

VALENTINY PÁL  
**Árprés és felfaló árazás**

Közgazdasági elmélet, bírói, szabályozói gyakorlat

---

A cikk a felfaló árazás és az árprés fogalmának, közgazdasági hátterének bemutatására, valamint annak vizsgálatára vállalkozik, hogy ezekre hivatkozással milyen bírói gyakorlat alakult ki, milyen szabályozói beavatkozások történtek. A felfaló árazás és az árprés vizsgálatának kérdése az utóbbi időben többek között azért került előtérbe, mert a hálózatos közszolgáltatások liberalizálása óta eltelt idő alatt világossá vált, hogy sok területen a liberalizáció, a kizárólagos jogok felszámolása önmagában nem elegendő a verseny kívánatos mértékének eléréséhez. A liberalizációt követően az Európai Unióban jogi formát is öltött az a felismerés, hogy a jövőben az ágazati és a versenyszabályozásnak új, a korábbinál egymásra utaltabb és együttműködőbb viszonyt kell kialakítani. A szabályozási változások iránya kettős, egyfelől az ágazati szabályozásban a korábbinál nagyobb hangsúlyt kapnak a versenyszabályozás elvei, másfelől egyes versenyszabályozási kérdésekben – vállalatfelvásárlások, összeolvadások, versenykorlátozások – várhatóan megnő az ágazati szakértők szerepe. A szabályozási reformoknak ugyanakkor közös vonása, hogy a megalapozott szabályozói döntések egyre sokrétűbb elemzést igényelnek, és ezen belül egyre fontosabb szerepet játszanak a közgazdasági elemzések.\*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K21, K23, L51, L97.

---

Az árprés és a felfaló árazás alkalmazásának kérdésével összefüggő eljárások megvilágítása érdekében a cikk *első* része a verseny és ágazati szabályozás viszonyának átalakulásával, a nézetek változásával, néhány alapvető fogalom értelmezésével, a közgazdasági elemzésnek a szabályozási döntésekben és a bírói gyakorlatban mutatkozó térnyerésével foglalkozik, azaz kísérletet tesz arra, hogy a felfaló árazás és az árprés fogalmának használatához szükséges fogalmi kereteket megragadja. A *második* részben részletesen elemezzük a felfaló árazás és az árprés fogalmának közgazdasági értelmezéseit, egyben bemutatjuk az ehhez kapcsolódó véleménykülönbségeket, modellfeltevéseket. A *harmadik* részben az árprés megállapításával összefüggő problémákról és az ezzel összefüggő szabályozási gyakorlatról számolunk be. Az elemzések során példáinkat elsősorban a távközlés területéről gyűjthettük, hiszen a hálózatos közszolgáltatások közül a távközlésben zajlottak le leghamarabb azok a szabályozási változások, amelyek a későbbiekben példaként szolgáltak a többi ágazat szabályozási reformjainak.

---

\* A cikk egy, a Hírközlési Felügyelet részére készült tanulmány átdolgozott változata.

## A szabályozási feltételek változása az Európai Unióban

Az Európai Unió ágazati és versenyszabályozása átalakulóban van. A korábban olajozottan működő rendszer az egyre növekvő feladatok, valamint a piacok és magának az Európai Uniónak az egységesülése miatt is megújításra vár, amit az új tagok felvétele még bonyolultabbá tesz. A korábbi reformok ugyan sikeresek voltak, de sokasodtak a feldolgozatlan és talán nem kellő alapossággal eldöntött ügyek, amint azt az Európai Bíróságnak a Bizottság döntéseit megsemmisítő végzése 2002-ben három esetben is érzékeltették. A reformok kiteljesítése érdekében a versenyszabályozás kérdésében – az EU kibővítésére készülve – a nemzeti szabályozóhatóságok és a bizottság közötti munkamegosztást újragondoló és alapvetően decentralizáló jellegű szabályozásról döntöttek 2002 végén (*Council Regulation...* [2003]). Ezzel egy időben létrehozták az Európai Versenyszabályozás Hálózatát (*European Competition Network*), amely a Bizottság és a nemzeti versenyhatóságok közötti együttműködést segíti. Az átalakuló versenyszabályozást, várhatóan az EU kibővítésének időpontjára, egy modernizációs csomag egészíti majd ki. A versenyszabályozás intézményrendszere is átalakulóban van. Míg korábban önálló egy-egy vizsgálta az összeolvadások kérdéskörét, addig mára ezeket az ügyeket összevonták a versenyellenes tevékenységek vizsgálatával, mert a szakmaspecifikus információknak és értékelési eljárásoknak nagyobb szerepet szánnak. A döntések végleges meghozatala előtt egy ellenőrzési fázist vezettek be, amelyben az ügyel addig nem foglalkozók véleménye fogalmazható meg. Végül a szakmai háttér és a közgazdasági elemzések erősítésére létrehozták a vezető közgazdász posztját (*Chief Competition Economist*).

Témánk szempontjából az Európai Unió alapokmányában (*Consolidated...* [2002]) két cikkelynek van különös jelentősége. A 81. cikkely, amely a versenykorlátozó megállapodásokat tiltja, valamint a 82. cikkely, amelyik az erőfölénnyel való visszaélést és a tisztességtelen árképzés gyakorlatát bünteti. Ez utóbbi cikkelyt a hozzáférés vagy összekapcsolás akadályozásának tilalmára is szokás értelmezni.<sup>1</sup> Az erőfölény elérése vagy megléte önmagában még nem elítélendő piaci magatartás, azzá válik viszont, ha visszaélnék vele. Ilyen magatartásra különösen akkor találhatunk példákat, ha egyes, *alapvető fontosságú eszközökhöz* (*essential facilities*) való hozzáférést próbál az erőfölényben lévő cég megakadályozni. A hozzáférés megtagadásának és az alapvető fontosságú eszköznek a minősítése részben a bírói gyakorlaton keresztül alakult ki. A hivatkozási alap a Bronner-ügy volt (*Oscar Bronner...* [1998]), amelyet tanulságai miatt érdemes röviden áttekinteni.

Oscar Bronnernek, a *Der Standard* kiadójának és terjesztőjének a hazai (osztrák) napilapok piacán a példányszám tekintetében 3,6 százalékos, a hirdetési bevételek tekintetében pedig 6 százalékos volt a részesedése. Bronner a bécsi bíróságon a 47 százalékos példányszámmal és 42 százalékos hirdetési-bevétel-részesedéssel, valamint az egyetlen országos házhöz szállító szolgáltatással rendelkező Mediaprint vállalkozás kötelezését kérte arra, hogy lapját, a *Der Standard*ot is – ésszerű díjazás fejében – a Mediaprint házhöz szállító szolgáltatása keretében terjessze. A Mediaprint erre csak akkor volt hajlandó, ha a nyomdai előállítás és az egyéb terjesztést is átvállalhatja. Bronner úgy érvelt, hogy a Mediaprinté az egyetlen gazdaságosan működtethető országos házhöz szállítási rendszer, és a kis példányszám miatt ő nem tud párhuzamosan hatékony rendszert kiépíteni. Az ügyben végül az Európai Bíróság foglalt állást, Oscar Bronner keresetét elutasítva, és kimondva, hogy csak bizonyos nagyon speciális esetek együttléte esetén használható az *alapvető fontosságú eszközök doktrínája*.

<sup>1</sup> A közszolgáltatásoknál gyakran használt hozzáférés fogalma általában a szolgáltatást nyújtó infrastruktúrához, gyakran fizikai hálózathoz vagy annak egyes elemeihez való hozzáférést jelent. Hozzáférést akár egy másik szolgáltató, akár a fogyasztó igényelhet. Az összekapcsoláson a különböző hálózatok vagy egyes elemek összekapcsolódását kell érteni.

Az adott esetben például visszaélésnek számított volna, ha a hozzáférés megtagadása miatt Bronner versenyképtelenné válna, és a piacról kiszorulna; ha a visszautasítást nem lehetne objektív indokokkal megmagyarázni; ha a házhoz szállítási szolgáltatás elengedhetetlen lenne Oscar Bronner cégének, abban értelemben, hogy nincs tényleges vagy lehetséges helyettesítője az adott házhoz szállítási rendszernek. Mindez azonban nem állt fenn. A bírói döntés kitért arra is, hogy a kis példányszám önmagában nem indokolja a másik reális lehetőség hiányát.

Egy másik esetben hozott bírói döntés szintén meghatározó fontosságúvá vált. Az erőfölénnyel történő visszaélés egyik formája a *felfaló árazás (predatory pricing)*. Ezt az Európai Bíróság abban az esetben látta bizonyítottnak, ha a domináns cég az átlagos változó költségek alatt állapította meg árát, hiszen ekkor már minden egyes tétel eladása veszteséggel történik, ami csak akkor állhat a vállalkozás érdekében, ha egy versenytársat akar kiszorítani a piacról, majd annak távozása után az árat ismét megemeli. Az ár önmagában ugyanakkor nem lehet bizonyíték a versenyellenes magatartásra. A Bíróság kimondta, hogy csak akkor válik azzá, ha igazolható, hogy az áralkalmazás a versenytárs kiszorításával összefüggésben történik (AKZO... [1991]).

Végül egy harmadik ügyben, a brit cukorgyárak közti verseny esetében (*Napier...* [1988]), a Bizottság a szelektíven alkalmazott alacsony árak miatt mondta ki az erőfölénnyel való visszaélés tényállását, annak ellenére, hogy az árak nem süllyedtek a költségek szintje alá. Az erőfölényben lévő vállalat is védheti piacait nem diszkriminatív ár-csökkentések segítségével. Versenytársait azonban csak a hatékonyság növelésével vagy magasabb termékminőség, szolgáltatási színvonal elérésével próbálhatja a piacról kiszorítani, nem pedig piaci hatalmával visszaélve. A bizottsági döntés megalapozottnak tartotta azt a vádat, hogy a vizsgált esetben a szelektív ár-csökkentéseket éppen hogy a versenytársak kiiktatásának szándékával érvényesítették. Az amerikai jogalkalmazáshoz közelítve, az EU-jogban is egyre inkább érvényesül a visszaélés megítélésében az a szempont, hogy valóban fennáll-e az a lehetőség, hogy a felfaló árazás révén a versenytársat a piacról kiszorítsák és annak piaci részesedése megszerzése után az árat a versenyár fölé emeljék.

Az említett esetek is alátámasztják azt az általános tendenciát, hogy az ágazati és versenyszabályozás kérdéseiben egyre nagyobb teret kaptak a *közgazdasági elemzések*. A közgazdasági elemzések szerepe két okból is növekedett. Egyrészt a releváns piac meghatározásakor a keresleti és a kínálati oldalon fellépő helyettesíthetőség vizsgálatában, másrészt a piac változásának vizsgálatában, a verseny elemzésében, a megállapodásoktól, egyezségektől, összeolvadásoktól, összejárásástól, árképzéstől, a kockázatok megszüntetésétől remélt előnyök értékelésében lett szükség egyre kifinomultabb vizsgálati módszerekre, amelyek képesek a gyakran hipotetikus helyzetek értékelésére is.

A 82. cikkely alá tartozó Bronner-ügyben is tetten érhető volt a közgazdasági érvelés súlyának növekedése. Az alapvető fontosságú eszközök definiálásakor ugyanis kitértek arra, hogy más az az eset, amikor a hozzáférést igénylő fizikailag képtelen az eszközök reprodukálására, és más az, ha ez a lehetőség fennáll, de üzletileg nem vonzó számára. Az előbbi eset valós szűk keresztmetszetet jelent, míg a második esetben nagy lenne a kísértés, hogy a versenytársak a törvény erejét használva a létesítéshez képest sokkal kisebb költséggel jussanak hozzá versenyhelyzetüket erősítő eszközökhöz.

A 82. cikkely, az eset fővizsgálója értelmezésében, a *verseny és ezen keresztül a fogyasztók védelmét szolgálja, nem pedig egyes versenyzőket*. A Bronner-ügyben hozott ítéletben ezért is tettek különbséget aközött, hogy mi az, ami a verseny szempontjából, és mi az, ami az egyes versenytársak szempontjából számít alapvető eszköznek. A hozzáférés kötelezővé tétele sok esetben rövid távon élénkítené a versenyt, viszont a túl könnyen megszerzhető hozzáférési lehetőségek nem ösztönöznék a versenytársakat az eszközök versenyeztetésében, ami a versenyt végül is hosszabb távon csökkentené. Az erőfölény-

ben lévő vállalkozások viszont már nem lennének érdekelték hatékony eszközök kiépítésében, hiszen az ebből származó hasznokat a versenytársakkal meg kellene osztani.

