

**Pintér Győző:**

**A TÚLZÓ ÁRAZÁS (EXCESSIVE PRICING), MINT  
ERŐFÖLÉNNYEL VALÓ VISSZAÉLÉS, ÉRTELMEZÉSE ÉS  
KEZELÉSE A MAGYAR VERSENYHATÓSÁG  
GYAKORLATÁBAN**

## TARTALOMJEGYZÉK

<b>1. ÁRELMÉLET .....</b>	<b>3</b>
1.1. A VERSENYÁR .....	3
1.2. MONOPOLÁR .....	6
1.3. MODERN ELMÉLETEK .....	8
1.3.1. <i>A harvardi iskola</i> .....	8
1.3.2. <i>A chicagói iskola</i> .....	9
1.3.3. <i>A támadható piacok elmélete</i> .....	9
1.4. LEGMODERNEBB NÉZETEK .....	9
<b>2. A MONOPÓLIUM MEGÍTÉLÉSE .....</b>	<b>10</b>
2.1. HATÉKONYSÁGVESZTÉS .....	11
<b>3. A TÚLZÓ ÁRAZÁS MEGÍTÉLÉSÉNEK AMBIVALENCIÁJA .....</b>	<b>12</b>
3.1. GYAKORLATI OKOK .....	12
3.1.1. <i>A költségek</i> .....	13
3.1.2. <i>A méltányos profit</i> .....	13
3.2. ELMÉLETI ÉRVEK .....	13
<b>4. AZ AMERIKAI SZEMLÉLET .....</b>	<b>15</b>
<b>5. AZ EURÓPAI SZEMLÉLET .....</b>	<b>17</b>
<b>6. MILYEN ESETKÖRBEŒN CÉLSZERŰ BEAVATKOZNI A PIACI FOLYAMATOKBA? .....</b>	<b>19</b>
6.1. EVANS ÉS PADILLA .....	19
6.2. O'DONOGHUE ÉS PADILLA .....	19
6.3. RÖLLER .....	20
6.4. FLETCHER ÉS JARDINE .....	20
6.5. MOTTA ÉS DE STREEL .....	21
6.6. PAULIS .....	22
6.7. AZ ALKALMAZÁS ELSŐ LÉPCSŐJÉBEN VIZSGÁLANDÓ FELTÉTELEK .....	22
<b>7. A TÚLZÓ ÁR .....</b>	<b>24</b>
7.1. TŐKEKÖLTSÉG – TŐKE MEGTÉRŰLÉSI RÁTA .....	24
7.2. A LEHETŐSÉGGKÖLTSÉG (OPPORTUNITY COST) .....	25
7.3. A SIKERES BEFEKTETÉS KOCKÁZATA .....	25
7.4. NEM KÉZZEL FOGHATÓ TŐKE .....	26
7.5. ÜGYESSÉG, ELŐRELÁTÁS ÉS SZORGALOM .....	26
<b>8. A TÚLZÓ ÁR MEGÁLLAPÍTÁSÁRA ALKALMAZHATÓ MÓDSZEREK .....</b>	<b>26</b>
8.1. ÁR-KÖLTSÉG ÖSSZEHASONLÍTÁS .....	27
8.2. VERSENYTÁRSÁK ÁRAI .....	27
8.3. AZ ERŐFŐLÉNYES ÁLTAL KÜLÖNBÖZŐ PIACOKON ALKALMAZOTT ÁRAK ÖSSZEHASONLÍTÁSA .....	28
8.4. NEMZETKÖZI ÁR-ÖSSZEHASONLÍTÁS .....	28
8.5. A BELÉPÉS UTÁNI JELENTŐS ÁRCSÖKKENTÉS .....	28
8.6. A DOMINÁNS VÁLLALKOZÁS RÉGEBBI ÁRAI .....	29
<b>9. MEKKORA HASZON MINŐSŰL TÚLZÁSNAK? .....</b>	<b>29</b>
<b>10. A TÚLZÓ ÁRAZÁS ORVOSLÁSÁNAK LEHETSÉGES FORMÁI .....</b>	<b>29</b>
10.1. BÍRSÁG .....	30
10.2. A KERESLETI OLDAL AKTIVIZÁLÁSA .....	30
10.3. MESTERSÉGES PIACRALÉPÉSI KORLÁTOK ELTÁVOLÍTÁSA .....	30
10.4. VERTIKÁLIS FELDARABOLÁS .....	30
10.5. HORIZONTÁLIS FELDARABOLÁS - VERSENYTÁRS PIACRALÉPÉSÉNEK ELŐSEGÍTÉSE .....	31
<b>11. VÉGGKÖVETKEZTETÉS .....</b>	<b>31</b>

# 1. Árelmélet

A túlzó árazás kapcsán célszerű mindjárt az elején megvizsgáljunk, mi is az az ár, milyen elméleti megoldásokkal próbálták megismerni, leírni az árat, annak kialakulását, változásait. Ezen dolgozat keretei között csupán az árelmélet alakulásának általunk leglényegesebbnek ítélt állomásait mutatjuk be. Rámutatunk továbbá, hogy a mai nézetek kialakulása, bár több évszázados evolúció eredménye, semmiképpen sem szemlélhető kritika nélkül, hiszen mindazok is, akik ennek megalkotásában részt vettek, kritikus szemléletüknél fogva igyekeztek tökéletesíteni az elméletet.

## 1.1. A versenyár

A klasszikus közgazdaságtan<sup>1</sup> nem tett különbséget értékelmélet<sup>2</sup> és árelmélet<sup>3</sup> között. Még *Mill* is<sup>4</sup> olyan definíciót adott meg, mely szerint az ár a javak pénzbeli értéke. A két fogalmat egyként kezelve, a klasszikus gazdaságtan képviselőinek az volt az uralkodó álláspontjuk, hogy az értéket, vagyis az árat egyaránt a költségek határozzák meg.<sup>5</sup> Ezen elmélet feltűnően nem illeszkedik olyan javakra, amelyek esetében a reprodukálhatóság korlátozott. Vegyünk például egy arany műkincset, melyért egy ugyan olyan arany másolat értékénél jóval többet is hajlandóak fizetni. Ma már tudjuk, hogy ebben az esetben a kereslet emeli magasra az árat, a klasszikusok, viszont nem vizsgálták behatóan ezt a kérdést, az elmélethez ehelyett hozzáfűzték, hogy az a nagy tömegben elérhető árukra vonatkozik.<sup>6</sup> *Mill* már érezkelhetett valamit ezen hiányosságot illetően, de a kereslet és a kínálat általi ármeghatározást csupán azon időközben ismerte el, ami a termelés kiterjesztéséhez szükséges.<sup>7</sup>

A klasszikusok tehát a költségeket vették górcső alá és ennek kapcsán már tettek olyan megállapításokat, amit ma a méretgazdaságossággal magyarázunk. Történt, hogy a napóleoni háborúk alatt a megnövekedett gabona igény kielégítése végett, olyan termőterületeket is művelés alá vettek, melyeken csak nagyobb költségek mellett lehetett termelni. A kérdést vizsgálva *Turgot* megállapította, hogy a földbe fektetett tőke a termelt mennyiséget, csak egy meghatározott mértékig növeli arányosan, mely fölött további

---

<sup>1</sup> A közgazdaság történetben a Nemzetek gazdasága megjelenését (1776) követő évszázadot tekintik a klasszikus gazdaságtan korának. Melynek alapvetései Smith-hez és Ricardo-hoz köthetők. - Bitsánszky Géza, Ivicz Mihály, Schlett András, Botos Katalin: Közgazdaságtani bevezetés (Szent István Társulat 2004.) 134. o.

<sup>2</sup> Az értékelmélet a javak ésszerű beosztása és felhasználása érdekében azok gazdasági jelentőségét, értékét kutatja. Heller Farkas: A közgazdasági elmélet története, Budapest 1943. (AULA Kiadó kft. 2001. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem) 65. o.

<sup>3</sup> Az árelmélet ezzel szemben konkrétan a piaci árak kialakulását vizsgálja.

<sup>4</sup> Akit Samuelson és Nordhaus már a neoklasszikus közgazdászok közé sorol. (forrás: Paul A. Samuelson - William D. Nordhaus: Közgazdaságtan (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2000))

<sup>5</sup> „Minden áru csereértékének az igazi mértéke a munka. Minden dolog valóságos ára, bagyis amibe az annak kerül, aki meg akarja szerezni, a megszerzésével járó fáradság és erőfeszítés.” Adam Smith: A nemzetek gazdagsága e gazdagság természetének és okainak vizsgálata (fordította Bilek Rudolf Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest, 1992) 39. o.

<sup>6</sup> Ki kell emelni David Ricardo elmékedését: „A javak, amennyiben hasznosak két forrásból merítik csereértéküket. Ez a két forrás: ritka voltak és a megszerzésükhöz szükséges munkamennyiség. Vannak javak amelyek értékét kizárólag ritka voltak határozza meg. Az ilyen javak mennyiségét semmiféle munkával nem lehet szaporítani, ennél fogva értéküket sem lehet csökkenteni fokozott kínálat révén... Ezek a javak azonban csak nagyon kis részét képezik annak a jószág-tömegnek, amely naponta gazdát cserél a piacon... Ha tehát javakról, azok csereértékéről és a javak viszonylagos árait szabályozó törvényekről beszélünk, akkor mindig csak olyan javakra gondolunk, amelyek emberi erőfeszítéssel mennyiségileg szaporíthatók s amelyek termelésében a verseny korlátlanul érvényesül” David Ricardo: A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei (Kislegi Nagy Dénes fordítása, Alapművek, alapirányzatok Bekker Zsuzsanna szerk. AULA Kiadó 2002) 151-152. o.

<sup>7</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 127-128. o.

befektetéssel növelhető ugyan a hozam, de csak kisebb arányban. Észrevették azt is, hogy más termékek esetében viszont a kibocsátás növelése mellett az átlagköltség csökken, vagyis egységnyi termék olcsóbban állítható elő, csupán annál fogva, hogy többet termelünk belőle.<sup>8</sup>

A kereslettel kapcsolatban *Mill* már észrevette, hogy az nem egy állandó mennyiség, hanem éppenséggel az ár változásával megváltozik, további törvényszerűségeket azonban már nem állapított meg. Az első áttörést a határhaszon elmélet hozta. A keresletet vizsgálva észrevették, hogy az alapvető kérdés az, hogy a valaki, valamit, valamilyen áron, hajlandó-e megszerezni, vagy sem. Feltevésük szerint a válasz az egyén fizetőképességétől és szükségletétől függ.

A kínálat majd a kereslet vizsgálata után az osztrák iskola bizonyos értelemben az árelmélet alapjait fektette le azzal, hogy a kettőt egy rendszerbe foglalta. Közelebbről *Böhm-Bawerk* nevéhez fűződik a határ párok törvényeként híressé vált tézis. Az elméleti modellben eladók és vevők állnak egymással szemben, mindegyik egy oszthatatlan termékből akar egy darabot eladni, illetve venni. Minden szereplő számára különböző értékkel bír az áru, ennek megfelelően egy eladó akkor ad el, ha magasabb árat kap egy vevőtől, mint amennyire a portékáját tartja és egy vevő, akkor vásárol egy eladótól, ha az olcsóbban adja az árut, mint amennyire a vevő értékeli azt. Minthogy mindenki csak egy egységet akar venni, vagy eladni az eladók és a vevők száma szükségképpen egyenlő lesz. Vagyis ezen a piacon azok tudnak értékesíteni, akik a legalacsonyabb áron hajlandóak eladni, ezt pedig azok a vevők fogják megvenni, akik a legtöbbet hajlandóak fizetni, a többiek hoppon maradnak. Az elmélet neve onnan származik, hogy ebben a modellben minden esetben van egy határvevő, aki a legkevesebbet hajlandó adni, de még tud vásárolni, és egy határeladó, aki a legdrágább áron, de még talál vevőt. *Böhm-Bawerk* szerint az ár a határeladó és a határvevő értékelése között fog kialakulni. Ezzel nem konkrét árat állapít meg, de a határ párok közé szorítja be az árat.<sup>9 10</sup>

A határ párok elmélete nyilvánvalóan nagyon leegyszerűsített modellen alapul, ezzel kapcsolatban fogalmazódott meg a kritika, miszerint túlságosan individualisztikus az elmélet és elfedi a piac tömegjellegét. Ez kétségtelenül igaz, mégis a modellnek van egy másik fogyatéka is, amit sokkal inkább hibának minősíthetünk, amelyre *Philippovich* mutatott rá.<sup>11</sup> Észreveszi, hogy míg a Böhm-Bawerk-féle modellben a vevő és az eladó ugyan azon logika szerint értékeli a valóságban ez nem áll, hiszen a vevők a használati értéket az eladók pedig a csereértéket nézik<sup>12</sup>. Vagyis az eladók igyekeznek a maximális eladást megvalósítani, ezért hajlandóak egészen a költségeik szintjére lemenni, ami végső soron azt jelenti, hogy az értékelésüket a termelési költségük határozza meg.

A piaci egyensúly elmélete is az egyének viselkedéséből indult ki, álláspontjuk szerint mindenki azért lép a piacra, hogy ott cserék útján optimalizálják gazdasági helyzetüket,

---

<sup>8</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 129-130. o.

<sup>9</sup> Mátyás Antal: A modern közgazdaságtan története (AULA Kiadó Kft, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem 1999) 28-31. o.

<sup>10</sup> Lásd még: Heller Farkas: Közgazdaságtan I. Kötet Elméleti Közgazdaságtan 1945. (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó reprint kiadás 1988.) 38-39. o.

<sup>11</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 139-140. o.

<sup>12</sup> Ahogy Smith írja: „Az érték szónak, ezt jól meg kell jegyeznünk, két különböző értelme van: hol egy bizonyos tárgy hasznosságát fejezi ki, hol pedig a tárgy birtoklásával járó azt a képességet, hogy érte más árukat lehet vásárolni. Az egyiket „használati érték”-nek, a másikat „csereérték”-nek nevezhetjük.” - Smith: A nemzetek gazdagsága im. 37. o.

vagyis létezik számukra egy elérendő egyensúlyi állapot, amikor már nem cserélnek tovább. Ezek az egyéni érdekek vannak jelen a maguk összességében a piacon, ezek késztetnek cserére. Ha az egyének számára létezik egy optimális állapot, akkor ezeket összesítve megkapjuk az egész piacra vonatkozó optimális állapotot. Azzal pedig, hogy az egyén a saját optimumát akarja elérni, az egész piacot is egy közös nagy optimális (egyensúlyi) állapot felé hajtja. Ez a piaci egyensúly addig működik, amíg valamilyen lényeges változás a kereslet vagy a kínálat oldalán be nem következik, ugyanakkor egy ilyen változás után is az előbb említett mechanizmus miatt előbb-utóbb a piac egy újabb egyensúlyi állapotba fog kerülni. Láthatjuk, hogy egy ilyen modellben a kereslet és a kínálat illetve az ár, mint egymással szoros összefüggésben álló értékek szerepelnek. A mennyiség-tani iskola ezen túl azt is hangsúlyozta, hogy ezek a piaci mechanizmusok nem egyszerűen okozati összefüggéseként, hanem inkább függvényyszerűen kapcsolódnak egymáshoz.

A Böhm-Bawerk modellel szembeni kritikaként értékelhető még *Jevons* 'law of indifference' tana,<sup>13</sup> melynek lényege, hogy a piac, mint egységes csereközpont működéséből adódóan egy terméknek csak egy ára lehet, mert mindenki a legjobb feltételeket keresi a maga számára, és így senki nem fog drágábban vásárolni, vagy kevesebbért eladni, mint versenytársai. Természetesen ez a szabály csak tökéletes piacon<sup>14</sup> működik.

*Walras* ezt kiszélesítette, azzal, hogy a partialis (egyféle árura vonatkozó) egyensúly helyett az általános (mindenféle árura kiterjedő) egyensúlyról beszélt. Az előrelépés abban gyökerezett, hogy már a kiindulásnál figyelembe vette, hogy az áruk ára függ a többi áru árától is.<sup>15 16</sup>

*Marshall* nemcsak a klasszikus nézeteket igyekezett összeegyeztetni az elmélet újabb vívmányaiival<sup>17</sup>, hanem a kereslet további vizsgálatával fejlesztette az árelméletet. Közelebbről vizsgálta az áru ára és a kereslet közötti összefüggést.<sup>18</sup> Ennek kapcsán felfedezte a kereslet elaszticitását, ami<sup>19</sup> azt fejezi ki, hogy valamilyen áru kereslete hogyan változik az ár csökkenése vagy növekedése esetén. Elméletének másik kulcsfogalma az elaszticitási együttható, mely megmutatja, hogy a keresletben milyen arányú (százalékban kifejezett) változást okoz az ár valamilyen arányú (szintén százalékos) változása.<sup>20</sup> Ennek a másik oldala az ár flexibilitása<sup>21</sup>, vagyis az hogy az ár hogyan változik a kereslet változására<sup>22</sup> (az elaszticitás reciproka).<sup>23</sup>

<sup>13</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 142-143. o.

