eljuttatását szolgálja. A jogi védelem alapja az úgynevezett vagyoni jogok: a törvény által meghatározott kizárólagos engedélyezési jogok és az engedélyezés fejében járó vagy akár a jogosult hozzájárulásától független díjigények.¹²

A kiadók 2021-ig nem rendelkeztek külön jogosultságokkal. Jogosultságokat a szerzőkkel kötött felhasználási vagy munkaszerződések alapján tudtak szerezni. Azaz amikor a kiadó felhasználási szerződés keretében a szerzővel műve kiadásáról megállapodott, ennek fejében a szerzőtől bizonyos felhasználási jogokat szerzett meg, tipikusan a többszörözés és a terjesztés jogát. A terjesztés, azaz a műpéldányok értékesítése egészült ki a digitális környezetben a művek nyilvánosságához közvetítésének jogával. Amennyiben a szerző például a napilapok esetében a cikket, azaz a szerzői művet a kiadóval fennálló munkaviszony keretében alkotta meg, a vagyoni jogokat az Szjt. rendelkezései alapján a szerző jogutódjaként a munkáltató, azaz a kiadó szerezte meg.¹³ E felhasználási vagy munkaszerződések alapján tudtak a kiadók a kiadványaikban megjelent szerzői jogi művek engedély nélküli felhasználásai ellen fellépni. Ez a jogérvényesítési mechanizmus azonban összetett és időigényes, az utóbbi időben azonban nem bizonyult elég hatékonynak (lásd *Harkai* [2021] 19. o.) A sajtókiadványok esetében speciális helyzetet idézett továbbá az elő, hogy a szerzői jog kifejezetten kimondja, hogy a szerzői jogi védelem nem terjed ki a sajtótermékek

¹⁰ Lásd erről részletesebben *Gyertyánfy* [2014] 430. o.

¹¹ Uo.

¹² A jogosult hozzájárulásától független díjigények azok a díjigények, amelyek a jogosultnak akkor is járnak, ha a művének vagy teljesítményének engedélyezését egyedileg nem tudja elvégezni. Ezzel a szerzői jog tömeges és a jogosultak által kontrollálhatatlan felhasználásokat kompenzál. Ilyen például az üreshordozó-díjak, azaz az olyan készülékekbe beépített szerzői jogdíjak, amelyek másoló vagy tároló kapacitással rendelkeznek, és amelyeket a felhasználók tipikusan védett tartalmak tárolására és másolására is használnak (például mobiltelefonok, asztali számítógépek, fénymásoló gépek stb.). Ezeket a díjigényeket a jogosultak az úgynevezett közös jogkezelő szervezetek útján gyakorolják, azaz ez egyesületi formában működő közös jogkezelő szervezetek gyűjtik be a díjakat, amelyeket azután a jogosultak között felosztanak.

¹³ Lásd Szjt. 35. §.

közleményeinek alapjául szolgáló tényekre vagy napi hírekre.¹⁴ Ez is sokáig a kiadók külön jogának elismerése elleni érv volt. Természetesen a tényekből és napi hírekből készült hosszabb cikkek, elemzések, véleménycikkek esetében azonban már szerzői jog által védett műről van szó.

Európai Uniós szabályozás • A fenti szabályozási környezetben jelentek meg a platformok, amelyeken a felhasználók tartalmakat – közöttük sajtókiadványokat – is megosztottak, illetve a platformok híraggregátori szolgáltatásokat is elkezdtek nyújtani. A platformok azonban a megjelenésüktől fogva úgynevezett közvetítő szolgáltatónak minősültek, amelyek a felületükön közzétett tartalomért – mivel azt nem ők tették közzé, hanem a felhasználók – felelősséggel nem tartoztak, így sem engedélyt nem kellett kérniük a jogosultaktól, sem felhasználási díjat nem kellett fizetniük számukra.¹⁵ A szabályozás logikájából következően, ezt a platformok felhasználóinak, azaz azoknak, akik ténylegesen feltöltötték vagy megosztották a tartalmakat, kellett volna megtenniük.

A platformok tömeges használatával a hírfogyasztási szokások jelentősen megváltoztak. Ha nem is közvetlenül, de közvetve a nagy és tőkeerős platformoknak a közvetítő szolgáltatásaikból is bevétele származott. A felhasználókról, felhasználói szokásokról szerzett adatok mélyelemzése révén célzott reklámokat tudnak eljuttatni a felhasználókhoz, amelyből bevételük származik. Ezzel párhuzamosan a sajtókiadók bevételei a nyomtatott sajtó háttérbe szorulásával csökkentek, mindemellett, hogy beruházásaik ugyanakkorák maradtak, és a sajtótermékeikben megjelenő tartalmaért még felelősséggel is tartoznak.¹⁶

E megfontolásoktól vezérelve fogadta el 2019-ben az Európai Unió az általunk tárgyalt Irányelvet, amely a sajtókiadók számára szomszédos jogi jogosultságokat vezet be.¹⁷ A szabályozás az úgynevezett értékkülönbözöt (*value gap*) elméleten alapszik, azaz hogy a nagy platformoknak nagy bevétele származik a felhasználók által a felületükön megosztott szerzői jogi védelem alatt álló tartalmakból, míg ezen szolgáltatások által generált bevételekből a jogosultak nem részesülnek. A sajtókiadványok kiadói esetében ezt a különbözöt csak úgy lehetett áthidalni, ha a sajtókiadványok kiadóinak önálló jogokat vezetnek be.¹⁸ Ezt a jogalkotó a már meglévő szomszédos jogi jogosultságok mintájára tette meg.

¹⁴ Lásd Sztj. 1. § (5) bekezdés.

¹⁵ A platformokra az elektronikus kereskedelmi szabályok vonatkoztak, amelyek alapján a platformok közvetítő szolgáltatónak minősülnek. A szabályozás alapjául szolgáló 2000/31 EU-irányelv alapján a közvetítő szolgáltatók mentesülnek a tartalmakkal kapcsolatban a felelősség alól. Lásd 2001. évi CVIII. törvény az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások, valamint az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások egyes kérdéseiről.

¹⁶ Lásd erről részletesebben *Harkai* [2027] 17. o.

¹⁷ Az Irányelv másik nagy témaköre az online tartalmegosztó szolgáltatók (például YouTube) felelőssége.

¹⁸ „Az online sajtókiadványok széles körű hozzáférhetősége új online szolgáltatások, például hír-gyűjtő portálok vagy a médiafigyelő szolgáltatások megjelenését eredményezte, amelyek esetében

Mielőtt azonban a konkrét jogokat részleteznénk, fontos még egy körülményt megjegyezni a szabályozással kapcsolatban. A szabályozás egy európai uniós irányelven alapszik. Az irányelvek a tagállamokban nem közvetlenül alkalmazandók, hanem azok még tagállami átültetést igényelnek, azaz az irányelven alapuló konkrét jogszabályt a tagállamok fogalmazzák meg. És mivel az ördög mindig a részletekben rejlik, ez a jogalkotási mechanizmus sokszor fenntart vagy éppen előidéző akár jelentős tagállami különbségeket is. Ha tehát a cél az egységes piac megteremtése, akkor arra van szükség, hogy a szabályozás az irányelvekben olyan legyen, hogy a lényeges kérdésekben a tagállamoknak ne legyen az átültetéskor mozgásteret.

A magyar szabályozás • Az Sztj. meghatározza, hogy mi a sajtókiadvány, mi a kiadó, és milyen jogok illetik meg a kiadót az alábbiak szerint. E meghatározásokat szó szerint átvette az Irányelv szövegét.

Sajtókiadvány: „az a főként újságírói jellegű irodalmi művekből álló – akár egyéb műveket vagy szomszédos jogi teljesítményeket is tartalmazó – kiadvány, amely

- a) egy azonos cím alatt megjelenő időszakos kiadvány vagy rendszeresen aktualizált kiadvány,
- b) célja a nyilvánosság tájékoztatása hírekről vagy más témákról, és
- c) valamely szolgáltató kezdeményezésére, szerkesztői felelősségére és ellenőrzése mellett jelenik meg sajtótermékben.”

„Nem minősül sajtókiadványnak a tudományos céllal kiadott időszaki kiadvány.” (Sztj. 82/A. § (2) bekezdés.)

A védelem továbbá nem vonatkozik az olyan weboldalakra, például blogokra sem, amelyek olyan tevékenység keretében nyújtanak tájékoztatást, amelyet nem egy szolgáltató – például egy hírszolgáltató – kezdeményezése, szerkesztői felelőssége és ellenőrzése keretében végeznek.¹⁹

Az online környezet sajátosságai miatt egyes esetekben már annak elhatárolása sem könnyű, hogy a fentiek alapján mi tekintendő sajtókiadványnak. Különösen nehéz az elhatárolás abban az esetben, ha nem hírekről, hanem „más témákról” tájékoztatja a kiadvány a közönséget. Gondoljunk csak például egy kerékpármaga-

.....
 a sajtókiadványok újrafelhasználása üzleti modelljük fontos részét képezi, és bevételi forrást jelent. A sajtókiadványok kiadói problémákkal szembesülnek kiadványaik online felhasználásának e szolgáltatások nyújtói számára történő engedélyezését illetően, ami megnehezíti számukra beruházásaik megtérülését. [...] A kiadók által a sajtókiadványok előállításáért tett szervezeti és pénzügyi erőfeszítéseket el kell ismerni, és tovább kell ösztönözni a kiadói ágazat fenntarthatóvá tétele és ezáltal a megbízható információk rendelkezésre állásának előmozdítása érdekében.” (EU [2019] 54–55. preambulumi pont). Érvként szerepel az Irányelvben a szabad és sokszínű sajtó védelme, amely alapvetően hozzájárul a nyilvános vitához és a demokratikus társadalom megfelelő működéséhez (lásd 54. preambulumi pont).

¹⁹ Itt az Irányelv és az Sztj. szövege szó szerint megegyezik egymással. Lásd Irányelv 2. cikk 4. pont és (56) preambulumbekkezdés és Sztj. 82/A. § (1) bekezdés és a törvényhez fűzött miniszteri indokolás.

zinra és egy kerékpárüzlet honlapján található szemezgetésre arról, hogy a legújabb kerékpármodellek milyen felhasználási módokra alkalmasak, ajánlottak, aminek keretében esetleg javaslatokat is tesznek útvonalakra. Itt segíthetne az „időszakos kiadvány vagy rendszeresen aktualizált kiadvány” kitétel, azonban az időszakos és rendszeres kifejezésekre sem kapunk további támpontot. Például egy öt éve működő honlap esetében akár az évi egyszeri aktualizálás is rendszeresnek tekinthető, de kérdés, hogy ez volt-e a jogalkotói szándék. Vagy hol van az elhatárolás szolgáltató által nyújtott blog és az olyan blog között, amelyet nem szolgáltató nyújt, és így nem minősül sajtókiadványnak. A fenti megfogalmazásból nem úgy tűnik, mintha a szolgáltató definícióját a jogalkotó gazdasági tevékenységhez kötötte volna. Ezek mellett a bizonytalanságok mellett a felhasználó nem minden esetben tudja megállapítani, hogy a tevékenysége engedélyköteles-e, vagy sem.

Sajtókiadvány kiadója a fenti c) pontban leírt szolgáltató lesz, azaz amely kezdeményezésére, szerkesztői felelősségére és ellenőrzése mellett az újságírói művekből álló gyűjteményes művet kiadják. Az Irányelv hatálya csak az EU valamely tagállamában letelepedett kiadókra terjed ki.²⁰

A *kizárólagos jogok*, amelyeket a kiadók kaptak, a többszörözésnek és a nyilvánosság számára online hozzáférhetővé tétel²¹ kizárólagos engedélyezése, akkor ha ezeket a felhasználásokat az információs társadalommal összefüggő szolgáltatást nyújtó szolgáltató valósítja meg.²² Az információs társadalommal összefüggő szolgáltatást az elektronikus kereskedelmi szolgáltatást nyújtó törvény²³ értelmében az nyújt, aki elektronikus úton, távollevők részére nyújt szolgáltatást, amelyhez a szolgáltatás igénybe vevője egyedileg fér hozzá. A kiadót ezekért a felhasználásokért díjazás illeti meg. A kizárólagos jogok a sajtókiadvány első nyilvánosságra hozatalát követő év első napjától számított két évig állnak fenn.²⁴

Az Sztj. ezek után – összhangban a szerzői jogi szabályozással általában – kivételeket állapít meg a kizárólagos jog alól, azaz felsorolja azokat az eseteket, amikor a kiadó engedélye nem szükséges, és amikor a kiadó díjazásra sem jogosult. Ennek értelmében nem szükséges a sajtókiadvány kiadójának hozzájárulása a nyilvánosságra hozott 1. sajtókiadványra mutató hiperhivatkozás, 2. sajtókiadvány egyes szavai vagy nagyon rövid részletei vagy 3. sajtókiadvány egyéni felhasználók általi magán-célú vagy nem kereskedelmi célú felhasználásához.²⁵ Az Sztj. ezen megfogalmazásai az Irányelvnek szó szerint megfelelnek.

²⁰ Lásd Irányelv 15. cikk (1) bekezdés.

²¹ Az Sztj. szóhasználatában ez a vezeték útján vagy bármely más eszközzel vagy módon történő nyilvánosság számára hozzáférhetővé tétel úgy, hogy a nyilvánosság tagjai a hozzáférés helyét és idejét egyénileg választhassák meg (*on-demand* szolgáltatás).

²² Sztj. 82/B. § (1) bekezdés.

²³ 2001. évi CVIII. törvény az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások, valamint az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások egyes kérdéseiről. Lásd 2. § f) és k) pont.

²⁴ Sztj. 84. § (1) bekezdés g) pont.

²⁵ Sztj. 82/C. §.

A kizárólagos jogokra vonatkozó szabályozásnak két vitatott pontja van: a kivételek között kérdéses, hogy mi tekinthető nagyon rövid részletnek (*snippet*). Azaz a platformok magából a cikkből, amikor azokat megjelenítik, mennyit idézhetnek szabadon. Erre sem az Irányelv, sem az Szjt. nem ad útmutatást.

A másik gyenge pontja a szabályozásnak az a kérdés, hogy a kiadók tudják-e felhasználást ingyenesen engedélyezni (angolszász terminológiában *waiver*, azaz jogról való lemondás), vagy sem. Azaz köthetnek-e a platformokkal olyan szerződést, amely alapján sajtókiadványaikat minden korlátozás és díjfizetési kötelezettség nélkül felhasználhatják, vagy a platformoknak a jogszabály erejénél fogva minden esetben engedélyeztetniük kell a felhasználást, és felhasználási díjat kell fizetniük a kiadóknak. Az Irányelv ezt a kérdést nyitva hagyja, lehetőséget biztosítva ezáltal a különböző tagállami szabályozásokra. Így az Irányelv által elérni kívánt cél, az egységes digitális piac – legalábbis ebben a vonatkozásban – nem jön létre.

Az Irányelv elfogadása előtt két nemzeti példát láttunk a kiadók jogainak szabályozására: Németországban és Spanyolországban.

Németországban 2013-ban vezettek be a kiadóknak szomszédos jogi jogosultságot, azonban úgy, hogy a jogról való lemondás lehetséges volt, amely esetben felhasználási díj sem járt. Válaszként erre a szabályozásra a Google bejelentette, hogy a jogszabály hatálybalépésével megváltoztatja a Google News működését, és csak azokat a forrásokat fogja megjeleníteni, amelyekhez a kiadók kifejezetten hozzájárulnak ahhoz, hogy listázza őket.²⁶ Németországban a legtöbb kiadó a listázás mellett döntött (*Rosati* [2019]). Azaz ténylegesen minden maradt úgy, mint a kiadói jogosultság bevezetése előtt.

Spanyolország 2015. január 1-jével vezetett be tartalmát tekintve a német joghoz hasonló jogosultságot a kiadók javára, az egyetlen lényeges különbség az volt, hogy a spanyol szabályok értelmében a jogról a kiadók nem mondhattak le, és díjazásra is minden esetben jogosultak voltak. Válaszként erre a Google 2014. december 10-én bejelentette, hogy a Google News 2014. december 16-ával elérhetetlenné teszi Spanyolországban (*Rosati* [2014]).²⁷ Különböző adatok keringenek arról, hogy ennek következtében a spanyol kiadók adatforgalma mennyivel csökkent, de egységesen azt állítják, hogy csökkent.²⁸

Egyik megoldás sem volt tehát sikeres a kiadók szempontjából.

²⁶ Egyidejűleg 60 másik országban a Google fenntartotta az úgynevezett *opt-out* rendszerét, azaz, hogy csak annak a kiadónak a cikkeit nem listázza, amelyik kifejezetten tiltakozik a listázás ellen. Lásd erről részletesebben: *Rosati* [2013].

²⁷ Időközben az Irányelv átültetése miatti jogszabályváltozások következtében a Google News újra elérhető Spanyolországban 2022 júniusától, <https://blog.google/around-the-globe/google-europe/google-news-in-spain/>.

²⁸ 2017-ben publikált adat szerint a nagy kiadók adatforgalma 5,8 százalékkal, az átlagosaké 7,1 százalékkal, míg a kis kiadóké 13,5 százalékkal csökkent. Lásd *Harkai* [2021] 19. o. Még nagyobb visszaesést becsül *Athey és szerzőtársai* [2021] és *Calzada–Gil* [2020].