A Bronner-ügyben a hozzáférés engedélyezése olyan folyamatokat indított volna el, amelynek végeredményeként a gazdaság egyre több szegletében a hozzáférési feltételeket szabályozni kellett volna. A hozzáférésre kötelezés egy ponton túl pedig kiváltaná az ahhoz kapcsolódó árszabályozás kialakulását, ezért a kötelezést csak utolsó lehetőségként szabadna igénybe venni.

A közgazdasági elemzés hiányát állapították meg ugyanakkor egyes esetekben az összefonódások vizsgálatakor. Az európai vegyipart érintő Kali–Salz-esetben hozott bírói ítélet az oligopolisztikus verseny, illetve dominancia kérdéseit feszegette. Oligopolisztikus erőfölény akkor alakulhat ki például, ha a cégek hallgatólágosan megegyeznek abban, hogy tartózkodnak az intenzív árszervezéstől. Az összefonódások esetén ez a veszély könnyen fennállhat, ha a piaci struktúra módosulása miatt várható a verseny összefonódás utáni korlátozása, de ezt a veszélyt csak részletes piacelemzés alapján lehet feltárni. A koordinált cselekvés ellen is hathatnak ösztönzők, és könnyen előfordulhat, hogy egy cég a hallgatólágos egyezség megszegésében válik érdekeltté. A piaci koncentráció mértéke tehát csak az egyik vizsgálandó tényező. Az egyes ágazatok piacai is nagymértékben eltérhetnek egymástól, és azonos koncentrátsági fokú piacokon eltérő lehet a koordinált viselkedés valószínűsége, ezért az adott piacra vonatkozó részletes elemzés elkerülhetetlen. A bizottsági döntést éppen ennek hiánya miatt változtatta meg a Kali és Salz ügyben az Európai Bíróság (*Kali*.... [1994]).

A hálózatos közszolgáltatások piacainak liberalizációja utáni időszakban (távközlés – 1998, postai szolgáltatások – 1999, villamosenergia-ipar – 2000, gázszolgáltatás – 2001) természetes folyamatnak tekinthető, hogy az ágazati szabályozóhatóságok munkájában a versenyszabályozás általános elveinek alkalmazására is sor kerül. Gyakran éppen a versenyszabályok érvényre juttatásának európai szintű gyakorlata szolgál mintául a nemzeti ágazati szabályozóhatóságok számára. Az Európai Bizottságnak arra is van módja, hogy információkat kérjen be az európai piac szereplőitől, amelyeket azután a nemzeti szabályozószervezeteknek átadva az ottani eljárásokban lehet hasznosítani. Az is gyakori, hogy a Bizottság által elindított vizsgálatot a nemzeti hatóságok fejezik be.

A távközlés területén alkalmazott szabályozás érvényre juttatásának elveit tartalmazó egyik legrészletesebb dokumentum a hozzáférés szabályozásáról szóló 1998-as bizottsági értesítés (*Commission notice*.... [1998]). Itt fogalmazódnak meg azok az alapelvek, amelyeket a 81. és a 82. cikkely betartatásához figyelembe vesznek. A visszaélést valószínűsítő magatartásformák közül foglalkozik az árukapcsolás, a túlzott és a felfaló árazás, az árdiszkrimináció problémáival, valamint azokkal a feltételekkel, amelyek mellett az alapvető fontosságú eszközök elvét hozzáférési jogra lehet alkalmazni. A dokumentum az általános versenyszabályozás és az ágazati szabályozás viszonyát is érinti.

A hozzáférés kérdését az eddigiekben is elsősorban a versenyszabályozás szempontjai alapján kezelték az Európai Unióban. A legújabb szabályozási rend életbe lépésével a távközlésben (2003. július 25-e után) az ágazati szabályozószervezetek jelölik ki azokat a – hatékony verseny jelét nem mutató – piacokat, amelyek a 82. cikkely értelmében szabályozásra szorulnak. Ezek között nagy valószínűséggel sokat fognak szerepelni azok a *vertikálisan* szerveződő piacok, ahol a piacon a már bennlévő domináns szolgáltatót egyrészt hálózati szolgáltatások nyújtásával nagykereskedőként, másrészt (gyakran leányvállalatai révén) a végfelhasználókkal közvetlen kapcsolatba kerülve, versenyző kiskereskedőként van jelen.<sup>2</sup> A jelentős piaci erő meghatározását segítő bizottsági iránymuta-

<sup>2</sup> Ilyen helyzetet vizsgáltak többek között a Telia–Sonera-összeolvadás esetében is (*Commission clears*... [2002]).

tás (*Commission guidelines....* [2002]) a piacok részletes gazdasági elemzésének fontosságát hangsúlyozza. Ebben kitérnek arra, hogy az *ex ante* típusú szabályozás (az ágazati szabályozások alapvetően ebbe a típusba sorolhatók) esetén az alapvető fontosságú eszközök fogalmát a 82. cikkely körébe tartozó esetektől eltérően kell értelmezni. Az elektronikus kommunikáció területén nem azt kell mérlegelni, hogy alapvető fontosságú, esetleg elengedhetetlen eszköz birtokában van-e az adott piaci szereplő, hanem azt, hogy a birtoklásával jelentős piaci erőhöz jut-e. Amennyiben a válasz igen, akkor *ex ante* kötelezettségek róhatók ki rá (*Commission guidelines....* [2002] 81. paragrafus).

Míg az előbbi értelmezés a szabályozás szigorítása irányába mutat, addig más esetekben az iránymutatás enyhít a szabályozás szigorúságán. A nagykereskedelmi<sup>3</sup> (*upstream*) és kiskereskedelmi (*downstream*) piacok viszonyát tárgyalva kimondja, hogy a nagykereskedelmi piacon kimutatható jelentős piaci erő csak akkor jelent a kapcsolódó kiskereskedelmi piacon jelentős piaci hatalmat, ha a nagykereskedelmi piacon alkalmazott *ex ante* kötelezések nem elegendők ahhoz, hogy a kiskereskedelmi piacon hatékony verseny alakuljon ki.

Az említett problémakörök egyik leg többet emlegetett példája az előfizetői hurok<sup>4</sup> hozzáférhetőségének kérdése. A hozzáférés érdekében szükséges elemekre bontás (*unbundling*) – fizikai és szolgáltatási elemeket egyaránt értve ez alatt – a 2000. december végi kötelezés ellenére vontatottan halad, és így a szolgáltatások versenyét akadályozza. Az újonnan belépő szolgáltatók gyakran olyan hozzáférési díjakkal találkoznak, amely a fogyasztói előfizetésekkel összevetve irreálisan magasnak bizonyulnak. Ennek persze lehet az az oka, hogy a fogyasztói tarifák kiegyensúlyozása még nem fejeződött be, de lehet az is, hogy a nagykereskedelmi jellegű szolgáltatás árazása messze a költségek felett történik. Az ebben az ügyben indult ágazati vizsgálat 2002 márciusára kimutatta, hogy nagyon sok esetben jogsértés történt.

A Bizottság a tagországok egy jelentős része<sup>5</sup> ellen, az európai jog alkalmazásában való elmaradásuk miatt, eljárást indított, amihez az ágazati szabályozási joganyag biztosított jogi háttérrel. Ezek közül több azzal zárult, hogy a tagországok végül megtették a szükséges intézkedéseket. A Bizottság – a tagországok szabályozhatóságain kívül – közvetlenül egyes szolgáltatókkal szemben is fellépett. Erre a jogalapot a versenyszabályozás keretében 2000-ben az előfizetői hurok témájában indított ágazati vizsgálat megállapításai szolgáltattak.

## Az árprés és a felfaló árazás közgazdasági problémái

### *A felfaló árazás*

Az árprést a felfaló árazás egyik lehetséges területének tekinti a szakirodalom, ezért a közgazdasági kérdések kifejtését is innen kell indítanunk. A *felfaló árazás* olyan árképzést jelent a domináns (monopol-) helyzetben lévő cégek részéről, amellyel a legalább azonos hatékonysággal működő versenytársat ki lehet zárni a piacról (*Viscusi–Vernon–*

<sup>3</sup> A vertikális felépítésű vállalkozások egymást követő tevékenységsorában megkülönböztetik a sorban előrébb álló (*upstream*) és az azt követő (*downstream*) tevékenységeket. Ebből következik, hogy egy hosszabb tevékenységi sorban lehetnek olyan helyzetek, amikor az egyik szempontból *upstream* tevékenység más szempontból *downstream* tevékenységgé válik. Az eddigi fordítási kísérletek (előrekapcsolt – visszakapcsolt, forrásvidéki – torkolatvidéki) helyett, azzal a leegyszerűsítő megoldással élek, hogy a cikkben előforduló valós helyzetek miatt csak a nagykereskedelmi és kiskereskedelmi kifejezést használom.

<sup>4</sup> A vezetékes telefonhálózatban a telefonközpontból (egységéből) a fogyasztóhoz eljutó érpár.

<sup>5</sup> Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Németország, Portugália (*Commission suspects....* [2002]).



Harrington [1995] 272. o.). A felfaló árképzés esetében a piaci szereplő az árakat a költségek alatt állapítja meg annyi időre, amennyi elegendő ahhoz, hogy a versenytárs piacról való kilépését kikényszerítse, vagy a belépését lehetetlenné tegye. Ennek a stratégiának a háttérben az a várakozás húzódik meg, hogy a kezdeti veszteségeket a későbbi jelentős áremelés ellensúlyozni fogja. A felfaló árazás sikere esetén a versenytársak mellett hosszabb távon a fogyasztók is veszítenek.

A fenti definíciós kísérlet alapján ugyan a felfaló árazás fogalma meglehetősen világosnak és egyértelműnek tűnik, a közgazdasági irodalomban zajló viták középpontjában mégis annak a kérdése áll, hogy *létezhet-e egyáltalán* ilyen magatartás. Az egyszerűség kedvéért követhetjük azt a megközelítést, amely két nagyobb közgazdasági iskolára osztja a felfaló árazás körül kialakult álláspontokat (Kate-Niels [2002]). A chicagói iskola szerint<sup>6</sup> a felfaló árazás szinte sohasem lehet jövedelmező stratégia, racionalitása kérdéses, hiszen nagyon valószínűtlen, hogy a rövid távon jelentkező rendkívül magas költségek hosszabb távon megtérülnek. A nyolcvanas évektől indult alapvetően játékelméleti megközelítés viszont úgy találta, hogy bizonyos feltételek mellett a felfaló árazás racionális stratégia lehet. A következőkben részletesebben kifejtjük a két főbb irányzat nézeteit.

A *chicagói iskola* véleménye szerint a felfaló árazás ritkán jelenthet megfelelő stratégiát egy hosszú távú profitmaximalizálásban érdekelt cégnek. A domináns helyzetben lévő vállalat ugyanis sokkal jobban járhat más módszereket alkalmazva, ilyen például versenytársai felvásárlása, velük együttesen monopolár kialakítása, de az is lehetséges, hogy beletörődik az új oligopolhelyzetbe, és a profiton osztozkodik. Persze a versenyszabályozás ma már az első két lehetőséget a legtöbb országban tiltja, ezért csak az utolsó lehet reális lehetőség.

A felfaló árazás racionalitása elleni érvelés kiindulópontja az, hogy ez a magatartás rendkívül *költséges*. A felfalni készülő piaci részesedése nagyobb, mint a betörni készülő, és ha sikeresen alkalmazza a stratégiát, egyre nagyobb piaci részesedéshez jut – mégpedig az általa megszabott alacsonyabb áron. Az alacsonyabb ár keltette pótlólagos keresletet is ki kell tudnia elégíteni, amihez elegendő tartalék- vagy új kapacitások kellenek. Ennek következtében, ha a költségszerkezetben nincs lényeges különbség, akkor a felfaló magatartású piaci szereplőnek a belépőhöz képest aránytalanul magas veszteségeket kell elviselnie. A veszteségekben jelentkező jelentős aszimmetria miatt a megtámasztott vállalatnak vonzó lehet az a lehetőség, hogy megkísérelje átvészelni az árcsökkenés időszakát: megpróbálja veszteségeit finanszírozni, hosszú távú szerződéseket igyekszik kötni a fogyasztókkal stb.