<sup>14</sup> A tökéletes piac négy ismérvel bír: 1: nagyszámú eladó és vevő van jelen a piacon, akik önmagukban nem tudják befolyásolni a piaci árat 2: nincsenek belépési és kilépési korlátok 3: mind az eladók mind a vevők számára elérhetőek a döntések meghozatalához szükséges információk 4: a termékek egyneműek. – Organisation For Economic Co-Operation And Development: Glossary Of Industrial Organisation Economics And Competition Law (elérhető: <http://www.oecd.org/dataoecd/8/61/2376087.pdf>) 66. o.

<sup>15</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 143

<sup>16</sup> Walras általános egyensúlyi modellje kapcsán lásd még: Mátyás im. 50-58. o.

<sup>17</sup> Phyllis Deane: A közgazdasági gondolatok fejlődése (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest, 1984) 171. o.

<sup>18</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 150. o.

<sup>19</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 150. o.

<sup>20</sup>  $(\Delta Q/Q) : (\Delta P/P)$

<sup>21</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 153. o.

<sup>22</sup>  $(\Delta P/P) : (\Delta Q/Q)$

<sup>23</sup> Mátyás im. 70-71. o.

<sup>24</sup>*Marshall* a kereslet mellett a kínálatot is vizsgálta. A költségeket vizsgálva különbséget tett közvetlen és közvetett költség között. Vizsgálódásai során eljutott az átlagköltség<sup>25</sup> fogalmáig, különös figyelmet fordított ezek tömegtermelés melletti csökkenésére. Alkalmazta a határköltség<sup>26</sup> fogalmát is, de nem a mai értelmében, hanem a határtermelő költségeként, vagyis az egész termelési ágra vonatkoztatta, nem csak az üzemre.<sup>27 28</sup>

*Pareto* az egyes termékeknek a fogyasztásuk során fellépő összhatásbeli összefüggéseik és helyettesíthetőségük vizsgálatával foglalkozott. Ez jó alap volt a csere elméletének vizsgálatához. Azt kutatta tehát, hogy egyes áruk milyen hatással vannak a másokra. *Irving Fisher* és *H. Schultz* ilyen alapon három kategóriát állapított meg: az áruknak semmilyen hatásuk nincs egymásra, kiegészítő termékek (együtt fogyasztva relatíve nagyobb értékkel bírnak), versenyző termékek (relatíve nagyobb értékük van külön-külön fogyasztva).<sup>29</sup> A következő lépés e hatások fokának vizsgálata, vagyis azt kell megkeresni, hogy hol van két jószág helyettesíthetőségének határa. Ha ezt kombináljuk az egyén birtokában lévő javak mennyiségének változásával, azt kapjuk, hogy a kereslet nem feltétlenül azzal együtt arányosan nő, hanem megváltozhatnak a kereslet irányai. Szemléletes példa, hogy ha egyre többet keresünk, nem veszünk ugyan úgy egyre több kenyeret, hanem egy idő után a kenyér fogyasztásunk megállapodik egy szinten, és inkább másra, mondjuk a péknél maradvá, kalácsra költünk helyette.

*Hicks* a jövedelmi elaszticitás fogalmával bővítette ezt a rendszert. A jövedelmi elaszticitás azt mutatja meg, hogy a jövedelem változására hogy változik a kereslet, ha az árak nem változnak. Ezzel együtt már komplex eszköztárunk van a főbb változások hatásainak prognosztizálásához.<sup>30</sup>

## 1.2. Monopolár<sup>31</sup>

A klasszikusokat nemigen foglalkoztatta a téma, hisz koruk a szabad verseny kialakulásáról szólt, az ár kialakulását is ilyen körülmények között vizsgálták. A monopolár kérdését csak meglehetősen korlátozott körben tartották relevánsnak, jelesül amikor a szabad verseny valami miatt nem tud érvényesülni.<sup>32</sup>

*Smith* a *Wealth of Nations*-ben csupán annyit mondott, hogy a monopol ár az elérhető legmagasabb ár. *Mill* szerint is csupán egy válfaját képezik a kereslet és a kínálat rendes eseteinek.

---

<sup>24</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 155-156. o.

<sup>25</sup> Átlagköltség (AC)=Összköltség(TC)/kibocsátás(Q) - Samuelson - Nordhaus im. 115. o.

<sup>26</sup> A határköltség az a pótlólagos költség, amelyre egy további termékegység előállításához van szükség. - Samuelson - Nordhaus im. 114. o.

<sup>27</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 157-158

<sup>28</sup> Általános kritikaként fogalmazható meg vele szemben, hogy rendszere mindvégig statikus maradt, az idő múlását csupán egy vonatkozásban vizsgálta: megkülönböztette azt a hatást, amelyet az ár valamely tényezőjének változása közvetlenül idéz elő, attól a hatástól amit akkor észlelünk, ha hosszabb távon értékeljük a változást. Észrevette ugyanis, hogy a kereslet növekedése rövid távon áremelkedést okoz, hosszabb távon azonban érvényesül a kínálatra gyakorolt hatása, vagyis a nagyobb termelésre való átállás, ami az átlagköltség és az ár csökkenését idézi elő.

<sup>29</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 162. o.

<sup>30</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 165-166. o.

<sup>31</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 168-176 o.

<sup>32</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 168-169. o.

Mivel a klasszikusok a kínálat elemzését tartották szem előtt nem is tudták mélyebben megérteni a monopol ár kialakulását, mivel ez a kereslet alakulásának ismerete nélkül nem lehetséges.

Változást a határhaszon elmélet hozott. Az elmélet képviselői a keresletet vették górcső alá, számukra így könnyebb kiindulási alap volt a monopol ár, mert itt a kínálati oldalt leegyszerűsíthették egy meghatározott állandó mennyiségre, amihez képest az ár alakulását vizsgálták, a változó kereslet mellett.<sup>33</sup>

Ezen a vonalon indult el *Cournot* is. Tisztában volt vele, hogy ha meghatározunk egy árat, azzal meghatározzuk az eladott mennyiséget is,<sup>34</sup> modelljében eltekint a költségektől és megállapítja, hogy a monopolár ott van, ahol az eladott mennyiség és az ár szorzata a legmagasabb eredményt adja. A monopolistának tehát nincs más dolga, mint addig kísérletezni, amíg meg nem találja az optimális mennyiséget és ezzel együtt az árat.<sup>35</sup>

Az alapelv most már megvan, ha a modellt kiegészítjük azzal, hogy a költségeket is tekintetbe vesszük, abban az esetben annyi változik, hogy az előbbieken túl a monopolistának azt a pontot is keresnie kell, ahol az összbevétel és az összköltség között a legnagyobb különbség mutatkozik, ezt a pontot hívjuk egyébként *Cournot* pontnak.<sup>36 37</sup>

*Warlas* állapította meg, hogy a monopólium különleges esete a piaci egyensúlynak. Ez nagy előrelépés, a korábbi elméletekhez képest, ha tekintetbe vesszük, hogy a klasszikusok óta nem találtak közös törvényt a versenyárra és a monopol árra. A monopolár kapcsán több megállapítást is tett, az egyik szerint a versenytől eltérően az ár itt nem fog egyebe esni a termelési költségekkel. Ez a megállapítás nem számított újdonságnak, sokkal fontosabb volt, hogy felfigyelt arra, hogy ilyen esetben (szemben *Jevons law of indifference*-ével) itt több ár is lehetséges, vagyis a monopólium árrétegzést valósíthat meg,<sup>38</sup> ha csoportosítani tudja a vevőit.<sup>39</sup>

*Marshall* kiemelten foglalkozott a méretgazdaságosságból származó előnyökkel. Megjegyezte, hogy a monopolár nem feltétlenül magasabb, mint a versenyár, mert a monopólium kihasználhat olyan előnyöket, amelyet a versenykörülmények között lévő vállalat nem tud<sup>40</sup> és ez kiegyensúlyozhatja azt, hogy a monopolár esetében az ár nem csökken a költségek szintjére.<sup>41 42</sup>

---

<sup>33</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 169. o.

<sup>34</sup> Nagyon leegyszerűsítve: az ár növelésével egyre kevesebb egységet vásárolni a termékéből, csökkentésével viszont egyre többen egyre többet. Elméletileg tehát minden árszintnél adott, hogy ki és mennyit hajlandó vásárolni azon az áron, vagyis az ár és az eladható mennyiség arányosak. Ezt fejezi ki a keresleti görbe.

<sup>35</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 169. o. - hozzáfűzi: „ezzel Cournotot kell a monopolár elmélete megalapítójának tekinteni”

<sup>36</sup> Heller: Közgazdaságtan I. Kötet Elméleti Közgazdaságtan im. 49-50. o.

<sup>37</sup> Lásd még: Mátyás im. 214. o.

<sup>38</sup> Ilyenkor különböző egységek különböző árakon kerülnek eladásra. - Hal R. Varian: Mikroökonómia középfokon (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2001.) 453. o.

<sup>39</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 171-172. o.

<sup>40</sup> A méretgazdaságosság alapján bizonyos esetekben a nagyobb méret, vagy a monopol pozíció által jelentősen nagyobb hatékonyság érhető el. Lásd például a természetes monopóliumok esetét.

<sup>41</sup> Mátyás im. 212-215. o.

<sup>42</sup> Megállapításai különösen értékesek, ha belegondolunk, hogy egyes mai monopóliumoknak is az a körülmény ad létjogosultságot (gyakran költséges hálózat fenntartásával járó szolgáltatások esetében), hogy az adott piacon két vállalatot nem lehet gazdaságosan üzemeltetni.

*Pigou* a versenyhelyzet és a monopólium esetén piacra jutó mennyiséget vizsgálta. Ez nagyon kézenfekvő, ha a jóléti hatás szempontjából akarjuk értékelni a két állapotot. A monopóliummal szemben ma is az az egyik legerősebb érv, hogy jóléti holtteher veszteséget<sup>43</sup> okoz az által, hogy olyan fogyasztók maradnak ellátás nélkül, melyek még hozzájuthatnának az adott termékhez abban az esetben, ha az árak versenykörülményeknek megfelelően a költségek szintjére csökkennének. *Pigou* külön megvizsgálta a piacra jutó mennyiség alakulását olyan termékek esetében, ahol csökkenő, állandó és növekvő költségekkel találkozunk, minden esetben azt találta, hogy nagyobb mennyiség jut a piacra versenyhelyzetben.<sup>44</sup>

*Chamberlain* vette észre, hogy a monopolistát tulajdonképpen ugyanaz hajtja, mint a versenyző vállalatot: a lehető legnagyobb nyereség elérése. A különbség kettejük között abban rejlik, hogy eltérő körülmények között eltérő módon érhetik el céljukat. Tökéletes verseny esetén a vállalat az áron nem változtathat, hiszen akkor egyáltalán nem tudna eladni, számára az hozza a legnagyobb hasznot, ha minél többet ad el vagyis annyi terméket termel a piacra, amelynél a határköltsége<sup>45</sup> egyenlővé válik a bevétellel. A monopólium viszont nem árelfogadó, ezért számára az a legkedvezőbb, ha olyan mennyiséget termel, amelynél a határbevétele egyenlő a határköltségével,<sup>46</sup> mert ezen a ponton van a legnagyobb haszna, és ezen mennyiség alapján szabja meg az árat.<sup>47</sup>

### **1.3. Modern elméletek**

#### **1.3.1. A harvardi iskola**

Meghatározónak számított egészen az 1970-es évekig. Az elméleti módszerek helyett az empirikus vizsgálódást szorgalmazták.<sup>48</sup> Tanításuk lényege az volt, hogy a piac szerkezetét kell vizsgálni, mert az meghatározza az ott versengő vállalatok viselkedését.<sup>49</sup> Ennek alapján kidolgozták az úgynevezett SVT (struktúra-viselkedés-teljesítmény) modellt, melyet az árelmélet szempontjából is meghatározónak tekintettek. A harvardi iskola a piaci jelentős piaci erőt alapvetően hátrányosnak tekintette. Megállapították, hogy egy koncentráltabb piacon<sup>50</sup> az árak is magasabbak lesznek.<sup>51</sup>

---

<sup>43</sup> A monopolár miatt elveszett output azon az áron, amit az emberek hajlandók lettek volna fizetni a kieső output minden egységéért. - Varian im. 444. o.

<sup>44</sup> Érdekes felfedezést tesz a monopóliumok kapcsán, miszerint egy árrétegző monopólium adott esetben kevésbé káros lehet, mert azzal, hogy elvon többletet azoktól, akik azt hajlandók megfizetni, módjában áll olyan keresletet is kielégíteni, amely egyébként nem részesült volna a jószágból. Gondolatát továbbfűzve hozzáteszi, hogy ez a gyakorlatban nehezen megvalósítható és egyáltalán nem biztos, hogy a monopólium tesz ilyen irányú erőfeszítéseket amennyiben az nem áll érdekében, így ennek az esetnek gyakorlati relevanciája elhanyagolható. - Heller: A közgazdasági elmélet története im. 172-174. o.

<sup>45</sup> Határköltség: az a többletköltség, mely a kibocsátás egy egységgel történő növeléséhez szükséges. - Samuelson - Nordhaus im. 722. o.

<sup>46</sup> Lásd bővebben: Mátyás im. 221-223. o.

<sup>47</sup> Heller: A közgazdasági elmélet története im. 175-176. o.

<sup>48</sup> Tóth Tihamér Az Európai Unió versenyjoga (Complex, Budapest 2007) 32-33. o.

<sup>49</sup> Boytha Györgyné: Versenyjog (Szent István Társulat Budapest 2007) 3. o.

<sup>50</sup> A koncentrátság szempontjából az első négy, illetve az első nyolc vállalat piaci részesedését vizsgálták. Logikailag ez nem áll messze a HHI-től (Herfindahl-Hirschman index).

<sup>51</sup> Katalin Judit Cseres: Competition Law and Consumer Protection (Kluwer Law International 2005) 42-45. o.



### **1.3.2. A chicagói iskola**

Elvetették az empirikus megismerés módszerét és visszatértek a neoklasszikus közgazdaságtan tételeihez.<sup>52</sup> A piaci magatartások középpontjába ennek megfelelően a profitmaximalizálási szándékot ültették, ami véleményük szerint ebből következően nem tekinthető jogellenesnek. A piaci struktúra nézetük szerint nem meghatározó, mert más tényezők is lényegi befolyást gyakorolhatnak.<sup>53</sup> A koncentrálttságot sem ítélték el, mert szerintük ez a hatékony működésből, a méretgazdaságosság kihasználásából fakad, márpedig ez azt jelenti, hogy a társadalomnak nem kell megfizetni a kevésbé hatékony gyártók magasabb költségeit, vagyis a jólétet növeli.<sup>54</sup> Ha ezt az árelméletre vetítjük, látjuk, hogy a hatékonyság növelése, a költségek csökkenését jelenti, ami így alacsonyabb árakat okozhat.

### **1.3.3. A támadható piacok elmélete**

Nem alkot önálló iskolát,<sup>55</sup> közgazdaságtani alaptételei viszont az árelmélet szempontjából is érdekesek. Az elmélet lényege, hogy olyan piacokon ahol az piacralépés egyszerű, gyorsan megvalósítható és alacsony kockázattal jár (csekély elsüllyedt költség mellett lehetséges), ott amennyiben alkalmas piaci helyzet áll elő, például a domináns részesedéssel rendelkező vállalat elkezd emelni az árait, mert monopolhasznot szeretne elérni, egy vagy több vállalat ún. „üss és fuss” („hit and run”) akciókkal jelentős veszteségeket okozhat neki.<sup>56</sup> A gyakorlatban ezt a magatartást úgy kell elképzelni, hogy amíg a magas ár fennáll új vállalatok piacralépnek valamivel alacsonyabb árral, ezzel jelentős vásárlóerőt csábíthatnak el. Mihelyt az inkumbens árversenybe kezdene, ki is lépnek a piacról, tehát csak a nagy hullámot lovagolják meg, amit az inkumbens így viszont nem tud teljesen, vagy részlegesen sem kihasználni. Ez árelméleti szempontból azt jelenti, hogy ilyen piacokon egyfajta látens kínálat van jelen, amely miatt szélsőséges esetben a monopolista sem tekinthető erőfölényesnek.