A magyar jogalkotó a jogszabály szövege alapján azon megoldás mellett döntött, hogy az engedélyezés és a díjazás a kiadók és platformok között szabad megállapodás tárgya, azaz a jogról le lehet mondani. Ezzel ellentétesen úgy tűnik azonban, hogy a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala a Repropress (Repropress Magyar Lapkiadók Reprográfiai és Szomszédos Jogi Egyesületét) reprezentatív közös jogkezelő szervezetként kiterjesztett hatályú közös jogkezelésre nyilvántartásba vette e joggal kapcsolatban.²⁹ A kiterjesztett hatályú közös jogkezelést az Sztj. írja elő, és azt jelenti, hogy a közös jogkezelő szervezet nemcsak a tényleges tagjait képviseli és nemcsak az ő nevükben engedélyezi a felhasználást és szedi a felhasználási díjat, hanem minden olyan kiadó tekintetében, amely ez ellen előzetesen nem tiltakozik.³⁰ Tehát a kiindulás ebben az esetben az, hogy minden felhasználást a Repropress engedélyez, kivéve, ha egy kiadó kilépett az általa folytatott közös jogkezelés hatálya alól (ezt hívják a szerzői jogban *opt-out*nak). Az ilyen kilépés azonban hosszadalmas és adminisztratíván nehézkes folyamat. Azokban az esetekben, ahol az Sztj. előírja a közös jogkezelést, kifejezetten ez szerepel a törvényben azzal a szófordulattal, hogy a „felhasználások engedélyezésére és az ennek fejében fizetendő díjak mértékére vonatkozóan közös jogkezelő szervezet köt szerződést a felhasználóval, kivéve, ha a szerző a Kjkt. 18. § (1) bekezdése szerinti tiltakozó nyilatkozatot tett”.³¹ Ezzel szemben a sajtókiadványok engedélyezésénél ez a kitétel nem szerepel, csupán a felhasználások általános szabályát ismétli meg a törvény, azaz a „sajtókiadvány kiadóját a [...] meghatározott felhasználásokért – ha a törvény eltérően nem rendelkezik – díjazás illeti meg”.³² Ilyen esetben pedig a jogosult a díjazásról kifejezett nyilatkozattal (azaz például szerződéssel) lemondhat. A Sztj. szövegéből tehát az következne, hogy erre a jogra kiterjesztett hatályú közös jogkezelést nem lehet bevezetni, a közös jogkezelés csupán önkéntes alapú lehet.

Jelen tanulmány befejezésekor (2024. január) a Repropress közös jogkezelő még nem rendelkezik közzétett díjszabással, ami elengedhetetlen feltétele a közös jogkezelési tevékenységének, ebből arra következtetünk, hogy közös jogkezelési tevékenységét még nem kezdte meg.

Sajtókiadványok kiadóinak jogi védelme az EU-n kívül

Az ausztrál szabályozás ♦ Egy, az európai megközelítéstől jogilag teljesen eltérő, versenyjogi megközelítésű szabályozást vezetett be Ausztrália 2021-ben News Media and Digital Platforms Mandatory Bargaining Code néven (*Colangelo* [2022]). A hatóságok indokolása szerint akkora a méretkülönbségből adódó tárgyalási erőfölény

²⁹ Lásd erről <https://repropress.hu/a-repropress-megkapta-a-sajtokiadoi-jogok-kozos-kezelesehez-szukseges-engedelyt/>; <https://kjk.sztjh.gov.hu/szervezetek/repropress>.

³⁰ Más szavakkal: ez az előírt, de kilépést engedő közös jogkezelés. Lásd erről *Legeza* [2017] 234. o.

³¹ Lásd például. „kisjogos” zeneművek nyilvános előadása [Sztj. 25. § (1) bekezdés] vagy az on-demand nyilvánosságához közvetítés [Sztj. 27. § (3) bekezdés].

³² Ld. Sztj. 16. § (4) bekezdés.

a digitális platformok és a kiadók között, hogy ebből adódóan a digitális platformok hagyományosan ingyen használják a kiadók termékeit. Az ausztrál szabályozás előzménye a versenyhivatal (ACCC) által 2018-ban indított Digital Platforms Inquiry vizsgálat volt. A szabályozás szempontjából a vizsgálat 2019. júliusi végső jelentésének³³ fontos megállapításai, hogy a Facebook és Google jelentős piaci erővel rendelkezik, és bevételeik jelentős része hirdetésekéből származik. A vizsgálat továbbá megállapítja, hogy sok kiadó zárt be pénzügyi okokból. A jelentés 23 javaslatának egyike, hogy a digitális platformok és kiadók tárgyalások útján állapodjanak meg a kiadóknak fizetendő ellentételezésről. Ez adta az alapját a másfél évvel később elfogadott „News Media and Digital Platforms Mandatory Bargaining Code”-nak.³⁴

Érdekesség, hogy az ausztrál szabályozás bevezetését a Facebook és a Google heves tiltakozása övezte. A Google azzal fenyegetett, hogy ha bevezetik a törvényt, akkor nemcsak a Google News aggregátor szolgáltatását, hanem még a keresőjét is leállítja az országban. Ez végül nem valósult meg. A Facebook viszont 2021 februárjában öt napig Ausztráliában nem engedte a felhasználóit híreket megosztani, az ausztrál felhasználók nem láttak külföldi híreket sem, valamint ausztrál híroldalak tartalmait a világon sehol nem lehetett megosztani a Facebookon. Ez a koronavírus-járvány alatt történt, tévedésből néhány egészségügyi weboldal megosztását is letiltották, amit különösen sérelmeztek a felhasználók, végül öt nap után megegyezett a Facebook az ausztrál kormánnyal (*Lee–Molitorisz* [2021]).

A szabályozás elfogadott változata a következő mechanizmust tartalmazza. A sajtókiadványok kiadóinak regisztrálniuk kell magukat a médiahatóságnál (ACMA), és be kell mutatniuk, hogy hat feltételnek megfelelnek, amelyek között szerepel például egy minimális éves 150 000 ausztrál dollár bevétel is. Fontos kitétele a szabályozásnak, hogy a fizetésre kötelezett digitális platformokat egy releváns miniszternek „ki kell jelölnie” ahhoz, hogy vonatkozzon rájuk a szabályozás. A kijelölt digitális platformoknak, amennyiben egy regisztrált kiadó megkeresi őket, kötelességük jóhiszeműen tárgyalni velük az ellentételezésről. Amennyiben három hónap alatt a jóhiszemű tárgyalások nem vezetnek eredményre, vagy a felek megegyeznek abban, hogy mediációhoz folyamodnak, akkor kötelesek jóhiszeműen részt venni a mediációs folyamatban. A mediátort a médiahatóság nevezi ki. Amennyiben a mediáció sikertelenül zárul, a feleknek értesítenie kell a versenyhivatalt (ACCC), hogy végső ajánlatot nyújtó választottbírói (*final-offer arbitration*) eljárást indítsanak. Ez azt jelenti, hogy mindkét félnek be kell nyújtania egy-egy ajánlatot a választottbírósnak az ellentételezés mértékéről. A választottbírósnak egy elnökből és két tagból áll (ha a felek másképp nem állapodnak meg). Minden tagot a felek beleegyezésével neveznek ki, ennek hiányában a médiahatóság (ACMA) választ az általa fenntartott szakértői névsorból. A választottbírósnak el kell döntenie, hogy a felek által előterjesztett két ajánlat közül melyiket fogadja el, kivéve, ha úgy

³³ <https://www.accc.gov.au/about-us/publications/digital-platforms-inquiry-final-report>.

³⁴ <https://treasury.gov.au/sites/default/files/2022-11/p2022-343549.pdf>.

ítéli meg, hogy egyik ajánlat sem szolgálja a közérdeket. Ebben az esetben ugyanis a választottbíróóság eltérhet a két fél javaslataitól.

Fontos megjegyezni, hogy az elfogadott ausztrál szabályozást tanulmányunk írásának (2024. január) idejéig nem alkalmazták, mivel eddig a jogszabály alapján nem jelöltek ki egyetlen digitális platformot sem. Ennek az az oka, hogy a jogszabály hatására mind a Google, mind a Facebook több tucat sajtókiadvány kiadójával kötött kétoldalú finanszírozási megállapodásokat. Ezek a megállapodások azonban nem nyilvánosak, mivel nem a jogszabály keretei között születtek. Rod Sims, a szabályozás megalkotójának becslése alapján az ausztrál kiadókhöz befolyó pénzüsszeg nagyjából évi 200 millió ausztrál dollár, ami az összes újságírói fizetés körülbelül 20 százaléka az országban. A gyakorlatban tehát ezt jelenti a „szignifikáns hozzájárulás”, amivel a felek 2021. februárban kiegészítették a jogszabályt, hogy kompromisszumot kössenek a Facebookkal (*Lee–Molitorisz* [2021]).

2022-ben az ausztrál versenyhivatal jelentést készített a szabályozás első évének tapasztalatairól.³⁵ A szabályozást sikeresnek ítéli, mivel az első évben több mint 30 megállapodást kötött a Google és a Facebook ausztrál kiadókkal. A jelentés kiemeli, hogy kisebb és nagyobb kiadók egyaránt részesültek finanszírozásban, és nagyon valószínűtlen, hogy ezek a megállapodások a News Media and Digital Platforms Mandatory Bargaining Code nélkül létrejöttek volna. Arra a kritikára, hogy a szabályozás hátrányosan érinti azokat a kiadókat, amelyek nem részesültek támogatásban, azt írja a jelentés, hogy a szabályozásnak nem volt célja a bevételek kiadók közötti tisztességes újraelosztása. A megállapodások titkos voltára vonatkozó kritikáról azt írják, hogy a szabályozói szándék az volt, hogy a felek tárgyaljanak egymással, és megállapodásokat kössenek, ami megvalósult, márpedig két magáncég közötti megállapodás üzleti titoknak minősül.

A kanadai szabályozás • Kanadában az úgynevezett Online News Act az ausztrál szabályozást mintául vevő, versenyjogi megközelítésű szabályozás, amely 2023 decemberétől hatályos. A szabályozás mechanizmusa nagyon hasonlít az ausztrál szabályozáséra: a tárgyalási fázist, annak sikertelensége esetén egy mediációs folyamat követ, ha pedig az is sikertelen, akkor a végső ajánlatot nyújtó választottbíróesági (*final-offer arbitration*) eljárással dől el a kiadóknak fizetendő összeg.

A szabályozás várható hatásairól 2022 októberében készített becslést a parlamenti költségvetési biztos hivatala,³⁶ amelyben talán a leglényegesebb a digitális platformok költségeinek becslése, hiszen ezt a becsült összeget kapnák meg végül együttesen a kiadók. A dokumentum ezt évi 329 millió kanadai dollárra becsülte. A becslésről azonban csak annyit közöltek, hogy ez a tartalom-előállítási költségeknek 30 százaléka, és ezt a feltevést egy lábjegyzetben mindössze azzal indokolják, hogy ez „nyilvános elérhető információ alapszik”.

³⁵ <https://treasury.gov.au/sites/default/files/2022-11/p2022-343549.pdf>.

³⁶ <https://www.pbo-dpb.ca/en/publications/RP-2223-017-M--cost-estimate-bill-c-18-online-news-act--estimation-couts-lies-projet-loi-c-18-loi-nouvelles-ligne>.

2023 júliusa óta Kanadában a 2021. februári ausztrál eseményekhez hasonlók játszódtak le: az új szabályozás elfogadását követően a Facebook és Instagram Kanadában nem engedett híreket megosztani. 2023. november végén – néhány héttel a szabályozás 2023. december 19-i életbe lépése előtt – a Google megállapodott a kanadai kormánnyal, hogy évi 100 millió kanadai dollárral fogja támogatni a kanadai újságírást (az összeget az infláció mértékével növelnék évente). A kanadai kormány ezt sikerként kommunikálta, hangsúlyozva, hogy az összeg nyilvános (Ausztráliával ellentétben), bár jóval alacsonyabb a korábban becsült 329 millió kanadai dollárnál. Egyúttal az is kiderült, hogy a Google ezt az összeget egy (egyelőre meg nem nevezett) szervezetnek fogja fizetni, amely várhatóan a teljes állású újságírók száma alapján osztja szét a kiadók között.³⁷ A Facebook a megállapodás napján kiadott egy közleményt, miszerint kitart az álláspontja mellett, és továbbra sem enged híreket megosztani.

Szabályozási kezdeményezések más országokban • Ausztrálián és Kanadán kívül a hagyományosan szabályozásellenes Egyesült Államokban is elfogadtak már hasonló jogszabályt, legalábbis tagállami szinten, Kaliforniában California Journalism Preservation Act néven.³⁸ A szövetségi szintű jogszabály ellenzői és támogatói között is vannak mindkét nagy politikai pártból politikusok.³⁹ A világ több országában, például Indonéziában, Új-Zélandon és az Egyesült Királyságban is folyamatban van törvényalkotás a vizsgált kérdésben.⁴⁰

KÖZGAZDASÁG-TUDOMÁNYI KUTATÁSOK A TÉMÁBAN

A sajtókiadványok kiadóinak jogi védelmével viszonylag kevés közgazdaság-tudományi megközelítésű tanulmány foglalkozik. *Freimane* [2022] empirikus megközelítést használ, pontosabban különbségek különbsége módszertanát. Az ausztrál News Media and Digital Platforms Mandatory Bargaining Code elfogadása előtt és utáni hónapokban (2020. június és 2021. november között) webhelyek adatainak kinyerésével (*webscraping*) gyűjtött adatokat a Google Hírek ausztrál, új-zélandi és dél-afrikai oldalairól. Ez utóbbiak kontrollként szolgáltak: a hírek nagyrészt ezekben az országokban is angol nyelvűek, de bennük a vizsgált időszakban még szóba sem került kiadókat érintő szabályozás.

³⁷ <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-67571027>, <https://www.ctvnews.ca/politics/meta-took-a-bad-decision-canada-s-heritage-minister-says-about-online-news-act-fallout-1.6670893>.

³⁸ https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/billTextClient.xhtml?bill_id=202320240AB886.

³⁹ <https://www.reuters.com/world/us/senate-panel-approves-bill-give-news-organizations-more-power-against-tech-2022-09-22/>.

⁴⁰ <https://pressgazette.co.uk/uk-government-force-google-meta-pay-for-news>, <https://www.beehive.govt.nz/release/big-online-platforms-pay-fair-price-local-news-content>, <https://www.reuters.com/world/asia-pacific/indonesia-drafts-law-enabling-media-receive-payments-digital-platforms-content-2023-02-09/>.

A vizsgálat fő eredménye, hogy a Google Hírek algoritmus a szabályozás hatására másfajta kiadók híreit részesíti előnyben. A nagy külföldi (vagyis nem ausztrál) kiadók híreit szignifikánsan gyakrabban látják a szabályozást követően a fogyasztók, míg a nagy belföldi (vagyis ausztrál) kiadók híreit pedig szignifikánsan ritkábban. Kategóriák szerinti bontásban ezek a változások a nemzetközi hírek kategóriájában a legerősebbek, a helyi hírek kategóriájában pedig nem szignifikánsak. Az eredmények konzisztensek azzal a mechanizmussal, hogy a Google úgy változtatta a Google Hírek algoritmusát a szabályozás hatására, hogy az a számára költséges (belföldi) hírek helyett a továbbra is ingyenes (külföldi) híreket mutassa gyakrabban. Ez lényeges következménye lehet ezeknek az eredményeknek az olyan kis országok szempontjából, amelynek a nyelvét kevesen beszélik – például Magyarországon –, ugyanis a kiadók itt jobb tárgyalási pozícióban lehetnek a platformokkal szemben, mert nehezebb vagy lehetetlen külföldi helyettesítő híreket találni.

Sandrini–Somogyi [2023a] kifejezetten a kiadók és digitális platformok szabályozását vizsgálja egy piacelméleti modell keretében. Explicit módon figyelembe veszi a piac fent leírt sajátosságait: két kétoldalú platform versenyét modellezi, ahol az egyik kétoldalú platform (a kiadók) a másik kétoldalú platform (a digitális platform) szolgáltatásához inputot termel. Az input ráadásul, ahogy arra már rámutattunk közjóság, annak fogyasztása pozitív externáliaként értelmezhető: a jobb minőségű hírek több fogyasztót vonzanak a digitális platformokra, ami közvetetten még a hirdetőök profitját is növeli. A tanulmány a fent leírt szabályozások mindegyikére alkalmazható, mert a szabályozást egyszerűen egy átutalt pénzösszegként, vagyis transzferként modellezi, amelyet a digitális platform kötelezően fizet a kiadóknak, ez pedig mind a szellemi tulajdonjogi, mind a versenyjogi megközelítésű szabályozásokra igaz. A modell feltételezi, hogy a kiadókhoz beérkezett pénz hatására a hírek minősége javul: erre utalnak az ausztrál tapasztalatok, ahol a szabályozást követő évben több új, helyi újságról tudtak felvenni az újságok (*Bossio–Barnet* [2023]).

A tanulmány a szabályozás nélküli állapotot veti össze a szabályozás utáni állapottal, hogy fogyasztói és társadalmi jóléti következtetéseket tudjon levonni a szabályozás hatásáról. A szerzőpáros első fő következtetése, hogy szabályozás nélkül a hírek minősége nem éri el a társadalmilag optimális szintet. Ennek az az oka, hogy a hirdetőök nem veszik figyelembe a hírek okozta pozitív externáliákat. Ez pedig indokoltá teszi ezen a piacon az állami beavatkozást. A második fő következtetés pedig az, hogy mindig meg lehet úgy tervezni a szabályozás módját, hogy az növelje a teljes társadalmi jólétet, a fogyasztói többletet, és a hirdetőök se járjanak rosszul. A szabályozás az eredmények szerint akkor lehet ilyen értelemben hatékony, ha az a transzfer összegét valamilyen módon a hírek minőségéhez köti.⁴¹ Végül egy további

⁴¹ Alapvető kérdés, hogy e tekintetben melyek legyenek a hírek minősége szempontjából a meghatározó tényezők (*key performance indicator*) ld. erről pl. <https://cepr.org/multimedia/news-bargaining-codes> ahol a Le Monde igazgatótanácsának elnöke arról beszélt, hogy az újságrólók száma, a közönség nagysága, a tartalom mennyisége lehetne ilyen meghatározó tényező.

eredmény, hogy ha a transzfer független a hírek minőségétől, akkor az pusztán egy pénzátcsoportosítást eredményez a digitális platformoktól a kiadókhoz, ilyen szempontból nem hatékony, de a fogyasztói többlet ekkor sem csökken. Ez nem jelenti azt, hogy feltétlenül az államnak kell megszabnia a pontos feltételeket, a jogalkotónak elég arra figyelnie, hogy a felek megállapodásában a transzfer mértéke egy vagy több minőségi mutatónak legyen növekvő függvénye.