A magas költségekre való hivatkozást általában azzal szokták elutasítani, hogy a domináns cégnek többnyire „*nagyobb a bukszája*”, azaz akár belső keresztfinanszírozás révén, akár külső források könnyebb elérhetősége révén, finanszírozni tudja veszteségeit. Ennek az érvelésnek is vannak azonban hiányosságai és a chicagói iskola képviselői a keresztfinanszírozást illetően azon az állásponton vannak, hogy végső soron mindegy, hogy a finanszírozás hogyan történik. A keresztfinanszírozással más területek profitját csapolják meg, és itt is visszajutunk ahhoz a problémához, hogy csak a hosszabb távon remélt profit többlet fedezheti a veszteségeket. Keresztfinanszírozással egyébként a piacra lépők is tudnak élni, és a külső finanszírozás esetén az az előnyük is érvényesülhet, hogy amennyiben az árcsökkenési periódust túléljük, esetükben kisebb veszteségekkel kell számolni.

A chicagói iskola szerint az is kérdéses, hogy a felfaló árazásnál a jövőbeli profitok elérhetik-e a költségeket már fedező és hosszú távon előnyös mértéket. Ha a versenytársat sikerül is kiszorítani a piacról, nem biztos, hogy kellően hosszú ideig képes a mono-

<sup>6</sup> A chicagói iskolát megalapozó főbb művek az ötvenes-hetvenes évtizedekben íródtak, mint például McGee [1958], [1980].

polhelyzetben maradt cég monopolárat érvényesíteni, mert ennek vonzereje miatt új szereplők vagy ismét a régi versenytárs lépne be a piacra, de legalábbis ez a fenyegetettség fennállna. A felfaló árazás miatt elszenvedett veszteségek visszanyerésére tehát csak akkor van remény, ha elég nagy belépési korlát riasztja el a belépni szándékozókat, ugyanakkor a piacról való kiűzés alacsony kilépési korlátokat igényel. Ilyen fajta aszimmetriával ritkán találkozhatunk, a legtöbb belépési korlát egyben kilépési korlátot is jelent (például a piacra lépéshez szükséges befektetések nagysága).

A chicagói iskola újabb vonulata empirikus érvekkel is megpróbálta alátámasztani álláspontját. Egyes kutatások kimutatták, hogy a felfaló árazással vádolt cégek esetében nem működött olyan ösztönző rendszer, amely a vállalatok vezetőit ilyen magatartásra bátorította volna, pontosabban: nem találták nyomát annak, hogy a hosszabb távon elvieselendő veszteségek esetén a vállalatvezetők szerződéses vagy más védelmet élveztek volna a pénzügyi problémákból adódó konfliktusok idejére (Lott [1999]).

Az elveszett profit későbbi visszanyerésének valószínűtlensége a chicagói iskola legfontosabb érve a felfaló árazás racionális voltával szemben. Ennek a kérdésnek a központi voltát ismerte el az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága, amikor 1993-ban a visszanyerés lehetőségének vizsgálatát vezetett be az amerikai versenyszabályozás felfaló árazást érintő gyakorlatába (Brooke... [1993]). Ezt a döntést egyes elemzők olyan határkőnek tekintették, hogy az amerikai törvénykezési gyakorlatot is e határozat előtti és utáni időszakra osztották (Bolton–Brodley–Riordan [2000]). A vizsgálat alkalmazása azt jelentette, hogy a felfaló árazásra utaló szándék és a költségek alatti árazás nem elegendő a piaci szereplő elmarasztalásához, az is szükséges, hogy veszteségeinek későbbi visszanyerési lehetősége fennálljon. Az előbbi két jellemző ugyanis az éles, de egészséges verseny jellemzője is lehet.

A chicagói iskola a hosszú távú profitmaximalizálás szempontjából közelítve veti fel a felfaló árazás racionalitásának kérdését. Amikor irracionalitásáról beszélnek, akkor úgy vélik, hogy nem ez a leghatékonyabb módja a profit hosszú távú maximalálásának. Ez az elmélet azonban nem azt állítja, hogy nem létezhet ilyen magatartás, hanem azt, hogy aki próbálkozik vele, hamar visszariadhat tőle. Összességében a chicagói iskola képviselői azon az állásponton vannak, hogy figyelembe véve az egészséges verseny és a felfaló árazás közötti különbségtétel nehézségeit, a piaci folyamatokba való beavatkozás több kárt okoz, mint amennyi hasznot hozhat.

Az elmúlt két évtizedben sokaknak úgy tűnt, hogy a felfaló árazás kérdésében egyre nagyobb feszültség alakul ki a jogi álláspontok és a modern gazdasági elméletek között. Az Egyesült Államokban a felfaló árazás ügyében folyó eljárások közül kevés esetben állapították meg a versenyszabályok megsértését. Miközben a chicagói iskola irracionálisnak tekintette a felfaló árazásra törekvést, addig az újabb közgazdasági megközelítések sikeresnek és racionálisnak tekintik ezt a stratégiát. Vannak olyan szerzők, akik úgy látják, hogy az elmúlt harminc évben már nem született komolyabb közgazdasági cikk, amely erről másként vélekedne (lásd Bolton–Brodley–Riordan [2000] kéziratának 1. oldalát). Ehhez járult az esettanulmányok sora, amely a felfaló árazás stratégiájának létezését bizonyította. Miután a bírói gyakorlat alapján a jogi kényszerítő eszközök kevésnek mutatkoztak a vélelmezett versenykorlátozások visszaszorítására, az Egyesült Államokban a szabályozással foglalkozó különböző intézmények (ágazati, illetve versenyszabályozó szervezetek), kormányzati apparátusok sorra indítottak eljárásokat, fogalmaztak meg irányelveket, miközben olyan új területek is érintetteké váltak a felfaló árazás által, mint a szellemi tulajdon körébe tartozó javak, ahogy azt többek között a Microsoft ügyében indított eljárások is jelezték.

A *játékelméleti megközelítés* első jelentősebb – az *áruházláncok* példájával élő – írásának szerzője a felfaló árazás irracionalitását látta bizonyítottnak (Selten [1978]). A mo-

dell kiindulópontja az a feltevés volt, hogy a felfaló árazásra azért kerül sor, mert egy adott időperiódusban vagy egy adott piacon tanúsított felfaló magatartásnak elrettentő hatása lehet a rákövetkező időperiódusban vagy egy másik piacon. Az áruházlánc példájában a piacon már jelenlévő cég véges számú egységet üzemeltet, de mindegyiknél számolnia kell új piaci szereplő belépésével. A piacra lépők egymás után eldöntik, hogy belépnek-e, vagy távol maradnak a piactól. A bennlévő a belépés esetén választhat aközött, hogy a versenytárs kiszorítása érdekében felfaló árat alkalmaz-e („felfal”), esetleg osztozik vele a piacon, illetve ha mégsem lép be a versenytárs, akkor nyilván egyszerűen begyűjti a monopolhelyzetéből származó előnyöket („arat”). A játékelméletben használatos „kifizetési” szerkezet (a játékban elérhető nyereség) úgy alakul, hogy a belépőnek az osztozkodás kedvezőbb, mint a távolmaradás, de az utóbbi jobb, mint a felfalás. A bennlévőnek a felfalás költséges stratégia az osztozkodáshoz képest, a legelőnyösebb, ha arathat. A modell fontos feltevése, hogy a játékosok ismerik a szabályokat, a korábbi játszmák kimenetelét, valamint a saját és a többi játékos kifizetéseit. A legutolsó piactól visszafelé haladva, a modell kimutatja, hogy a felfalás nem vezet egyensúlyi helyzethez. A legutolsó piacon a bennlévő sohasem választja a felfalást, mert az rosszabb, mint az osztozkodás, és mivel már nincs újabb belépő, nincs kit elrettentenie. Az utolsó belépő tudja ezt, ezért mindenképpen belép a piacra. A bennlévő számol azzal, hogy az utolsó belépőt semmiképpen sem tudja elriasztani, ezért az utolsó előtti piacon sem választja a felfalást. Így tovább haladva, végül is sohasem alkalmaz felfaló árazást.

A játékelméleti megközelítés egyik fő vonulata ezt a kiinduló modellt finomította. Először a piacok véges számának feltételezését vetették el (*Milgrom–Roberts [1982a]*). Ezzel kimutathatóvá vált, hogy a felfaló árazás stratégiája lehetséges kimenetele a modellnek, de az is látszott, hogy ez csak az egyik lehetőség, mert a piacmegosztás stratégiájának érvényesítésére is van mód, azaz többféle egyensúlyi helyzet alakulhat ki. Annak érdekében, hogy bemutatható legyen olyan helyzet, amelyben a felfaló árazás egyetlen racionális alternatívaként jelenik meg, visszatértek a véges számú piac, illetve időperiódus feltételezéséhez, és valóság közelebb feltételezésekkel éltek, azaz megengedték, hogy a modellben több *bizonytalansági tényező* is szerepeljen. Ezek egyike a bennlévő cég információs többlete, amelynek következtében a belépő nem tudja, hogy vajon mindenáron felfaló árazást követővel, mindenáron a piac megosztását előtérbe helyezővel, esetleg mindkét variációban érdekelten áll-e szemben. Bizonytalanság van a kifizetések alakulásában is, ez a játékban résztvevők viselkedési alaptípusától függ, mértéke változó, csak az alapösszefüggések állandók (mint például az, hogy a piactól való távolmaradás mindig kevésbé kifizetődő, mint a piacmegosztás elérése). Ilyen feltételek mellett már a felfaló árazás az egyensúlyi stratégia része lehet, bár a feltételrendszer, mint látjuk, meglehetősen bonyolult: a kifizetéseknek és a szereplőknek a másik szereplő alaptípusára vonatkozó folyamatosan frissített várakozásainak a függvénye. Két alapfeltételnek persze itt is teljesülnie kell. A bennlévő azt várja, hogy a veszteségeket visszanyeri, ugyanakkor lehetséges kell hogy legyen a belépő elrettentése is. A modell további változataiban az információs aszimmetria azon esete mellett, hogy a belépő nem tudja: a bennlévő erős vagy gyenge, megvizsgálták azt a lehetőséget is, hogy a belépő gyengeségéről vagy erősségéről a bennlévőnek nincs információja (*Kreps–Wilson [1982]*). A realisztikus bizonytalansági tényezők bevezetésével a modellek végül is igazolni tudták a felfaló árazáshoz vezető stratégia lehetőségét, azaz racionálisát.

Az elmúlt két évtizedben tehát a játékelmélet és a tökéletlen informáltság fogalmi keretének segítségével jelentősen újragondolták a felfaló árazás stratégiáját és logikai lehetőségét. Nagyrészt megoldották az elméleti következtetlenségeket, amelyek következtében a felfaló árazást ma már megvalósítható stratégiának tekintik. Ebben az újra-



gondolásban két megközelítés elemzése adott további muníciót. Az egyik a *pénzügyi nehézségek hajtóerejének*, a másik a *jelzésekkel való játéknak* a vizsgálata.

A *pénzügyi nehézségek* hajtóerejének kérdése valójában a korábban említett „nagy buksza” érvelésnek a modernebb változata. A lényeges különbség azonban abban rejlik, hogy itt azt vizsgálják: a pénzügyi nehézségek milyen módon torzíthatják a viselkedést. Tudott például, hogy a kölcsönt felvevők sokkal jobban informáltak saját követni szándékozott stratégiájukat illetően, mint a kölcsönadók. Magas eladósodottsági szint mellett az adóst pénzügyi nehézségei a más körülmények között vállalnál nagyobb kockázatok viselésére sarkallják, mivel az események kedvezőtlen fordulata esetén a bankoké a veszteség nagy része, míg ha kedvező a kimenetel, a részvényeseké a hitel visszafizetése után maradt profit. A kölcsönadó a tulajdonosokkal és a vállalatvezetéssel szemben jelentkező informáltsági deficitje miatt nehezen ismeri fel, hogy az adós mikor vált át a kockázatosabb stratégiára. Ennek ellensúlyozására a kölcsönt nyújtók úgy próbálnak szerződni a kölcsönt felvevőkkel, hogy egy adott adósságszint felett beszüntessék a kölcsön folyósítását.