## **1.4. Legmodernebb nézetek**

A dolgozatnak nem lehet célja, a mindenkori legfrissebb publikációk elemzése és értékelése, ez egyrészt terjedelmi okokból lehetetlen másrészt túlságosan közgazdaságtani irányba mennénk el, ami nem célunk. Ennek megfelelően általánosságban fogalmazzuk csak meg, hogy napjainkban egyfajta mediáció figyelhető meg a harvardi chicagói iskola között. A harvardi és a chicagói tételek között is vannak olyan általánosan elfogadott nézetek, melyeket a modern szerzők inkább saját meglátásaikkal egészítenek ki semmint, hogy lándzsát törnének valamelyik egyeduralma mellett.<sup>57</sup>

---

<sup>52</sup> Cseres im. 45-47. o.

<sup>53</sup> Tóth im. 33-34. o.

<sup>54</sup> Boythané im. 4-5. o.

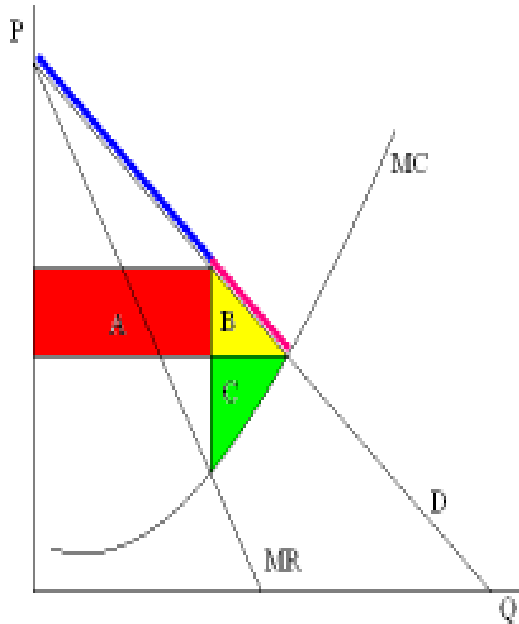
<sup>55</sup> Cseres im. 62. o.

<sup>56</sup> Boythané im. 5. o.

<sup>57</sup> Boythané im. 5-6. o.

## 2. A monopólium megítélése

A monopóliummal általános értelemben az alapvető probléma az, hogy a fent említetteknek megfelelően más alapokon állapítja meg árait, mint a versenyhelyzetben lévő vállalat. Minthogy a monopolár magasabb a versenyárnál a fogyasztók azon része, akiknek a



rezervációs ára a monopolárnál alacsonyabban van, de a versenyárnál magasabban (az ábrán ciklámen színű vonal), ilyen esetben kiszorul a piacról, pedig versenykörülmények között még vásárolna. Azon fogyasztók akik még így is hajlandóak vásárolni (az ábrán késsel jelzett vonal), pedig többet kell, hogy fizesse, mint versenyár esetén. Világos tehát, hogy a fogyasztók a monopólium árképzése miatt rosszabbul járnak, ugyanakkor viszont a vállalat így jár a legjobban. Ha vizsgálódásunkat itt abbahagynák, a monopóliumot egyszerű értékítélet alapján nyilvánítanánk nemkívánatos jelenségnek,<sup>58</sup> közgazdaságtanilag ez semmiképpen sem állja meg a helyét. Objektív alapokon kell bizonyítanunk, hogy a

monopolhelyzet össztársadalmi szempontból nem hatékony. Ehhez a két oldalt, vagyis a monopóliumét és a fogyasztókét párhuzamosan kell vizsgálnunk.<sup>59</sup> Vizsgáljuk meg mi történne, ha az ár a versenyár szintjére csökkenne. Összességében nézve:

- A monopólium elveszteni az A-val jelzett területet<sup>60</sup>, ugyanakkor a C-vel jelzett területtel többet kapna.

- A fogyasztóknál jelentkezne többletként az A-val (piros színnel) jelzett terület továbbá a B-vel jelzett terület is.

Ha egyik oldalt sem tartjuk fontosabbnak a másiknál, észrevevessük, hogy az A-val jelzett érték igazából nem is számít, hiszen az vagy a monopóliumot, vagy a fogyasztókat gazdagítja.<sup>61</sup> Így ami számít az a B és a C terület, mert ezek a többletek monopolár esetén sehol sem jelentkeznek. Ez a B+C terület az amit a szakirodalom holtteher veszteségnek<sup>62</sup>, vagy jóléti holtteher veszteségnek<sup>63</sup> nevez.

<sup>58</sup> Hiszen ezzel arra alapoznánk, hogy a fogyasztó jóléte fontosabb, mint a vállalaté. Vegyük észre: a kettő nem választható szét teljesen, hiszen a fogyasztó a vállalat alkalmazottja is egyben, vagyis helyzetük összefügg.

<sup>59</sup> Varian im. 441-444. o.

<sup>60</sup> Amit egyébként monopolhaszonnak szokás nevezni.

<sup>61</sup> Bár Posner szerint a monopólium a monopolhelyzet megszerzése végett hajlandó, akár az egész A területnek megfelelő monopolhasznot feláldozni. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy ez az összeg hivatalnokok, politikusok zsebébe vándorol, vagyis a monopólium ezeket az erőforrásokat elpazarolja, társadalmi haszon nem származik belőle. Lásd bővebben: Massimo Motta: Versenypolitika, Elmélet és gyakorlat (Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ Budapest, 2007.) 46-47. o.

<sup>62</sup> Samuelson – Nordhaus im. 177. o.

<sup>63</sup> Mark Williams: Excessive Pricing in: The Pros and Cons of High Prices (Konkurrensverket Swedish Competition Authority Leanders Grafiska 26779, Kalmar 2007) 129-130 o.

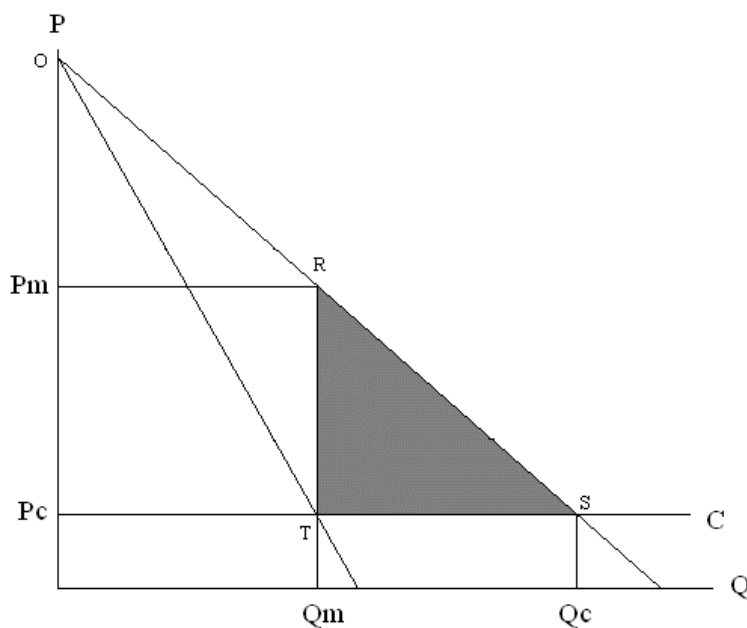
## 2.1. Hatékonyságvesztés

A monopólium létének ezen felül vannak más hátrányos vetületei, melyek az alacsonyabb hatékonyság képében öltenek testet. Empirikus vizsgálatokon túl két egymással összefüggő elméleti érvet szokás megemlíteni amellet, hogy a monopolista nem üzemel olyan hatékonyan mint a versenykörülmények között lévő vállalat:

1: A hatékonyság növelése, a költségek csökkentése nyilvánvalóan tudatos munka eredménye, melyre a vállalat vezetője sokkal jobban rá van szorítva versenykörülmények esetén, amikor ennek hiánya lemaradáshoz vezet, mint monopóliumnál, ahol ez sokkal kevésbé tűnik fel, vagyis nem okoz könnyen észlelhető hátrányt.<sup>64</sup>

2. A darwini szelekció nem érvényesül; versenykörülmények között az olyan vállalat mely nem képes versenytársaihoz hasonló mértékben növelni hatékonyságát hosszú távon lemarad, majd kénytelen lesz felhagyni a működéssel. A társadalomnak tehát nem kell megfizetni a kevésbé hatékony (olcsó) előállítás költségét. A monopóliumnak ilyen problémája nyilvánvalóan nincsen.<sup>65</sup>

A továbbiakban bemutatjuk mekkora további jóléti veszteséget okoz az, hogy a monopólium magasabb költségekkel üzemel. Ehhez egy egyszerűbb modellből indulunk ki,



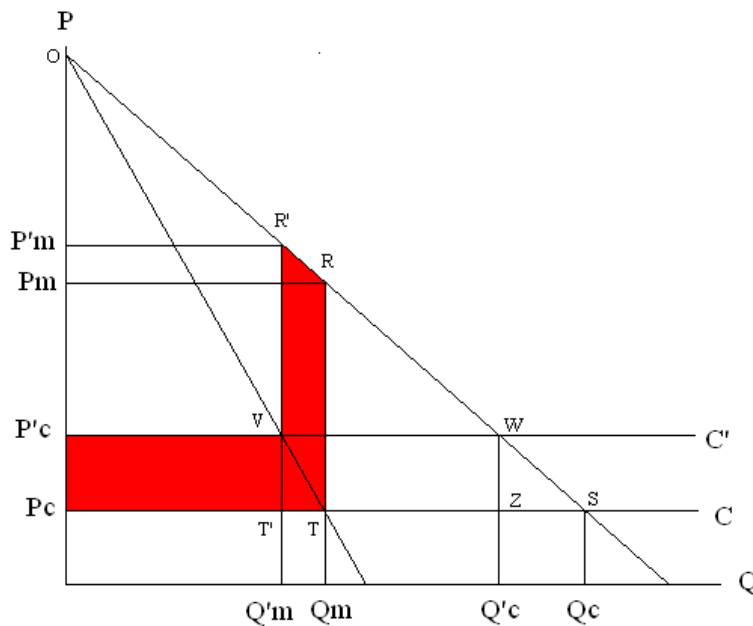
ahol a termelési technológia állandó mérethozadékú. Látható, hogy ezen az ábrán a határköltség  $P_c = C$  szinten állandó, itt a jóléti holtteher veszteséget az RTS-háromszögnek megfelelő terület jelenti.<sup>66</sup>

<sup>64</sup> Motta im. 49-50. o.

<sup>65</sup> Motta im. 52-53. o.

<sup>66</sup> Motta im. 43-46. o.

Az alábbi ábrán megkülönböztetjük a versenyvállalt határkölségét ( $P_c = C$ ) a monopólium magasabb határkölségétől ( $P'_c = C'$ ). Hasonlítsuk össze a jólét nagyságát a két



kölségszerkezet mellett. A vállalati és a fogyasztói jólétet együttesen vizsgálva, az ezt kifejező terület C (versenyvállalatnak megfelelő) kölségszintű monopolista esetén  $ORTP_c$ -nek felel meg.  $C'$  (monopolistának megfelelő) kölségszint esetén viszont ez  $OR'VP'_c$  területre csökken. Az ábrán pirossal jelzett terület tehát a monopólium alacsonyabb hatékonysága miatt veszik el.<sup>67</sup>

### 3. A túlzó árazás megítélésének ambivalenciája

A túlzó árazás során gyakorlatilag a fentiek valósulnak meg: van egy ha nem is monopol, de erőfölényes helyzetben lévő vállalkozás<sup>68</sup>, amely ezzel a piaci hatalommal visszaélve tisztességtelenül állapítja meg az árat<sup>69</sup>. Bár mint kifejtettük ez a piaci magatartás nem hatékony és tekintve, hogy a fogyasztói jólétet csökkenti egyáltalán nem kívánatos, mégis a túlzó árazással kapcsolatos szabályozás a versenyjog egyik legvitatottabb kérdése. Ennek több oka is van.

#### 3.1. Gyakorlati okok

Az egyik ok, hogy egy ilyen szabályozás alkalmazása rendkívül bonyolult, a valóságban ugyanis csupán az árat látjuk tisztán az egész fenti rendszerből, és nem tudjuk pontosan, hogy néz ki a keresleti görbe a határbevétel és a határkölség görbe, márpedig ezek nélkül nem tudjuk megmondani, hogy az adott helyzetben tényleg a versenyár érvényesül-e. Monopolhelyzetben a verseny márpedig nem alakítja ki a versenyárat, vagyis

<sup>67</sup> Motta im. 48. o.

<sup>68</sup> 1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról (a továbbiakban Tpv. vagy versenytörvény) 22. § (1) –szerint: „Gazdasági erőfölényben van az érintett piacon, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak, vevőinek és más üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására.” Ezen definíció alapjába véve közösségi jogi eredetű. Bár az Európai Közösséget létrehozó 1957-évi Római Szerződés (a továbbiakban EK SZ vagy Római Szerződés) 82. cikke nem tartalmaz definíciót erre, az Európai Közösségek Bíróságának gyakorlata szerint: olyan gazdasági erő mely lehetővé teszi a vállalat számára, hogy megakadályozza a hatékony verseny fenntartását az érintett piacon, azáltal, hogy erőt biztosít ahhoz, hogy észrevehető mértékben függetlenül viselkedjen versenytársaitól, vásárlóitól végső soron fogyasztóitól. (Judgment of the Court of 14 February 1978. - United Brands Company and United Brands Continentaal BV v Commission of the European Communities. - Chiquita Bananas. - Case 27/76. forrás: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61976J0027:EN:HTML#DI> )

<sup>69</sup> Mindenképpen meg kell említeni azt is, hogy a tisztességtelenül megállapított árnak van egy másik esete, melyben az erőfölényes vállalkozás a beszállítóival szemben állapít meg túlságosan alacsony árakat.

sötétben tapogatózunk, csupán annyit tudunk, hogy a hipotetikus versenyár áll a költségekből és tisztességes méretű haszonból. Ezek további olyan komponensekből állnak, melyek versenyhelyzetben automatikusan befolyásolják a maguk súlyával az ár kialakulását, monopol piacon viszont mesterségesen kell felkutatni és összegezni ezeket a különböző, szektoronként is eltérő együttthatókat, ami rengeteg hibalehetőséget rejt magában. A továbbiakban áttekintjük ezeket a lehetséges buktatókat:

### **3.1.1. A költségek**

Egy vállalat ritkán termel csupán egyféle terméket, a gyakorlatban pedig ezek költségei nem mindig különülnek el.<sup>70</sup> Egy csarnokon belül a világítás, takarítás költségeit nem is lehet pontosan felosztani, a különböző ott termelt áruk arányában, de nyilván egy titkárnő sem igen tudja, hogy konkrétan mikor milyen konkrét áru termelése érdekében végzi az adott feladatot.<sup>71</sup> További problémát jelent a költségek indokoltságának vizsgálata. Versenyhelyzetben a vállalat igyekszik ezeket minél jobban leszorítani, hogy így minél nagyobb haszonra tehesen szert. Monopolhelyzetben viszont ha nem hagyjuk, hogy monopolhasznot realizáljon, megteheti, hogy a jelentkező profit egy részét úgy veszi ki, hogy valamilyen költségként tünteti fel.<sup>72</sup>

### **3.1.2. A méltányos profit**

A méltányos profit versenyár esetén nagyon különböző. Egyes iparágakban a költségekhez képest 25%-os profitráta túlzónak minősülhet, míg máshol 1000% is elfogadható. Ez utóbbi főleg olyan dinamikus piacokra jellemző ahol az innováció nagy befektetéseket igényel melyek megtérülésére nincs garancia, vagyis a nagy kockázatot az elnyerhető magas profit miatt vállalják a vállalatok.<sup>73</sup> A profit nagysága vállaltonként is eltérhet, egy hatékonyabb vállalat nyilván nagyobb profitrátaival értékesíthet, mint kevésbé hatékony társai.

## **3.2. Elméleti érvek**

Az előbbieken túl számos más érvet is felhoztak már az ilyen jellegű beavatkozások ellen. A következőkben a gyakran hangoztatott ellenérvek közül emelünk ki néhányat:

- Azzal, hogy határt szabunk az elérhető profitnak visszafogjuk a fejlesztési hajlandóságot, hiszen a fejlesztésbe fektetett pénz megtérülése egyébként is kockázatos.
- Az ilyen jellegű szabályozás visszatartja a piacra lépéstől, hiszen a befektetés nem hozhat akkora nyereséget.<sup>74</sup>
- A domináns vállalat befektetési kedvét is elveheti egy ilyen szabályozás, hiszen azt látja, hogy a szabályozott profit miatt nem érdemes tőkét kockáztatni.<sup>75</sup>

---

<sup>70</sup> A gyakorlatban ilyen eset volt például: Vj-33/2004/2 57.