Végül a Sandrini–Somogyi-szerzőpáros egy másik tanulmányaa fenti szabályozások körébe javasolja a bevezetőben említett, mesterséges intelligenciát szolgáltató vállalatok bevonását (*Sandrini–Somogyi* [2023b]). A tanulmány a generatív mesterséges intelligencia (pl. ChatGPT) hatását vizsgálja a megtévesztő hírek – bulvárjellegű, kattintásnövelő (*clickbait*) és álhírek – terjedésére. A tanulmány fő megállapítása, hogy rövid távon a generatív mesterséges intelligencia árthat a fogyasztóknak azáltal, hogy a megtévesztő tartalmak előállítóit jobban segíti, mint a minőségi újságírói munkát. Ez pedig hosszabb távon csökkentheti a hírek minőségét, mivel a hirdetőknak jobban megéri a megtévesztő tartalmak weboldalán hirdetni, mint a minőségi híreket szolgáltató weboldalakon. Ez indokolhat állami beavatkozást, amire a szerzők azt a közpolitikai javaslatot adják, hogy a generatív mesterségesintelligencia-szoftvereket szolgáltató vállalatokat is vonják be – hasonlóan a digitális platformokhoz – a jelen tanulmányban vizsgált szabályozások körébe. A szerzők amellet érvelnek, ez várhatóan hosszú távon növelné a hírek minőségét. Ahogy a fent leírt ausztrál példa is mutatja, a kiadókhoz beérkező többletforrásokat például új újságírók felvételére tudják fordítani, ami növelheti a hírek minőségét.

IRODALOM

- ANDERSON, S. P.–BEDRE-DEFOLIE, Ö. [2023]: Hybrid platform model: Monopolistic competition and a dominant firm. *The RAND Journal of Economics*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3867851>.
- ARMSTRONG, M. [2006]: Competition in two-sided markets. *The RAND journal of Economics*, Vol. 37. No. 3. 668–691. o.
- ATHEY, S.–MOBIUS, M.–PAL, J. [2021]: The impact of aggregators on internet news consumption, NBER Working Papers 28746. National Bureau of Economic Research, <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/28746.html>.
- BOSSIO, D.–BARNET, B. [2023]: The News Media Bargaining Code: Impacts on Australian journalism one year on. *Policy & Internet*, 1–16. o. <https://doi.org/10.1002/poi3.361>.
- CAILLAUD, B.–JULLIEN, B. [2003]: Chicken & egg: Competition among intermediation service providers. *RAND Jjournal of Economics*, Vol. 34. 309–328. o. <https://doi.org/10.2307/1593720>.
- CALZADA, J.–GIL, R. [2020]: What do news aggregators do? Evidence from Google News in Spain and Germany. *Marketing Science*, Vol. 39. No. 1. 134–167. o.

- COLANGELO, G. [2022]: Enforcing copyright through antitrust? The strange case of news publishers against digital platforms. *Journal of Antitrust Enforcement*, Vol. 10. No. 1. 133–161. o.
- CUNNINGHAM, C.–EDERER, F.–MA, S. [2021]: Killer Acquisitions. *Journal of Political Economy*, Vol. 129. No. 3. 649–702. o. <https://doi.org/10.1086/712506>.
- EU [2019]: Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2019/790 irányelve (2019. április 17.) a digitális egységes piacon a szerzői és szomszédos jogokról, valamint a 96/9/EK és a 2001/29/EK irányelv módosításáról. HL, L 130/92, május 17. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/hu/ALL/?uri=CELEX%3A32019L0790>.
- FREIMANE, M. [2022]: Substituting Away? The Effect of Platform Bargaining Regulation on Content. https://www.cresse.info/wp-content/uploads/2022/10/2022_ps7_pa1_Freimane.pdf.
- GYERTYÁNFY PÉTER (szerk.) [2014]: Nagykommentár a szerzői jogi törvényhez, CompLex Wolters Kluwer, Budapest.
- HAGIU, A.–TEH, T. H.–WRIGHT, J. [2022]: Should platforms be allowed to sell on their own marketplaces? *The RAND Journal of Economics*, Vol. 53. No. 2. 297–327. o.
- HARKAI ISTVÁN [2021]: Érvék és ellenérvék a sajtókiadványok kiadóinak uniós védelme mellett és ellen. *Európai Jog*, 6. sz. 17–22. o.
- LEE, K.–MOLITORISZ, S. [2021]: The Australian News Media bargaining code: Lessons for the UK, EU and beyond. *Journal of Media Law*, Vol. 13. No. 1. 36–53. o.
- LEGEZA DÉNES (szerk.) [2017]: Szerzői jog mindenkinek. Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala, Budapest.
- ROCHET, J. C.–TIROLE, J. [2006]: Two-sided markets: a progress report. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 37. No. 3. 645–667. o.
- ROSATI, E. [2013]: What happened after the German Lex Google? Google News became opt-in, Google News, június 23. <https://ipkitten.blogspot.com/2013/06/what-happened-after-german-lex-google.html>.
- ROSATI, E. [2014]: Google announces end of News in Spain; Google News, december 11. <https://ipkitten.blogspot.com/2014/12/google-announces-end-of-news-in-spain.html>.
- ROSATI, E. [2019]: DSM Directive Series #2: Is the press publishers' right waivable? DSM Directive Series #2. <https://ipkitten.blogspot.com/2019/04/dsm-directive-series-2-is-press.html>.
- SANDRINI, L.–SOMOGYI RÓBERT [2023a]: News Media Bargaining Codes. NET Institute Working Paper, No. 22-06, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4398480>.
- SANDRINI, L.–SOMOGYI RÓBERT [2023b]: Generative AI and deceptive news consumption. *Economics Letters*, Vol. 232. 111317. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2023.111317>.

• *Velegi Dorottya–Firnics Judit–Dömötörfy Borbála Tünde–
Nagymihály Levente* •

A WEBDIZÁJN ÉS A FOGYASZTÓI ELIGAZODÁS AZ ÚJ AKADÁLYMENTESSÉGI SZABÁLYOK FÉNYÉBEN

A digitális gazdaságban mind a termék-, mind az üzleti innováció új piaci magatartásokat hoz magával, így folyamatosan változik az elektronikus felületek dizájnparadigmája, a webes tartalom megjelenítésének gyakorlata. A webes környezetben a vizuális megjelenítés, az e-kereskedelmi felületek információs és döntési architektúrája, az automatizált interakciós folyamatok az interfészen megjelenő természetes nyelvi tartalommal egyenértékű – sőt akár azt meghaladó – hatást gyakorolnak a fogyasztói *döntéshozatali folyamatra*. Az e-kereskedelmi felületek és applikációk tervezése, illetve továbbfejlesztése során összetett szabályrendszert kell figyelembe venni, amelyek *körét* tovább bővítik a hazai jogrendbe *már* átültetett, 2025 júniusával hatályba lépő digitális akadálymentességi (e-accessibility) követelmények. A magyar terminológiában elterjedt akadálymentesség kifejezés a digitális tér kontextusában nem mindig tükrözi egyértelműen az elsődleges szabályozási célt, hogy a webes tartalmak minden felhasználó számára, így az e-kereskedelemben minden fogyasztó számára elérhetőek és megérthetőek is legyenek. Az e-kereskedelemben történő fogyasztói eligazodás, a *döntéshozatali folyamat torzítatlansága szempontjából* az egyenlő esélyű hozzáférést biztosító szabályok szoros kölcsönhatásban állnak az online interfészek működését és felépítését (webdizájn) övező jogszabályi környezet egyéb elemeivel.

BEVEZETÉS

A digitális gazdaság jelene nem értelmezhető a dizájn gondolkodás (*design thinking*) nélkül, amely olyan széles körben alkalmazható problémamegoldási és fejlesztési folyamatmodell, amelynek lényege, hogy a kreativitást a leghatékonyabban alkalmazza a problémák megoldására.¹ Az e-kereskedelem és az online interfészek világában ez szorosan kapcsolódik az ügyfélközpontú technológiafejlesztéssel, így jön létre e téren az innováció olyan felhasználó-központú megközelítése, amely a tervezési fázisban rendelkezésre álló technológiai eszköztárat (így a kiterjedt adatelemzést is)

.....
¹ A *design thinking* a problémamegoldást egy többlépcsős folyamatra bontja le: a probléma definiálása és elemzése, az ötletelés, a prototípusok készítése, a tesztelés és ennek tapasztalataival a folyamat újratekintése a probléma pontosabb meghatározásával (*Brown* [2008]).

arra irányítja, hogy a fogyasztói, felhasználói igényeket egyrészt azonosítsa, a lehető legnagyobb mértékben kielégítse, illetve új igényeket keltsen.

Az ügyfél megismerése, az ügyfélmény (*customer/consumer experience, CX*), illetve a felhasználói élmény (*user experience, UX*) az e-kereskedelemben az üzleti modellek meghatározó elemévé vált, és ez a digitális térben várhatóan továbbra is központi kérdés marad, hiszen a vállalkozások ezáltal tudják leginkább megkülönböztetni magukat a versenytársaiktól (*Bolton és szerzőtársai* [2018]). Az ügyfélménynek központi eleme az úgynevezett vásárlási folyamat (*customer/consumer/user journey*), amely a vásárló és a vállalat interakciójának folyamataként határozható meg, ez az „út” amelyet az online interfészen a fogyasztónak be kell járnia, ez a tulajdonképpeni eligazodási folyamat, amelyet teljesítenie kell egy adott vásárlási cél elérése érdekében.

Az ügyfélmény mentén az e-kereskedelemben élesen kimutatható az akadálymentességi problémák vállalati versenyképességre gyakorolt hátrányos hatása is. Az Egyesült Királyságban egy 2016-ban először elvégzett és 2019-ben megismételt felmérés annak feltárására irányult, hogy az online vásárlás során hány vásárló kattint el, azaz hagyja el az általa felkeresett e-kereskedelmi interfészt akadálymentességi problémák miatt. A 2019-es felmérés szerint (*Williams–Brownlow* [2020]) a 66,8 millió fős össznépességű Egyesült Királyságban² 7,15 millióra volt tehető az *akadálymentességi igénnyel élő fogyasztók* száma. Az egymást követő felmérések tendencijelleggel mutatják, hogy az e-kereskedelmi szereplők jóval alábecsülik ezt a számot, és ennek az az oka, hogy körükben általánosan elterjedt az a nézet, hogy az akadálymentességi rendelkezések kizárólag a látássérült, vak fogyasztók érdekeit szolgálják. Az egyéb fizikai, értelmi, szellemi, kognitív vagy érzékszervi okok miatt akadálymentességi igénnyel élő fogyasztók száma azonban ennél jóval nagyobb, és náluk az online vásárlás során nemcsak lerontja az ügyfélményt, de egyenesen frusztráló, ha a felület nem jól hozzáférhető, és a webes tartalom nem jól értelmezhető. Az online vásárlók elégedetlenségüket az elkattintással fejezik ki, és az akadálymentességi problémák miatti weboldal-elhagyások következtében a felmérés szerint 2019-ben összesen mintegy 17,1 milliárd forint (azaz megközelítőleg 7 ezer milliárd forint) árbevételről estek el a vállalkozások.

Az elkattintásokhoz vezető, a fogyasztói élményt leginkább romboló és a fogyasztói hűséget közvetlenül erodáló akadálymentességi problémák között a fogyasztói eligazodást általában is gátló tényezők vitték a prímert: első helyen az érthetőséget akadályozó túlszűfolttság szerepel, ezt követik az oldalon történő navigációt hátráltató linkek, valamint a figyelmet elterelő mozgó elemek.

Látható, hogy az akadálymentesség sokkal többről szól, mint pusztán a láthatósággal, betűmérettel vagy kontraszttal összefüggő kérdésekről, és immár nem hagyható

² KSH Európa országai – terület, népesség, 2019. (https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_int001.html).

ki a versenyfolyamatot a digitális piacokat érintő párhuzamos relevanciájú szabályozási területek köréből. Új szabályozási kapcsolódási pontot jelent, hogy internetes felületeik és applikációik (együttesen: digitális interfészek) révén a piaci szereplők egymás versenytársai a fogyasztók figyelméért és hűségéért folytatott küzdelemben, és ennek megnyilvánulásai az adatvédelmi vonulaton túlmenően több más, így a fogyasztóvédelmi és médiajogi szabályozás együttes alkalmazásának szükségességét is felvetik (Tóth [2021]), és e téren legkésőbb 2025-től az akadálymentesség is hangsúlyosan belép a képbe.

Az akadálymentességi szabályozás lényegének hazai alkalmazását *terminológiai nehézségek* is hátráltatják. Az uniós nyelvek többsége, így például a francia, spanyol, holland, cseh (*accessibility, accessibilité, accesibilidad, toegankelijkheid, požadavčich*) a *hozzáférhetőség* fogalmát hangsúlyozza, míg a német (*Barrierefreiheit*) a hozzáférési korlátok felszámolását, a magyar terminológia az akadálymentességet helyezi a központba. A tapasztalatok szerint a köznyelvi használatban visszatérően problémát okoz [amely esetenként a vállalati megfeleléségi (*compliance*) projektek hatókörének meghatározása esetében is megjelenik], hogy a napi használatban a beszélők számára az akadálymentesség kifejezésnek elsősorban a fizikai környezetben van közvetlenül értelmezhető jelentése. A honlapok és mobilalkalmazások környezetében az információhoz való diszkriminációmentes, egyenlő esélyű hozzáférés követelménye fejezi ki leginkább a szabályozás lényegét. A tanulmány ezért a digitális akadálymentességet, e-akadálymentességet és az online elérhető információkhoz történő egyenlő esélyű hozzáférést szinonimaként használja.

Tanulmányunkban a közelmúlt digitális akadálymentességet (*e-accessibility*) érintő szabályozási változásainak apropóján e-kereskedelmi példákon keresztül a webdizájnt, az *e-kereskedelmi interfészek* tervezését, illetve továbbfejlesztését egy sajátos, új szempontrendszer szerint vizsgáljuk meg. Először áttekintjük a fogyasztói eligazodást, az *egyenlő esélyű információ-hozzáférést* célzó szakmai standardok fejlődési logikáját, majd azt vizsgáljuk, hogy az akadálymentességi követelmények következetes alkalmazása az e-kereskedelmi interfészek, a webdizájn kialakítása során milyen *prevenációs* hatással járhat az információmegjelenítésből az egyéb szabályozási területeken felmerülő kockázatok – így különösen az önpreferálási (*self-preferencing*) típusú antitröszt magatartások, illetve sötét mintázatok (*dark patterns*) – csökkentése terén.

HÁLÓZATI UNIVERZALITÁS – AZ INFORMÁCIÓHOZ VALÓ EGYENLŐ ESÉLYŰ HOZZÁFÉRÉS

Akadálymentességi követelmények

Az e-felhasználói lét, a figyelemgazdaság, az adatkizsákmányolás, az információs túlterhelés a digitális gazdaság olyan jelenségei, amelyek nagy terhet rónak a felhasználókra. Ugyanakkor általában mind a gyakorlatban, mind a szakirodalomban relatíve kevés figyelmet kap az, hogy *a fizikai és kognitív tulajdonságok*, illetve a *digitális kompetenciák* terén jelentős eltérések figyelhetők meg. Az online világ felhasználói nem tekinthetők homogén populációnak; számos különböző okra vezethető vissza, hogy egyes felhasználók miért nem vagy nem megfelelően férnek hozzá a számukra releváns információkhoz. Pedig Tim Berners-Lee, a honlapok rendszerén alapuló *world-wide-web* hálózat³ kitalálója a világháló lényegét éppen abban az *univerzalitás-ban* látta,⁴ amely mindenki egyenlő esélyű hozzáférésén alapul.⁵

Tanulmányunk különös aktualitását a webdizájnnt érintő technológiai fejlődésen és fejlesztői filozófiát érintő változásokon túlmenően az a konkrét szabályozási fejlemény adja, hogy

- a hazai e-kereskedelmi szereplők számára megkezdődött a 2025. június 28-ig tartó felkészülési időszak, amelynek során digitális jelenlétüket akadálymentesíteniük kell, miután a hazai jogalkotó tavaly júliusban az európai digitális akadálymentességi szabályozás követelményeit átültette jogrendünkbe;⁶ és
- 2023 júliusában megjelent a World Wide Web Consortium (W3C) új hozzáférési iránymutatása, a *Web Content Accessibility Guidelines 2.2* (WCAG 2.2.).⁷

³ Tim Berners-Lee brit tudós a Svájcban található európai nukleáris kutatóintézetnél, a CERN-nél töltött évei alatt fogalmazta meg a világháló (*www*, *world wide web*), illetve az annak alapját képező dokumentum leíró nyelv (*HTML*, *hypertext markup language*) ötletét. A HTML folyamatos fejlesztésének koordinálását a későbbiekben többször említett World Wide Web Consortium (W3C) végzi.