A bennlévő cég pénzügyi nehézségekre épülő stratégiai magatartása arra irányul, hogy a belépő cég finanszírozását ellehetetlenítse. Így nem a bennlévő „bucsájának” a nagysága számít, hanem az a képessége, hogy az adós pozícióban lévő belépő, illetve a számára hitelezők magatartását befolyásolni tudja. Természetesen, ha a belépő magatartását könnyű a bankoknak ellenőrizni, akkor a felfaló árazási stratégia alkalmazására kevesebb a lehetőség, ellenkező esetben viszont nagyobb. Az információs aszimmetria növekedésével a kölcsönt nyújtó egyre kevésbé hajlandó a kockázatok viselésére. A felfaló árazás veszélyének ezért leginkább azok a cégek vannak kitéve, amelyek rövid előtörténettel rendelkeznek, még nem bizonyított, ezért nehezen ellenőrizhető, új technológiával jelentkeznek. Másképpen fogalmazva, éppen a leginnovatívabb, legversenyképesebb vállalkozásokkal szemben lehet eredményes a felfaló árazás pénzügyi nehézségekre építő stratégiája.

A *piaci jelzésekkel való játék* esetén a költségek alatti árazás azt az elszántságot tükrözi, hogy a bennlévő hajlandó a felfaló árazás stratégiáját követni. De a bennlévő a költségek alatti árazást arra is használhatja, hogy jelezze piaci erejét (tekintélyteremtő játék), vagy arra törekedhet, hogy elhitesse: költségei alacsonyabbak, mint azok valójában, illetve hogy zavart keltsen a belépőben annak túlélési lehetőségeit illetően. Ez a magatartás a bennlévő szempontjából akkor a leghatékonyabb, ha sikerül megelőzni a piacra lépést, hiszen ha a belépő a piacon van, akkor már pontosabb képet tud alkotni a tényleges költségekről. Ha az új szereplő már megjelent a piacon, a bennlévő még mindig érdekelt lehet abban, hogy félrevezető jelzésekkel megzavarja a belépő tisztánlátását a költségek várható alakulására vonatkozóan, és ezt annál hatékonyabban teheti, minél kevesebb tapasztalattal rendelkezik az új piaci szereplő (*Fudenberg–Tirole* [1986], *Milgrom–Roberts* [1982b]).

Tehát a pénzügyi nehézségekkel és piaci jelzésekkel való játék vizsgálata új vonásokkal gazdagította a felfaló árazás stratégiájának valószerűségét bizonyító elméleteket. Arra is rávilágított ugyanakkor, hogy a versenyszabályozásban a felek egymás közti jelzéseit, a másik fél magatartására való reakciókat is vizsgálni kell. A felfaló árazásra irányuló törekvés valószerűségének igazolásához éppúgy alapos ismeretek szükségesek a piaci szereplők közötti interakciókról, azok stratégiai szándékairól, a vállalkozások típusairól, mint a költségviszonyokról.

A modern közgazdasági megközelítésekben jelen van az az irányzat is, amely a piacról való kizárásra irányuló törekvéseket elválasztja a felfaló árazás problémakörétől, bár mindkét esetben a profitmotívumok vannak túlsúlyban. A kizárásra irányuló törekvések sorába tartozik az összekapcsolás akadályozása, halasztása, a versenytársak költségeinek

növelése (a későbbiekben részletesebben foglalkozunk vele), vagy a velük szemben támasztott kereslet csökkentése (például a telefonszám-hordozhatóság megnehezítése, a hálózati karbantartás hiányosságai stb.). A kizárásra törekvést e nézetek szerint az különbözteti meg a felfaló árazás stratégiájától, hogy a cél nem a versenytárs tönkretétele, hanem a szabályozás okozta terhek csökkentése, azaz a versenytársnak okozott károk csak eszközei ennek a magatartásnak. A felfaló árazásnak ezzel szemben a versenytárs piacról való végleges eltávolítása a célja. A különbségtétel szabályozási szempontból is fontos, hiszen a szabályozási környezet egyik magatartásra esetleg ösztönözhet, míg a másikra nem. Ársapka-szabályozás<sup>7</sup> (*price-cap*) esetén például, ha az ársapka széles szolgáltatási választékot ölel fel, hozzáférési és végfelhasználói árakat is tartalmaz, amelyet a kereslet árrugalmasságával súlyoztak (Ramsey-árazás), valószínűleg kevesebb ösztönzést találunk a kizárásra, viszont a felfaló árazás valószínűségét növeli (*Laffont-Tirole* [2001] 174–178.o.).

### Az árprés

A felfaló árazás kérdését *vertikálisan integrált* cégek esetében is vizsgálták (*Weisman* [2002], *Grout* [2001]). Ezek a vállalatok egyszerre vannak jelen a nagykereskedelmi (az alapvető inputot szolgáltató) és a kiskereskedelmi piacokon. A vertikálisan integrált vállalat egyidejűleg képes két piacon is (nagykereskedelmi és kiskereskedelmi) olyan ármozgásokat végrehajtani, amelyek versenykorlátozó jellegűek lehetnek. Emelik az árát az alapvető inputoknak, és csökkentik a fogyasztói árat. Ezek az árváltozások azt célozzák, hogy a versenytársak költségei és eladási árai közötti rést összepréseljék, ezáltal a hatékony versenytársat is a piac elhagyására késztessek. Amennyiben ez megtörtént, a vertikálisan integrált vállalat megemeli a fogyasztói árakat, és ezzel visszanyeri korábbi veszteségeit, valamint további nyereséget könyvelhet el. Látható, hogy az árprés esete a felfaló árazás egyik változatának tekinthető.

Amíg azonban a felfaló árazás elvben az ágazatok széles körében megvalósítható, addig az árprés kérdését inkább a szabályozott ágazatokban vizsgálják, hiszen ezek nagy részében ma is vertikálisan integrált vállalatok működnek. Ilyen tipikusan vertikális felépítésű a távközlés és a villamosenergia-ipar (*Spiwak* [1993]), amelyekben a liberalizálást követően is sokféle ár esik szabályozás alá. Az árszabályozás részeként igyekeznek az árprés kialakulásának elejét venni, ezt a minimális ár, az *árpádló* megállapításával próbálják elérni. Az árpádló lényeges eleme, hogy a fogyasztói ár kialakításakor a vertikálisan integrált vállalatnak minden inputköltséget be kell számítania. Ezt a költségbeszámítási kényszert azért alakították ki, hogy a vertikálisan integrált vállalat ne tudjon a nagykereskedelmi piacon található szűk keresztmetszetei árának manipulálásával mesterséges versenyelőnyhöz jutni a kiskereskedelmi piacokon.

Az árprés részletesebb elemzése során azonban több kérdés is felmerült. Egyik az, hogy vajon az árpádló jól szolgálja-e a kitűzött célt, a verseny védelmét. A másik, hogy az árpádló számítására miként hat a nagykereskedelmi piacokon jelentkező verseny, illetve a termékek, szolgáltatások kiskereskedelmi piacokon mutatkozó differenciálódása.

A versenyt korlátozó árprés létrejöttéhez több *feltételnek* kell teljesülnie. Az *egyik* feltétel, hogy a vertikálisan integrált vállalat számára a kiskereskedelmi tevékenységekhez szükséges alapvető inputok tekintetében szűk keresztmetszet legyen, a *második*, hogy a vállalat szabadon dönthessen a nagykereskedelmi és a kiskereskedelmi árról. A *har-*

<sup>7</sup> Az ársapka-szabályozás az áremelés mértékét a hatékonysági tényezővel korrigált fogyasztóiár-változás-hoz köti.

*madik*, hogy a belépési korlátok elég magasak legyenek ahhoz, hogy a kiskereskedelmi piacon lezajlott áremelés után a versenytársak ne tudjanak ismét belépni. Végül a *negyedik*, hogy az árprés alkalmazása a vertikálisan integrált vállalat számára akár a jövőbeli monopolprofit, akár a megnövekedett piaci erő miatt kifizetődő legyen.

Ezeknek a feltételeknek a teljesülését alaposan meg kell vizsgálni, hiszen egy sor piaci fejlemény ezek ellen szólhat. Egyes nagykereskedelmi piacokon ma már mutatkoznak a verseny jelei, ami a szűk keresztmetszeteket csökkentheti. Az áralakulás kérdésében sincs szabad kezük a vertikálisan integrált vállalatoknak, hiszen a fogyasztói áraik sok helyen szabályozás alá tartoznak, és az alapvető inputokhoz való hozzájárásra vonatkozó szabályozások is szigorodnak. A vertikálisan integrált vállalatnak így szabályozói jóváhagyás nélkül nemigen van módja az árak emelésére vagy csökkentésére. A szabályozott ágazatokban a megtérülés mértékére irányuló szabályozással szemben egyre nagyobb szerephez jutó ársapka-szabályozás következtében arra is kevesebb módja van a cégeknek, hogy pénzügyi veszteségekre hivatkozva, a későbbiekben árat emeljenek. Igaz viszont az is, hogy az ársapka-szabályozás nagyobb mozgásteret ad az árváltoztatásoknak a szabályozás adta időperióduson belül. Kérdés, hogy ez az időszak mire elegendő, továbbá a vállalatnak azzal is számolnia kell, hogy szükség esetén a szabályozó ebben az időszakban is beavatkozhat. A szabályozott ágazatokban jellemzően magas az elsüllyedt költségek aránya. Az árprés alkalmazásával lehet, hogy sikerül a versenytársat a piacról kiszorítani, azonban az általa létrehozott kapacitások, rövid távon legalábbis, feltehetően a piacon maradnak. Ebben az esetben viszont nehéz a vertikálisan integrált vállalatnak az árat felemelnie, mert ezzel a kapacitásokat igénybe venni kívánó, új belépőket csalogathat a piacra.

Az árprés elvi lehetőségét persze a piacra belépni kívánó versenytársak is beépíthetik stratégiájukba. Kísérletet tehetnek árpaddó bevezetésére, illetve olyan mértékének kialakítására, amely részükre mesterséges versenyelőnyre válik. A szabályozott piacokon viszonylag gyakori jelenség, hogy a cégek egymás közti versengésébe, *pro* vagy *kontra*, a szabályozót is igyekeznek bevonni. Ha az árprés alkalmazásának vádja nagyon könnyen érvényesíthető, akkor a szabályozóval folytatott alkunak, illetve a jogi útra terelt vitának nagyobb vonzereje lesz az ezen az úton előnyt szerezni próbáló cégek számára (*Baumol* [1996]).

A közgazdasági elemzésekben sokszor találkozhatunk ugyanazon jelenségcsoport vizsgálatakor az árprés fogalma mellett a *versenytársak költségeinek növelése* kifejezéssel is. Ebben az esetben is a vertikálisan integrált vállalat kísérli meg a nagykereskedelmi piacon jelentkező monopolhelyzetét a kiskereskedelmi piacokon is érvényesíteni. A versenytársak költségeinek növelésére nemcsak a nagykereskedelmi piaci árak emelésével, hanem más, a szükséges inputokra vonatkozó korlátozások, minőségi megszorítások stb. révén is sor kerülhet.<sup>8</sup> Egyes megnyilatkozásokban az árprés a versenytársak költségeinek növelésére irányuló magatartás egyik megnyilvánulási formájának tekintik. Fontos különbségek is vannak azonban a két fogalom között. Az árprés megállapításakor két ár összehasonlítása a feladat, egy statikus helyzetet vizsgálunk, míg a versenytársak költségeinek növelése a költségek változásával függ össze, és itt a háttérben meghúzódó szándék könnyebben felismerhető. A költségek növekedését ebben az esetben viszonyítani kell ahhoz, hogy mennyi lett volna a költség: ha a vertikálisan integrált vállalat nem követi a versenytárs költségének növelése stratégiáját. Az árprés kialakulása nem feltétlenül jelent versenykorlátozó magatartást, lehet, hogy olyan körülményeknek tudható be, amelyeket a szabályozóknak el kell fogadniuk, mint például a méret- vagy választékgaz-

<sup>8</sup> A szándék racionalitását a kiskereskedelmi piacra belépő nagykereskedő monopolista esetében megkérdőjelezi *Sibley-Weisman* [1998].

daságosság, a hatékonyság változása stb. A két fogalom közül a versenytársak költségeinek növelésére vonatkozó vizsgálat a versenykorlátozó szándék kimutatása miatt hasznosabb lenne, de mivel nem a létező árakat hasonlítaná össze, sokkal önkényesebbnek tűnhet, és ezért nehezen kivitelezhető. Az árprés kimutatását technikailag könnyebb megoldani, de nehezebb belőle a szándékosságot kiolvasni.