<sup>71</sup> Vj-27/2005/119. ügyben az ilyen költségek főszabályként a közvetlen költségek arányában lettek felosztva,

<sup>72</sup> Miskolczi Bodnár Péter: A versenytörvény magyarázata (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2002) 230. o.

<sup>73</sup> Damien Geradin: The necessary limits to the control of "excessive" prices by competition authorities – A view from Europe

<sup>74</sup> Massimo Motta and Alexandre de Streel: Excessive Pricing in Competition Law: Newer say Newer? In: The Pros and Cons of High Prices (Konkurrensverket Swedish Competition Authority Leanders Grafiska 26779, Kalmar 2007) 17-18. o.

<sup>75</sup> Motta - de Streel im. 18. o.

- A politikusoknak érdekükben áll az alapvető termékek és szolgáltatások árának alacsony szinten tartása, hiszen a választópolgár úgy érzi, hogy jólétben él és elégedett lesz a kormány teljesítményével. Ez oda vezethet, hogy a politikusok mindenféle módon megpróbálnak nyomást gyakorolni a versenyhatóságra, hogy avatkozzon be az alacsonyabb árak érdekében akkor is, ha az nem indokolt.<sup>76</sup>

- A piacot nem statikusan, hanem dinamikusan kell szemlélni. A túlzó árazás teljesen természetes viselkedés<sup>77</sup> az erőfölényes részéről, nem visszaélés, mert hosszú távon új vállalatok piacra lépését hozza<sup>78</sup>, így csupán olyan átmeneti állapotról van szó, amely a verseny mechanizmusában időnként előfordul. A statikus szemlélet csak ezt a rövid időszakot veszi tekintetbe, nem látja a hosszú távú hatásokat, mely miatt a közbeavatkozás nemcsak felesleges, de káros<sup>79</sup> is.

- A versenyhatóságok árhatóságként viselkednének, ha ilyen visszaéléseket állapítanak meg, hiszen ha egy árat túl magasnak nyilvánítanak, akkor azt feltételezik, hogy ők tudják, mi volna a helyes ár.<sup>80</sup>

- A monopolhelyzet ékes bizonyítéka annak, hogy az adott vállalat képes a leghatékonyabban termelni, ennek jutalma a monopolhaszon.<sup>81</sup>

- A verseny intenzitását csökkenti, az ilyen szabályozás, mert a vállalatoknak nem áll érdekükben monopol pozícióért versengeni, hiszen a célban monopolhaszon helyett fokozott felelősség várja őket.<sup>82</sup>

A fenti érvek mind valós hibalehetőségeket rejtenek amennyiben a versenyhatóság a túlzó árazást pönalizálni kívánja. Egy hibás döntéssel a versenyhatóság maga torzítja a piacot, ami egyfajta pszichológiai teherként hatnak a szabályozás alkalmazása ellen. Erre a kihívásra azonban semmiképpen sem lehet passzivitással, az erre vonatkozó szabályok alkalmazásának mellőzésével reagálni, már csak azért sem, mert amíg a versenytörvény<sup>83</sup> és az EKSZ<sup>84</sup> ezt a magatartást tiltja, addig a versenyhivatalnak kötelessége eljárni az ilyen ügyekben. A tudományos vita és az eltérő nézetek nem ronthatják le a törvény erejét.

A közigazgatási döntéseknek alapvetően két oldaluk van: az egyik jogi, a másik szakmai. A hatóság a vonatkozó jogszabályokat köteles betartani, ugyanakkor a feladat valamilyen szakkérdés megoldása, mely természetesen szakmai szempontok alapján lehetséges. A kettő együttesen értelmezendő, bár külön dimenziót jelentenek.<sup>85</sup>

---

<sup>76</sup> Motta - de Strel im. 19.o.

<sup>77</sup> A következő versenytanácsi végzés vonatkozó részét 42.-46. pont érdemes egyben végigolvasni, a következőkben csak a legfontosabb megállapításait idézzük: Vj-156/2005/42. 42. „A versenytanács álláspontja szerint a vállalkozások természetes törekvése, hogy minél nagyobb nyereségre tegyenek szert. Ennek egyik lehetséges eszköze a termék árának magas szinten tartása, vagy akár emelése.”

<sup>78</sup> Vj-156/2005/42. 43.

<sup>79</sup> Vj-156/2005/42. 43.

<sup>80</sup> Vj-156/2005/42. 45.

<sup>81</sup> Vj-156/2005/42. 44.

<sup>82</sup> Vj-156/2005/42. 44.

<sup>83</sup> Tptv. 21. § „Tilos a gazdasági erőfölénnyel visszaélni, így különösen: a) az üzleti kapcsolatokban - ideértve az általános szerződési feltételek alkalmazásának esetét is - tisztességtelenül vételi vagy eladási árakat megállapítani, vagy más módon indokolatlan előnyt kikötni, vagy hátrányos feltételek elfogadását kikényszeríteni”

<sup>84</sup> EKSZ 82. cikk „A közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos egy vagy több vállalkozásnak a közös piacon vagy annak jelentős részén meglévő erőfölényével való visszaélése, amennyiben ez hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre. Ilyen visszaélésnek minősül különösen:

a) tisztességtelen beszerzési vagy eladási árak, illetve egyéb tisztességtelen üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett kikötése”

<sup>85</sup> Lásd bővebben: Tamás András: A közigazgatási jog elmélete (Szent István Társulat Budapest, 2005) 89-91. o.

## 4. Az amerikai szemlélet

Bár az említett ellenérvek is szerepet játszanak abban, hogy az Egyesült Államokban a monopóliumokkal kapcsolatos szabályozás másképp alakult, a különbségek eredete történeti és szemléletbeli eltérésekre vezethető vissza. Az erőfölénnyel való visszaélésnek két fajtáját szoktuk megkülönböztetni:

1: kizorító jellegű: amikor az erőfölényes piaci erejét a verseny kiiktatása céljából a versenytársak ellehetetlenítése érdekében veti latba.<sup>86</sup>

2: kizsákmányoló jellegű visszaélés, mely esetben az erőfölényes kihasználja, hogy a fogyasztó nem tud mástól vásárolni és a versenyárnál magasabb ár alkalmazásával, vagy bonyolultabb magatartásokkal, mint indokolatlan a fogyasztóra hátrányos szerződési feltételek alkalmazásával valósít meg visszaélést.<sup>87</sup>

Amerikában az elsőt szigorúan büntetik, de a második ellen nem is próbálnak fellépni, holott ez utóbbi jelenti az erőfölényes helyzettel való visszaélés legkézenfekvőbb formáját. A következőkben történeti kontextusban tárgyaljuk ennek okait.

Az amerikai antitröszt szabályozás a gazdasági változásokra adott társadalmi válaszlépésként alakult ki. A XIX. század második felében olyan technikai újítások elterjedésének köszönhetően, mint vasút és a távíró az addig Amerika szerte relative szeparáltan működő piacok közötti határok megszűntek. A nagyobb piacok a méretgazdaságosság minél nagyobb kihasználására ösztönöztek, a különböző iparágakban bekövetkező fejlesztések szintén a növekedés irányába hatottak. Ugyanakkor az újonnan kialakult nagy és egységes piacon olyan vállalatok is versenytársaként jelentkeztek, melyek azelőtt nem jelentettek veszélyt a cégekre. Ez természetesen erős versenyt és alacsony instabil árakat eredményezett. A vállalatok rövid időn belül kartellek és trösztök alapításával próbálták az árstabilitást erősíteni, ezzel együtt lehetővé tenni a magas haszonkulcsok alkalmazását.<sup>88</sup> A kialakult trösztök kezdték felszámolni a versenyt: ha óriási méreteik és politikai kapcsolataik nem hordoztak volna kellő elrettentő erőt, további mesterséges akadályokat állítottak az újabb vállalatok piacralépése elé,<sup>89</sup> a piacon lévő kisebb versenytársakat pedig igyekeztek kizorítani. A politikai hatalom is kezdett kérdésessé válni, úgy tűnt, hogy egyedül a gazdasági verseny akadályozhatja meg, hogy egy óriási tröszt átvegye a hatalmat és a monopólium monarchaként uralkodjon.<sup>90</sup> Az állapotok kezdtek tarthatatlanná válni.<sup>91</sup>

Az angolszász jogi hagyományok számára a monopóliumok nem igazán voltak megfoghatók, hiszen azok a kor modern vívmányainak számítottak. Amiből ki lehetett indulni, azok a kereskedelem korlátozásával kapcsolatos egyes common law szabályok voltak. A Sherman act maga is bevallottan common law jogi hagyományokra épült. Részben ennek köszönhető, hogy a kizorító jellegű, vagyis a monopólium létrehozásával kapcsolatos visszaéléseket szabályozta és nem a monopolhelyzetet, mint állapotot. Természetesen a Sherman act nem tekinthető csupán törvénybe foglalt common law szabályoknak, hiszen

---

<sup>86</sup> Boythané im. 97-98. o.

<sup>87</sup> Boythané im. 108-109. o.

<sup>88</sup> Motta im. 2-3. o.

<sup>89</sup> Michael S. Gal: Monopoly pricing as an antitrust offense in the U.S. and the EC: Two systems of belief about monopoly? Forthcoming, Antitrust Bulletin (summer 2004) 9. o.

<sup>90</sup> Gal im. 10-11. o.

<sup>91</sup> Lásd még: „Az aranykor monopolistái” Samuelson - Nordhaus im.162-163. o.

regulákat tartalmaz a monopóliumokra, eredetükre való tekintet nélkül, így ennek alapján a bíróságoknak is nyilvánvalóan létre kell hozni az erre vonatkozó gyakorlatukat.<sup>92</sup>

A másik oldala annak, hogy nem tartották szükségesnek egy tisztán a monopóliumok létrehozásához szabályozás létrehozását az volt, hogy erősen hittek a piac önszabályozó képességében, vagyis úgy gondolták, hogy ha a jog eltávolítja a piacralépés mesterséges akadályait, akkor az adam smith-i „láthatatlan kéz” magától lehetetlenné teszi a monopóliumok létrehozását, de legalábbis hosszú távú fenntartását.<sup>93</sup>

Az USA-beli szemlélet a versenyt tekintette az újvilági fejlődés és jólét titkának, ezáltal általános társadalmi értéként kezelték.<sup>94</sup> Ennek köszönhető, hogy a Sherman act létrehozásakor is a versenyre, mint folyamatra koncentráltak, nem pedig az ennek hiánya miatt kialakult visszás állapotra. Más szavakkal a versenyt magát akarták védeni és nem a konkrétan fogyasztókat.<sup>95</sup> Minthogy az elérhető monopolhasznot a verseny egyik motorjaként kezelték,<sup>96</sup> amit nem szabad elvitatni attól a vállalattól, aki ennek reményében vetélkedett társaival, egy olyan szabályozás, ami tiltaná a túlzó árazást a szemükben a verseny ellen hatna, vagyis semmiképp sem kívánatos.<sup>97</sup>

A „láthatatlan kéz” erejébe vetett hit még mindig erősen hat, bár a tökéletlen piacokkal kapcsolatos elméletek fejlődése, valamint a gyakorlati életben létező visszásságok miatt már rég nem tündököl régi fényében. Mára bebizonyosodott, hogy a monopóliumok nem feltétlenül tűnnek el hosszú távon<sup>98</sup> sem, továbbá létük nem feltétlenül az adott vállalat megelőző kiváló teljesítményének köszönhető.<sup>99</sup> Napjainkban a fogyasztók védelme is egyre hangsúlyosabb, a monopolár szabályozásának hiánya azonban máig védhető az USA-ban. Az antitröszt jogot ugyanis a gazdaságelméleti háttér, és a liberális hozzáállás határozza meg, mely szerint nem szabad szabályozni a piacot, ha ez nem eredményez olyan kimutatható hatékonyságnövekedést mely a szabályozás költségeit ellensúlyozza.<sup>100</sup> Ennek megfelelően a legfontosabb ok amiért elvetik a szabályozást az, hogy a megelőző fejezetben tárgyalt bizonytalansági tényezők mellett szkeptikusak a mesterséges beavatkozások sikerességét illetően.<sup>101 102</sup>

---

<sup>92</sup> Gal im. 6. o.

<sup>93</sup> Gal im. 6-7. o.

<sup>94</sup> Gal im. 9-10. o.

<sup>95</sup> Gal im. 11. o.

<sup>96</sup> Heike Schweitzer: Parallels and Differences in the Attitudes towards Single-Firm Conduct: What are the Reasons? The History, Interpretation and Underlying Principles of Sec. 2 Sherman Act and Art. 82. EC (EUI Working Papers Law 2007/32) 23. o.

<sup>97</sup> Gal im. 12-13. o.

<sup>98</sup> Ilyen esetekben azonban a Kongresszusnak kell létrehozni egy szabályozó hatóságot. - Schweitzer im. 23. o.

<sup>99</sup> Gal im. 15-16. o.

<sup>100</sup> Gal im. 15. o.

<sup>101</sup> Gal im. 17. o.

<sup>102</sup> Lásd még: <http://law.jrank.org/pages/4368/Antitrust-Law.html> Antitrust Law - Origins, The Sherman Act And Early Enforcement, Congressional Reform Up To 1950, The U.S. Supreme Court And Evolving Doctrine



## 5. Az európai szemlélet

Ebben a fejezetben megvizsgáljuk, melyek azok a főbb történeti és filozófiai okok melyek Európában a fentiekől eltérő szabályozás kialakításához, vagyis a kizsákmányoló típusú erőfölényes magatartások tiltásához vezettek.

Amerikával ellentétben az EKSZ-t aláíró hat országban erős protekcionista és szabályozáspárti hagyományokat találunk.<sup>103</sup> Ennek megfelelően egyáltalán nem voltak olyan szkeptikusak egy ilyen szabályozás kivitelezhetőségét illetően. Egyébként is sok olyan domináns vállalkozás létezett, melyeket az állam védett, irányított vagy hozott létre. Az ilyen „nemzeti bajnokok” túl erőseknek tűntek semmint, hogy csupán a piac láthatatlan erői megfelelően kordában tudnák őket tartani szabályozás hiányában.<sup>104</sup>

A második világháborút követő erős inflációs hullám szintén mély nyomokat hagyott a térségben, ami olyan gazdasági rendszer kidolgozását tette kívánatosná, mely garantálni tudta az alacsony árakat.<sup>105</sup>

Történelmi tanulságok levonása is lehetségessé vált: mint említettük Amerikában a piacok határainak eltűnése jelentős káros hatásokkal is járt. Európában lényegileg ugyan ez volt készülőben, csupán azzal a különbséggel, hogy az addig szeparáltan működő piacok között a határok lebontása nem a technika fejlődése miatt, hanem a közös piac tervezett létrehozása okán vált prognosztizálhatóvá. Az újvilágban a problémák jelentkezése után kellett megoldást találni, a Közösség ezt meg próbálta előre kiküszöbölni. Nem voltak annyira bizakodóak, hogy fenntartás nélkül elfogadják, hogy a magas árak új belépőket vonzzanak, és az árak maguktól csökkennek majd, úgy gondolták a szabályozás ideális megoldás, amíg a verseny felfejlődik a kellő szintre, és az új nagyobb piac elnővi a lehetséges gyermekbetegségeit.<sup>106</sup>

Ahhoz, hogy megértsük a Közösségi szabályozás miértjét nem elég csupán közgazdaságtani történeti alapokat megvizsgálni, az EKSZ 2. cikk szerint:

*„A Közösség feladata, hogy (...) a Közösség egész területén előmozdítsa a gazdasági tevékenységek harmonikus, kiegyensúlyozott és fenntartható fejlődését, a foglalkoztatottság és a szociális védelem magas szintjét, a férfiak és nők egyenlőségét, a fenntartható és inflációt nem gerjesztő növekedést, a gazdasági teljesítmények nagyfokú versenyképességét és konvergenciáját, a környezet minőségének magas szintű védelmét és javítását, az életszínvonal és életminőség emelését, valamint a tagállamok közötti gazdasági és társadalmi kohéziót és szolidaritást.”*

Látható, hogy a feladatok nagyon széleskörűen vannak megfogalmazva, ráadásul a gazdasági fejlődés elősegítése csupán egy a célok között melyek természetükből adódóan ütközhetnek egymással.<sup>107</sup> Ennek megfelelően a közgazdaságtani szempontok mellett más értékeket is vizsgálni kell. Az EKSZ 82. cikke maga is tisztességtelen árakat említ márpedig a tisztességtelenség sokkal inkább filozófiai, mint közgazdaságtani kategória.<sup>108</sup> A továbbiakban ilyen oldalról folytatjuk a vizsgálódást.

A fogyasztók oldaláról közelítve érvelhetünk amellett, hogy a fogyasztónak joga van a kereskedelemből származó jólét egy részéhez, ezzel azonban azt is mondjuk, hogy az eladónak csak bizonyos mennyiségű profithoz van joga, hiszen a jólét egyik része ennél, a

<sup>103</sup> Schweitzer im. 22. o.