⁴ Az univerzalitás kapcsán adja magát a párhuzam, hogy a távközlési liberalizáció során fontos követelmény volt, hogy a kialakuló versenypiaci körülmények között is garantálni kell az univerzális (egyetemes) szolgáltatást, azaz minden állampolgárnak tekintet nélkül lakóhelyére és életkörülményeire hozzá kell férnie az elérhető, megfizethető árú, megfelelő minőségű, és meghatározott körű távközlési szolgáltatáshoz (Nagy [2010]).

⁵ „A web ereje annak univerzalitásában rejlik. Elengedhetetlen aspektusa ezért, hogy fogyatékoságtól függetlenül mindenki hozzáférhet.” (W3C [2005]) A fogyatékosággal élők számára a digitális tér által kínált új kihívásokat és lehetőségeket foglalja össze Dobransky–Hargittai [2006].

⁶ Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2019/882 irányelve (2019. április 17.) a termékekre és a szolgáltatásokra vonatkozó akadálymentességi követelményekről (HL L 151., 2019.6.7., 70–115. o.) (európai akadálymentességi irányelv), amelyet az irányelvi rendelkezéseket a termékekre és szolgáltatásokra vonatkozó akadálymentességi követelményeknek való megfelelés általános szabályairól szóló 2022. évi XVII. törvény, valamint a termékek piacfelügyeletéről szóló 2012. évi LXXXVIII. törvény (akadálymentességi törvény) 2025. június 28-i hatállyal ültet át a magyar jogba.

⁷ Az iránymutatás a <https://www.w3.org/TR/WCAG22/> honlapon érhető el.

A standardizációs folyamat jelentősége

Az akadálymentesség terén a közös alapelvekre épülő, általános és ismételten alkalmazható jó megoldások kidolgozására való törekvés, valamint a gyakorlati megvalósítást célzó konkrét eljárások, kapcsolódó fogalmak, követelmények, verifikációs eljárások kidolgozása, azaz a szélesen értelmezett standardizációs folyamat is rámutat arra, hogy az iparági szakmai standardok, a szabványok, valamint a minősítési és tanúsítási rendszerek a digitális gazdaság egyre több területén töltenek be fontos szerepet.

ÉRZÉKELHETŐSÉG	Az információknak és a felhasználói felület összetevőinek a felhasználók számára érzékelhető módon kell megjelenniük
KEZELHETŐSÉG/ MŰKÖDTETHETŐSÉG	A felhasználói felület összetevőinek és a navigációnak működőképesnek kell lenniük
ÉRTHETŐSÉG	Az információknak és a felhasználói felület működésének érthetőnek kell lenniük
STABILITÁS/ ROBUSZTUSSÁG	A tartalomnak elég robusztusnak kell lennie ahhoz, hogy a legkülönbözőbb felhasználói eszközökkel (így segítő technológiákkal is) megbízhatóan értelmezhető legyen

Forrás: A WCAG 2.2. alapján saját szerkesztés.

1. ÁBRA • A webes tartalomhoz, digitális forrásokhoz történő hozzáférés alapelvei

Az előbbieken említett WCAG 2.2. változat azért kiemelten érdekes ebben a folyamatban, mivel ez az újabb mérföldkő felhívja a figyelmet a termékdizájnt érintő szakmai standardok fejlődésére. Ez egy szerves fejlődési folyamat része, hiszen a WCAG-útmutatók frissített elemei idővel beépülnek a szabványok körébe: jelenleg a WCAG 2.1. változat van uniós szabványi erővel felruházva.⁸ Az így létrejövő szabványok pedig több szempontból is szoros összefüggésben állnak az akadálymentességre vonatkozó jogszabályi előírások teljesítésével, mivel 1. betartásuk esetén jogszabályi vélelem áll fenn az akadálymentességi követelményeknek való megfelelésre nézve,⁹ továbbá 2. az akadálymentességi szabályok gyakorlati megvalósítását segíti, hogy a WCAG 2.1. változatot szabványi erőre emelő EN 301549 melléklete egy megfeleltetési táblázatot tartalmaz, amely a szabvány logikájába helyezve magyarázza el

⁸ EN 301 549 V3.2.1 (202103) harmonizált európai szabvány (https://www.etsi.org/deliver/etsi_en/301500_301599/301549/03.02.01_60/en_301549v030201p.pdf).

⁹ Lásd a közszférabeli szervezetek honlapjainak és mobilalkalmazásainak akadálymentesítéséről szóló, 2016. október 26-i (EU) 2016/2102 európai parlamenti és tanácsi irányelvet a közszférabeli szervezetek honlapjainak és mobilalkalmazásainak akadálymentesítéséről szóló 2018. évi LXXV. törvény 3. cikkét, valamint Csontos-Heckl [2021] összefoglalóját a közszférát érintő akadálymentesség vonatkozásában.

a 2025-ben hatályba lépő jogi szabályozás hatálya alá tartozó digitális interfészeket, így valamennyi e-kereskedelmi célú felületet (weblapot, mobilalkalmazást) érintő akadálymentesítési feltételeket.¹⁰

Optimális esetben a standardizáció a gazdasági fejlődés motorja lehet, a Bizottság¹¹ a különféle céllal megalkotott uniós szintű szabványokkal kapcsolatban kifejti, hogy ezek hozzájárulhatnak a hatékonyság növekedéséhez, megkönnyíthetik a piaci integrációt. A kölcsönös műszaki átjárhatóságot és kompatibilitást biztosító szabványok lehetővé tehetik a vállalkozások számára, hogy az áruikat és szolgáltatásaikat valamennyi tagállamban piacra vigyék, így gyakran ösztönzően hatnak a különböző vállalkozások közötti versenyre, és általuk megelőzhető valamely kizárólagos szállítóhoz kötöttség kialakulása, fennmaradása. Az akadálymentességi követelményekhez hasonló minőségi követelményekre vonatkozó szabványoknak pedig fontos szerepük lehet az eladó és a vevő tranzakciós költségeinek csökkentésében, azáltal hogy csökkentik az információs aszimmetriát. A digitális gazdaságban jelentős, hogy a szabványok az innovációt is elősegíthetik, azáltal, hogy csökkenthetik az új technológiák, fejlesztések eredményeinek piacra kerüléséhez szükséges időt, és igazodási pontként szolgálnak az új megoldások kidolgozása során.

Az éremnek természetesen két oldala van, hiszen a standardizáció versenyellenes eredményekhez is vezethet. Ennek elkerülésére biztosítani kell, hogy a vállalkozásokat ne lehessen megakadályozni abban, hogy ténylegesen részt vegyenek a kialakítási folyamatban. Továbbá a standardok elfogadási eljárásának átláthatónak kell lennie, nem állítható fel többletkövetelmény a szabványnak való megfeleléssel kapcsolatosan, és a szabványhoz tisztességes, észszerű és megkülönböztetésmentes feltételekkel kell hozzáférést adni.

Az e-akadálymentességi standardizációban – a Tim Berners-Lee által vezetett – W3C tölti be a nyitott és transzparens szakmai közösség és fórum szerepét, amelyben a legkülönbözőbb nemzetközi szervezetek és internetfelhasználók dolgoznak együtt a webes akadálymentesítés technikai specifikációinak kidolgozásán. A W3C

¹⁰ A C(2017) 2585 végrehajtási határozattal a Bizottság felkérte az Európai Szabványügyi Bizottságot (*European Committee for Standardisation, CEN*), az Európai Elektrotechnikai Szabványügyi Bizottságot (*European Committee for Electrotechnical Standardisation, CENELEC*) és az Európai Távközlési Szabványügyi Intézetet (*European Telecommunications Standards Institute, ETSI*), hogy az EN 301 549 V1.1.2 (2015-04) szabvány alapján dolgozzanak ki harmonizált szabvány(oka)t, és foglalják bele az összes szükséges rendelkezést az európai akadálymentességi irányelv 4. cikke végrehajtásának támogatásához. A Bizottság a CEN-nel, a CENELEC-cel és az ETSI-vel közösen értékelte, és úgy találta, hogy az EN 301 549 V2.1.2 (2018-08) harmonizált európai szabvány érintett rendelkezései megfelelnek a felkérésnek, ezért a Bizottság 2018. december 20. napján 2018/2048 végrehajtási határozatában a honlapokra és mobilalkalmazásokra vonatkozó, az (EU) 2016/2102 európai parlamenti és tanácsi irányelv támogatására kidolgozott harmonizált szabvány közzétételéről rendelkezett. Jelenleg a harmonizált szabvány fent hivatkozott EN 301 549 V3.2.1 (2021-03) változata hatályos.

¹¹ Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról (2011/C 11/01), 308. pont.

útmutatói 1994 óta foglalják össze a digitális hozzáférhetőség mindenkori minimum-szabályait. Az 1. ábra a W3C által kidolgozott azon alapelveket mutatja be, amelyek a WCAG-útmutatók alapját adják, és elengedhetetlenek ahhoz, hogy egy weboldal akadálymentes legyen. Az alapelvekből levezetett, a technológia fejlődésével folyamatosan továbbfejlesztetthez tartozó konkrét megvalósítási követelmények, az úgynevezett *sikerkritériumok* tartalmazzák az elmúlt évtizedben felmerült akadálymentességi kihívásokra adott válaszokat, melyek köre folyamatosan bővül (1. táblázat).

1. TÁBLÁZAT • A sikerkritériumok szintenkénti arányai a WCAG 2.0. útmutatóban, valamint a WCAG 2.1. és 2.2. változatok által hozzáadott további sikerkritériumok

Szint	Leírás	WCAG 2.0.	WCAG 2.1.	WCAG 2.2.
A	A legalapvetőbb akadálymentességi jellemzők meghatározását adja	25	5	2
AA	A megváltozott képességű felhasználókat érintő legkomolyabb problémák kezelését biztosítja	13	7	4
AAA	Az akadálymentesség minden ismert problémájára kitér	23	5	3
Összesen		61	17	9

A WCAG 2.2. útmutató a gyakorlati szempontok figyelembevételével jól áttekinthető struktúrát állít fel ahhoz, hogy az akadálymentesítési igényű felhasználók, fogyasztók számára a webes környezetben közzétett információk, funkciók, termékek és szolgáltatások a lehető legmegfelelőbb módon legyenek hozzáférhetők. Világszerte, így az Európai Unióban is valamennyi a digitális akadálymentességről szóló specifikáció, szakmai standard, szabvány a WCAG-útmutatókat veszi alapul, lekövetve azok struktúráját és fogalomrendszerét. Az útmutató kialakításába és annak frissítéseibe a W3C szakemberei olyan nagyvállalatok web-akadálymentességi szakembereit vonják be, mint az Oracle vagy az Adobe, annak érdekében, hogy az egyes frissítések kövessék az IKT-technológia innovációit és a szakma ehhez igazodó követelményeit.

Az útmutató három szintet (A, AA, AAA) különböztet meg,¹² az A jelenti a minimumszintet, és az AAA pedig a maximális akadálymentességet. Az egyes szintekhez támasztott sikerkritériumok egymásra épülnek, az egyes szintek követelményeit és összefüggéseit a *technológiafüggetlen sikerkritériumok* fejezik ki, az így kialakuló rendszernek az a célja, hogy a fejlesztőknek egyfajta ellenőrző listát nyújtva konkretizálja az egyes – az akadálymentesítés érdekében elvégzendő – fejlesztői cselekményeket. A sikerkritériumok értelmezését külön – a felhasználók szemszögéből megfogalmazott – tájékoztató dokumentáció segíti.

Az útmutató legfrissebb 2.2. verziójának célja, hogy fejlessze és kiegészítse a már szabványerőre emelt WCAG 2.1. által megfogalmazott kritériumokat, ezzel segítve a hozzáférhetőséget azon felhasználók számára, akik kognitív vagy tanulási fogyatékossgal/nehézséggel élnek, illetve látássérültek. Várhatóan a WCAG 2.2.

¹² Az Európai Unió harmonizált szabványrendszere ezekből jelenleg a WCAG 2.1. változat A és AA szintjeit ismeri.

útmutató is bekerül a harmonizált szabványok körébe, ezért az online interfészek kialakítását indokolt már most a WCAG 2.2. változatában foglaltak szerint tervezni és megvalósítani, hiszen ezáltal egyrészt teljesítik a korábbi változatokban foglalt követelményeket, másrészt hatékonyabb hozzáférést biztosítanak az akadálymentességi igénnyel élő felhasználók számára.

Az egyenlő hozzáférést biztosító szabályok érintettjei

A digitális tér akadálymentesítése, az *akadálymentes webes környezet megteremtése* olyan technikák, irányelvek vagy módszerek összességét jelenti, amelyek a webes tartalmat és funkciókat minden felhasználó igényei számára megfelelővé teszik, függetlenül a fizikai és kognitív képességektől, illetve digitális kompetenciáktól (Acosta-Vargas és szerzőtársai [2022]).

Akadálymentesség kapcsán elsősorban a fogyatékossgal élő személyekre gondolunk, akik *tartósan vagy véglegesen* olyan érzékszervi, kommunikációs, fizikai, értelmi, pszichoszociális károsodással élnek, amely környezeti, társadalmi, gazdasági, kulturális és egyéb területeken jelentős akadályokat jelent számukra. A digitális akadálymentesség célja e személyi körben, hogy a digitális ügyekben ők is önállóan viessék ügyeiket; az önálló életvitelhez való jog és az egyenlő esélyű hozzáférés¹³ az online tranzakciók és interakciók világában is érvényre juthasson.

Akadályokkal azonban nem csupán a fogyatékossgal élő személyek küzdenek a digitális térben. Bárki, aki egyébként egészséges, bármikor kerülhet olyan helyzetbe, hogy átmeneti jellegű károsodás éri (például egy szemműtérből lábadozik vagy egy szövödmény eredményeként jelentkező átmeneti halláskárosodás érte). Valójában sérülés sem szükséges, így például a webdizájnerek számára tartott felhasználóiélmény-képzésen visszatérő példaként jelennek meg a kisgyermekes szülők, akiknek az egyik karja „foglalt”, és figyelmük sem koncentrált. Az életkori helyzet változásával pedig az időskori látás- és hallásgyengülés következményei is figyelembe veendő. Az élet azonban ilyenkor sem áll meg, és mivel gazdasági és társadalmi interakcióink jelentős része a digitális térbe került, ilyen esetekben továbbra is szeretnénk jelen maradni, így számláinkat online befizetni, a világ híreiről értesülni, levelezésünket intézni.

Azt sem felejtethetjük el, hogy az érzékszervi és fizikai károsodással élő személyek mellett természetesen a webes környezetben jelen vannak azok a felhasználók is, akik valamilyen kognitív károsodással, értelmi fogyatékossgal, részképességzavarral, például diszlexiával élnek vagy figyelemzavarral küzdenek (Moreno és szerzőtársai [2023]). Már a hatályos szabványerőre emelt szabályok [EN 301 549 V3.2.1 (202103) szabvány 4.2.10 pontja] is foglalkozik a korlátozott kognitív, nyelvi vagy tanulá-

¹³ E jogokat a hazai jogrendben a fogyatékos személyek jogairól és esélyegyenlőségük biztosításáról szóló 1998. évi XXVI. törvény hivatott biztosítani.

si képességgel élők számára biztosítandó akadálymentességi követelményekkel. Ugyanakkor – mint a szabvány D melléklete is utal erre – számukra a W3C kognitív és tanulási problémákra fókuszáló munkacsoportja kidolgozta az úgynevezett kognitív akadálymentességi standardokat, amelyek kiegészítik a WCAG 2.1. szabályrendszerét (*Making Content Usable for People with Cognitive and Learning Disabilities* – W3C COGA).¹⁴

Fontos ugyanakkor ismételtlen és más megközelítésből is hangsúlyozni, hogy az e-akadálymentesség, az információhoz történő egyenlő esélyű hozzáférés problémája nem csupán a fogyatékos felhasználókat érinti. A digitális gazdaságban a vizuális, képi megjelenítés és a nemlineáris tartalomszerkesztés miatt más kompetenciákra, információfeldolgozási folyamatokra, illetve az érintőképernyős felületekre gondolva más motorikus képességekre van szükség, mint az offline világban (*Firniksz és szerzőtársai* [2023]). Az egyébként nem fogyatékos, de eredetileg még az offline világban szocializálódott generációk tagjai így eleve hátránnyal indulnak az online információkezelés terén a digitális bennszülöttekhez (*digital natives*) képest.

Egy 2015-ös felmérés eredményei szerint ugyanakkor az Európai Unió 16 és 74 év közötti népességének 44,5 százaléka nem rendelkezett elégséges digitális készségekkel (*digital skills*) ahhoz, hogy a társadalmi és gazdasági életben részt tudjon venni (*Vuorikari és szerzőtársai* [2016]). A digitális írástudás (*digital literacy*) az egyén azon kognitív, szociális és érzelmi készségeit fedi le, amelyek ahhoz szükségesek, hogy a szövegből, (álló és mozgó) képekből és hanganyagokból álló *digitális források* (*digital resources*) jelentését megértsék, ilyen forrásokat elő tudjanak állítani, illetve ilyen környezetben interakciót folytassanak le. A digitális kompetencia (*digital competency*) azon képességek összessége, amelyek a digitális források jelentésének értelmezésén és felhasználásán alapuló tanulási vagy a szervezeti teljesítmény javításához szükségesek, így különösen a munkában, a gazdasági és társadalmi életben, az oktatásban (*Kim* [2023]). Több mint egy évtizede zajlanak az európai felhasználók digitális kompetenciájának alakulására vonatkozó kutatások, amelyek folyamatosan követik a felhasználókat érintő új kihívásokat. A kutatás legutóbbi példatárába ennek megfelelően felkerült a mesterséges intelligencián (MI) alapuló rendszerekkel, azok használatával összefüggő ismeretanyag, képességek és magatartások elemzése.