Az árprés vizsgálatok további nehézségek is felmerülnek, hiszen eddig hallgatólagosan feltételeztük, hogy egyféle nagykereskedelmi tevékenységről és egyféle kiskereskedelmi termékről vagy szolgáltatásról van szó. Bonyolultabbá válik a helyzet, ha többféle input és output szerepel, és mind a nagykereskedelmi, mind pedig a kiskereskedelmi oldalon vannak olyan költségelemek, amelyek együttesek vagy közösek. Ilyen helyzetben arra kell törekedni, hogy a diszkrimináció tényét piacról piacra vizsgáljuk. Ennek a lehetőségére viszont attól függ, hogy a kiskereskedelmi piacok valóban elkülöníthetők-e.

A kiskereskedelmi termékek árazási módja is megoldandó problémákat vethet fel. Ha az árnak olyan eleme is van, amely a fogyasztott mennyiségtől független, fix összeg (például szabad internetes hozzáférés), akkor a kiskereskedelmi piacon a versenytárs egyes fogyasztói csoportok esetén árprésnek lehet kitéve, míg más csoportok esetén nem. Az árprésteztnek tehát a fogyasztók teljes körére értelmezve kell vizsgálnia, hogy kimutatható-e a versenykorlátozó magatartás. Azt a kérdést is tisztázni kell az árprésre vonatkozó elemzések esetében, hogy miként kell kezelni az eltérő számú kiskereskedelmi termékeket. Amennyiben az újonnan piacra lépő kevesebb terméket kínálja a fogyasztók számára, mint a vertikálisan integrált vállalat, akkor nem tudja kihasználni a választékgazdaságosságból származó előnyöket. Ugyanazon nagykereskedelmi és kiskereskedelmi árak mellett lehetséges, hogy a vertikálisan integrált vállalat képes fedezni költségeit, míg a versenytárs nem. Hasonló, csak ellenkező előjelű a konfliktus, ha a vertikálisan integrált vállalat rendelkezik kevesebb kiskereskedelmi termékkel.

## **Bírósági, szabályozói gyakorlat a felfaló árazás és az árprés vizsgálatában**

### *Szabályok, vizsgálatok az Egyesült Államokban*

A felfaló árazás megítélése és elbírálásának gyakorlata sokat változott az Egyesült Államok modernkori történetében. A harmincas évek közepétől a monopolelleses törekvések jegyében született, versenykorlátozó árdiszkriminációt tiltó törvényi változásokat követően megnőtt a felfaló árazás ügyében indított eljárások száma, és az elmarasztaltak aránya is növekedett. Ha egy nagyobb cég a kisebb versenytársakat sértő olyan diszkriminatív árcsökkenéssel próbálkozott, amely esetében a felfaló árazás szándéka is kimutatható volt, majdnem biztosan veszített. Ugyanakkor, amint láttuk a hatvanas-hetvenes években kibontakozó chicagói iskola érvelésében, a közgazdasági vélekedésben előtérbe került a felfaló árazás racionalitásának megkérdőjelezése. A közgazdasági elmélet és a bírói gyakorlat közeledését jelezte, hogy a hetvenes évek közepétől a bíróságok egyre több esetben használtak egyszerűbb közgazdasági próbákat az eljárásokban.

Az egyik első és legelterjedtebben használt vizsgálat két jogász professzor által 1975-ben megjelentett cikk (*Areeda-Turner* [1975]) alapján vált az *Areeda-Turner-szabállyá*. Úgy érveltek, hogy mivel a rövid távú határkölség alatti árazás gazdaságilag nem hatékony árat jelent a monopolista piaci szereplőnek, ezért az felfaló árazásnak tekinthető. Van azonban olyan tartomány, amikor az ár ugyan a határkölség alatt van, de magasabb az átlagos összkölségnél, ami szintén lehet gazdaságilag nem hatékony árazás, de a monopolistához hasonló hatékonysággal dolgozó versenytársat már nem zárja ki a piacról, ezért nem tekinthető felfalónak. Mivel a határkölségekre vonatkozó adatokhoz ál-

talában nem lehet hozzáférni, ezért helyettük az átlagos változó költség adatokat javasolták felhasználni. Végző formában a szabály úgy szólt, hogy ha az ár az átlagos változó költségek szintjén vagy afelett van, akkor nincs szó felfaló árazásról, ha az alatt, akkor igen.

Az Areeda–Turner-szabály a cikk megjelenését követően rögtön nagy vitát kavart (*Viscusi–Vernon–Harrington* [1995] 283–290. o., *Bolton–Brodley–Riordan* [2000] 2250–2255. o.). Egyrészt egzaktabb álláspont kialakítását remélve, örömmel alkalmazták a bírósági gyakorlatban, aminek részbeli eredményeként a felfaló árazás tényállásának megállapítása radikálisan csökkent, kételyeket támasztva a jogalkalmazók körében is a szabály túlzottan megengedő volta miatt. A közgazdasági érvényességét is vitatni kezdték, és hamarosan alternatív javaslatok születtek. Sokan úgy vélték, hogy az átlagos összköltségek alatti, de az átlagos változó költségek feletti árazással az a monopolista, amely stabilabb pénzügyi háttérrel rendelkezik, a hatékony versenytársat is ki tudja szorítani a piacról. Az eredeti szabályt ezért úgy egészítették ki, hogy ugyan nem minden átlagos költség alatti ár lehet felfaló árazásra utaló, de ha ilyen árazási gyakorlatot tapasztalnak, akkor ez gyanúra ad okot, és meg kell vizsgálni, hogy vannak-e más felfaló árazási szándékre utaló bizonyítékok. Ilyennek tekinthetők az átlagos változó költségek alatti árazás jelei, az árscökkenésre vonatkozó üzleti tervek vagy olyan kapacitások gyors kiépítése, amelyek nyereségesen nem használhatók ki.

A kritika egyik vonulata igyekezett megőrizni az Areeda–Turner-szabály egyszerűségét. Ide tartozott a termelésnek, kibocsátásnak az új versenytárs megjelenése idején mutatkozó hirtelen (a belépést követő 12–18 hónapban) növekedésére vonatkozó vizsgálat javaslata, amit az átlag- és határköltségekhez képest sokkal könnyebben ellenőrizhető információnak tekintettek. Hasonló javaslat volt az ármozgások hosszabb távú vizsgálata, azaz annak nyomon követése, hogy a monopolista a versenytárs piacról való távozása utáni néhány évben megemelte-e az árát. Ezekben a javaslatokban a közös elem valamilyen objektív, számszerűsíthető mérce keresése volt, miközben szükségszerűen csökkent a vizsgálódás átfogó bizonyító ereje.

A közgazdasági elemzések körének bővítését javasoló írások a hangsúlyt a felfaló árazás mint *stratégiai magatartás* vizsgálatára igyekeztek helyezni. A közgazdasági mérőszámokat – mint például költség- és piacszerkezet-adatok – kiegészítették a vállalat törekvéseinek dokumentumaival. Az erre tett kísérlet legátfogóbb példája a *Joskow–Klevorick-féle szabály*, amely két fázisra választotta szét a felfaló árazásban indult vizsgálatot (*Joskow–Klevorick* [1979]). Az első fázisban a piaci szerkezet vizsgálata alapján kellett eldönteni, hogy egyáltalán lehet-e szó a felfaló árazás sikeres végigviteléről. Például nagyon alacsony belépési korlátok mellett az ügyet már ebben a fázisban ejteni lehetett. Ha ezen az első fázison túljutott az eljárás, akkor a második szakaszban került sor a költségalapú vizsgálatokra és az árak viselkedésének tanulmányozására.

Az amerikai bíróságok gyakorlatából kiderült, hogy a költségelemzés rendkívül bonyolult, költséges és időigényes, valamint a bíróságok felkészültsége sem alkalmas ennek gyakori lefolytatására. A rövid távú költségalkulás vizsgálatai – így az Areeda–Turner-szabályon alapuló is – elutasításra találtak a közgazdasági vitákban, legalábbis eredeti formájukban. Ezért igyekeztek kiegészíteni őket más információkkal. Végül konszenzus alakult ki abban, hogy az *átlagos változó költségek alatti árak* nagy valószínűséggel törvénybe ütköznek, míg az *átlagos összköltség feletti*ek nem. A kettő közötti árak vélhetően jogszerűek, de ezt a vélelmet a piaci szerkezet és a vállalati szándék elemzésének is meg kellett erősítenie.

A felfaló árazással összefüggő peres ügyek kimenetelének vizsgálata azt mutatta, hogy az Areeda–Turner-cikk megjelenése előtti időszakban a panaszosok az esetek 77 százalékában sikeresen fejezték be az eljárást, ugyanakkor a cikk megjelenése utáni hét évben ez



az arány 8 százalékra csökkent. Az ezt követő 10 évben, amelyben már az Areeda–Turner-szabály kiegészített változatait használták a jogi eljárásokban, a panaszosok sikerszázaléka 17 százalékra emelkedett, ami feltehetően a gyakorlatban ennél is magasabb, mert a peren kívüli egyezségeket nem számították bele (*Bolton–Brodley–Riordan* [2000] 2254. o.). A kilencvenes évek elejére az a benyomás alakulhatott ki, hogy a felfaló árazással szembeni jogi védelem többé-kevésbé egyensúlyba került. A panaszosoknak továbbra sem volt könnyű pert nyerniük, viszont a felfaló árazás kirívó esetei nem maradtak megtorlatlanok. Ezt a kiegyensúlyozott helyzetet a cikk elején tárgyalt Brooke-ügyben hozott legfelsőbb bírósági döntés értelmezése egyes szerzők szerint veszélyezteti (uo. 2255. o.).

Mint korábban említettük, a Brooke-ügyben a felfaló árazás vizsgálatakor az elveszett profit visszanyerésének kérdése állt a középpontban. Nemcsak azt kellett bizonyítani, hogy a költség alatti ár a piacról eltávolítja vagy legalábbis megfegyelmézi a versenytársat, hanem azt is, hogy a felfaló vállalkozás képes lesz az árat a versenyár felett olyan szintre emelni, amelynél a „felfalásba fektetett beruházása megtérül”. A panaszosoknak ennek alapján vagy azt kell bizonyítaniuk, hogy a versenyár feletti árral a visszanyerés megvalósult, vagy legalább azt, hogy a felfaló vállalkozás megnövekedett ármegszabó képessége vagy más gazdasági feltételek miatt a visszanyerés valószínű. A bírósági döntéshez nem vizsgáltak olyan stratégiai tényezőket, mint a jövőbeli, illetve más piacokon alkalmazandó agresszív árazástól való elrettentés várható haszna, vagy azt, hogy a pénzügyi nehézségekkel való játék miként teszi lehetővé a visszanyerést. Ez is jelezte, hogy a modernebb közgazdasági elemzésekből a visszanyerés stratégiai elemzése még hiányzik.

A Brooke-ügyben hozott döntés utáni hat évben felfaló árazással jelentkező panaszos nem nyert a bíróságokon, de mutatkoztak annak a jelei, hogy a bírósági gyakorlatban kezdik figyelembe venni a modernebb, játékelméleti megközelítés megfontolásait és ajánlásait. Ez a változás az igazságszolgáltatáson túlmenően egyes kormányzati, illetve szabályozószervezet munkájában is megfigyelhető volt. Az amerikai légi közlekedés szabályozásában például a felfaló árazás problémáját mind a közlekedésügyi, mind az igazságügyi szervek egyre fontosabb kérdésnek tekintik. A jövőbeli szabályozásra vonatkozó elképzelésekben a visszanyerés lehetőségét stratégiai szemszögből, a tekintélyteremtés játékelméleti változatait használva, szeretnék vizsgálni, módot adva olyan lehetőség elemzésére is, amikor a várható haszon a további belépésektől való elriasztás formájában jelentkezik.