<sup>104</sup> Gal im. 22. o.

<sup>105</sup> Gal im. 22. o.

<sup>106</sup> Gal im. 24-25. o.

<sup>107</sup> Gal im. 22. o.

<sup>108</sup> Gal im. 25. o.

másik annál jelentkezik. A kérdés továbbra is, hogy milyen alapja van egy ilyen jogosultságnak, különösen, ha a monopolista megengedett eszközökkel, versenyben szerzett pozíciójára támaszkodva tart igényt nagyobb részre az osztársadalmi jóléteből.

Lehetséges elméleti magyarázat egy hallgatólagos szociális szerződés a piac szereplői között, melyben megállapítják a piaci játékszabályokat. Ennek megfelelően a termelő előre tudja, hogy lehet ugyan monopolista, de nem szedhet monopolhasznot. *John Rawls*<sup>109</sup> elméletét követve tehát ezt úgy képzelhetjük el, mintha minden játékos megállapodna egy ilyen szabályban még a játék kezdete előtt, vagyis mielőtt tudnák, hogy milyen szerepet fognak abban betölteni. Egy ilyen igazoláshoz tehát feltételeznünk kell, hogy a sikeres monopolista is ex ante egy ilyen szabályozás létét támogatta volna.<sup>110</sup>

Hasonló gondolatmenet szerint a játékosok előre nem tudhatják, ki kerül ki győztesen és ki vesztesen a játékból. Mivel csökkenteni akarják a kockázatot, amit a vesztes státusz okoz (esetleg nem tud hozzájutni a győztes által drágán kínált áruhoz) szociális szerződést kötnek, melyben limitálják a tétet, vagyis korlátozzák a megnyerhető díjat (nincs monopolhaszon) és az elveszthető saját részt (nem kell kifizetni a monopolárat). Egy ilyen koncepció alkalmazása a túlzó árazás igazolására azonban problémás, mert a jelenlegi Közösségi szabályozás nem osztja el egyenlően a felesleget a vesztesek között, hiszen azoknak, mint fogyasztóknak termékenként más a keresleti rugalmasságuk. Másrészt a termék árának csökkenése nem feltétlenül védi a veszteseket, hiszen a szabályozás nem tesz különbséget termékek között az azt fogyasztók alapján (olcsó mindenki által fogyasztott javak, vagy luxustermékek, melyet tipikusan a nyertes, az erőfölényes vásárol). A versenyszabályozás egyébként is durva eszköz újraelosztási célokra, az adópolitika sokkal árnyaltabban képes ezt megoldani.<sup>111</sup>

Egy másik elméleti magyarázat, hogy az összes szereplőt számításba véve a legnagyobb jólét elérését tartjuk szem előtt. Itt tehát mindegy, hogy az adott szereplőnek tetszik-e a szabályozás, vagy sem. Ilyen esetben nem kell egy, az előzőekhez hasonló előfeltevést tennünk, miszerint előzetesen mindenki beleegyezett a szabályokba. Bizonyos mennyiségű haszon, még ha a termelő fejlesztéseinek fedezetéül szolgál is, osztársadalmi szinten annyi negatív hatással jár, hogy az már negatív irányba mozdítja a közös jólétet, vagyis a dinamikus hatékonysággal sem indokolható a monopolista által szabadon emelhető ár.<sup>112</sup>

Azon az alapon is érvelhetünk, hogy a kevésbé szabályozott magántulajdonosi jogosítványok, amennyiben egy kisebbség kezében halmozódnak fel, az egyének önálló életének alapvető előfeltételeit korlátozhatják. Ez csak akkor reális magyarázat, ha az erőfölényes vállalkozás által gyakorolt túlzó árazás a társadalom alapvető értékeit veszélyezteti, márpedig ez csak nagyon szélsőséges esetben képzelhető el, és egyáltalán nem biztos, hogy egy ilyen szabály a megelőzés legmegfelelőbb eszköze.<sup>113</sup>

Végül megemlítjük, hogy egy kommunisztikus alapú tisztességtelenség is a szabályozás mellett szól, hiszen ezen elméletek szintén elvetik az utilitarizmust, mint a társadalmi, szociális igazság alapját. Természetes, hogy egy monopolista által megvalósított

<sup>109</sup> Lásd még: John Rawls: A jog uralma az igazságosság felett in: Joguralom és Jogállam Antológia a Rule of Law és a Rechtsstaat irodalmának köréből (szerkesztette: Takács Péter Budapest, 1995) 247-271. o.

<sup>110</sup> Gal im. 25-26. o.

<sup>111</sup> Gal im. 27. o.

<sup>112</sup> Gal im. 26-27. o.

<sup>113</sup> Gal im. 27-28. o.

kizsákmányoló jellegű tevékenység nemkívánatos egy ilyen társadalomfilozófiai nézőpont szerint.<sup>114</sup>

Ezen filozófiai nézetek persze nem feltétlenül hatottak közre a gyakorlatban is szabályozás kialakításánál, vagyis nem állítjuk, hogy a 82. cikk ezek hatására tartalmaz szabályt a túlzó árazás ellen. Ugyanakkor a jogi kultúra részeként nagyon valószínű, hogy szerepük volt az európai szabályozás eltérő alakulásában.

## 6. Milyen esetkörben célszerű beavatkozni a piaci folyamatokba?

A szabályozás gyakorlati alkalmazása nem kevés nehézség elé állítja a jogalkalmazókat. Ha olyan esetben is megállapítják a túlzó árazást, amikor az nem áll fent<sup>115</sup> akkor visszafogják a szektorban az innovációt, vagyis egy ilyen tévedés súlyos költségekkel járhat. Ha nem állapítja meg a túlzó árazást, amikor pedig az megvalósul,<sup>116</sup> az ilyen szempontból kevesebb problémát vet fel, ugyanakkor sokkal könnyebben elkövethető hiba, mint az előző.<sup>117</sup> Több tanulmány is napvilágot látott azzal kapcsolatban, hogy milyen esetekben szükséges a túlzó árazásos szabályozást alkalmazni, hogy a versenyhatóságok ne avatkozzanak be feleslegesen a piaci mechanizmusba, vagyis ne torzítsák a piacot. A továbbiakban megvizsgáljuk a főbb javasolt tesztek.

### 6.1. Evans és Padilla

*Evans* és *Padilla* 2005-ben megjelent cikkükben<sup>118</sup> egy háromelemű tesztet javasolnak, melyek a következők:

1. a vállalat a piacon monopol (közele) helyzetben van, mely nem múltbéli befektetés vagy fejlesztés eredménye, és a piacralépésnek leküzdhetetlen jogi akadályai vannak.
2. az árak messze meghaladják az átlagos teljes költséget
3. fennáll a veszélye, hogy ez az ár megakadályozza az új termékek megjelenését a szomszédos piacokon

Az első két feltétel azt jelzi, hogy a túlzó árazás alaptalan megállapításának valószínűleg kisebb ára lenne, mint annak, ha alaptalanul felmentenék ez alól. Ugyanakkor egy jogilag védett monopólium - mely az első két feltételnek megfelel - is tervezhet olyan költséges fejlesztéseket, melyeket nem tudna megvalósítani, a túlzó árazásos szabályozás miatt. Azt nem lehet tehát garantálni, hogy egy esetleges hibás megállapításnak („type I error”) nem lesz ára. A harmadik feltétel viszont azt hivatott biztosítani, hogy a hibás megállapítás valószínűsített költsége nagyságrendileg kisebb, mint egy hibás felmentésé. A fentiek értelemszerűen kumulatív feltételek vagyis, ha valamelyik nem teljesül, a szerzők szerint nem szabad a tisztességtelen árat megállapítani.

### 6.2. O’Donoghue és Padilla

*O’Donoghue* és *Padilla* 2006-ban megjelent könyvükben<sup>119</sup> egy másik, háromelemű tesztet javasolnak elvégezni a piaccal kapcsolatban, mielőtt a vállalat által szabott árat kezdenék vizsgálni. Meglátásuk szerint csak akkor szabad beavatkozni, ha:

<sup>114</sup> Gal im. 28. o.

<sup>115</sup> A szakirodalomban elterjedt megjelölése: „type I error”

<sup>116</sup> A szakirodalomban elterjedt megjelölése: „type II error”

<sup>117</sup> David S. Evans, A. Jorge Padilla: Excessive Prices: Using Economics to Define Administrable Legal Rules *Journal of Competition Law and Economics* 1(1), 99. o.

<sup>118</sup> Evans - Padilla im. 97–122. o.

1. magasak a piacralépés korlátai
2. a fogyasztóknak nincs valós alternatívájuk a domináns vállalkozás termékével szemben
3. a befektetéseknek és a fejlesztéseknek csekély szerepük van.

### **6.3. Röller**

*Röller* 2007-es munkájában<sup>120</sup> arra a kérdésre, hogy mikor kell közbelépni a túlzó árazás ellen egy öt feltételből álló teszttel válaszol:

1. jelentős belépési korlátok
2. a piac nem valószínű, hogy kijavítja magát
3. nincs elérhető (strukturális) orvosság
4. nincs szabályozó hatóság a piacon, vagy az nem működik megfelelően
5. hézagos vagy tévedésen alapuló ügyek (gap cases or mistake cases)<sup>121</sup>

A feltételek itt is kumulatíván értendők. Ha végigvesszük a feltételeket látjuk, hogy az első kettő meglehetősen magától értetődő, hiszen ha ezek nem állnak fenn a piac minden valószínűség szerint magától helyrehozza az esetleges problémát, vagyis hosszabb távon nem lehet túlzó árazást megvalósítani, így felesleges kockázatos beavatkozásokat eszközölni.

A harmadik és negyedik feltétel azon alapul, hogy amennyiben van jobb megoldás, mint a túlzó árazás miatt beavatkozni, úgy azt kell alkalmazni. Vagyis ha strukturális orvoslással – mesterséges belépési akadályok eltávolítása, szektorális liberalizáció stb. – létrehozhatók versenybarát körülmények úgy az egy természetes és hosszú távú megoldást jelent szemben az ad hoc versenyhatósági beavatkozással. A szabályozó hatóság elsőbbsége szintén érthető, hiszen jobban ismeri az adott szektort, így egy szabályozó jellegű beavatkozást precízebben meg tud valósítani. Egy antitröszt beavatkozás lehetőségét persze nem szabad teljesen elvetni ilyen esetben sem, hiszen a szabályozó hatóság alapvetően a szektorral kapcsolatos feladatokat lát el így lehet, hogy kevésbé tart szem előtt olyan szempontokat, mint a fogyasztók jólétének védelme, míg a versenyhatóság melynek hatásköre horizontálisan kiterjed a gazdaság legnagyobb részére ilyen problémákat is észrevehet.

Az ötödik feltétel azt vizsgálja, hogy miként került a vállalkozás domináns pozícióba. *Röller* rendszerében ezekben az esetekben (gap cases or mistake cases) kizorító jellegű, versenyellenes magatartásokról van szó. Ez lényeges momentum, hiszen ha a vállalat versenybarát módon, fejlesztéssel, kockázatos befektetésekkel nyerte el a domináns pozíciót a túlzó árazás megítélése indokolatlan lenne vele szemben.

### **6.4. Fletcher és Jardine**

*Fletcher* és *Jardine* 2007 júniusában megjelent tanulmányukban<sup>122</sup> kifejtik a szabályozás ellen, illetve mellett szóló érveket. Véleményük szerint egy ésszerű alkalmazási gyakorlat a tiszteletben tartaná a következő szabályokat:

<sup>119</sup> Robert O'Donoghue, A Jorge Padilla: The Law and Economics of Article 82 EC (Hart Publishing Oxford and Portland, Oregon 2006) 638. o.

<sup>120</sup> Lars-Hendrik Röller: Exploitative Abuses elérhető:

[http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007\(pdf\)/200709-COMPed-Roeller.pdf](http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007(pdf)/200709-COMPed-Roeller.pdf)

<sup>121</sup> Röller gap cases alatt olyan eseteket ért amikor a versenyellenes magatartást, mely az erőfölényes helyzetet eredményezi nem lehet elítélni a 82. cikk alapján, mistake cases alatt pedig olyanokat melyekben a versenyhatóság valamilyen okból nem szankcionálta a kizorító jellegű magatartást.

<sup>122</sup> Amelia Fletcher, Alina Jardine: Towards an Appropriate Policy for Excessive Pricing elérhető: [http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007\(pdf\)/200709-COMPed-Fletcher-Jardine.pdf](http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007(pdf)/200709-COMPed-Fletcher-Jardine.pdf)

1. nincs beavatkozás, ha feltehető, hogy az árak belátható időn belül új vállalatok sikeres piacralépését fogják eredményezni
2. amikor a túlzó árazást a vállalat portfóliójának egy eleme tekintetében vizsgálják, nem szabad figyelmen kívül hagyni a portfólió többi elemének árazását, a versenyt amivel a vállalat ott szembenéz, illetve ennek a fogyasztók választására gyakorolt hatását
3. a vállalatok elrettentésének csökkentése érdekében nem szabad bírságot alkalmazni, illetőleg más hátrányos következményeknek helyt adni ilyen viselkedés esetén
4. innovatív termék esetében nincs beavatkozás a szabadalmi védettség ideje alatt
5. még általánosabban: a versenyhatóságnak mérlegelnie kell egy ex post beavatkozás ex ante befektetések ösztönzésére gyakorolt hatását
6. a versenyhatóságoknak kutatniuk kell az árszabályozáson kívüli alternatív megoldások után, hogy a keresleti oldal problémáit megoldva erősödjön a verseny.<sup>123</sup>

Véleményük szerint a fenti kiegészítésekkel együtt, a szabályozás ellen szóló érvek nagy részének alapját képező visszasságokat ki lehet küszöbölni, vagyis a túlzó árazásos szabályozás előnyeit tovább lehetne növelni a hátrányokkal szemben.

### **6.5. Motta és de Streef**

*Motta és de Streef* szintén hangsúlyozza, hogy a lehetséges hibás megítélés miatt különleges körültekintéssel kell eljárni a túlzó árazás megvalósulásának vizsgálatakor, ugyanakkor bizonyos esetekben igazolható a beavatkozás szükségessége. Ezek az esetek:

1. magas és átjárhatatlan belépési korlátok, melyek szuperdomináns<sup>124</sup> pozícióhoz vezetnek
2. a szuperdomináns pozíció jelenlegi vagy múltbéli exkluzív/speciális jogoknak esetleg olyan kizorító jellegű versenyellenes magatartásnak köszönhető, melyet következmények nélkül hagytak
3. nincs szektorspecifikus szabályozó hatóság, aki megoldhatná a problémát

A versenyjog általában olyan piacokon jelent általános jellegű szabályozást, vagyis nincs külön szektorális szabályozás, ahol a piaci erők szabadon érvényesülhetnek ezáltal feltehető, hogy a verseny lesz a piacon. Ez a helyzet mégsem áll fent az első feltétel megléte esetén. A szerzők szerint semmiképpen sem elég a beavatkozáshoz egyszerű domináns pozíció, hanem monopol vagy quasi monopolhelyzet szükséges.

A szuperdomináns pozíció és ennek előnyei fakadhatnak kockázatos befektetésekből, innovációból, melyeket a vállalkozás nem kísérelt volna meg, amennyiben siker esetén nem élvezheti ki ennek előnyeit. A szerzők szerint ilyenkor általában nagyon nyomott árak mellett folytatott erős versenyből kerül ki győztesen egy vállalkozás, amely aztán a piac természetes rendje szerint emelni fogja az árakat. Egy ilyen versenybarát viselkedés az első feltétel megléte esetén különösen könnyen vezethet viszonylag hosszan tartó szuperdomináns pozícióhoz, ami miatt nem szabad szankciókat alkalmazni. A második feltétel az ilyen esetek

<sup>123</sup> Fletcher és Jardine szerint a belépési korlátok jelentős része a keresleti oldal hibái folytán jelentkeznek ilyenek: magas átállási költségek, a vásárlók nem tudják megfelelően szemügyre venni a szolgáltatók termékeit, nincs összehasonlítási alapjuk ezáltal nem tudnak racionálisan dönteni, aszimmetrikus informáltság a fogyasztók és az eladók között stb.

<sup>124</sup> Ez tehát fokozott erőfőlényt követel meg a vállalattól.

kiszűrését szolgálja. Azok a vállalkozások, melyek így kerültek monopolhelyzetbe nem kellett, hogy helytálljanak egy ilyen szoros versenyben, így természetesen más megítélés alá esnek.