A digitális környezetben történő eligazodás e téren ugyanis minimálisan azt követeli meg a felhasználóktól, hogy 1. tudatában legyenek, hogy mire jó a MI, és felismerjék, amikor MI-rendszerrel találkoznak, 2. képesek legyenek megérteni és interakcióikban kezelni ezek működését, 3. érzékeljék a megfelelő döntési pontokat, amikor MI-rendszereket alkalmaznak, 4. ismerjék fel az MI kockázatait, 5. megfelelően tudjanak viszonyulni az MI-rendszerek emberi felügyeletét ellátó személyekhez (*Vuorikari és szerzőtársai* [2022]). Tanulmányunk zárófejezetében utalunk a születőben lévő uniós mesterségesintelligencia-szabályozás akadálymentességet érintő kapcsolódási pontjaira, ezzel összefüggésben a digitális kompetenciákra tekintettel a mesterséges-

¹⁴ Az útmutató a <https://www.w3.org/TR/coga-usable/> honlapon érhető el.

intelligencia-rendszerekkel és alkalmazásukkal összefüggő szabványok és kontrollok kialakításánál is figyelembe vesszük a mesterségesintelligencia-rendszerekre vonatkozó tájékoztatások akadálymentességét (*Soler Garrido és szerzőtársai* [2013]).

Már csak e példa nyomán is látható, hogy a digitális akadálymentesség kérdése nem csupán egy marginális fogyasztói csoport (az érzékszervi vagy fizikai károsodással élő személyek) egyedi problémája, hiszen az egyedi szakértelem nélküli felhasználók többsége sem rendelkezik a megfelelő szintű digitális kompetenciákkal. Valójában szinte minden felhasználóval előfordult már, hogy rá volt (rosszabb esetben rá lett volna) szorulva arra, hogy az interfész dizájnja, és a rendelkezésre bocsátott információk struktúrája, funkcionalitása, vizuális környezete megbízhatóan és érthetően segítse az eligazodásunkat, így minden felhasználó esetében valószerű lehetőség az akadálymentességi igény átmeneti vagy tartós felmerülése.

A WEBDIZÁJN ÉS INFORMÁCIÓMEGJELENÍTÉS SZEREPE A VERSENYJOGBAN

A termék- és webdizájn a digitális gazdaságban

Mind a termék-, mind az üzleti innováció új piaci magatartásokat hoz magával, ez a termék- és webdizájn, illetve az üzleti modellek versenyjogi megközelítésében is megjelenik. A következőkben *termékdizájn*on értjük a fejlesztés során a vállalkozások által valamely termék vagy szolgáltatás jellemzőivel, tulajdonságaival kapcsolatban hozott döntések összességét (*Ibáñez Colomo* [2021]). E körbe sorolható az e-kereskedelmi szolgáltatások kapcsán a webdizájn, *a kereskedelmi szolgáltatásokhoz szükséges interakciókat biztosító interfészek kialakítása*, amelynek terén is gyors ütemű innováció zajlik, és ennek részeként a webes környezetben a fogyasztók számára nyújtott információk, valamint a velük folytatott interakciók terén hangsúlyosan megjelenik az alkalmazott viselkedéstudomány szerepe. A dizájn három fő vetülete körében az esztétika és a funkcionalitás mellett a bevezetőben már említett ügyfél-, illetve felhasználói élmény is megjelenik. A felhasználói élmény kialakításához vezető folyamatban a dizájn kialakításán dolgozó team három fő szempontot alkalmaz a felhasználók számára releváns pozitív tapasztalatok kialakításához: hogyan tehető a termék/szolgáltatás hasznossá, használhatóvá és vonzóvá, mivel e tulajdonságok együttes megléte szükséges a sikeres piaci jelenléthez. A korábbiakban hivatkozott Click-Away Pound Report alapján is látható, hogy az akadálymentes webdizájn fontos versenyképességi tényező a digitális gazdaságban, hiszen még egy magas esztétikai élményt nyújtó termékkel, szolgáltatással, webes interfésszel szemben is elvárható, hogy monetizálható legyen, azaz anyagi hasznot termeljen, és szervesen illeszkedjen a vállalkozás üzleti modelljébe (*Williams–Brownlow* [2020]). Az akadálymentességi problémák – különösen a fogyasztói eligazodást gátló tényezők – jelentős felhasználói körben ronthatják le a felhasználói élményt, és fogyasztók

elvesztéséhez, elvándorlásához vezetnek. Üzleti modellként tekintünk mindazon alapvető stratégiára, illetve stratégiák összességére, amelyek révén a vállalkozás az eszközeit, képességeit monetizálja, maximális bevételszerzésre törekedve, és mivel az akadálymentesség hiánya a bevételszerzésre negatív hatást gyakorol, így az e-kereskedelem terén az üzleti modell kialakításában indokolt az akadálymentességi szempontok figyelembevétele.

A technológiai fejlődéssel, innovációval érintett piacokon működő vállalkozások azt érzékelhetik, hogy jelentős változáson ment keresztül a versenyjogi jogalkalmazás. Az antitrösztjog az elmúlt időszakban mind erőteljesebben jelentkezett olyan területeken, így például a termék-, szolgáltatási webdizájn és az üzleti modell kérdéseiben, amelyek korábban az uniós és nemzeti jogalkalmazó hatóságok álláspontja szerint egyértelműen a vállalati autonómia részét képezték. Az uniós versenyjog hagyományosan óvatosan viszonyult a vállalkozások üzleti és működési modelljeihez, szervezeti és munkaszervezési döntéseihez. Ezeket nagyrészt az antitröszt-jogalkalmazás hatókörén kívüli kérdésként azonosították, abból kiindulva, hogy a versenyjog szerepe az, hogy indirekt módon – a vállalkozások közötti verseny fenntartásának biztosítása által – avatkozzon be a versenyfolyamatba. Az online platformokat érintő eljárásokban a nemzeti és uniós hatóságok azonban mind gyakrabban kérdőjelezzik meg versenyjogi megfelelés szempontjából az érintett vállalatok üzleti modelljének lényegét vagy a termék, online szolgáltatás kialakítását (Dömötörfy–Firnicsz [2021]).

A Google Shopping-ügyben a Google keresőmotorjának működési elve, azaz a szolgáltatás központi magja minősült erőfölénnyel való visszaélésnek. Az olasz Android Auto-ügyben a versenyhatóság – szintén a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés kimondása mellett – arra kötelezte a Google-t, hogy tervezze újra az Android Auto-szolgáltatását úgy, hogy az interoperábilis legyen a bejelentő Enel applikációjával. A Google Android-ügyben hozott döntés és az Apple alkalmazásboltjának kapcsán indított eljárás¹⁵ szintén az üzleti modell részét képező fontos monetizációs stratégia újragondolását teszi szükségessé az eljárás alá vont vállalkozások számára (Ibáñez Colomo [2021]).

A szabályozási megfelelés (compliance) már egyértelműen nem csupán a termelési-értékesítési lánc utolsó fázisában, azaz a termék vagy szolgáltatás piacra kerülése kapcsán, illetve a reklámkampányok közzétételét és egyéb kereskedelmi gyakorlatok megvalósítását megelőzően időszerű. Optimális esetben már az üzleti tevékenység jóval korábbi fázisaiban – a termék fejlesztését, dizájn folyamatait, illetve a termék kialakítását érintően az üzleti modellt érintő egyéb döntések meghozatala során – is megjelenik (Dávid és szerzőtársai [2022]).

¹⁵ Az ügyben a kézirat lezárásának időpontjában (2023. április 25.) az előzetes álláspont kibocsátásáról álltak rendelkezésre publikus információk (https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_1217).

Felfedezhetőség, megtalálhatóság és láthatóság az Amazon-ügyekben

Az online elérhető kínálati elemek, áruk és szolgáltatások megjelenítése az e-kereskedelmi szolgáltatások alapvető dizájn összetevője. Egyrészt befolyásolja a fogyasztói eligazodást, a döntéshozatali folyamatot, másrészt meghatározza a platformokon megjelenő e-kereskedők eredményességét azáltal, hogy az online teret betöltő információ tömegben biztosítja a megtalálhatóságot (*findability*) és a felfedezhetőséget (*discoverity*). Fontos kitérő, hogy a megtalálhatóság és a felfedezhetőség szorosan összefügg a fogyasztó digitális térben történő eligazodásának kérdésével, hiszen ha nem tudja megfelelően áttekinteni és értékelni a potenciális kínálatot, akkor ezáltal beszűkül a mozgásteret az információgyűjtésnek, illetve az alternatívák értékelésének szakaszában.

A fenti két fogalom nagyon közeli rokonságot mutat, mindkettő valamely tartalomnak vagy információnak az elérhetőségére utal, csak míg a megtalálhatóság valamilyen *azonosítható, konkrét és akár ismert térben* (például egy e-kereskedelmi piactéren) való keresésre utal, addig a felfedezhetőség esetén a keresés *egy ismeretlen helyre* mutat. A megtalálhatóság egy e-kereskedelmi webhely dizájnjának szempontjából központi jelentőségű, mivel összefüggésben áll az adott webhely információs architektúrájával, azaz online információs környezet szerkezetének kialakításával (értve ezalatt a kapcsolódó weboldalak, intranetek, online közösségek és a kapcsolódó beágyazott szoftverek szervezését és címkézését); a felhasználói célok elérését megkönnyítő felhasználói felületekkel; a fogyasztóssággal élő és a korlátozott digitális kompetenciákkal rendelkező felhasználók számára a használatot lehetővé tévő kiegészítő eszközökkel és a felfedezhetőséget biztosító keresőoptimalizálási szempontokkal. Baker [2013] rendkívül szellemes könyvében rövid alapszabályt ad a megtalálhatóság és felfedezhetőség közös gyökerére, azaz a digitális kommunikáció tervezésének alapelveire vonatkozóan: „a megfelelő információt a megfelelő személynek a megfelelő időben és a felhasználó által választott eszköznek megfelelő formátumban” (Baker [2013]).

Az információmegjelenítés kereskedői, szolgáltatói oldalról nézve a láthatóság (*visibility*), azaz valamely vállalkozásnak, márkáinak vagy termékeinek egy adott felhasználói környezetben való megjelenítése, amely egyik kulcs tényezője az online üzleti tevékenység eredményességének.

A megtalálhatóság, az információmegjelenítés problémái jól láthatók az erőfölényre való visszaélés vizsgálatára indult, majd egyesített eljárásban a *közelmúltban* egymásra tekintettel megállapított *kötelezettségvállalással zárult* Amazon Marketplace- és Amazon Buy-ügyekben,¹⁶ melyek egyszersmind a vertikális integrált (duális) e-kereskedelmi platformok¹⁷ komplex üzleti modelljeinek működésébe engednek betekinteni.

¹⁶ COMP/AT.40462. ügyszámmon indított eljárás (<https://competition-cases.ec.europa.eu/cases/AT.40462>) és COMP/AT.40703 ügyszámmon indított eljárás (<https://competition-cases.ec.europa.eu/cases/AT.40703>).

¹⁷ Ez azt az esetkört fedi le, amikor a piacterek saját maguk is e-kereskedők, az online közvetítói szolgáltatók vagy az online keresőprogramok szolgáltatói közvetlenül vagy közreműködő bevonásával

2019 júliusában az Európai Bizottság hivatalos vizsgálatot indított azzal kapcsolatban, hogy az Amazon felhasználta-e az online piacterén értékesítők nem nyilvános adatait. Következő év novemberében az Európai Bizottság kifogásközlést fogadott el, amelyben előzetesen megállapította, hogy az Amazon erőfölényben van a francia és a német piacon harmadik fél értékesítőknek nyújtott online piactéri szolgáltatások terén, és arra is ráirányította a figyelmet, hogy az Amazon kiskereskedelmi döntéseinek kalibrálása során az online piactéri e-kereskedők nem nyilvános üzleti adataira támaszkodott. Ezzel párhuzamosan, szintén 2020 novemberében, az Európai Bizottság egy második vizsgálatot is indított annak feltárására, hogy melyek azok a kritériumok, amelyeket az Amazon a Buy Box „nyertesének” kiválasztásához és annak lehetővé tételéhez szab, hogy az e-kereskedők a Prime hűségprogram keretében kínálhassanak termékeket, és mindez kedvezményes elbánást eredményez-e az Amazon kiskereskedelmi üzletága vagy az Amazon logisztikai és szállítási szolgáltatásait igénybe vevő eladók számára.¹⁸ E második vizsgálatban a Bizottság arra az előzetes megállapításra jutott, hogy az Amazon visszaélt erőfölényével a francia, a német és a spanyol piacon harmadik fél értékesítőknek nyújtott online piactéri szolgáltatások terén, mert a Buy Boxra és a Prime-ra vonatkozó szabályai és feltételei indokolatlanul előnyben részesítik saját kiskereskedelmi üzletágát, valamint az Amazon logisztikai és szállítási szolgáltatásait igénybe vevő piactérbeli eladókat.

Az Amazon Buy Box a vásárlási folyamatban az úgynevezett kosárba helyezési és kiválasztási folyamat során automatikusan részévé válik a megjelenő terméklistának, arra hivatkozással, hogy ár–érték arányban ez a konkrét kínálati elem feleltethető meg leginkább a végfelhasználó igényének. Ha a végfelhasználó nem módosítja, hogy melyik e-kereskedőtől szeretne vásárolni, és egyszerűen az *alapértelmezett tétel*-ket adja hozzá a kosarához, akkor a Buy Boxban szereplő termékeket veszi meg. Az e-kereskedők számára termékeik *láthatóságának* érdekében elengedhetetlen, hogy termékei a Buy Boxban ott legyenek, mivel az Amazon összes értékesítésének nagyjából 80 százaléka ezen keresztül valósul meg. Ajánlata jelentősen láthatóbbá válik az Amazon ügyfelei számára, ha a tétel a Buy Boxban van. Az Amazon platformján a „Prime” címke a másik legfontosabb láthatósági tényező, mivel a platform az ilyen címkével megjelölt kereskedői számára jobb láthatóságot biztosít az Amazon üzleti modelljében központi szerepet betöltő *törzsvásárlói kör számára*; illetve ezen e-kereskedők számára részvételi lehetőséget nyújt az Amazon által szervezett speciális időszaki akciókban (így például a Black Fridayben), és végül, de nem utolsósorban nagyobb valószínűséggel sorolja be a kereskedő termékeit a Buy Box felületén megjelölt kiemelt ajánlatok közé.

.....
közvetve maguk is jelen vannak, és így kínálnak vagy hirdetnek árukat vagy szolgáltatásokat a fogyasztóknak.

¹⁸ Ebben a vonatkozásban közeli kapcsolat mutatkozik az olasz versenyhatóság által az úgynevezett Amazon-fulfilment ügyben alkalmazott logikával (*Firniksz–Dömötörfy* [2021]).

Az Amazon a két ügyben egymásra tekintettel tett kötelezettségvállalási javaslatot. Az adatfelhasználással kapcsolatos aggályok eloszlatására vállalta, hogy

1. a független e-kereskedők által az online piacon folytatott tevékenységekkel kapcsolatos vagy azokból származó nem nyilvános adatokat nem használja fel a kiskereskedelmi tevékenységéhez sem az Amazon automatizált eszközein, sem pedig az alkalmazottak kiskereskedelmi döntéshozatali folyamatai során;
2. nem használja fel ezeket az adatokat más márkák vagy saját márkás termékek értékesítése során. A Buy Boxszal kapcsolatban felmerülő bizottsági felvetések kapcsán azt vállalta, hogy *a)* az ajánlatok rangsorolása során a Buy Box „nyertesének” kiválasztásához egyenlő elbánásban részesíti az összes eladót; *b)* megjelenít egy második, a Buy Box „nyertesével” versengő ajánlatot, ha van olyan másik e-kereskedőtől származó második ajánlat, amely kellőképpen különbözik az a nyertesétől az ár és/vagy a szállítás tekintetében, és mindkét ajánlat ugyanazt a termékleírást tünteti fel és ugyanazt a vásárlási élményt nyújtja;
3. a Prime esetében felmerülő problémákkal kapcsolatban az Amazon azt javasolta, hogy *a)* megkülönböztetésmentes feltételeket és kritériumokat állapít meg az online piacon értékesítő e-kereskedők és ajánlataik Prime-hűségprogramban történő értékesítésre való feljogosítása esetében, *b)* lehetővé teszi a Prime-hűségprogramban értékesítők számára, hogy logisztikai és kézbesítési szolgáltatásaik tekintetében szabadon válasszanak bármilyen fuvarozót, és a feltételeket közvetlenül az általuk választott fuvarozóval tárgyalják meg, *c)* saját logisztikai szolgáltatásaihoz nem használja fel a Prime-on keresztül szerzett, harmadik fél fuvarozók feltételeire és teljesítményére vonatkozó információkat.

A 2022 nyarán lefolytatott bizottsági mérlegelés és piaci egyeztetések nyomán alakult ki 2022 decemberére a végleges kötelezettségvállalás rendszere, amelyben az Amazon a további vállalásokat tette: 1. javítja a második helyen kiemelt Buy Box-ajánlat megjelenítését azáltal, hogy azt hangsúlyosabbá teszi, és felülvizsgálati mechanizmust vezet be arra az esetre, ha a megjelenítés nem kelt kellő figyelmet a fogyasztók körében, 2. növeli az átláthatóságot és a korai információáramlást az eladók és fuvarozók számára a kötelezettségvállalásokról és az újonnan biztosított jogaikról, lehetővé téve többek között, hogy az eladók egy korai szakaszban független fuvarozók igénybevételére válthassanak át, 3. az adatvédelmi szabályokkal összhangban olyan eszközöket alakít ki, amelyek segítségével a független fuvarozók közvetlenül kapcsolatba léphetnek az Amazon vásárlóival, lehetővé téve számukra, hogy az Amazon által kínáltakkal egyenértékű kézbesítési szolgáltatásokat nyújtsanak, 4. javítja a fuvarozók adatainak védelmét az Amazon más – a fuvarozókkal versenyző – logisztikai szolgáltatásai általi használatával szemben, különös tekintettel a küldeményprofil-információkra, 5. növeli a független megbízott ellenőrző (*monitoring trustee*) hatáskörét további értesítési kötelezettségek bevezetésével, 6. központosított panasztételi mechanizmust vezet be, amely minden eladó és fuvarozó számára nyit-

va áll, amennyiben felmerül a kötelezettségvállalások be nem tartásának gyanúja,¹⁹ valamint 7. az eredetileg javasolt öt év helyett hét évre növeli a Prime-ra és a második kiemelt ajánlatra vonatkozó kötelezettségvállalások időtartamát.