A modern közgazdasági megközelítések használatát és a visszanyerés kérdésének ebbe a körbe való beillesztését szolgálta a Bolton, Brodley és Riordan által javasolt eljárásrend (összefoglalva lásd *Bolton–Brodley–Riordan* [2000] 2264.o.). A javaslat a meglévő szabályozást veszi figyelembe, és a felfaló árazást öt feltételhez köti: 1. kedvező piaci struktúra, 2. a felfaló árazásra utaló lépéssorozat és ezt igazoló bizonyítékok, 3. a visszanyerés lehetősége, 4. költség alatti árazás, 5. üzletvezetési és hatékonysági indokok hiánya. Az öt elem együttese kétfázisú vizsgálatot tesz lehetővé. Az első három elem – mint első fázis – szűrőként is szolgál, amelyik ügy ezen túljutott, a részletes költségelemzések tárgyává válhat, és ekkor vizsgálja a bíróság, hogy vajon dominánsak-e a versenykorlátozó szándékok. Az első négy pontot a panaszosoknak, az utolsót a perre vitt vállalatnak kell bizonyítania.

### *Az Európai Unió joggyakorlata*

**Felfaló árazás.** A felfaló árazásra vonatkozó ügyek száma jóval kevesebb volt az Európai Unió törvényhozási gyakorlatában, mint az Egyesült Államokban (lásd *Grout* [2001] 10. o., *Cayseele–Bergh* [2000] 491. o.). A chicagói iskola hatása is talán kisebb súlyú volt. Erre utal a legtöbbit emlegetett két eset, az AKZO és a Tetra Pak II ügye. Az

alapeset az AKZO Chemie-per (1991) volt, amelyben az alperest felfaló árazás alkalmazása miatt elítélték. Az ebben az ügyben hozott döntést a Tetra Pak II eset (1994) indoklása megerősítette (AKZO... [1991], Tetra Pak... [1994]). Az AKZO-ügyben az Európai Bíróság kimondta, hogy az átlagos változó költségek alatti ár alkalmazását, aminek segítségével a versenytárs piacról való kiszorítása a cél, versenyellenes magatartásnak kell tekinteni. Az átlagos összköltség alatti, de az átlagos változó költség feletti árat akkor lehet versenykorlátozónak tartani, ha mögötte a versenytárs megsemmisítésére irányuló terv húzódik meg. Ilyen árak azokat a versenyzőket érinthetik kedvezőtlenül, amelyek a domináns bennlévő céggel ugyan egyenlő hatékonyságúak, de finanszírozási feltételeik kedvezőtlenebbek. Az átlagos összköltségek feletti ár esetében általában az a vélelem tükröződött, hogy nem lehet versenykorlátozó, bár nem vizsgálták részleteiben, így azt az esetet sem, amikor az a határköltség alatti. Az AKZO-eset azt jelezte, hogy a vizsgált időhorizontot viszonylag szűkre szabta az Európai Bíróság, ennyiben hasonlóság mutatkozik az Areeda–Turner-szabály használatával. Ugyanakkor elég széles körű bizonyításra adott lehetőséget. Az átlagos változó költségek és az átlagos összköltségek közötti sávban kiegészítő bizonyítékokra van szükség, mint például az elretentés, fenyegetés tényei, hosszú távon mesterségesen alacsonyan tartott árak, vásárlói hűséget jutalmazó diszkontok stb. Az AKZO-ügyben a bíróság erősen támaszkodott az AKZO stratégiáját igazoló szubjektív bizonyítékokra, és megállapította, hogy a versenykorlátozó szándék világosan látható volt a felfaló árazás eseményeit vizsgálva.

A Bíróság a visszanyerés problémáját ugyan érintette az AKZO-ügyben, de különösebben nem vizsgálta. Az 1994-es Tetra Pak II esetben mód nyílt a korábbi álláspont kiegészítésére, hiszen a védelem azzal érvelt (egy évvel a Brooke-ügy után), hogy a cégnek nem lett volna lehetősége a veszteségekért későbbi áremeléssel kárpótolnia magát. A Bíróság azonban nem fogadta el az érvelést, és kimondta, hogy az AKZO-típusú veszteséges árak a tények erejénél fogva a 82. cikkely megsértését jelentik, anélkül hogy részletesen vizsgálnák, vajon az érintett vállalatnak volt-e reális esélye a veszteségek visszanyerésére.

Az európai bírói, szabályozási gyakorlat fokozatos változását tükrözte a korábban már említett 1998-ban készült bizottsági értesítés (*Commission notice...* [1998]). Az értesítés a versenyszabályozásnak a távközlés hozzáférési kérdéseire történő alkalmazásáról szól ugyan, de a hálózatos szolgáltatások széles körére értelmezhetőnek tartják. Az értesítés többek között részletesen foglalkozik a költségszámítások módszertani kérdéseivel, elsősorban azzal a valóság közeli problémával, hogy a többtermékes szolgáltatók esetében az átlagköltségek számításakor mindenütt szembesülni kell a közös költségek megosztásának problémájával. A szokásos eljárás ekkor a közvetlenül betudható költségek különválasztása és ezek átlagolása, ami történhet a különbözeti költségek szerint számítva vagy a termékeket szétválasztva az elkülönült előállításuk költségei szerint.

Az értesítésben a Bizottság állást foglal amellel, hogy a *különbözeti költségek* szerinti költségszámítás lehet a felfaló árazás alsó küszöbértékének számítási alapja. Ez a megközelítés jól illeszkedik az Areeda–Turner-szabályhoz, amely a rövid távú határköltséget tekintette az elfogadható mértéknek. Ott az átlagos változó költségekkel próbálták közelíteni a rövid távú határköltséget (közös költségekkel nem számolva), és úgy tűnt, hogy a rövid távú különbözeti költségek jó közelítést jelentenek, ha közös költségekkel is számolni kell. Az is megfogalmazódott azonban, hogy a különbözeti költségek közvetlen bevezetése nagyon alacsony árpadlóhoz vezetett a hálózatos szolgáltatásokban, amelyek más iparágakhoz képest sokkal magasabb közös és együttesköltség-aránnyal működnek. A megoldás az AKZO-ügyben látható rövid távú megközelítés elutasítása lett, ugyanakkor a nagyon hosszú táv alkalmazását sem tartotta szerencsésnek a Bizottság. A bizottsági értesítés foglalkozott az árprés kérdésével is.

**Árprés.** Az amerikai jogalkalmazásban az 1945-ben elmarasztalással zárult Alcoa-ügyben<sup>9</sup> használták először az árprés fogalmát, majd több ügyben szerepelt hivatkozási alapként az amerikai Legfelsőbb Bíróságon. A közgazdasági irodalom viszonylag sokat foglalkozott vele, a bírósági gyakorlatban inkább az elvesztett perek voltak árprésügyben a jellemzők, elsősorban a villamosenergia-iparban. Az utóbbi időben egyes versenykorlátozási és -szabályozási ügyekben egyre többször fordul elő az árprés fogalma a távközlés területén is. Bár az 1996-os amerikai távközlési törvény nem említi külön az árprés kérdését, a Federal Communications Commissionnak (szövetségi hírközlési hatóság) a helyi verseny területén történő végrehajtásával foglalkozó jelentése a költségbeszámításokkal összefüggésben elismeri az árprésvizsgálatok hasznosságát az árprés kialakulásának megakadályozásában. A költségbeszámítások kötelező előírásától azonban eltekintettek az új törvény okozta rendkívüli feladatok, valamint a szükségessé váló jelentősebb tarifakiégyensúlyozás követelménye miatt. A Federal Communications Commission ezen túl az ADSL-szolgáltatások<sup>10</sup> kínálatát illetően hívta fel az államok figyelmét az árprés kérdésének vizsgálatára. Hasonlóképpen figyelmet érdemelt, hogy az U.S. v. Sprint és Joint Venture Co. ügyben a France Télécom és a Deutsche Telekom (DT) hazai monopolhelyzetéből származó keresztfinanszírozási lehetőségre hivatkozva fogalmazták meg az árprés veszélyét (Grout [2001] 28–29. o.).

Az európai uniós joggyakorlatban ritka volt az árprés fogalmának használata, a brit cukorgyárak esetét már említettük. A France Télécom leányvállalata a Wanadoo ellen 2001 decemberében, a Deutsche Telekom ellen 2002 májusában indult vizsgálat. A Deutsche Telekom esetében a Bizottság árprés alkalmazását vélelmezte. Itt a piacra belépők sérelmezték, hogy az előfizetői hurok használatáért fizetendő nagykereskedelmi jellegű díjtételek együttese meghaladja az előfizetők által a bennlévő szolgáltatónak fizetett díjakét. A Bizottság ezt a kérdést olyan súlyosnak és precedens értékűnek találta, hogy ebben az esetben az ágazati szabályozószervezetben folyó eljárás befejeződését sem várta meg. Indoklásában hangsúlyozta, hogy mindenképpen szükségesnek tartja az olyan árképzést, amelyben a piacra lépők számára gazdaságilag előnyös mértékű árprés alakul ki a nagykereskedelmi jellegű árak és a fogyasztói árak között.

A Bizottság álláspontja szerint a DT-nek 1998 óta lett volna módja az árprés tágítására, akár a nagykereskedelmi jellegű hozzáférési díjak csökkentése, akár a fogyasztói tarifák emelése vagy mindkettő révén. A DT ugyan az utóbbi időben tett lépéseket a megfelelő irányba, de ezek távolról sem voltak elegendők a probléma megszüntetéséhez. A bizottsági álláspont szerint a vertikálisan integrált szolgáltatóknak a nagykereskedelmi ár felett olyan árszinten kell nyújtaniuk fogyasztói szolgáltatásaikat, hogy ezzel versenytársak megjelenése is lehetővé váljon (*Commission suspects...* [2002]). A Bizottság döntésekor figyelembe vette az erőfölénnyel való visszaélés tartós voltát, és 12,6 millió euró büntetést szabott ki (*Deutsche Telekom...* [2003]).

Hasonló helyzettel találkozhattunk a France Télécom leányvállalata esetében, amelyet az ADSL alapú internetszolgáltatásaihoz alkalmazott felfaló árazás miatt vizsgált a Bizottság. A Wanadoo árai hosszabb időszakra a változó költségek alá kerültek, és azt követően is csak ezt a szintet érték el, miközben az árak számottevően elmaradtak az összköltségektől, így jelentős veszteségeket halmozott fel. Ezen idő alatt az anyavállalat által kínált ADSL-szolgáltatáshoz nyújtott nagykereskedelmi szolgáltatási elemek jelentős profitkilátással kecsegtettek. Az ennek hatására kialakuló belépési korlátok, a szolgáltatás információs társadalom szempontjából vett fontosságának elismerése és a vi-

<sup>9</sup> Az Alcoa-ügyet ismerteti többek között *Viscusi-Vernon-Harrington* [1995] 275–278. o.

<sup>10</sup> ADSL – Asymmetric Digital Subscription Line, azaz aszimmetrikus digitális előfizetői vonal, amely az adattovábbítás aszimmetriájáról kapta nevét. A digitális előfizetői vonalat általában a DSL rövidítés jelöli.

szonylag hosszan tartó visszaélés megállapítása után a Bizottság ebben az esetben 10,4 millió euró büntetést tartott indokoltnak (*High-speed...* [2003]).