Észrevehetjük, hogy azokban az esetekben melyek úgy az első, mint a második feltételnek megfelelnek, gyakran találunk szektorális szabályozó hatóságot, mely ilyenkor hatásköri összeütközésbe kerülhet a versenyhatósággal. Többféle nézet is kialakult az ilyen helyzetek feloldására. Egyesek a hatáskörök szigorú elválasztását javasolják, míg mások szerint a két hatóság „versenye” pozitív hatással jár<sup>125</sup>. *Motta* és *de Streel* szerint ilyen összeütközés esetén a versenyhatóságnak tartózkodnia kell a beavatkozástól, vagy ha mégis beavatkozik, úgy bizonyítania kell, hogy a szabályozó hatóság koncepciója alapvetően hibás.<sup>126</sup>

## 6.6. *Paulis*

*Paulis* munkájában<sup>127</sup> röviden bemutatja és kommentálja *Motta* és *de Steel*, *Evans* és *Padilla*, valamint *O'Donoghue* és *Padilla* által javasolt teszteket. Megállapítja, hogy jelenleg egyetlen kritériumot tud elképzelni, mely megmutatja, hogy milyen piacokon lehet szükséges egy túlzó árazásos beavatkozás, ez pedig a magas és hosszan tartó belépési korlátok a piacrálépés, illetve a terjeszkedés előtt. Hozzáfűzi: az előbb említett szerzők által felsorolt néhány feltétellel szimpatizál ugyan, mégsem tartja megnyugtatónak a beavatkozás lehetőségének az általa javasoltnál nagyobb mértékű leszűkítését.

## 6.7. *Az alkalmazás első lépcsőjében vizsgálandó feltételek*

A legszigorúbb tesztet *Evans* és *Padilla* javasolta, ennél egy hajszálnyival engedékenyebb az *O'Donoghue* és *Padilla*-féle. *Röller*, *Motta* és *de Streel* valamint *Fletcher* és *Jardine* nézetei közel állnak egymáshoz, bár ez utóbbi nem tekinti feltételnek a szabályozó hatóság nemlétét (vagy nem megfelelő működését). *Paulis* hagyja a legtöbb teret a versenyhatóság számára, mivel ő csupán a magas belépési korlátok meglétét támasztja feltételként.<sup>128</sup>

A hat itt említett tesztből mindegyik feltételként szabta a magas belépési korlátokat, ötben van utalás az innováció figyelembevételének szükségességére, háromban a minősített erőfölény meglétének követelményére, szabályozó hatóság hiányával kapcsolatos feltétel és alternatív orvoslási módok keresése két helyen jelenik meg. Ezek tűnnek tehát a további vizsgálat szempontjából legkézenfekvőbb feltételeknek.<sup>129</sup>

---

<sup>125</sup> Lásd e kérdéskörben Ulf Böge: *Competition and Regulation: What Role Can the State Play for a Better Functioning of the Markets?*, in *Competition Law and Economics – Advances in Competition Policy and Antitrust Enforcement*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2007. 345-350. o., Rihcard Whish: *The Economics of Regulation – the Omportance of the Effectiveness of Regulatory Policies*, in *Competition Law and Economics – Advances in Competition Policy and Antitrust Enforcement*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2007. 351-358. o. és Miguel Moura e Silva: *Modalities of Co-operation and Coherence Between Competition Authorities and Sectoral Regulators*, in *Competition Law and Economics – Advances in Competition Policy and Antitrust Enforcement*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2007. 359-374. o.

<sup>126</sup> *Motta - de Streel* im. 22-29. o.

<sup>127</sup> Emil Paulis: *Article 82 EC and Exploitative Conduct* elérhető: [http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007\(pdf\)/200709-COMPed-Paulis.pdf](http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007(pdf)/200709-COMPed-Paulis.pdf)

<sup>128</sup> *Motta - de Streel* im. 21-22. 29. o.

<sup>129</sup> *Evans* és *Padilla* szomszédos piacokra gyakorolt hatással kapcsolatos feltétele, *Fletcher* és *Jardine* termékportfólio figyelembevételre, ahol másféle megfogalmazással ugyan de gyakorlatilag azonos vagy logikailag összefüggő feltételeket találtunk azt beleértettük a már nevesített kategóriába.

Amint az több szerzőnél is megjelenik<sup>130</sup>, érdemes a túlzó árazás vizsgálatát két lépcsőben elvégezni: először is a piacot kell megvizsgálni, hogy teljesülnek-e a fenti feltételek, ha igen, akkor következik a második lépcső, melyben a konkrét árat elemezzük.<sup>131</sup>

A belépési korlátok vizsgálata mindenképpen szükséges, hiszen ezek jelenléte a piacon a verseny intenzitását alapvetően befolyásolják.<sup>132</sup> Az alacsony belépési korlátok továbbá egyfajta fegyvelmező erőt gyakorolnak még a monopóliumokra is, mert ha túl magas árakat szabnak, azzal versenytársakat vonzzanak a piacra, ami az árakat ismét versenyszintre szorítja le.<sup>133</sup>

Meglátásunk szerint, bár egyetértés van abban, hogy az innovatív piacokon nem szabad beavatkozni és egyet is értünk ezzel, ezt a feltételt azonban nem az első lépcsőben kellene vizsgálnunk. A fejlesztés ugyanis a vállalat állandó költségeiben ölt kézzelfoghatóan testet, vagyis ezt az ár elemzése során, széleskörű elemzés mellett kell figyelembe venni.

A minősített erőfölény<sup>134</sup> szükségessége teljesen érthető, hiszen kizsákmányoló jellegű visszaélést csak akkor lehet megvalósítani, ha a vásárlók nem tudnak máshoz fordulni. Például, egy vállalkozás 60%-os részesedése nem alkalmas ilyen visszaélés kivitelezésére, ha mondjuk a fennmaradó 40%-ot egyetlen másik vállalat birtokolja és a terjeszkedés megoldható a piacon, ezek hiányában viszont (fennmaradó piacrész elaprózódott és/vagy a terjeszkedés problémás) akár 60%-os részesedés is elég lehet kvalifikált erőfölény megállapításához.

Az, hogy szektorális szabályozó hatóság mellett szükséges-e a versenyhatóság részéről bármilyen beavatkozás, mint említettük vitatott kérdés.<sup>135</sup> A túlzó árazással kapcsolatban van olyan nézet<sup>136</sup> mely szerint az olyan piacokon, ahol ilyen beavatkozásnak értelme lehet, célszerűbb lenne egy szabályozó hatóságot felállítani, mely ex ante be tudna avatkozni. Dogmatikailag sem teljesen világos, mit csinál egy versenyhatóság, mely a piaci verseny torzulásait hivatott kijavítani olyan piacon ahol versenyről nemigen beszélhetünk. Márpedig amelyik piacon működik ilyen szektorális hatóság, az erősen valószínű, hogy ez utóbbi kategória alá tartozik. Ugyanakkor elképzelhető olyan eset, ahol a szabályozó hatóság valamilyen koncepcionális hibát követ el, mert a versenyjogi-jóléti szempontot nem tartja eléggé szem előtt, ilyenkor nem biztos, hogy elvi megfontolások alapján ki kellene zárni a versenyhatóság beavatkozásának lehetőségét.<sup>137</sup> Megfontolandó tehát *Motta* és *de Streel* javaslata, mely ilyen esetekben megengedi a versenyhatóságnak a beavatkozást.

---

<sup>130</sup> O'Donoghue - Padilla im. 638. o.

*Motta* - *de Streel* 32. o.

*Paulis* im. 7. o.

<sup>131</sup> Jogászként is célszerű először azt vizsgálni, hogy tényleg erőfölényes vállalkozással állunk-e szemben, márpedig ehhez a piacot kell elemeznünk, mely során a vizsgálatot kiegészíthetjük a többi első lépcsős feltétellel.

<sup>132</sup> Vj-27/2005/119. (120.)

<sup>133</sup> Vj-27/2005/119. (119.)

<sup>134</sup> Lásd *Motta* és *de Streel*: szuperdomináns pozíció.

<sup>135</sup> Vj-27/2005/119. ügyben a versenytanács a vállalkozás mozgástere alapján vizsgálja a felelősségét (95.), ennek alapján maximált ár esetén még alkalmazható lehet a túlzó árazás mert a „mozgástér” a maximum alatt adótt (97.).

<sup>136</sup> *Evans* - *Padilla* im. 122. o.

<sup>137</sup> Vj-97/2004/37 ügyben „a Versenytanács külön is értékelte azt a körülményt, hogy azt (az árat) a miniszter hagyja jóvá. Ennek során kialakult gyakorlatát (Vj-100/2003.) vette alapul, mely szerint a Tptv. 1. §-ában foglalt „amennyiben törvény eltérően rendelkezik” fordulat akkor alkalmazható, ha  
a) adótt piaci magatartásra vonatkozó felhatalmazás törvényben ölt testet (vagy arra egyértelműen visszavezethető); továbbá  
b) egyértelmű az a törvényalkotói szándék, mely a Tptv. érvényesülésének az adótt piaci magatartás tekintetében gátat kíván szabni.”

Az alternatív orvoslási módok<sup>138</sup> keresése mindenképpen támogatandó ugyanakkor, mint alkalmazási feltétel nem tartjuk reálisnak. Vegyünk egy egyszerű esetet: a kormány valamely piacon monopóliumot biztosít egy vállalatnak. A vállalat ez alapján nem vonhatja ki magát olyan kötelezettségek alól, mint amelyet az EKSZ 82. cikk és a Tptv. 21. § megfogalmaznak. A versenyhatóság mégsem foganatosíthatna jogkövetkezményeket, hanem az illetékes szervre kellene, hogy nyomást próbáljon gyakorolni, a piac liberalizációja érdekében. Számunkra ez eléggé nyakatekert megoldásnak tűnik.

Mindezek után mi az első lépcsőben csupán a következő feltételeket támasztanánk a túlzó árazás megállapításával szemben:

1. magas belépési és terjeszkedési korlátok
2. a fogyasztóknak nincs reális alternatívájuk a domináns vállalkozás termékével szemben.

## 7. A túlzó ár

Az első lépcső után még semmit sem tudunk arról, hogy valójában megvalósul-e a túlzó árazás, csupán annyit állapítottunk meg, hogy nincs akadálya a vizsgálat további folytatásának, azaz a beavatkozás a piacon indokolt lehet. A második lépcsőben azt kell megvizsgálunk, hogy az adott erőfölényes tényleg tisztességtelenül állapítja-e meg az árait.

Elméletben a túlzó árazást úgy tudjuk megállapítani, hogy az árból levonjuk a költségeket, ezáltal megkapjuk a profitot, melynek nagyságát valamilyen szintjelhez viszonyítjuk. Amennyiben a profit ezt valamilyen mértéknél jobban meghaladja, megállapítjuk, hogy a nyereség (ezzel együtt az ár) túlzó.<sup>139</sup>

Mint említettük, a gyakorlatban már a felmerült indokolt költségek és a reális profit megállapítása is problémás lehet, a következőkben olyan koncepcionális kiegészítéseket tennénk ehhez, melyeket általánosságban szem előtt kell tartani az ár vizsgálata során.

### 7.1. Tőkeköltség – tőke megtérülési ráta<sup>140</sup>

A tőkeköltség a tőke megszerzése és használata érdekében felmerült költség.<sup>141</sup> Ez a gyakorlatban például a részvények után kifizetett osztalék, illetve a hitelek kamataként jelenik meg. A vállalat akkor vesz igénybe ilyen forrásokat, ha az ezek folytán jelentkező tőkeköltsége kevesebb, mint amekkora a várható megtérülési ráta mellett jelentkező haszon nagysága. A tőkéhez viszonyított tőkeköltség aránya a kockázatokkal arányosan nő, hiszen a befektetők, hitelezők csak a magasabb kamat fejében vállalják a magasabb kockázatot.<sup>142</sup>

---

Vj-27/2005/119. a miniszter által meghatározott maximum árral kapcsolatban viszont a következőket találjuk: „Az Ártörvény 8. § (1) szerint a legmagasabb árat úgy kell megállapítani, hogy a hatékonyan működő vállalkozás ráfordításaira és a működéséhez szükséges nyereségre fedezetet biztosítson. (...) Az előzőekből viszont az következik, hogy a Miniszter által megállapított legmagasabb ár csak akkor lehet túlzottan magas, ha azt a Miniszter az árat megállapító jogszabályban az Ártörvénnyel (mint magasabb rendű jogszabállyal) ellentétesen állapította meg. Ez viszont nem a Tptv-be, hanem az Alkotmányba ütközik.”- vagyis maximált ár esetén a Tptv. alapján a túlzó árazás nem állapítható meg.

<sup>138</sup> Mint később látni fogjuk ez alatt olyan beavatkozásokat értünk, mely helyreállítja, de legalábbis erősíti a piac önszabályozó képességét.

<sup>139</sup> Williams im. 132.o.

<sup>140</sup> Tőke megtérülési ráta: egy befektetés, illetve tőkejóság hozama- Samuelson – Nordhaus im. 724. o.

<sup>141</sup> A GVH gyakorlat külön is nevesíti ez a fajta költséget pl. Vj-23/2006/23 (10.) Vj-27/2005/119. (55.)

<sup>142</sup> A versenyhatóság Vj-44/2003/86 (UPC Magyarország Kft.) még a jegybanki alapkamatot tekintette a kockázatmentesen elvárható hozam mértékének, és ehhez adta hozzá a „kockázati prémiumot” (134.)



A versenyhatóságnak engedélyeznie kell, hogy a vállalat akkora nyereséget könyvelhessen el, melyből a tőkeköltségeit is fedezni tudja,<sup>143</sup> mert különben visszafogja a vállalatok fejlesztési lehetőségeit.

Az amerikai és az angol szabályozó hatóságok az általuk szabályozott piacokon régebb óta alkalmaznak ársapkákat<sup>144</sup>, melyeket úgy terveznek meg, hogy a vállalatok biztosítani tudják a maguk számára a megfelelő megtérülési rátát. Vegyük észre azonban, hogy nagy különbség van az ilyen szabályozás között és a versenyhatósági túlzó árazásos beavatkozás között! Az előbbi ugyanis általában jogilag védett vállalatok esetén érvényesül, ahol a befektetési kockázat szinte elhanyagolható (így a tőkéhez viszonyítva alacsonyabb tőkeköltségei lesznek), míg utóbbinál az ex ante befektetés jelentős kockázatokkal járhatott, vagyis a két esetben a jogosnak tekinthető profit között nagyságrendi eltérés lehetséges.<sup>145</sup>

## **7.2. A lehetőségköltség<sup>146</sup> (opportunity cost)<sup>147</sup>**

A lehetőségköltség valamely jószág más felhasználási módon elérhető hasznának értéke, azért jelentkezik költségként, mert ezt a lehetséges hasznot feláldozzuk egy másik alternatíva megvalósítására.<sup>148</sup> Tegyük fel, hogy rendelkezésünkre áll egy jelentősebb pénzösszeg, amiből alapítunk egy vállalkozást! Ezzel befektetjük a pénzünket (vagyis kockáztatjuk azt), továbbá egyénileg is munkát végzünk a cégünkben. Amennyiben a vállalkozás a tőkéhez viszonyítva nem termel nagyobb nyereséget, mint amekkora hozamot a tőke, állampapírba (gyakorlatilag kockázatmentes befektetést jelentő) fektetése esetén hozott volna, akkor fizikai tevékenységünk és a kockázatvállalásunk fölösleges volt.<sup>149</sup> A lehetőségköltségek összességét nehéz számba venni, hiszen nem jelentenek konkrét kiadást, hanem inkább más módon ki nem használt lehetőségeket, melyeket sokszor észre sem veszünk.<sup>150</sup> A költségek meghatározásakor viszont ezeket sem szabad figyelmen kívül hagyni, hiszen a termelés során felhasználódnak és pénzben kifejezhető értékük van.<sup>151</sup>

## **7.3. A sikeres befektetés kockázata<sup>152</sup>**

A befektetések sikerességét a piacon semmi sem garantálja. A sikertelen befektetések költségként jelen vannak, hasznot azonban nem hajtanak, ezért ezeket a költségeket a vállalatoknak más bevételekből kell fedezni. Ennek illusztrálása végett képzeljünk el egy piacot, ahol az innovációnak kiemelten fontos szerepe van! Tegyük fel,

---

A Vj-31/2004/29 (szintén UPC Magyarország Kft.) ügyben viszont a 12 hónap lejáratú állampapírok két hónap átlagos hozamát vette alapul a vizsgálat során (ehhez szintén hozzáadta a „kockázati prémiumot”) (57-58.)

<sup>143</sup> Vj-27/2005/119. 67. „A tőkeköltség (...) mértéke közvetlenül a vállalkozásba fektetett tőkétől elvárt hozam és a finanszírozandó tőke nagyságának a szorzata.”