AZ ELEKTRONIKUS FELÜLETEK KIALAKÍTÁSA ÉS A SÖTÉT MINTÁZAT VESZÉLYE

A termék- és webdizájn szerepe a fentiekben bemutatott antitrösztügylek és a DMA²⁰ szabályai mellett megjelenik például a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat körében, ahol főszabály szerint nem „klasszikus” megtévesztéses tényállásként, hanem agresszív kereskedelmi gyakorlatként, illetve úgynevezett sötét mintaként (*dark patterns*) kerülnek értékelésre. Sötét mintának minősülhetnek az olyan digitális üzenetek és felhasználói felületek, amelyek *észrevétlenül* készítetik a fogyasztókat nem kívánt döntések meghozatalára, akár vizuális hangsúlyokkal, akár a releváns információk elrejtésével, a pszichés nyomásgyakorlás különböző formáival, alapértelmezett beállításokkal. Az ilyen dizájnelemek a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősülhetnek, és ennek megfelelően jogsértőnek tekinthetők, ha szövegezésük vagy akár *vizuális megjelenítésük* révén megzavarhatják a fogyasztók döntéshozatali folyamatát például azáltal, hogy azt közvetítik számukra, hogy az általuk keresett szolgáltatás korlátozottan elérhető. A magyar jogalkalmazási gyakorlat alapján lényegét tekintve ilyen hatás kiváltására alkalmas dizájnelemek lehetnek a webshopok hamis visszaszámlálói (GVH [2023]) vagy a fapados légitársaságok jegyrendelésre szolgáló applikációinak sürgető üzenetei (GVH [2022]).

Az Európai Bizottság megbízásából készült jelentés a leggyakoribb sötét mintázatokat az 2. táblázatban látható módon rendszerezte (EC [2022]). A tipológiát áttekintve érzékelhető, hogy az egyes megvalósulási formák mögött az emberi gondolkodást jellemző kognitív torzítások (*cognitive biases*) szisztematikus kihasználása is felfedezhető.²¹ A sötét mintázatok az online interfészek sajátosságait kihasználva, szofisztikált módszerekkel, a pszichológia eszköztárára hagyatkozva olyan döntésekre és cselekedetekre ösztönzik a felhasználókat, amelyek nem veszik figyelembe

¹⁹ Különös tekintettel az 5. és a 6. kötelezettségvállalási elemre, megjegyezzük, hogy a hazai jogalkalmazó hatóság VJ-22/2021 ügyszámon indított úgynevezett Wish-ügyben – azaz a Wish e-kereskedelmi platform akciótartási gyakorlatának vizsgálata nyomán https://gvh.hu/pfile/file?path=/dontesek/versenyhivatali_dontesek/versenyhivatali_dontesek/dontesek-2021/Vj022_2021_m.pdf1&inline=true – a közelmúltban hozott döntésében kimunkált kötelezettségvállalási logikája jelentős mértékben építkezett az Amazon-ügyekre (Firmiksz–Nagy [2023]).

²⁰ 2022. november 1-től alkalmazandó digitális piacokról szóló uniós jogszabály (*Digital Markets Act, DMA*¹ (EU [2022a])).

²¹ Kognitív torzításokon azokat döntési heurisztikákat, döntéskönnyítő „hüvelykujjszabályokat” értjük, amelyekkel fogyasztóként a bonyolultabb döntések esetén öntudatlanul is igyekszünk a döntésben rejlő nehézségeket megkönnyíteni.

a felhasználók eredeti érdekeit. Az OECD [2022] a sötét kereskedelmi mintákat az online felhasználói felületeken a digitális választási architektúrát érintő olyan üzleti gyakorlatokként határozta meg, amelyek aláássák vagy károsítják a fogyasztói autonómiát, döntéshozatalt vagy választást.

2. TÁBLÁZAT • Az eddig beazonosított leggyakoribb sötét minták (EU [2005]) tipológiája

Variáns	Leírás
NYAGGATÁS (<i>nagging</i>)	A normális felhasználói tevékenységet változatos formában (rendszerüzenet, felugró ablak, videoüzenet stb.) ismétlődő kérdések, emlékeztetések szakítják félbe, amelyek a vállalkozás érdekében álló magatartásra (például prémiumtagságra, hírlevélre történő feliratkozásra stb.) ösztönöznek
KÖZÖSSÉGI MEGERŐSÍTÉS, MÁSON VELEMÉNYÉNEK EREJE (<i>social proof</i>)	
Tevékenységi üzenetek (<i>activity messages</i>)	Más fogyasztók magatartásáról szóló megtévesztő üzenetek
Ajánlások (<i>testimonials</i>)	Félrevezető fogyasztói állítások
AKADÁLYOZÁS, A FOGYASZTÓ NEMKÍVÁNATOS MAGATARTÁSÁNAK MEGELŐZÉSE (<i>obstruction</i>)	
Pókháló, azaz a kilépés megnehezítése (<i>difficult cancellations</i>)	A tranzakció könnyen kezdeményezhető, ugyanakkor a kilépés aránytalanul nehéz
Az ár-összehasonlítás megnehezítése (<i>price comparison prevention</i>)	Az árban foglalt költségösszetevők nem világosak, illetve maga az árfeltüntetetés nem világos
Köztes fizetőeszközben feltüntetett ár (<i>intermediate currency</i>)	A más devizában vagy akár kriptoeszközökben feltüntetett árak miatt nem lehet az árakat pontosan megítélni
LOPVA HOZZÁADÁS, FIGYELMEZTETÉS NÉLKÜL BECEMPÉSZETT EXTRÁK (<i>sneaking</i>)	
Kosárba csempészés (<i>sneak into basket</i>)	Olyan elemek is a kosárba, kiválasztott elemek közé kerülnek, amelyeket a fogyasztó nem helyezett oda
Rejtett költségek (<i>hidden costs</i>)	Egyes költségek elrejtése vagy már csak túl későn történő közlése
Rejtett feliratkozás, erőltetett bennmaradás (<i>hidden subscription, forced continuity</i>)	Nem kért feliratkozás, nem kívánt automatikus meghosszabbítás
Becslogatás, csali és csere (<i>bait and switch</i>)	A vásárló indokolt és észszerű várakozása helyett egy másik, nem várt és nem kívánt dolog történik
INTERFÉSZ-INTERFERENCIA, ZAVARÓ MEGSZÖVEGÉZÉS, ÁTLÁTHATATLAN FELÜLETEK (<i>interface interference</i>)	
Rejtett információ, hamis hierarchia (<i>hidden information, false hierarchy</i>)	Lényeges információ vizuális leplezése vagy olyan megjelenítése, amely egy adott döntési opciót hoz előnybe
Alapbeállítások (<i>preselection, default</i>)	Olyan alapbeállítások, amelyek a vállalkozás érdekeit szolgálják
Érzelmek kijátszása (<i>toying with emotion</i>)	Stresszhelyzet teremtése, illetve más érzelmet keltő dizájnelemek alkalmazása
Trükkös kérdések (<i>tricky questions</i>)	Szándékosan kétértelmű helyzet teremtése, amelytől a fogyasztó összezavarodik
Rejtett hirdetések (<i>disguised ads</i>)	A fogyasztó egy olyan dizájnelem felé terelése, amelyről csak a kattintás után derül ki, hogy hirdetés
Megszégyenítés (<i>confirmshaming</i>)	Egyes döntési opciók olyan módon történő megfogalmazása, amelynek választása a fogyasztó számára kellemetlen, illetve megszégyenítő üzenet elfogadásával jár
ERŐLTETETT CSELEKVÉS (<i>forced action</i>)	
Kényszerregisztráció (<i>forced registration</i>)	A fogyasztó számára olyan helyzet teremtése, amikor azt hiszi, hogy a regisztráció nélkül nem tud továbblépni
SÜRGETÉS (<i>urgency</i>)	
Alacsony készlet/magas kereslet sugalmazása	A kínálati/keresleti szűköségi hatás kommunikációja a fogyasztó számára
Visszaszámláló, döntési idő korlátozása	Téves vizuális információval a döntéshozatalra szánt idő lerövidítése

Forrás: EC [2022].

A DSA²² a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat kiegészítő szabályaként az online platformok online interfészein megjelenő sötét megoldásokat célozza meg. Ezeket olyan gyakorlatokként azonosítja be (EU [2022b] 67. preambulumbekzdés), amelyek adott helyzetben akár szándékosan, akár ténylegesen jelentősen torzítják vagy korlátozzák a szolgáltatás igénybe vevőinek azon *képességét*, hogy önálló és megalapozott döntéseket hozzanak. A DSA preambuluma rámutat, hogy a sötét minták hátrányos hatásának megvalósítására az online interfész egészének vagy részének szerkezete, kialakítása vagy funkciói révén kerülhet sor.

A szabályozási megfelelés (compliance) és a joggyakorlat számára is nagy segítség lehetne a sötét minták jogi definíciójának jogalkotó általi rögzítése, azonban definíció hiányában továbbra is az UCP-irányelvhez (EB [2005]) kiadott bizottsági közleménynek (EB [2021]) a sötét minták kapcsán megfogalmazott iránymutatásait lehet figyelembe venni a digitális tartalom kialakítása során, az e-kereskedelmi felületek és applikációk tervezésekor. E közlemény olvastán azonban olyan értelmezést nehezítő lényeges problémákkal találkozhatunk, mint például az, hogy a közlemény (4.2.7. pont) a rosszindulatú (az angol szövegben a *malicious*) jelzöt használja a magatartás meghatározásakor. A sötét minták megítélését azonban továbbra is az UCP-irányelv és a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmáról szóló 2008. évi XLVII. törvény (Fttv.) változatlan rendszerében kezelve kell megítélni, amely „nem várja el” a szándékosságot, a szándékosság nem tényállási elem.

AZ E-KERESKEDELMET ÉRINTŐ AGGÁLYOK AZ AKADÁLYMENTESSÉG TÜKRÉBEN

Relatív kiemelés az önpreferálás körében

Az együttes kötelezettségvállalással zárult Amazon-ügyekben legalább két olyan magatartást lehetett beazonosítani, amely az e-kereskedelemmel kapcsolatban termékdizájn szempontjából releváns. Egyrészt a Buy Boxban szereplő termékek *alapértelmezett* tételként ott szerepeltek a kosarában, és a vásárlótól aktív magatartást igényelt ennek módosítása. Másrészt az Amazon a „Prime” címkével jelölt kereskedői számára kiemelt láthatóságot biztosított a törzsvásárlók körében. Mindkét esetben az interfész strukturálása, illetve az egyes elemek vizuális megjelenítése terén olyan relatív kiemelés valósult meg, amely a vertikálisan integrált e-kereskedelmi platform által preferált kereskedőket *a felhasználók számára láthatóbbá tette*, számukra a fogyasztói döntési folyamatban előnyt biztosított.

A vertikálisan integrált, duális platformok előbbiekhöz hasonló információmegjelenítést érintő joggyakorlat leképeződik a DMA önpreferálásra (*self-preferencing*), azaz a saját, illetve a platformon preferált kereskedők által értékesített termékek és

²² Digitális szolgáltatásokról szóló jogszabály (*Digital Services Act, DSA*) (EU [2022b]).

szolgáltatásokkal kapcsolatban gyakorolt indokolatlan pozitív diszkriminációra vonatkozó szabályai között. A DMA a rangsorolás (*ranking*) fogalma alá sorolja az e-kereskedelmi platformok interfészein biztosított relatív elsőbbséget (EU [2022a] 2. cikk 22. pont), függetlenül az annak megjelenítéséhez, strukturálásához vagy kommunikációjához használt technológiai eszközöktől, valamint attól, hogy csak egyetlen vagy több eredményt jelenítenek-e meg. A DMA hatálya alá tartozó kapuőrnek minősülő platformok – a bemutatott Amazon-ügyekben tett kötelezettségvállalásokkal egybeeső módon – a relatív elsőbbség megjelenítése során nem részesíthetik kedvezőbb elbírásban saját és kereskedőik szolgáltatásait és termékeit, azaz nem biztosíthatnak számukra nagyobb láthatóságot a dizájnelemek között.

A sötét mintázatok tipológiájának kapcsán az is szembeötlő, hogy az erőfölényes helyzet kihasználására épített üzleti modellhez illeszkedő *alapértelmezett kosár-tartalom* a Buy Box-ügyben nemcsak a relatív elsőbbség egy sajátos megjelenítési formájaként, hanem vélhetően a sötét minták szempontjából is aggályosnak tekinthető.

Álláspontunk szerint azonban a *relatív elsőbbségnek bármilyen alapértelmezett beállításként* történő megjelenítése akadálymentességi szempontból általában eleve problémát jelent.²³ A kosarakban szereplő alapértelmezett tétel szintén problematikus, hiszen a felhasználók a standard vásárlási folyamatot (*customer journey*) követve ezt eleve nehezen érzékelik, hiszen nyilvánvalóan a fogyasztók nem keresnek a kosarukban olyan tételeket, amelyeket nem helyeztek bele. Ezért, még ha az alapértelmezetten a kosarába helyezett tételt észre is veszi a fogyasztó, az akadálymentességi szempontból az érthetőség feltétele nem biztosított, hiszen az elektronikus felület által alkalmazott *default* beállítás feleslegesen növeli a döntési komplexitást. Ezáltal az akadálymentességgel már alapvető szinten is ellentétes, függetlenül attól, hogy egyébként az alapértelmezés kontrasztja, struktúrájában történő elhelyezése az érzékszervi problémákkal élő vagy az idős felhasználók számára mennyire teszi hozzáférhetővé az adott információt.

Sötét minták

Az Amazon Prime az amerikai hatóságok figyelmét sem kerülte el, 2023 júniusában sötét minták alkalmazása miatt került a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság (*Federal Trade Commission, FTC*) látókörébe. Keresetében az FTC azzal vádolja az Amazont, hogy tudatalatti eszközökkel fogyasztók millióit vette rá arra, hogy tudtukon kívül regisztráljanak az Amazon Prime szolgáltatásra.²⁴ Ennek érdekében az Amazon

²³ Az Amazon Buy Box-ügyben bemutatott példákon túlmenően hasonló helyzet állhat elő az online keresőrendszerek rangsorolásaként, illetve az ajánlórendszerek besorolásaiként megjelenő relatív kiemelések kapcsán (*Fletcher és szerzőtársai* [2022]).

²⁴ https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/amazon-rosca-public-redacted-complaint-to_be_filed.pdf.

manipulatív felhasználói felületeket, sötét mintákat használt, hogy a fogyasztókat megtévesztve kihasználja az automatikusan megújuló Prime-előfizetések rendszerét.

Az Amazon ugyanis olyan bonyolulttá tette a kilépési folyamatot a tagságukat megszüntetni kívánó törzsvásárlók számára, hogy azok elveszve bolyongtak, és végül benntagadtak az előfizetői rendszerben. A magatartást a norvég fogyasztóvédelmi tanács már 2021 januárjában sérelmezte,²⁵ és egyes piaci források szerint az Amazonon belül a Prime-tagság megszüntetésére a belső terminológia az „Iliász” sokatmondó projektelnevezést használta a fogyasztó hosszas, küzdelmes útjára utalva.²⁶ Az FTC álláspontja szerint az Amazon üzleti vezetése szándékosan lelassította vagy elutasította azokat a változtatásokat, amelyek megkönnyítették volna a felhasználók számára a Prime felmondását, mivel ez hátrányosan befolyásolta az Amazon eredményét. Felismerhető az az obstrukció kategóriájába sorolható, az előfizetésen alapuló üzleti modellekben a kilépést megnehezítő, a benntartani kívánt előfizetőt pókhálóként körbefonó sötét minta típusa, amely az akadálymentesség érthetőségi követelményeinek sikerkritériumain szükségképpen elbukna.

Szintén a közelmúltban került sor arra, hogy a sötét megoldásokra összpontosítva az Európai Bizottság 23 tagállamának, valamint Norvégia és Izland nemzeti fogyasztóvédelmi hatóságai 399 kiskereskedelmi webáruházat vizsgáltak át, amelyek a textiltermékektől kezdve az elektronikai cikkekig számtalan különböző terméket értékesítenek.²⁷ A vizsgálat megállapításai szerint az összes vizsgált webáruház honlapjának több mint harmada (148 weboldal) az alábbi három sötét megoldás közül legalább egyet alkalmazott:

- 42 weboldal használt hamis online visszaszámlálót, amely korlátozta a termékek vásárlására rendelkezésre álló időt,
- 54 weboldal a vizuális dizájn vagy a nyelvezet, megfogalmazás révén olyan döntések (drágább termékek, drágább szállítási feltételek, előfizetések) felé irányította a fogyasztókat, amelyek nem álltak érdekükben;
- 70 weboldal a fogyasztói döntés szempontjából lényeges információkat (szállítási költségek, termékösszetétel, kedvezőbb árú helyettesítő termékek) elrejtették vagy kevésbé láthatóvá tették;
- 23 weboldalon pedig azért rejtettek el információkat, hogy manipulálják a fogyasztókat, és meggyőzzék őket az előfizetés igénybevételéről.