A bizottsági értesítésben (*Commission notice...* [1998]) a Bizottság *túlment az addigi gyakorlaton*, és az árprés alkalmazását explicit módon a verseny korlátozásának minősítette, és egyben meg is határozta ennek feltételeit. Egyfelől az árprés be lehet mutatni azzal, hogy a domináns vállalat saját kiskereskedelmi tevékenységét sem tudja nyereségesen ellátni a versenytársaknak kínált nagykereskedelmi árak alkalmazásával, másfelől azzal, hogy a hozzáférésért kért ár és a kiskereskedelmi piacon alkalmazott ár között olyan szűk a rés, hogy a hatékony versenytárs sem tud nyereséget elérni (*Commission notice...* [1998] 117. paragrafus). A előfizetői hurok elemekre bontásáról rendelkező 2000 decemberében született szabályozás (*Regulation...* [2000]) és a 2002 márciusában elfogadott hozzáférési direktíva (*Directive...* [2002]) az egyébként szűkülő körű árszabályozáson belül kiemelten foglalkozik az árprés lehetőségével és megszüntetésének fontosságával. A direktíva a költségszámítások módját illetően a korábbi tervezetthez (2000. december 19.) képest inkább fontos általánosságokat tartalmaz, míg korábban ennél a pontnál is hangsúlyozták az összekapcsoláshoz egyébként is ajánlott hosszú távú átlagos különbözeti költségek (*LRAIC – long run average incremental cost*) alkalmazását. A hosszú távú átlagos különbözeti költségek használata azonban sajátos problémákat vethet fel. Az elemekre bontott előfizetői hurok esetében, ha az LRAIC szerinti számítást használják – ami akár az alternatív helyi hálózatok kiépítését ösztönző árszintet jelentene –, fennáll az árprés kialakulásának veszélye. Ennek elkerülésére szolgálhatna például egy olyan követelmény, hogy a bennlévő szolgáltató fogyasztói árai egy adott haszonkulccsal meghaladják a felhasznált elemek költségeit, de megoldás lehetne az is, hogy a bennlévőt a tarifáinak költségalapú kiegyensúlyozására készítenék. Amint azt a szektor szabályozásának 1999-es átfogó felmérése felvetette, kivételként van lehetőség arra is, hogy a nagykereskedelmi árakat például a teljesen szétosztott történelmi költségek alapján számítsák, egyben – a minden ilyen jellegű szabályozás eleve feltehetően átmeneti jellegében bízva – kijelöljék a versenyárakra való fokozatos áttérés időhorizontját és az ehhez szükséges lépéseket (*Communications...* [1999] 4.2.8. pont).

Az elektronikus kommunikáció szabályozásának helyzetét vizsgáló *jelentések* az árprésre utaló helyzetek sokaságáról adtak számot. A 2000-ben született jelentés részben a tarifakörzetek megállapításával, a bennlévők által nyújtott kedvezmények mértékével, a hang- és adattovábbítás együttes, elemekre nem bontott szolgáltatásával, a távolsági beszélgetésekre és a bérelt vonalakra együttesen adott kedvezményekkel, valamint az ársapka kosarának megállapításával összefüggően utalt az árprés problémájára (*Sixth...* [2000] 28. o.).

Az ezt követő jelentésben már az olcsó internet-hozzáférés fontosságát hangsúlyozva, a versenyképes DSL-ajánlatok hiányáról számoltak be, amelynek egyik lehetséges oka-ként az árprés kialakulását említették. A megállapítások között szerepelt, hogy egyes szabályozhatóságok a korábinál nagyobb aktivitást mutatnak, de még sok a teendő annak érdekében, hogy ez a fajta versenykorlátozó magatartás visszaszoruljon (*Seventh...* [2001] 20. o. és 26. o.). A legfrissebb európai uniós jelentés arról számolt be, hogy néhány országban (Belgium, Finnország, Görögország, Hollandia, Luxemburg, Spanyolország) az újonnan piacra lépők jelenleg is panaszzal az árprés kialakulását a vezetékös összekapcsolási tarifák és a bennlévő szolgáltató kiskereskedelmi tarifái között. A jelentés nehezményezte, hogy a szabályozók több országban késlekedtek beavatkozni, de egyes országokban (Hollandia, Luxemburg) már történtek kedvező lépések (*Eighth...* [2002] 22. o.).

A helyi hurok elemekre bontásának kérdésében 2000 júliusában indult európai uniós versenyhatósági ágazati vizsgálat még nem zárult le. A vizsgálat második fázisában készített jogi szakértői anyag (*Legal...* [2002]) arra a megállapításra jutott, hogy az árprés

felvetését jogilag megalapozottan lehet vizsgálni egy sor nagykereskedelmi és kiskereskedelmi ár esetében, ezek mind a DSL köré épülő szolgáltatáscsoporthoz tartoznak. A többek között kérdőíves felmérést is felhasználó szakértői anyag tíz (Belgium, Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia, Izland, Németország, Norvégia, Portugália, Spanyolország, Svédország) olyan országot talált az Európai Gazdasági Térségben,<sup>11</sup> ahol a bennlévő szolgáltató ADSL fogyasztói árai és a helyi hurok teljes vagy megosztott használatáért járó díjak közti rés nem teszi lehetővé új szolgáltatók belépését. Legalább öt EEA-országban (Belgium, Egyesült Királyság, Franciaország, Olaszország, Portugália) jelezték a kérdőívre választ adó új belépők, hogy a bennlévő ADSL termékeinek kiskereskedelmi és nagykereskedelmi árai (vizonteladás, illetve adatforgalmi hozzáférés) közötti különbség nagyon beszűkült.<sup>12</sup> Ugyanígy legkevesebb öt olyan országot találtak (Belgium, Franciaország, Németország, Portugália, Spanyolország), ahol egyes szolgáltatásokat illetően különösebb vizsgálatra nincs is szükség, mert a bennlévő havi kiskereskedelmi árai alacsonyabbak, mint a hozzáférési szolgáltatásainak nagykereskedelmi árai (*Legal...* [2002] 41. o.).

A kérdőíves felmérésre adott válaszok alapján azt állapíthatták meg, hogy öt országban indult eljárás árprés ügyében (ezekbe nem tartozik bele az Európai Unió valamelyik hatósága által indított vizsgálat). Svédországban a versenyhatóság négy szolgáltató panaszára alapján indított eljárást a bennlévő kiskereskedelmi ADSL árai miatt. Belgiumban a szabályozó a bennlévő szolgáltató adatforgalmi (*bitstream*) szolgáltatásra vonatkozó referenciaajánlatát egészítette ki a beérkezett panaszok alapján. Az Egyesült Királyságban ezzel szemben a szabályozó azt állapította meg, hogy a vizsgálat alapján nem volt kimutatható árprés a bennlévő ADSL kiskereskedelmi árai esetében. Olaszországban a nemrég indult vizsgálat tovább folytatódik – szól a szakértői vélemény –, Németországban pedig a jelentés készítésekor indult meg a vizsgálat.<sup>13</sup>

A vizsgálatokhoz újabb iránymutatásként szolgál a helyi hurkot érintő árképzés problémáiról szóló, a nyílt hálózati hozzáféréssel foglalkozó *ONP Bizottság (Open Network Provision Committee)* által készített dokumentum (*Pricing...* [2001]). Három tényező vizsgálatát tanácsolják: hozzáférési díjak (Pa), a bennlévő kiskereskedelmi ára (Pr) – amennyiben a nagykereskedelmi és kiskereskedelmi szolgáltatások összevethetők –, a bennlévő kiskereskedelmi tevékenységéből származó költségek, amit ahhoz a költséghez kell hozzászámítani, amelyeket a hozzáféréssel kapcsolatban már figyelembe vettek (Cr). Ebből adódik, hogy árprés akkor állhat fenn, ha a hozzáférési díjak és a kiskereskedelmi költségek együttesen nagyobbak, mint a kiskereskedelmi árak ( $Pa + Cr > Pr$ ).

Ugyanakkor nem könnyű meghatározni a kiskereskedelmi szolgáltatásokat az elemekre bontott előfizetői hurokkal összefüggésben. Az *ex post* eljárásokban erre valamivel több lehetőség van, mint az *ex ante* eljárás esetén, amikor viszonylag nagyobb, nem részletezett szolgáltatáscsomagok meghatározására inkább nyílik mód. Több lehetőség is van ennek a kérdésnek a kezelésére. Az *egyik*, hogy minden lehetséges kiskereskedelmi szolgáltatásra megvizsgáljuk az árprés lehetőségét, a legolcsóbbal kezdve, mert az árprés valószínűsége itt a legnagyobb. *Másik* lehetőség, hogy a belépők által kínált vagy kínálni szándékozott (üzleti tervben szereplő) kiskereskedelmi szolgáltatásokból vett mintára vetítve vizsgáljuk az árprés alakulását. *Harmadikként* – az ONP Bizottság dokumentuma ezt

<sup>11</sup> *European Economic Area* (EEA) = az Európai Unió, valamint Izland, Lichtenstein és Norvégia együttese.

<sup>12</sup> *Legal...* [2002] 20. o. A felfaló árazással vagy az árpréssel összefüggő panaszok összesen 14 országban szerepeltek a válaszok között, ennek listája az idézett mű 77–78. oldalán található.

<sup>13</sup> Más forrásokból tudjuk, hogy a finn szabályozó például arról számol be, hogy a finn versenyhatóság panasz alapján árprés fennállását állapította meg a helyi hurok használatánál, és a szabályozó részvételét kérte az elfogadható árszint kialakításában (*Decision...*[2001]).



említi – a kiskereskedelmi árak súlyozott átlagával, vagy egy „kiskereskedelmi kosárral” lehet számolni.

Tovább nehezíti a számítások elvégzését, hogy míg az árak (hozzáférési, kiskereskedelmi) viszonylag könnyen megállapíthatók, a bennlévő szolgáltató kiskereskedelmi költségét már sokkal nehezebb becsülni. Különösen, ha a szolgáltató arra is hivatkozhat, hogy számviteli rendszerében nehéz ezeket nyomon követni, aminek eredményeként lehetséges, hogy ezt az alulról felfelé irányuló (*bottom-up*) megközelítést nehéz lesz megvalósítani, de még ha sikerül is, figyelembe kell venni a számviteli költségek minőségét az eredmény értékelésekor. Lesznek persze könnyebb esetek ( $Pa > Pr$ ), amikor az áradatok már önmagukért beszélnek.

### *Az árprés vizsgálatának tapasztalatai egyes országokban*

Az összekapcsolási szolgáltatások árazásakor és a helyi hurokhoz való hozzáférés díjszabásakor sok országban a szabályozónak jóváhagyó, esetleg tarifamegállapító szerepe van. A szabályozók egyre több helyen szembesülnek az árprésre vonatkozó panaszokkal, emiatt több országban is megkezdték vagy tanulmányozzák az árprés megállapításához szükséges tesztek használatát. Így tett az *Oftel* is, ahol az 1998-as brit versenytörvény távközlésre való alkalmazásakor fejtették ki, hogy a hosszú távú különbözeti költségek (LRIC) számításánál meg kell oldani a közös költségek beszámításának kérdését, azaz a hosszú távú különbözeti költségek felett haszonkulcsot (felárat) is alkalmaznak a közös költség szétosztására. Azt is figyelembe kell venni ugyanakkor, hogy nem érint feltétlenül minden szolgáltatást a közös költségek ilyen módon való felosztása. A költségszámítások helyességének ellenőrzésekor ezért egyfelől biztosítani kell, hogy az egyes árak legalább a hosszú távú különbözeti költséget fedezzék, másodsor, hogy a közös költségen osztozó, az adott szolgáltatáscsoporthoz tartozó szolgáltatások együttese a hosszú távú különbözeti költségeket és a közös költségeket egyaránt fedezze. Ezt a vizsgálatot az *Oftel* „kombinatorikus” tesztnek nevezi.<sup>14</sup>

A holland szabályozószervezet az árprés vizsgálati módszertanának kidolgozása idején körkérdés formájában próbált a többi szabályozótól információt kapni. Ezek megerősítették azt a benyomást, hogy a szabályozók ezt az eszközt elsősorban *ex ante* eljárásokban használták, illetve ott tervezték használni. Az árprés problémájával a legtöbb helyen már szembesültek, hiszen a fogyasztói árak a verseny erősödésével erőteljesen csökkentek, de az összekapcsolási díjak esetében nem következett be hasonló mértékű csökkenés. Felfaló árazásra alkalmas adhatott a fogyasztói árak esetében alkalmazott, egyre halmozódó mértékű kedvezmények gyakorlata. Egyes országokban említették, hogy árprés amiatt is kialakulhat, mert az összekapcsolási díjak és a fogyasztói tarifák szerkezete eltér egymástól (*Price Squeeze... [2000] 28–29. o.*).