<sup>144</sup> Ársapka: az ársapka lényege, hogy az arra hatáskörrel rendelkező hatóság vagy állami szerv egy olyan maximális árszintet határoz meg, amely fölé az ár nem mehet, viszont amely alatt a vállalkozások szabad kezet kapnak az árazásban, legalábbis mindaddig amíg más jogi normákat ezzel nem sértenek.

<sup>145</sup> Williams im. 138-139. o.

<sup>146</sup> A magyar fordításban többféle névvel illetik, gazdasági költség - (Samuelson – Nordhaus im.)

lehetőségköltség – (Varian im.) angolul zárójelben mindkét helyen: opportunity cost

<sup>147</sup> Dr. Illés Mária: Vezetői gazdaságtan (Kossuth Kiadó 1997, 2002 Bővített második kiadás) 45. o.: „Az elmélet az alternatívaként megvalósítható témák globálisan értelmezett hozamhatását, vagyis az adott változat választása miatt meg nem valósítható akciókról és azok hozamairól való lemondást „opportunity costnak” nevezi.”

<sup>148</sup> Samuelson – Nordhaus im. 716. o.

<sup>149</sup> Motta - de Streel im. 37. o.

Lásd még: Varian im. 346-347. o.

<sup>150</sup> Samuelson – Nordhaus im. 123-125. o.

<sup>151</sup> Lásd még: Paul Heyne, Peter Boettke, David Prychitko: A közgazdasági gondolkodás alapjai (Nemzeti Tankönyvkiadó Rt. Budapest, 2004.) 40-42. o.

<sup>152</sup> Lásd bővebben: Robert Cooter és Thomas Ulen: Jog és közgazdaságtan (magyar nyelven kiadta a Nemzeti Tankönyvkiadó Rt. 2005.) 59-62. o.

hogy három vállalat, A, B és C párhuzamosan verseng különböző találmányok mielőbbi kifejlesztése érdekében! Akinek ez először sikerül, egyből szabadalmaztatja is, ezáltal monopóliuma lesz azon termékre. A véletlen úgy hozza, hogy A az X, B az Y és C a Z termék monopóliumát szerzi meg. A vállalat X termék árába bele kell számítsa azt a költséget is, amelyet Y és Z fejlesztése érdekében elköltött, hiszen másképp nem tudna piacon maradni.<sup>153</sup> Máshonnan nézve: amikor X termék árát vizsgáljuk, nem szabad elfelejteni, hogy ezzel kapcsolatban is keletkeztek költségek A mellett B és C vállalatnál is.<sup>154</sup> Ha feltesszük, hogy azonos költségeik vannak, úgy a piacon háromszoros megtérülési ráta minimálisnak kell, hogy minősüljön.<sup>155</sup> Látható, hogy az ex ante befektetések hozamai ilyen tényezők figyelembevételével ex post nézőpontból gyakran (hibásan) túlzónak tűnnek.<sup>156</sup>

#### **7.4. Nem kézzel fogható tőke**

A márkanevek, know-how-k a cégek vagyonába tartoznak, általában létrehozásuk is hosszadalmas, továbbá jelentős befektetések állnak mögöttük.<sup>157</sup> Ennek megfelelően ugyan olyan elbírálás alá kell, hogy essenek, mint a kézzelfogható eredménnyel járó befektetések, vagyis a vállalat ilyen irányú befektetéseit és ebből származó tőkéjét is visszamenőlegesen vizsgálni kell.<sup>158</sup>

#### **7.5. Ügyesség, előrelátás és szorgalom**

Egy új, ötletes termék piacra dobásával a vállalat gyakran erőfölényes (vagy akár hosszabb ideig tartó monopol) helyzetbe kerül, ráadásul ilyen esetben a profitráták is kiemelkedően magasak szoktak lenni. Az is előfordul, hogy egy zseniális ötlet eredményez nagyobb költségek nélkül hatalmas profitot.<sup>159</sup> Ha ilyen esetekben megállapítanánk a túlzó árazást, azzal a fejlesztési kedvet csökkentenénk. Különösen az amerikai versenypolitikában hangsúlyos elem, hogy egyes vállalatokat nem érhet hátrány erőfölényes helyzetük és magas profitrátájuk miatt, ha a mindez ilyen okokra vezethető vissza.<sup>160</sup>

### **8. A túlzó ár megállapítására alkalmazható módszerek**

A fentiek figyelembevételével tehát, a következőkben azokat az eddig alkalmazott főbb gyakorlati módszereket vesszük számba, melyek segítségével bizonyítani tudjuk a túlzó árazás megvalósulását. Előjáróban meg kell állapítanunk, hogy ezek közül nem mindegyik alkalmazható minden esetben, ugyanakkor érdemes több ilyen vizsgálatot is lefolytatni mielőtt bizonyítottunk vennénk csupán az egyik alapján a túlzó árazást.

---

<sup>153</sup> Geradin: The necessary limits to the control of "excessive" prices... im. 7-8. o.

<sup>154</sup> Felmerül a kérdés: nem lenne-e gazdaságosabb, ha csak egy vállalat lenne a piacon? Ezzel gyakorlatilag arra keressük a választ, hogy a piacgazdaság vagy a tervgazdaság a hatékonyabb berendezkedés, ami ugyan érdekes téma mégis a dolgozat szempontjából kevésbé releváns.

<sup>155</sup> Williams 140-142. o.

<sup>156</sup> Evans - Padilla: Excessive Prices 102-103. o.

<sup>157</sup> A szellemi tulajdonnal kapcsolatos túlzó árazásról lásd még: Damien Geradin: Abusive pricing in an IP licensing context: An EC competition law analysis (TILEC Discussion Paper DP 2007-020 June 2007) 9-11. o.

<sup>158</sup> Williams im. 143. o.

<sup>159</sup> Geradin: The necessary limits to the control of "excessive" prices... 9. o.

<sup>160</sup> Williams im.143-144. o.

## 8.1. Ár-költség összehasonlítás<sup>161</sup>

Ez a teszt megpróbálja a gyakorlatban leképezni a túlzó árazás megállapításának elméleti gondolatmenetét, ami a már tárgyalt gyakorlati okok miatt számos problémával jár. Alapvető hibája, hogy ez az elemzés nem nyújthat teljes képet, hiszen a piaci ár kialakulásának nem csak költség, vagyis kínálati oldala van, hanem keresleti is,<sup>162</sup> melyet itt nem tudunk figyelembe venni.<sup>163</sup>

A közgazdaságtan elmélete szerint tökéletes verseny esetén az ár egyenlő a határköltséggel. Mindazonáltal, ha a vállalatnak folyamatosan vannak állandó költségei is, a határköltségen való árazás csak a változó költségre lesz elég, és az állandó költségeknek megfelelő mértékű veszteség képződik, ennek megfelelően a túlzó árazás vizsgálatánál célszerű az átlagos teljes költségeket alapul venni,<sup>164</sup> mert ebből látszik, hogy valójában van-e haszon a termelésen.<sup>165 166</sup>

Nyilvánvaló, hogy az egy termékre jutó profit mennyisége még nem informál az üzlet jövedelmezőségének mértékéről, hiszen ehhez az összes befektetett tőkét is vizsgálni kell, ezzel együtt már meg tudjuk határozni a megtérülés mértékét, ugyanakkor ennek alapján megállapítani az ár tisztességtelenségét egyenes út lehet a hatékonyságvesztés szorgalmazása felé<sup>167</sup>, ami nem célunk.<sup>168</sup>

## 8.2. Verseny társak árai

Ennél az elemzésnél azt vizsgáljuk, hogy az erőfölényes árai hogyan viszonyulnak a versenytársai által szabott árakhoz.<sup>169</sup> Ugyanakkor érdekes kérdés, hogy amennyiben vannak megfelelő helyettesítő szolgáltatást nyújtó versenytársak a piacon, úgy a vásárlók miért nem pártolnak el az erőfölényestől?<sup>170</sup> Lehetséges, hogy a jobb minőség miatt, ami kizárja a visszaélés szerűséget.

A gyakorlatban valószínű, hogy egy ilyen esetben, ha az ügy átmegy az első lépcsős vizsgálatokon, akkor a piacon a kisebb versenytársak az erőfölényeshez fogják alakítani az áraikat, vagyis az összehasonlítási alapot adó árak is önmagukban túlzóak lesznek.<sup>171</sup>

Összehasonlítási alapul nem szolgálhat olyan vállalat sem, aki szintén erőfölényes egy másik földrajzi piacon, hiszen utóbbi árai sem mérvadóak.<sup>172</sup>

<sup>161</sup> Lásd még: Pedro Fernandes: On exploitative excessive pricing under EC law (Regulation & Competition Economics LLP January 2006) 4-6. o.

<sup>162</sup> Tóth im. 252. o.

<sup>163</sup> Motta - de Streel im. 33. o.

<sup>164</sup> Vj-116/2005/84. ügyben a versenytanács (konkrétan a hálózatos iparágakkal kapcsolatban) megállapította: „A nagy eszközigenység az állandó költségek magas – és a változó költségek alacsony - szintjével párosul. Ennek következtében csak hosszú távon értelmezhető a piacgazdaságnak az a tétele, hogy a piaci árak a verseny következtében a határkölséghez igazodnak. Rövid távon ugyanis az állandó költségeknek is meg kell térülniük az árban.” (19.)

<sup>165</sup> Geradin: The necessary limits to the control of “excessive” prices... im. 7. o.

<sup>166</sup> Lásd még: Giuliano Amato, Claus-Dieter Ehlermann (general editors): EC Competition Law A Critical Assessment (Hart Publishing Oxford and Portland, Oregon 2007)259-260. o.

<sup>167</sup> Vj-23/2006/23 10.4. és Vj-33/2004/2 58.

<sup>168</sup> Williams im. 146-149. o.

<sup>169</sup> A versenytanács szerint a költségalapú árvizsgálat csökkenti a vállalat érdekeltségét a hatékonyság növelésében, ezért ha legalább korlátozott versenyről lehet szó a piacon, vagyis az erőfölényes vállalat mellett vannak versenytársak, akkor ezek árai jobb összehasonlítási alapul szolgálnak (58-59.). Ez a módszer inkább csak monopolhelyzet esetén alkalmazható (56.) Vj-33/2004/24 (Magyar Olaj- és Gázipari Rt.) Ez a „hierarchia” a kétféle elemzés között visszaköszön a (Vj-27/2005/119.) 132. pontban is.

<sup>170</sup> Motta - de Streel im. 36. o.

<sup>171</sup> Williams im. 149. o.

<sup>172</sup> Vj-150/2003/54 58. –az ügyben a versenytanács összehasonlíthatósági alapot csökkentő tényezőként figyelembe vette, hogy a vállalkozások a szolgáltatásaikat eltérő időpontba vezették be, ezáltal termékeik „életciklusa” eltérő szakaszban van. (52.)

### **8.3. Az erőfölényes által különböző piacokon alkalmazott árak összehasonlítása**

Ezzel a módszerrel akkor találunk bizonyítékot, ha az erőfölényes jelentősen eltérő árat alkalmaz különböző piacokon azonos termékek tekintetében.<sup>173</sup> Ilyenkor mondhatni a vállalat leleplezi saját magát. Az EKSZ 82. cikk c) diszkriminációt tiltó klauzulája egyébként is sérül.<sup>174</sup> Ne felejtjük el azonban, hogy az ár kialakulásának van keresleti oldala is, márpedig valószínű, hogy az erőfölényes a keresletben rejlő eltérések miatt alkalmaz másmilyen árat a két piacon, ebből viszont egyenesen következik, hogy az árak között versenykörülmények esetén is eltérés volna, tehát az, hogy egy másik piacon ugyanannak a termelőnek ugyanaz a terméke másmilyen áron kapható, nem feltétlenül jelenti az ár túlzó mivoltát.

### **8.4. Nemzetközi ár-összehasonlítás**

Kiküszöböli azt a problémát, amit az állandó költségek, kockázatok stb. arányának iparágankénti jelentős eltérése okoz, ugyanakkor felmerül egy sor más jellegű probléma. Az árak országonként eltérőek, az eltérő fizetőképesség miatt- ha elvárnánk, hogy a vállalatok ugyanazt az árat alkalmazzák mindenhol, az jóléti átcsoportosuláshoz vezetne a relatíve szegényebb országokból a relatíve gazdagabbakba.<sup>175</sup>

Az árak között más alapokon is lehetnek természetes különbségek. Az egyes országok földrajzi helyzete jelentős hatással bír egyes iparágakban. A lakók fogyasztási szokásai is- akár csak kulturális alapon is-, eltérőek lehetnek.

Az árak számszerű összehasonlítása is problémás lehet, ha a pénznemek eltérőek, hiszen az árfolyamokat makrogazdasági folyamatok hatásai befolyásolják. Az eltérő adóztatás szintén mesterségesen hat a végső árra. A sort még folytathatnánk, a lényeg az, hogy egy ilyen összehasonlítás eredményét sem fogadhatjuk el további elemzések nélkül.<sup>176</sup>

### **8.5. A belépés utáni jelentős árcsökkenés**

A versenytárs megjelenése utáni jelentős árcsökkenés alapvetően felfaló árazásnak minősülhet<sup>177</sup>, ugyanakkor azt is jelzi, hogy a vállalat azt megelőzően túl magas árat alkalmazott. Míg a felfaló árazás esetén a magatartás közvetlenül a versenytársat sérti, a túlzó árazás a fogyasztókat. A két visszaélés együttes megállapítása előnyös hatásokkal jár.<sup>178</sup> Ilyen esetek azonban ritkán jutnak át az első lépcsőn.<sup>179</sup>

---

<sup>173</sup> Vj-138/2003/17 esetben felmerült a gyanú, hogy az ISOPLUS Távhővezetékgyártó Kft. az egyik piacon alkalmazott túlzó áraiból származó haszon segítségével, egy másik piacon felfaló árazást valósít meg.

<sup>174</sup> Motta - de Streel im. 35. o.

<sup>175</sup> Geradin: The necessary limits to the control of "excessive" prices... im. 11. o. –az új egyenár a régi differenciált árak átlaga lenne, vagyis a változás a gazdag országokban árcsökkenést, a szegényekben áremelkedést okozna.

<sup>176</sup> Williams im. 149-151. o.

<sup>177</sup> Ehhez az is kell, hogy az új ár az inkubens változó költségei alatt legyen.

<sup>178</sup> Ariel Ezrachi és David Gilo: The Subtle Virtues of Prohibiting Excessive Pricing by Dominant Firms 28-31. o. – példaként említi, hogy az inkubens vállalat nem csökkenthetné hirtelen az árait, így a az új belépő könnyebben gyökeret ereszt a piacon

<sup>179</sup> Nyilvánvaló ugyanis, hogy lehetséges a belépés a piacra, kivéve, ha a piacralépést mesterséges akadályok eltávolítása tette lehetővé.

## 8.6. A domináns vállalkozás régebbi árai

Az árak követik az inflációt, továbbá az inputok árainak növekedését,<sup>180 181</sup> vagyis az árak alapvetően is változékonyak, ami a bizonyítás nehézségeit növeli.<sup>182</sup> Ráadásul, ha az előbbiektől el is tekintünk, egy ilyen módszer nem veszi figyelembe, hogy az emelés előtt az árak esetleg a versenyár alatt voltak,<sup>183</sup> így az emelés utáni ár nem túlzó. Ugyanakkor ha az alapárunk túlzó, de az emelések indokolhatóak, a visszaélésre nem lehet fényt deríteni. Egy ilyen teszt gyakorlatilag az áremelés tisztességességét, és nem önmagában az ár tisztességességét vizsgálja.<sup>184</sup>

## 9. Mekkora haszon minősül túlzásnak?

A fenti összehasonlítások után felmerül még egy kérdés: mekkora eltérést lehet megengedni az összehasonlított árak között? Ha sikerülne megállapítani, hogy mi lenne tökéletes verseny esetén az ár, ezt nem tekinthetjük automatikusan mérvadónak, hiszen a gyakorlatban ez amúgy sem érvényesülne<sup>185</sup>, vagyis nyilvánvalóan irreális elvárásokat támasztanánk az erőfölényes vállalkozással szemben. A kérdésben a közgazdászok sem szolgálnak túl sok iránymutatással.<sup>186</sup> A bíróság ítéleteiben találunk utalásokat arra, hogy egy bizonyos százalékos haszon még elfogadható, egy másik viszont már nem, de ez az arány szektoronként nagyon eltérő lehet, így semmiképpen sem lehet ezeket a megállapításokat általánosan értelmezni.<sup>187</sup> A túlzó árazás megállapításához szükséges küszöböt a konkrét esetre szabottan kell meghatározni, ami azt is jelenti, hogy ha adott ügyben nem találunk ilyen mércét, a túlzó árazást sem lehet megállapítani.<sup>188</sup>

## 10. A túlzó árazás orvoslásának lehetséges formái

A kérdés, hogy milyen módon lehetne orvosolni a túlzó árazást, gyakran fel sem merül, egyszerűen az árszabályozáshoz nyúlnak a hatóságok. Olyan iparágakban, ahol a méretgazdaságosság miatt lehetséges a visszaélés, valószínű, hogy tényleg ez a legjobb megoldás.<sup>189</sup> A túlzó árazást mégsem szabad automatikusan az árszabályozás szükségességével összekapcsolni, mert léteznek egyéb megoldási lehetőségek is. Tekintve, hogy a probléma oka általában a piac strukturális hibáiból eredeztethető, egy olyan beavatkozás, mely az esetre szabottan ezen okokat orvosolná, sokkal hatékonyabb megoldást jelentene.<sup>190</sup> Széles körben elfogadott, hogy a legjobb megoldás a verseny

---

<sup>180</sup> A kettő természetesen alapvetően is összefügg (UPC Magyarország Kft.)Vj-44/2003/86-ban a versenytanács eltekintett a konkrét költségek változásának vizsgálatától, az indoklás szerint: „a kábelszolgáltatók által felhasznált inputtermékek árai (energia, nyersanyagok, szolgáltatások, munkabérek, stb.) többnyire az inflációhoz igazodnak. Egyes években egyes költségelemek változása mindkét irányban eltérhet az inflációtól, a "hüvelyk-ujj" szabály ismételt, rendszeres alkalmazása azonban az ebből eredő, nem túl jelentős hibákat kiegyenlíti.”