²⁵ Forbrukerrådet: complaint against Amazon Prime (<https://storage02.forbrukerradet.no/media/2021/01/complaint-against-amazon-prime.pdf>).

²⁶ Project Iliad: Amazon used a sneaky tactic to make it harder to quit Prime and cancellations dropped 14%, according to leaked data. (<https://www.businessinsider.com/amazon-project-iliad-made-cancel-prime-membership-harder-leaked-data-2022-3>).

²⁷ Az európai fogyasztóvédelmi hatóságok felmérésének eredményei: Fogyasztóvédelem: 399 átvilágított webáruházból 148 alkalmazott manipulatív online gyakorlatot. Sajtóközlemény, Európai Bizottság, 2023. január 30. (https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/hu/ip_23_418).

Az online ellenőrzési akció kiterjedt az átvilágított webáruházak által üzemeltetett 102 mobilalkalmazásra is, amelyekből 27 legalább egy sötét megoldást alkalmazott. Az e-kereskedelmi gyakorlatban feltárt magatartások közül az első csoport a sürgetésjellegű, míg a második két csoport az interfész-interferencia kategóriába sorolható sötét mintázatként azonosítható be.

Sürgetéstípusú magatartásnak minősül az Európai Bizottság meghatározása alapján egyrészt, ha a digitális interfész a szűkösségi hatáson alapuló torzításra (*scarcity bias*) építve a kínálati elemek korlátozottságát, illetve a jelentős keresleti oldali érdeklődést kommunikálja a fogyasztó felé, másrészt, ha téves vizuális információval lerövidíti a döntéshozatalra szánt idejét. A WC3 iránymutatásai alapján egy weboldalnak kezelhetőnek, érthetőnek és működtethetőnek kell lennie ahhoz, hogy biztosítsa a széleskörű hozzáférést. Ezen követelmények magukban foglalják többek között, hogy a weboldalak elrendezését úgy kell kialakítani, hogy az segítsen megérteni és követni a tartalmat, anélkül, hogy a felhasználókat túlterhelné (*overwhelming*) és lehetőséget biztosítson a számukra, hogy a figyelemelterelő, túlterhelő elemeket kikapcsolhassák.

A döntéshozatal lerövidítésére szolgáló sötét mintázat gyakori példája, hogy egy visszaszámláló mutatja a felhasználó hátralévő idejét, amíg a döntést meg kell hoznia. Egy ilyen beállítás azonban teljesen ellentétes a WCAG-útmutatón alapuló valamennyi szabvány követelményeivel, hiszen az elegendő idő biztosítását – így az időzítő kikapcsolását, átállítását, bővítését – a legalapvetőbb akadálymentességi követelményként rögzíti.

Jellemző továbbá, hogy a visszaszámlálást folyamatos hang- és fényjelzések követik kiegészítve a vizuális tartalmat. Az előbbiekhöz hasonló követelmény, hogy a felhasználó a mozgó, villogó, automatikusan frissülő információkat szüneteltethesse, leállíthassa, vagy elrejtthesse. Kifejezetten tilos olyan dizájnelemet készíteni, amelyről ismert, hogy stresszhelyzetet teremt, és akár rohamokat vagy fizikai reakciókat okozhat, így különösen, ha az oldal tartalma egy másodpercen belül háromnál többször villan fel.

Interfész-interferencia típusú sötét mintázatot alkalmaz egy weboldal, ha az alkalmas arra, hogy a felhasználó döntését eltérítse a vállalkozás javára, így különösen, ha elrejtje az információt, illetve ha olyan alapbeállításokat alkalmaz, amelyek a fogyasztóban stressz-, illetve kétértelmű helyzetet teremt, vagy a fogyasztót szándékosan valamilyen hirdetés, tartalom felé tereli. Az ilyen jellegű sötét mintázatok egyrészt az oldalak érthetőségét csökkentik, például olyan esetekben, ha a megjelenített szöveges tartalom ezáltal olvashatatlanná vagy érthetlenné válik. Az olvashatóság mellett a *kiszámíthatóság* is a weboldal érthetőségének akadálymentességi előfeltétele. Ennek alapján a weboldalak megjelenésének és működésének kiszámíthatónak kell lennie, nem lehet félrevezető a felhasználó számára, azaz egy weboldal használata során nem fordulhat elő olyan, hogy egy adott vásárlási folyamat más és más útvonalakon, átláthatatlan lépések sorozatán keresztül juttatja el a felhasználót a céljához.

ÖSSZEZÉS

Az Európai Bizottság által közreadott tanulmány is utal arra, hogy a webdizájn terén a sötét minták világából az európai digitális akadálymentességi szabályozás követelményei világos utat mutathatnak a fogyasztók számára nyújtott információk terén (EC [2022] 111. o.).

A digitális gazdaság szabályai túlnyomórészt technológiai meghatározottságúak, így az online interfészek tervezése nem tisztán gazdasági kérdés. Az e-akadálymentesség egyéb jogterületekre gyakorolt hatásainak felismerése a digitális gazdaságot érintő új szabályozási elemek körében is mind hangsúlyosabban szerepel, így például a DMA a termék- és kiberbiztonsággal, az adatvédelemmel, valamint a fogyasztóvédelemmel együtt kiemelten nevesíti az akadálymentességet azon kiemelt jogterületek között (EU [2022a] 8. cikk), amelyeket a kapuőri kötelezettségek teljesítése során teljes mértékben be kell tartaniuk. A DSA az online platformokkal kapcsolatban magatartási kódexek kidolgozásának és szabványok alkalmazásának javasolja, és támogatja annak érdekében, hogy a szolgáltatások az akadálymentességi alapelvek érvényesülésre révén mindenki számára érzékelhetővé, működtethetővé, érthetővé és megbízhatóvá váljanak (EU [2022b] 47. cikk). A DSA-ban is jelzett kezdeményezés két irányból is fontos. A felhasználók számára az akadálymentességi szabványok alkalmazása biztosítékot jelenthet, hogy az adott webes környezet biztonságos, átlátható, nem manipulatív, és segíti az információ feldolgozását. A piaci szereplők számára pedig az önszabályozás, az önszabályozásból eredő standardizációs folyamat lehetőséget nyújt arra, hogy akár több jogterületről is érintő hatósági beavatkozásokat is megelőzve alakítsanak ki piaci jó gyakorlatokat (már csak azért is, mert a World Wide Web Consortium webes szakértői által kialakított iránymutatások a dizájn munkacsoportok „nyelvét” beszélik). Lazar és szerzőtársai [2015] rámutat, hogy az önszabályozás az általános jellegű jogi követelményeknek a konkrét technológiai és magatartási szabályokra történő lefordítására az akadálymentesség terén is jelentős előnyöket kínál, mivel rugalmasabban követi a változásokat, kevésbé akadályozza a hatékony működést.

A folyamatban lévő uniós jogalkotási lépések kapcsán meg kell említenünk, hogy a mesterséges intelligenciára vonatkozó rendelettel kapcsolatos parlamenti módosítási javaslatok kiemelt szerepet szánnak a hozzáférhetőségnek, figyelembe véve a mesterséges intelligencia-rendszerek növekvő jelentőségét és használatát. Az egyetemes tervezés elveit már az új technológiák és szolgáltatások bevezetésekor úgy kell alkalmazni, hogy a – mesterséges intelligencián alapuló technológiák által potenciálisan érintett, illetve az azt használó – minden személy számára biztosított legyen a teljes körű, egyenlő és korlátlan hozzáférés. A dizájn szerinti hozzáférhetőség (*accessibility-by-design*) elve szerint már a kialakítási folyamatba be kell építeni az akadálymentességi követelményeket a mesterséges intelligencia-rendszerek kockázati szintjének megfelelő mértékben (EP [2023]).

A termékdizájnt érintő jogsértő és aggályos magatartás akadálymentességi összefüggéseit bemutató példákon túlmenően tehát a digitális szabályozás alapján is az látható, hogy a webes tervezés új paradigmájának jövője és az ehhez kapcsolódó információs és kommunikációs technológiák fejlesztése nem képzelhető el az információhoz történő univerzális, egyenlő esélyű hozzáférés biztosítása, az e-akadálymentesítés standardjainak figyelembevétele nélkül.

IRODALOM

- ACOSTA-VARGAS, P.–SALVADOR-ACOSTA, B.–SALVADOR-ULLAURI, L.–JADÁN-GUERRERO, J. [2022]: Accessibility challenges of e-commerce websites. *PeerJ Computer Science*, 8. e891. <https://doi.org/10.7717/peerj-cs.891>.
- BAKER, M. [2013]: *Every Page is Page One: Topic-Based Writing for Technical Communication and the Web*. (E-book edition) XML Press, <https://www.scribd.com/read/402001609/Every-Page-is-Page-One>.
- BOLTON, R.–MCCOLL-KENNEDY, J.–CHEUNG, L.–GALLAN, A.–ORSINGHER, C.–WITTELL, L.–ZAKI, M. [2018]: Customer experience challenges: bringing together digital, physical and social realms. *Journal of Service Management*. Vol. 29. No. 5. 776–808. o. <https://doi.org/10.1108/JOSM-04-2018-0113>.
- BROWN, T. [2008]: Design Thinking. *Harvard Business Review*, Vol. 86. No. 6. 84–92. o.
- CSONTOS BALÁZS–HECKEL ISTVÁN [2021]: Accessibility, usability, and security evaluation of Hungarian government websites. *Universal Access in the Information Society*, Vol. 20. No. 1. 139–156. o. <https://doi.org/10.1007/s10209-020-00716-9>.
- DÁVID BARBARA–DÖMÖTÖRFY BORBÁLA–FIRNICSZ JUDIT [2022]: Az etikus design egyben jogi védelmet is biztosít? *Jogászvilág*, <https://jogaszvilag.hu/szakma/az-etikus-design-egyben-jogi-vedelmet-is-biztosit/>.
- DOBRAŃSKY, K.–HARGITAI, E. [2006]: The disability divide in internet access and use. *Information, Communication & Society*, Vol. 9. No. 3313–334. <https://doi.org/10.1080/13691180600751298>.
- DÖMÖTÖRFY BORBÁLA–FIRNICSZ JUDIT [2021]: A UX design és üzleti modell versenyjogi kérdései. PPKE Versenyjogi Kutató Központ. <https://versenyjog.com/index.php/hu/?view=article&id=58:doemoetorfy-borbala-tuende-firnicsz-judit-a-ux-design-es-uezleti-modell-versenyjogi-kerdesei&catid=8>.
- EB [2021] (UCP-IRÁNYMUTATÁS): A Bizottság közleménye – Iránymutatás a belső piacon az üzleti vállalkozások fogyasztókkal szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatairól szóló 2005/29/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv értelmezéséhez és alkalmazásához (EGT-vonatkozású szöveg) C/2021/9320, HL, C 526. december 29. 1–129. o. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/ALL/?uri=CELEX:52021XC1229\(05\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/ALL/?uri=CELEX:52021XC1229(05)).
- EC [2022]: Behavioural study on unfair commercial practices in the digital environment. Dark patterns and manipulative personalisation. Final report. Publications Office of the European Union. European Commission, Brüsszel, <https://data.europa.eu/doi/10.2838/859030>.
- EP [2023]: Az Európai Parlament 2023. június 14-én elfogadott módosításai a mesterséges intelligenciára vonatkozó harmonizált szabályok megállapításáról (a mesterséges intelligenciáról szóló jogszabály) és egyes uniós jogalkotási aktusok módosításáról szóló euró-

- pai parlamenti és tanácsi rendeletre irányuló javaslatához [COM(2021)0206 – C9-0146/2021 – 2021/0106(COD)]. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2023-0236_HU.html.
- EU [2005] (UCP-IRÁNYELV): Az Európai Parlament és a Tanács 2005/29/EK irányelve (2005. május 11.) a belső piacon az üzleti vállalkozások fogyasztókkal szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatairól, valamint a 84/450/EGK tanácsi irányelv, a 97/7/EK, a 98/27/EK és a 2002/65/EK európai parlamenti és tanácsi irányelvek, valamint a 2006/2004/EK európai parlamenti és tanácsi rendelet módosításáról (Irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról) HL, L 149. június 11. 22–39. o. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:02005L0029-20220528>.
- EU [2022a]: Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2022/1925 rendelete (2022. szeptember 14.) a digitális ágazat vonatkozásában a versengő és tisztességes piacokról, valamint az (EU) 2019/1937 és az (EU) 2020/1828 irányelv módosításáról (digitális piacokról szóló jogszabály. HL, L 265, október 12. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R1925>.
- EU [2022b]: Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2022/2065 rendelete (2022. október 19.) a digitális szolgáltatások egységes piacáról és a 2000/31/EK irányelv módosításáról (digitális szolgáltatásokról szóló rendelet) (EGT-vonatkozású szöveg), október 27. HL, L 277. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:32022R2065>.
- FIRNIKSZ JUDIT–DÖMÖTÖRFY BORBÁLA [2021]: A logisztika a láthatóság ára? PPKÉ Versenyjogi Kutató Központ, blogbejegyzés, december 18. <http://www.versenyjog.com/index.php/hu/blog?view=article&id=61&catid=8>.
- FIRNIKSZ JUDIT–NAGY ANDREA MAGDOLNA–VELEGI DOROTTYA [2023]: Tabuk és tévhittek helyett egyenlő esélyek: akadálymentesség a digitális világban. *Jogászvilág*. <https://jogaszvilag.hu/szakma/tabuk-es-tevhittek-helyett-egyenlo-eselyek-akadalymentesseg-a-digitalis-vilagban/>.
- FIRNIKSZ JUDIT–NAGY ANDREA MAGDOLNA [2023]: A bejelentési rendszerek helye a hatékony kockázatkezelésben – gondolatok a Wish-döntés margójára. *Jogászvilág*, április 26. <https://jogaszvilag.hu/szakma/a-bejelentesi-rendszerek-helye-a-hatekony-kockazatkezesben-gondolatok-a-wish-dontes-margojara/>.
- FLETCHER, A.–ORMOSI, P. L.–SAVANI, R. [2022]: Recommender systems and supplier competition on platforms. *SSRN Electronic Journal*, <https://doi.org/10.2139/ssrn.4036813>.
- GVH [2022]: Repjegyet venne? Vigyázzon, így befolyásolhatják döntését! Sajtóközlemény, október 28. (<https://www.gvh.hu/sajtoszoba/sajtokozlomenyek/2022-es-sajtokozlomenyek/repjegyet-venne-vigyazzon-igy-befolyasolhatjak-donteset>).
- GVH [2023]: Terjed a jogsértő, rejtett befolyásolás az online kereskedelemben. Sajtóközlemény, január 31. (<https://www.gvh.hu/sajtoszoba/sajtokozlomenyek/2023-as-sajtokozlomenyek/terjed-a-jogserto-rejtett-befolyasolas-az-online-kereskedelemben>).
- IBÁÑEZ COLOMO, P. [2021]: Product Design and Business Models in EU Antitrust Law. *SSRN Electronic Journal*, <https://doi.org/10.2139/SSRN.3925396>.
- KIM, E. J. [2023]: Digital competency factor analysis among the digital native generation. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, Vol. 10. No. 1. 121–129. o. <https://doi.org/10.21833/ijaas.2023.01.016>.
- LAZAR, J.–GOLDSTEIN, D.–TAYLOR, A. [2015]: Ensuring Digital Accessibility Through Process and Policy. *Critical Acclaim for Ensuring Digital Accessibility through Process and Policy*. Elsevier, <https://doi.org/10.1016/C2013-0-13367-3>.

- MORENO, L.–PETRIE, H.–MARTÍNEZ, P.–ALARCON, R. [2023]: Designing user interfaces for content simplification aimed at people with cognitive impairments. *Universal Access in the Information Society*, <https://doi.org/10.1007/s10209-023-00986-z>.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2011]: Az egyetemes szolgáltatás metamorfózisai. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): *Verseny és szabályozás*, 2010. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 120–144. o. http://econ.core.hu/file/download/vesz2010/03_egyetemes_szolgaltatas.pdf.
- OECD [2022]: Dark commercial patterns. *OECD Digital Economy Papers*, 336. <https://www.oecd.org/digital/dark-commercial-patterns-44f5e846-en.htm>.
- SOLER GARRIDO, J.–FANO YELA, D.–PANIGUTTI, C.–JUNKLEWITZ, H.–HAMON, H.–EVAS, T.–ANDRÉ, A.–SCALZO, S. [2023]: Analysis of the preliminary AI standardisation work plan in support of the AI Act [Issue KJ-NA-31-518-EN-N (online)]. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/5847>.
- TÓTH ANDRÁS [2021]: Fogyasztóvédelmi, adatvédelmi, médiajogi és versenyjogi eszközök együttes alkalmazása az online figyelemplacok kudarcainak kiküszöbölésére. In *Medias Res*, 2. sz. 8–14. o. https://infojog.hu/wp-content/uploads/pdf/Infokomm_77_8-14o_TohtAndras.pdf.
- VUORIKARI, R.–KLUZER, S.–PUNIE, Y. [2022]: *DigComp 2.2: The Digital Competence Framework for Citizens. With new examples of knowledge, skills and attitudes*. Publications Office of the European Union, <https://doi.org/10.2760/115376>.
- VUORIKARI, R.–PUNIE, Y.–CARRETERO GOMEZ, S.–VAN DEN BRANDE, D. [2015]: *DigComp 2.0: The Digital Competence Framework for Citizens. Update Phase 1: the Conceptual Reference Model*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2791/11517>.
- W3C [2005]: *Introduction to Web Accessibility*. <https://www.w3.org/WAI/fundamentals/accessibility-intro/>.
- WILLIAMS, R.–BROWNLOW, S. [2020]: *The Click-Away Pound. Report 2019. Revisiting the online shopping experience of customers with disabilities, and the cost to business of ignoring them*. Freney Williams Ltd. Brighton, <https://www.clickawaypound.com/downloads/cap19final0502.pdf>.
- ZÓDI ZSOLT [2023]: *Platformjog*. Ludovika Egyetemi Kiadó, Budapest.

ABSTRACTS

ZOMBOR BEREZVAI

♦ *Evolution of market concentration and competition in Hungary between 2008 and 2021*

In recent years, there has been a growing body of literature indicating that market concentration has increased in previous decades. This has resulted in a rise in consumer prices and a shift in income relations towards capital income at the expense of labour income. Overall, income inequality has also risen. However, these analyses have typically looked only at developed countries with significant economic power and at a rather aggregate level. The objective of this analysis is to examine the evolution of market concentration in Hungary between 2008 and 2021, with a particular focus on the deepest possible sectoral level (four-digit industry classes). The data employed in this research are drawn from the Competition Statistics Database compiled by the Hungarian Competition Authority and the Hungarian National Bank, which contains nearly 100 indicators at the industry level, presented in a format that allows for time-series comparisons. The database also quantifies specific indicators globally unique, aggregated directly from individual corporate annual accounts. The broad set of indicators of the GVH–MNB Competition Statistics Database allow the evolution of market concentration to be compared with other factors such as productivity, profitability and research and development activity. This allows for an understanding of how changes in concentration are related to changes in other relevant factors. The results have implications for economic policy and competition policy.

DÁNIEL HELFRICH

♦ *Analysis of price trends following the lifting of the fuel price cap in Hungary*

In 2022, energy prices reached record levels within the European Union, continuing a trend of rising wholesale energy prices that began in 2021 due to the COVID-19 pandemic and increasing international demand. This trend also significantly impacted fuel prices. In response, the Hungarian government imposed a price cap on retail fuel prices from November 15, 2021 to December 6, 2022. This study empirically examines the effect of the elimination of the price cap on fuel prices. The aim is to determine whether the removal of the price cap resulted in subsequent price increases. The study employed a synthetic control method, comparing actual observed prices with prices estimated by the synthetic control after the intervention. In the ten-month period following the removal of the price cap (December 2022 to

September 2023), the actual price was on average 12% higher than the price projected by the synthetic control. The largest difference was observed in January 2023, with a price premium of 16%. There was a moderation in the difference between February and September, but even during these months, the gap remained slightly higher than 11%. This difference may be attributed to distortions of competition due to the price cap.

MÁRTON KÓNYA

♦ *Competition and price transmission amidst crises: analysis of the Hungarian milk market*

In Hungary and its neighbouring countries, since 2020 successive economic crises (coronavirus pandemic, energy crisis, Russo-Ukrainian war, droughts) have significantly influenced agricultural production chains, potentially contributing to food inflation and decreased food security. The price increase of dairy products in Hungary reached 80 percent between November and December 2022. This study examines the dynamics of the Hungarian dairy sector during the 2019–2022 period using an asymmetric error correction model. Our results indicate asymmetric price transmission at the Hungarian dairy processing level, as well as relative market power. This market power can be attributed to demand stimulated during the crises, and to supply shocks caused by disrupted production chains due to these crises. This situation may have allowed processing companies to pass on increased costs without being obliged to respond to fluctuating demand. Based on our findings, unlike what many other papers suggest, it was not the retailers but the processing level companies that held market power during a period characterized by economic crises and record-high inflation. It can be concluded that increasing the resilience of production chains and stimulating market competition can reduce the exposure of food markets to inflation.

TÜNDE GÖNCZÖL – LÓRÁNT TELEKI

♦ *The reform of US merger law – change of paradigm under the new merger guidelines*

In the US, calls for a renewal of competition law has been intensified by the rise of large digital companies and market concentration in general, and a loss of competition with it, real or perceived, which led to the evolvment of the so-called hipster antitrust movement. Today, hipster has become the mainstream - at least, as far as the Biden administration's moves on competition law are concerned. One of the significant milestone of this process was the issuance of new merger guidelines by the enforcement agencies which will certainly shape the coming years of US competition law.

PÁL SZILÁGYI

♦ *Stormy hipster merger control – review of the new US merger guidelines*

In recent years, the enforcement of merger control rules in the United States has seen a significant policy shift. This article by Szilágyi Pál analyses the newly adopted

merger guidelines, which have replaced the previous ones, amidst a more aggressive regulatory stance. The author critically examines these new guidelines, arguing that, unlike previous substantial policy shifts in antitrust law, the current changes lack a solid foundation in both economic science and American judicial practice. The study highlights the challenges and critiques of these guidelines, emphasizing the minimal traces of economic theory and judicial precedents that underpin the current policy changes. The article provides a comprehensive overview of the new merger guidelines and raises significant questions about their theoretical and practical implications in the context of U.S. antitrust law enforcement.

PÁL VALENTINY

♦ *Merger control reform in the light of the Fisher Body–General Motors dispute*

This paper aims to address the difficulties of merger control and of the interpretation of the economic evidence and corporate behaviour. In recent years, there has been a growing perception in the United States that merger clearance has become too permissive, market concentration has increased, and acquisitions of potential competitors have become common. The Fisher Body–General Motors merger at the beginning of the 20th century was seen as an example of vertical integration in economics for decades – until its value as an example was more thoroughly examined. In the light of the current intention to reform merger control, we try to illustrate this process by drawing on the interdependence of economic theory and economic history.

ZSÓFIA LENDVAI – RÓBERT SOMOGYI

♦ *Legal protection of news publishers and existing regulatory solutions*

In a growing number of countries worldwide, big digital platforms, notably Facebook and Google, are obliged to compensate press publishers for using the content they generate. In this paper we analyse these regulations from a legal and economic perspective. We describe the specific aspects of the online press publishing market from an economic point of view as well as the complex relationships between its actors. We discuss in detail the legal protection of press publishers in the EU and in Hungary, and also outline regulatory efforts outside the EU. Finally, we briefly summarise the existing economic studies on this issue.

DOROTTYA VELEGI – JUDIT FIRNIKSZ – BORBÁLA TÜNDE DÖMÖTÖRFY –
LEVENTE NAGYMIHÁLY

♦ *Web design and consumer orientation in the context of new accessibility rules*

In the digital economy, the innovation of products and business models gives rise to new market behaviours, which in turn result in a constant evolution of the design paradigm of electronic interfaces and the practice of displaying web content. In the context of the web environment, the visual presentation, information architecture and decision-making processes of e-commerce interfaces, as well as automated in-

teraction procedures, exert a significant influence on consumer decision-making processes. This influence may be perceived as being equivalent to, or even greater than, the impact of the natural language content of the interface itself. The design and subsequent development of e-commerce interfaces and applications must comply with a complex set of regulations, which will be further expanded by the e-accessibility requirements that have already been incorporated into the national legislation and are scheduled to take effect in Hungary in June 2025. In the context of digital space, the term 'barrier-free access', which is widely used in Hungarian terminology, does not always clearly reflect the primary regulatory objective of ensuring that web content is accessible and understandable for all users, and thus for all consumers in e-commerce. The regulations that guarantee equal access for consumers in e-commerce, in terms of consumer comprehension and the unbiased decision-making process, are inextricably linked to the other elements of the regulatory environment surrounding the functioning and design of online interfaces (web design).

A SZERZŐKRŐL

- BEREZVAI ZOMBOR a Gazdasági Versenyhivatal vezető közgazdásza és a Budapesti Corvinus Egyetem adjunktusa. Pályafutását pénzügyi menedzserként kezdte a Procter & Gamble-nél, majd 2021-ben PhD-fokozatot szerzett a Budapesti Corvinus Egyetemen. Több hazai felsőoktatási intézményben oktatott versenypolitikai és módszertani tárgyakat, emellett kutatásai során elsősorban mikromobilitással, egészség-gazdaságtannal, az oktatói munka hallgatói értékelésével és empirikus piacelmélettel foglalkozik. 2023-ban Akadémiai Ifjúsági Díjban részesült.
- DÖMÖTÖRFY BORBÁLA TÜNDE data privacy manager és compliance data analyst a Veeva Systemsnél, valamint a Versenyjogi Kutatóközpont kutatója. A Pázmány Péter Katolikus Egyetemen szerzett jogtudományi diplomát 2011-ben, PhD-fokozatot ugyanott versenyjogról 2021-ben. Jogi tanulmányokat folytatott emellett a hollandiai Radboud University Nijmegenen, a párizsi Université Paris-Sudön, valamint versenyjogról és szellemi alkotások jogából LL.M. fokozatot szerzett a belgiumi Université de Liège-en. Jogi tanulmányai mellett jobban el akart mélyülni a közgazdaságtani összefüggésekben, így közgazdaságtanból BSc diplomát szerzett a London School of Economicson 2021-ben. Érdeklődése egyre inkább a technológia, az adatok és a mesterséges intelligencia felé fordult, így 2021-től több tech bootcampet is elvégzett (adatelemzés, UX, web3), majd a jog, a compliance és az adatelemzés határán helyezkedett el. Korábban szakmai tapasztalatokat szerzett egy multinacionális cég jogi osztályán, az Európai Bizottság Verseny Főigazgatóságán, a Gazdasági Versenyhivatal Antitröszt Irodájának vizsgálójaként, valamint nemzetközi ügyvédi irodák versenyjogi csoportjaiban. Szakterületei a versenyjog, data governance, adatvédelem, szellemi alkotások joga, technológia és gyógyszeripar szabályozása.
- FIRNIKSZ JUDIT szakmai pályafutását a Gazdasági Versenyhivatalban kezdte, az ott eltöltött közel egy évtized során versenypolitikai elemzőként, vizsgálóként és osztályvezetőként látott el feladatokat. 2006 és 2021 között a Réti, Várszegi és Társai PwC Legal Ügyvédi Iroda szenior ügyvédje, szakterületei közé tartozott a versenyjog, a fogyasztóvédelmi és reklámjog, kereskedelmi jog, valamint az adatvédelem. Mindemellett jelentős ismeretekre és tapasztalatokra tett szert a gyorsan forgó fogyasztási cikkek (FMCG), valamint a gyógyszeripari vállalkozásokat érintő sajátos szektorális szabályok területén, 2022 januárja óta a Vodafone Magyarország szenior szabályozási tanácsadója. A Budapesti Közgazdasági Egyetem Európa Tanulmányok szakán MSc-fokozatot, az Eötvös Loránd Tudományegyetemen társasági jogi LL.M-fokozatot, a Pázmány Péter Katolikus Egyetem jogi doktori iskolájában PhD-fokozatot szerzett. A közelmúltban figyelme mindinkább a digitális piacok szabályozása felé fordult,

jelenleg e témában a Pázmány Péter Katolikus Egyetemen és a Pécsi Tudományegyetemen oktat, valamint a PPKE Versenyjogi Kutatóintézetének kutatója.

- GÖNCZÖL TÜNDE az ELTE jogi karán szerezte diplomáját. 1998–2005 között a Gazdasági Versenyhivatal munkatársa volt, majd egy svéd távközlési cég jogi és szabályozási igazgatója. 2007-től a Réczicza White & Case LLP, illetve jelenleg a Dentons Réczicza Ügyvédi Iroda versenyjogi csoportjának vezetője. A Budapesti Ügyvédi Kamara tagja. Több szakkollégiumban tartott versenyjogi szemináriumokat (Rajk László Szakkollégium, Széchenyi István Szakkollégium); az Infokommunikáció és Jog című folyóirat tanácsadó testületének tagja.
- HELFRICH DÁNIEL 2023-ban végzett a Budapesti Corvinus Egyetemen közgazdasági elemzőként, piacelemző szakirányon. Tanulmányai befejezése óta kockázatkezelési tanácsadóként dolgozik az Ernst & Young budapesti irodájában.
- KÖNYA MÁRTON elemző közgazdász és vizsgáló a Gazdasági Versenyhivatalnál. Mesterdiplomáját 2024-ben szerezte a Budapesti Corvinus Egyetem közgazdasági elemző szakán, piacelemző szakirányon, s tanulmányait a Budapesti Corvinus Egyetem Közgazdasági és Gazdaságinformatikai doktori iskolájánál folytatja. Eddigi tanulmányai tervgazdasági rendszerekben működő piaci koordinációs mechanizmusokról szólnak.
- LENDVAI ZSÓFIA jogi tevékenységének középpontjában a szellemi tulajdonjogok állnak. Németországban szerzett PhD-fokozatot szerzői jogból. A szellemi tulajdonjogi kodifikáció és jogharmonizáció területén dolgozott az Igazságügyi Minisztériumban, majd a Richter Gedeon Nyrt. Iparjogvédelmi osztályának helyettes vezetője volt. 2009–2022 között a Hegyemei-Barakonyi és Társa Baker & McKenzie Ügyvédi Iroda Szellemi tulajdonjogi csoportját vezette. Jelenleg a Celanese Corporationnél Associate General Counsel. Tagja az Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala mellett működő Iparjogvédelmi Szakértői Testületnek és a Szerzői Jogi Szakértő Testületnek.
- NAGYMIHÁLY LEVENTE az Eötvös Loránd Tudományegyetem jogi karának végzős hallgatója. Érdeklődése az alapképzési időszak kezdeteitől a digitális piacok szabályozására, így különösen annak fogyasztóvédelmi és versenyjogi kérdéseire irányul.
- SOMOGYI RÓBERT a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Pénzügyek Tanszékének docense, valamint a KRTH Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa. Doktori disszertációját 2016-ban a párizsi Ecole polytechnique és CREST egyetemeken védte meg, ezután két évig posztdoktori kutatóként a belgiumi Université catholique de Louvain CORE kutatócsoportjában dolgozott. Kutatási területei az elméleti mikroökonómia, a digitális piacok elmélete és az ágensalapú modellek.
- SZILÁGYI PÁL a Versenyjogi Kutatóközpont igazgatója, valamint a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Karának egyetemi docense, ahol versenyjogot és európai jogot tanít. Jogi diplomáját a PPKE JÁK-on szerezte, majd posztgraduális diplomákat szerzett európai jogból a University of Cambridge-en, versenyjogból a King's College Londonon, továbbá LLM in Competition Law fokozatot az utóbbi intézményben. A PPKE JÁK versenyjogi szakjogász képzésének és

számos más szakjogászképzésnek a programigazgatója, jónéhány hazai és külföldi publikáció szerzője.

- TELEKI LÓRÁNT az ELTE jogi karán szerzett diplomát 2022-ben, azóta a Dentons Réciczka Ügyvédi Iroda ügyvédjelöltje. Elsősorban versenyjoggal, valamint adatvédelemmel foglalkozik, amelyek kapcsolódási pontjait korábban az Új Nemzeti Kiválóság Program ösztöndíjasaként vizsgálta. A két jogterület szinergiáival foglalkozó dolgozatával emellett korábban első helyezést ért el a 35. OTDK versenyjogi tagozatában, továbbá csapatával első helyezést ért el a londoni King's College digitális piacok versenyjogi problémáit érintő perbeszédversenyén, utóbbiért egyetemi Pro Iurisprudentia Practica kitüntetésben részesült. Hallgatói minőségében végzett tudományos munkájáért 2022-ben az ELTE Hajnóczy-díjjal tüntette ki. Versenyjogi ismereteinek elmélyítése érdekében fél évet töltött a Leuveni Katolikus Egyetemen, ahol tudását a viselkedési közgazdaságtant érintő tanulmányokkal egészítette ki.
- VALENTINY PÁL az MTA emeritus kutatója, KRTK Közgazdaságtudományi Intézetének nyugalmazott tudományos főmunkatársa. Fontosabb kutatási területei: a szabályozott piacok elmélete, hálózatos közszolgáltatások szabályozásának és privatizálásának kérdései, valamint a versenyszabályozás közgazdasági problémái. 1980-ban a sussexi, 1991-ben a nottinghami és a cambridge-i egyetem meghívására vendégkutatóként dolgozott Nagy-Britanniában. Több egyetemen és szakkollégiumban oktatott (BME, BCE, Pannon Egyetem, Rajk László Kollégium, Láthatatlan Kollégium, Erasmus Kollégium), 10 éven át az Elteconon a gazdasági szabályozás című tárgyat oktatta. 2005 és 2019 között a KRTK KTI csoportvezetője volt. Tanácsadóként és szakértőként állami és önkormányzati szervezetek, szabályozószervezetek, közszolgáltató vállalatok és bíróságok számára dolgozott. Tagja volt a Magyar Villamossági Művek Zrt. (1994–1998) és a Fővárosi Gázművek Zrt. (1993–2007) igazgatóságának.
- VELEGI DOROTTYA tanulmányait a Pázmány Péter Katolikus Egyetemen, valamint a Budapest Institute of Bankingnél folytatta. Egyetemi tanulmányai alatt kezdett el a fogyatékosággal élő személyek érdekképviselésével foglalkozni, először egy hallássérült, később pedig egy látássérült emberek érdekeit képviselő civil szervezetnél látott el jogi jellegű feladatokat. Kutatásait a látássérült személyek pénzügyi szolgáltatásokhoz való egyenlő esélyű hozzáférése körében kezdte meg, ezt az OTDK-külföldijjal értékelték. Jelenleg az MVGYOSZ szakmai vezetői feladatai mellett a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Doktori Iskolájában végzi PhD-tanulmányait. Kutatási területe a vállalkozások online és offline ügyfélkapcsolati felületeinek egyenlő esélyű hozzáférése európai jogi, versenyjogi és fogyasztóvédelmi jogi területeken.