<sup>181</sup> Vj-36/2004/24 ügyben a versenytanács az áfa változását is figyelembe vette.

<sup>182</sup> Lásd bővebben: Geradin: The necessary limits to the control of “excessive” prices... im. 10-11. o.

<sup>183</sup> A United Brands ügyben (United Brands kontra Bizottság 27/76) például az Írországba történő szállítás veszteséges volt.

<sup>184</sup> Williams 152. o.

<sup>185</sup> Tökéletes piac ugyanis a gyakorlatban nincs - Bittsánszky, Ivicz, Schlett, Botos im. 26. o.

<sup>186</sup> Williams im. 152-153. o.

<sup>187</sup> Motta - de Streel im. 33. o.

<sup>188</sup> Ariel Ezrachi és David Gilo im. 27. o.

<sup>189</sup> Bruce Lyons: The Paradox of the Exclusion of Exploitative Abuse In: The Pros and Cons of High Prices (Konkurrensverket Swedish Competition Authority Leanders Grafiska 26779, Kalmar 2007) 77. o. –megjegyzí ugyanakkor, hogy ilyen esetekben megfontolandó egy szektorális szabályozó hatóság felállítása

<sup>190</sup> Lásd még: Geradin: The necessary limits to the control of “excessive” prices im. 13-14. o.

erősítése révén felszámolni a túlzó árazás lehetőségét.<sup>191</sup> Motta és de Streel szerint árszabályozást csak akkor szabad alkalmazni, ha nincs semmilyen más reális megoldás.<sup>192</sup> A következőkben az ilyen egyéb beavatkozási lehetőségekről lesz szó:

### **10.1. Bírság**

Az EKSZ 82. cikk alapján lehetőség van a vállalattal szemben pénzbírság alkalmazására is. A bírság mértéke maximum 10%-a lehet a vállalat éves bevételének. Ha figyelembe vesszük, hogy ez az egész cég bevételét (és nem csak az érintett piacról származó részt) jelenti, valamint hogy ez több lehet, mint az éves nyereség, a bírságnak komoly visszatartó ereje lehet.<sup>193</sup> Ugyanakkor a bírság nem eredményezi a verseny élénkülését, amely az árakat természetes módon szállítaná le a kompetitív szintre.

### **10.2. A keresleti oldal aktivizálása**

Ahogy *Fletcher* és *Jardine* hangsúlyozzák, egyes belépési és terjeszkedési korlátok valamilyen szinten a piaci kereslettel állnak összefüggésben.<sup>194</sup> Ilyen esetben a versenyhatóság képes lehet olyan jellegű beavatkozásra, mely ezeket a hibákat orvosolja, és a fogyasztók aktiválásával sikerül a versenyt élénkíteni. Amennyiben ezt sikerül elérni, az árak csökkenni fognak, vagyis az árszabályozás szükségtelenné válik.<sup>195</sup>

### **10.3. Mesterséges piacralépési korlátok eltávolítása**

Az erőfölényes vállalkozás helyzetének biztosítása érdekében kiépíthet mesterséges akadályokat az új cégek piacra lépése, vagy a már piacon lépő vállalatok terjeszkedése ellen. Ennek tipikus megvalósítási formája magas szolgáltatóváltás esetén fizetendő díjak megállapítása. Amennyiben az erőfölényes vállalkozás ilyen mesterséges akadályok miatt képes tisztességtelen árak alkalmazására, sokkal célszerűbb kötelezni őt ezek lebontására – ami a verseny erősödéséhez és az árak csökkenéséhez vezet - mint a túlzó árakat árszabályozással kordában tartani.<sup>196</sup>

Más akadályok is állhatnak a piacra lépés előtt, ilyenkor szintén célszerűbb ezeket eltávolítani, mint árszabályozást alkalmazni. Amennyiben jogi akadályok<sup>197</sup> korlátozzák a versenytársak megjelenését, a versenyhatóság a kormányra kell, hogy nyomást gyakoroljon az akadályok eltávolítása, a szektor hatékony liberalizálása érdekében.<sup>198</sup>

### **10.4. Vertikális feldarabolás**

Amikor a belépési korlátok közgazdaságtani természetűek, a termelés strukturális berendezkedéséből fakadnak, olyan vertikális beavatkozás jelenthet megoldást, mely a termelési fokozatokat méretgazdaságossági szempontok szerint választaná szét. Ez versenyt eredményezhet a különválasztott fázisoknak megfelelő piacokon.<sup>199 200</sup> Különleges

<sup>191</sup> Samuelson – Nordhaus im. 179. o.

<sup>192</sup> Motta - de Streel 40. o.

<sup>193</sup> Lyons im. 79. o.

<sup>194</sup> A versenytanács a piacralépés korlátjának tekintette a gyenge fizetőképes keresletet Vj-150/2003/54 46.

<sup>195</sup> Fletcher - Jardine im. 10-11. o.

<sup>196</sup> Motta - de Streel 41. o.

<sup>197</sup> Lásd még: Samuelson – Nordhaus im. 155. o.

<sup>198</sup> Motta - de Streel 41. o.

<sup>199</sup> Motta - de Streel 41. o.

körültekintést igényelnek azok az esetek, ahol a vertikális integrációt egy aránylag versenyző piacon hozták létre, mert az integrált vállalat szétbontása hatékonyságvesztéshez vezethet.<sup>201</sup>

### **10.5. Horizontális feldarabolás - versenytárs piacralépésének elősegítése**

A szétdarabolás lehetséges horizontális irányban is<sup>202</sup>, de ez egy rendkívül kemény beavatkozást jelent, kivitelezése nagy óvatosságot igényel, mert a beavatkozás miatt fellépő hatékonyság változását nehéz megjósolni. Jobb megoldás lehet egy új vállalat piacralépését elősegíteni. Célszerű olyan céget kiválasztani, mely valamelyik szomszédos piacon már bizonyított, mert egy ilyen vállalat valószínűleg rendelkezik bizonyos ismeretekkel arról a piacról is, melyre be kívánjuk vezetni.<sup>203</sup>

## **11. Véggövetkeztetés**

A dolgozatban az árelmélet alapjaiból indultunk ki, bemutattuk a monopólium által alkalmazott monopolár hátrányait, tárgyaltuk a szabályozás mellett és ellen szóló érveket. Aprólékosan elemeztük a túlzó árazás szabályozásával kapcsolatos elméleti és gyakorlati problémákat, majd a főbb elméleti munkák alapján bemutattuk azokat a feltételeket, melyeket mindenképpen vizsgálni kell a túlzó árazás elleni szabályozás észszerű alkalmazása érdekében.

A könnyebb érthetőség végett a szerző véleménye az egyes fejezetek kapcsán már bemutatásra került az adott részeknél, így itt csak a témával kapcsolatos legfőbb elméleti kérdésre keressük a választ: van-e létjogosultsága a túlzó árazás szabályozásának?

A túlzó árazás szabályozásának szükségessége, mint említettük, nagyon vitatott kérdés. Azzal, hogy az Európai Unió és a tagállamok a szabályozás mellett döntöttek, a nehezebb utat választották. A versenyhatóságok az alkalmazás során olyan kihívásokkal néznek szembe, melyekre még sok esetben nincs elfogadott megoldás. Mindezt miért? Látjuk, hogy az Egyesült Államokban is működik a gazdaság, pedig ott ezt a problémát tudatosan félreleteszik. Kinek van igaza? Érdemes a nehéz utat járni? Ahogy Zlinszky János professzor fogalmaz: „*a nehezebb utak választása később könnyebbnek mutatkozik*”.<sup>204</sup>

---

<sup>200</sup> A gyakorlatban hasonló került megfogalmazásra a Vj-116/2005/84. ügyben, ahol a versenytanács elválasztotta a természetes monopólium körébe tartozó szolgáltatást a liberalizálható kiegészítő tevékenység piacától.

<sup>201</sup> Lyons im. 78. o.

<sup>202</sup> Az USA tette ezt meg például 1911-ben a Standard Oil-al

<sup>203</sup> Lyons im. 78. o.

<sup>204</sup> Zlinszky János: Keresztény erkölcs és jogászai etika (Szent István Társulat Budapest 2002.) 106. o.

## Felhasznált irodalom:

Adam Smith: A nemzetek gazdagsága e gazdagság természetének és okainak vizsgálata (fordította Bilek Rudolf Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest, 1992)

Amelia Fletcher, Alina Jardine: Towards an Appropriate Policy for Excessive Pricing elérhető: [http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007\(pdf\)/200709-COMPed-Fletcher-Jardine.pdf](http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007(pdf)/200709-COMPed-Fletcher-Jardine.pdf)

Antitrust Law - Origins, The Sherman Act And Early Enforcement, Congressional Reform Up To 1950, The U.s. Supreme Court And Evolving Doctrine <a href="http://law.jrank.org/pages/4368/Antitrust-Law.html">Antitrust Law - Origins, The Sherman Act And Early Enforcement, Congressional Reform Up To 1950, The U.s. Supreme Court And Evolving Doctrine</a>

Ariel Ezrachi és David Gilo: The Subtle Wirtues of Prohibiting Excessive Pricing by Dominant Firms

Bitsánszky Géza, Ivicz Mihály, Schlett András, Botos Katalin: Közgazdaságtani bevezetés (Szent István Társulat 2004.)

Boytha Györgyné: Versenyjog (Szent István Társulat Budapest 2007)

Bruce Lyons: The Paradox of the Exclusion of Exploitative Abuse In: The Pros and Cons of High Prices (Konkurrensverket Swedish Competition Authority Leanders Grafiska 26779, Kalmar 2007)

Cseres, Katalin Judit: Competition Law and Consumer Protection (Kluwer Law International 2005)

Damien Geradin: Abusive pricing in an IP licensing context: An EC competition law analysis (TILEC Discussion Paper DP 2007-020 June 2007)

Damien Geradin: The necessary limits to the control of “excessive” prices by competition authorities – A view from Europe

David Ricardo: A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei (Kislégi Nagy Dénes fordítása, Alapművek, alapirányzatok Bekker Zsuzsanna szerk. AULA Kiadó 2002.

David S. Evans, A. Jorge Padilla: Excessive Prices: Using Economics to Define Administrable Legal Rules Journal of Competition Law and Economics 1(1)

Emil Paulis: Article 82 EC and Exploitative Conduct elérhető: [http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007\(pdf\)/200709-COMPed-Paulis.pdf](http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007(pdf)/200709-COMPed-Paulis.pdf)

Giuliano Amato, Claus-Dieter Ehlermann (general editors): EC Competition Law A Critical Assessment (Hart Publishing Oxford and Portland, Oregon 2007)



Hal R. Varian Mikroökonómia középfokon (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2001.)

Heike Schweitzer: Parallels and Differences in the Attitudes towards Single-Firm Conduct: What are the Reasons? The History, Interpretation and Underlying Principles of Sec. 2 Sherman Act and Art. 82. EC (EUI Working Papers Law 2007/32)

Heller Farkas: Közgazdaságtan I. Kötet Elméleti Közgazdaságtan 1945. (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó reprint kiadás 1988.)

Heller Farkas: A közgazdasági elmélet története, Budapest 1943. (AULA Kiadó kft. 2001. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem)

Dr. Illés Mária: Vezetői gazdaságtan (Kossuth Kiadó 1997, 2002 Bővített második kiadás)

John Rawls: A jog uralma az igazságosság felett in: Joguralom és Jogállam Antológia a Rule of Law és a Rechtsstaat irodalmának köréből (szerkesztette: Takács Péter Budapest, 1995)

Lars-Hendrik Röller: Exploitative Abuses elérhető:  
[http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007\(pdf\)/200709-COMPed-Roeller.pdf](http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007(pdf)/200709-COMPed-Roeller.pdf)

Massimo Motta: Versenypolitika, Elmélet és gyakorlat (Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ Budapest, 2007.)

Massimo Motta and Alexandre de Stree: Excessive Pricing in Competition Law: Newer say Newer? In: The Pros and Cons of High Prices (Konkurrensverket Swedish Competition Authority Leanders Grafiska 26779, Kalmar 2007)

Mark Williams: Excessive Pricing in: The Pros and Cons of High Prices (Konkurrensverket Swedish Competition Authority Leanders Grafiska 26779, Kalmar 2007)

Mátyás Antal: A modern közgazdaságtan története (AULA Kiadó Kft, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem 1999)

Michael S. Gal: Monopoly pricing as an antitrust offense in the U.S. and the EC: Two systems of belief about monopoly? Forthcoming, Antitrust Bulletin (summer 2004)

Miguel Moura e Silva: Modalities of Co-operation and Coherence Between Competition Authorities and Sectoral Regulators, in in Competition Law and Economics – Advances in Competition Policy and Antitrust Enforcement, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2007.

Miskolczi Bodnár Péter: A versenytörvény magyarázata (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2002)

Organisation For Economic Co-Operation And Development: Glossary Of Industrial Organisation Economics And Competition Law (elérhető:  
<http://www.oecd.org/dataoecd/8/61/2376087.pdf>)

Paul A. Samuelson - William D. Nordhaus: Közgazdaságtan (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2000)

Paul Heyne, Peter Boettke, David Prychitko: A közgazdasági gondolkodás alapjai (Nemzeti Tankönyvkiadó Rt. Budapest, 2004.)

Pedro Fernandes: On exploitative excessive pricing under EC law (Regulation & Competition Economics LLP January 2006)

Phyllis Deane: A közgazdasági gondolatok fejlődése (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest, 1984)

Rihcard Whish: The Economics of Regulation – the Omportance of the Effectiveness of Regulatory Policies, in Competition Law and Economics – Advances in Competition Policy and Antitrust Enforcement, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2007.

Robert Cooter és Thomas Ulen: Jog és közgazdaságtan (magyar nyelven kiadta a Nemzeti Tankönyvkiadó Rt. 2005.)

Robert O'Donoghue, A Jorge Padilla: The Law and Economics of Article 82 EC (Hart Publishing Oxford and Portland, Oregon 2006)

Tamás András: A közigazgatási jog elmélete (Szent István Társulat Budapest, 2005)

Tóth Tihamér Az Európai Unió versenyjoga (Complex, Budapest 2007)

Ulf Böge: Competition and Regulation: What Role Can the State Play for a Better Functioning of the Markets?, in Competition Law and Economics – Advances in Competition Policy and Antitrust Enforcement, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2007.

Zlinszky János: Keresztény erkölcs és jogászai etika (Szent István Társulat Budapest 2002.)

## **Felhasznált jogesetek:**

Vj-44/2003/86

Vj-138/2003/17

Vj-150/2003/54

Vj-31/2004/29

Vj-33/2004/2

Vj-33/2004/24

Vj-36/2004/24

Vj-97/2004/37

Vj-27/2005/119.

Vj-116/2005/84.

Vj-156/2005/42.

Vj-23/2006/23

Judgment of the Court of 14 February 1978. - United Brands Company and United Brands  
Continental BV v Commission of the European Communities. - Chiquita Bananas. - Case  
27/76.

## **Hivatkozott jogszabályok:**

1996. évi LVII. törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról  
(Tptv. vagy versenytörvény elnevezéssel)

Európai Közösséget létrehozó 1957-évi Római Szerződés