A költségalapú árképzésnek a nyílt hálózati hozzáféréssel foglalkozó direktívában (*Directive... [1995]*) szereplő követelménye szolgál kiindulópontjául mindenütt a felfaló árazás vagy az árprés vizsgálatának. Ezt a vizsgálatot a szabályozóhatóságok csak ott végezhetik el, ahol az árszabályozás erre felhatalmazást ad. Svájcban és Luxemburgban például nincs hatósági árfelülvizsgálat, Svédországban csak az összekapcsolásra terjed ki. Írországban, Spanyolországban és az Egyesült Királyságban például a végfelhasználói és az összekapcsolási tarifákat a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók esetében rendszeresen összevetik. A költségszámítások által felhasználható számviteli adatok mi-

<sup>14</sup> *Application... [2000]*, *Imposing... [2002]*, a teszttel kapcsolatos problémákat elemzi *Grout [2001] 19–25. o.*

nősege is országonként eltérő, az összekapcsolási és fogyasztói árak kialakításához használt számviteli háttér különösen változó lehet. Hasonlóképpen változatos az összekapcsolási árakhoz használt többletköltségek, pótlékok számítási módszere.<sup>15</sup>

Hollandiában a versenyhatóság és az ágazati szabályozószervezet (OPTA) összefogott, és közös irányelvet adtak ki az árprés kérdésében (*Price Squeeze Guidelines...* [2001]). A versenyhatóság részéről az erőfölénnyel való visszaélés megakadályozása, a szabályozó oldaláról a jelentős piaci erővel összefüggően kiszabható kötelezettségek nyújtották a jogi háttérét az irányelveknek. A cél az volt, hogy ne alakulhasson ki árprésre utaló helyzet. Ennek érdekében árpádlót – más néven alsó limitárat – határoznak meg a fenti piaci szereplők végfelhasználói tarifáira. A vizsgálatot (árpréstesztet) az érintett piacok mindegyikén el kell végezni, megvizsgálva a költségalapúságot a tarifák minden összetevőjére. A költségeket úgy határozzák meg, mintha a szóban forgó szolgáltatáshoz az inputokat a bennlévő szolgáltatónak a saját hálózatán kellene megrendelnie.

Az árprésteszthez a publikált végfelhasználói árakat használják, a kedvezményekkel korrigálják az árat. Az inputok beszerzési költségeit úgy számítják, mintha a hálózati kapacitást az érintett (erőfölényben lévő, vagy jelentős piaci erővel bíró) szolgáltatónak saját magától kellene megvásárolnia összekapcsolási tarifái alapján. A tarifákat korrigálják az olyan tételekkel, amelyek nem az érintett szolgáltató miatt merülnek fel. A „kiskereskedelmi növekmény” – ez a hálózati költségek feletti növekmény, amely elfogadható nyereséget is tartalmaz – meghatározásához egy hatékony alternatív szolgáltató költségeiből indulnak ki, aminek becsléséhez az érintett szolgáltató adatait használják. A kiskereskedelmi növekményt végül a hálózati költség százalékában adják meg. Az ezzel a módszerrel számolt árpréstesztet meghatározott szolgáltatástípusokra alkalmazták – ennyiben használatuk *ex ante* jellegű –, ugyanakkor panaszok esetén *ex post* vizsgálatra is alkalmazhatók tartják, és más szolgáltatásokra, piacokra is alkalmazható.<sup>16</sup>

\*

Összegzésképpen elmondhatjuk, hogy mind az árprés és a felfaló árazás körüli elméleti fejtegetések, mind pedig a bírói, szabályozói gyakorlat sok változáson ment át az elmúlt évtizedekben. Az elméletben ezeknek a jelenségeknek a létét is megkérdőjelezték, majd úgy tűnik, hogy részben a technikai apparátus fejlődésével ma már inkább a bizonyíthatósága körüli viták a jellemzők. A bírói gyakorlat nagy hullámzást mutat. Egyes időszakokban könnyen, másokban nehezebben bizonyítható tényállásként kezelték. Az elemzési módszerek fejlődését a bírói, szabályozói gyakorlat csak késéssel követte, és érthető módon az egyszerűbb megoldásokat alkalmazták szívesebben. Az utóbbi időben azonban a verseny-szabályozás egésze is elmozdult a hipotetikus helyzetek, a várható magatartások, a stratégiai viselkedés vizsgálata felé, ezért nem meglepő, hogy az összetett, jogi és közgazdasági elemzések iránti igény megnőtt. Vannak olyan vertikálisan szervezett közszolgáltatások, ahol a verseny erősödése, a piacon bennlévő volt monopolista és a belépni kívánók viszonylag nagy száma ezeknek a versenyellenes magatartásoknak az előfordulását gyakoribbá tette. A panaszok sokasága ezeken a területeken sok helyütt innovatív szabályozói megoldásokban, másutt szabályozói tanácsalanságban öltött testet, ahogy ezt az európai körkép is mutatta. Az új eljárások megalapozottsága, védhetősége még nem állta ki az idő próbáját, az viszont határozottan látszik, hogy ezekben a kérdésekben csak a versenyszabályozás és az ágazati szabályozás együttműködése hozhat tartós megoldásokat.

<sup>15</sup> A költségszámítások, számviteli adatok tekintetében jó összefoglalást ad *Study...*[2002].

<sup>16</sup> A holland tapasztalatok és számítási módszerek átvételét tervezte a belga szabályozó is, lásd *2eme consultation ...* [2001].

*Hivatkozások*

- 2EME CONSULTATION... [2001]: 2eme consultation de l'IBPT concernant les pratiques de prix predatoire dans le secteur des telecommunications, IBPT, 2001. július 2.
- AKZO... [1991]: AKZO Chemie BV v. Commission Case C-62/86, (1991) ECR I-3359.
- APPLICATION... [2000]: The Application of the Competition Act in the Telecommunications Sector. Of tel, január.
- AREEDA, P.–TURNER, D. F. [1975]: Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act. *Harvard Law Review*, február, 697–733. o.
- BAUMOL, W. J. [1996]: Predation and the Logic of the Average Variable Cost Test. *Journal of Law and Economics*, Vol. 39. No. 1. 49–72. o.
- BOLTON, P.–BRODLEY, J. F.–RIORDAN, M. H. [2000]: Predatory Pricing: Strategic Theory and Legal Policy. *Georgetown Law Journal*, Vol. 88. 2238–2330. o.
- BROOKE... [1993]: Brooke Group Ltd.v.Brown Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209. No. 92-466.
- CAYSEELE, P. VAN–BERGH, R. VAN DEN [2000]: Antitrust Law in: Bouckaert, B., De Geest, G. (szerk.): *Encyclopedia of Law and Economics*, Vol. III. The Regulation of Contracts. Edward Elgar, Cheltenham.
- COMMISSION CLEARS... [2002]: Commission clears merger between Telia and Sonera subject to conditions. 2002. július 10. IP/02/1032.
- COMMISSION GUIDELINES... [2002]: Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services, *Official Journal*, C165/6, 11.7.2002.
- COMMISSION NOTICE... [1998]: Commission notice on the application of competition rules to access agreements in the telecommunications sector. OJ C265/02 22/08/1998.
- COMMISSION SUSPECTS... [2002]: Commission suspects Deutsche Telekom of charging anti-competitive tariffs for access to its local network. *Brüsszel*, 2002. május 8. IP/02/686.
- COMMUNICATIONS... [1999]: The 1999 Communications Review, COM(1999) 539.
- CONSOLIDATED... [2002]: Consolidated version of the Treaty establishing the European Community. *Official Journal*, C325/33, 24.12.2002.
- COUNCIL REGULATION ... [2003]: Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty, *Official Journal*, L1/1, 4.1.2003.
- DECISION... [2001]: Decision of the Finnish Communications Regulatory Authority on Elisa Networks Oy's Local Loop Prices, 28 November, 2001.
- DEUTSCHE... [2002]: Deutsche Telekom AG, COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 *Official Journal*, L263/9, 14.10.2003.
- DIRECTIVE... [1995]: Directive 95/62/EC of the European Parliament and of the Council of 13 December 1995 on the application of open network provision (ONP) to voice telephony. OJ L 321/6, 30.12.95.
- DIRECTIVE ... [2002]: Directive 2002/19/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on access to, and interconnection of, electronic communications networks and associated facilities O.J. L 108/7 24.4.2002.
- EIGHTH ... [2002]: Eighth Report from the Commission on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package. COM (2002) 695.
- FUDENBERG, D.–TIROLE, J. [1986]: A signal-jamming theory of predation. *Rand Journal of Economics*, Vol. 17. No. 3. őszi szám.
- GROUT, P. A. [2001]: Recent Developments in the Definition of Abusive Pricing in European Competition Policy. CMPO Working Paper, március.
- HIGH-SPEED ... [2003]: High-speed Internet: the Commission imposes a fine on Wanadoo for abuse of a dominant position. IP/03/1025, 2003. július 16.
- IMPOSING ... [2002]: Imposing Access Obligations under the new EU Directives, Of tel, 2002. szeptember 13.
- JOSKOW, P. L.–KLEVORICK, A. R. [1979]: A Framework for Analyzing Predatory Pricing Policy, *Yale Law Journal*, Vol. 89. 213–270. o.

- KALI... [1994]: Kali+Salz/MdK/Treuhand Case, No. IV/M308 OJ L186 (1994) és Joined Cases C-68/94 and C-30/95. French Republic/Commission and SCPA/Commission, [1998] ECR I-1375.
- KATE, A. TEN-NIELS, G. [2002]: On the rationality of predatory pricing: the debate between Chicago and post-Chicago. *The Antitrust Bulletin*, tavaszi szám, 1–24. o.
- KREPS, D. M.–WILSON, R. [1982]: Reputation and Imperfect Information. *Journal of Economic Theory*, Vol. 27. 253–279. o.
- LAFFONT, J. J.–TIROLE, J. [2001]: *Competition in Telecommunications*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- LEGAL... [2002]: *Legal Study on Part II of the Local Loop Sectoral Inquiry*. Squire Sanders, február.
- LOTT, J. JR. [1999]: *Are Predatory Commitments Credible?* University of Chicago Press, Chicago.
- MCGEE, J. [1958]: Predatory Price Cutting: The Standard Oil (NJ) Case. *Journal of Law and Economics*, október, 137–169. o.
- MCGEE, J. [1980]: Predatory Pricing Revisited. *Journal of Law and Economics*, Vol. 23 No. 2. 289–330. o.
- MILGROM, P.–ROBERTS, J. [1982a]: Predation, Reputation and Entry Deterrence. *Journal of Economic Theory*, Vol. 27. 280–312. o.
- MILGROM, P.–ROBERTS, J. [1982b]: Limit Pricing and Entry under Incomplete Information. *Econometrica*, Vol. 50. március.
- NAPIER ... [1988]: Napier Brown/British Sugar. *Official Journal*, L284, 19.10.88.
- OSCAR BRONNER ... [1998]: Oscar Bronner v Mediaprint. C-7/97, Judgement of the Court (Sixth Chamber). 1998. november 26.
- PRICE SQUEEZE ... [2000]: Price Squeeze Consultation Document. OPTA, 2000. október 9.
- PRICE SQUEEZE GUIDELINES ... [2001]: Price Squeeze Guidelines. OPTA, NMa, 2001. február 28.
- PRICING ... [2001]: Pricing Issues in relation to unbundled access to the local loop. ONPCOM 01-17, 2001. június 26.
- REGULATION ... [2000]: Regulation (EC) No 2887/2000 of the European Parliament and of the Council of 18 December 2000 on unbundled access to the local loop. L 336/4, 30.12.2000, (11).
- SELTEN, R. [1978]: The Chain Store Paradox. *Theory and Decision*, 9. 127–159. o.
- SEVENTH ... [2001]: Seventh Report from the Commission on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package. COM(2001) 706.
- SIBLEY, D. S.–WEISMAN, D. L. [1998]: Raising rivals' costs: The entry of an upstream monopolist into downstream markets. *Information Economics and Policy*, Vol. 10. 451–470. o.
- SIXTH ... [2000]: Sixth Report from the Commission on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package. COM (2000) 814.
- SPIWAK, L. J. [1993]: Is the price-squeeze doctrine still viable in fully-regulated energy markets? *14 Federal Energy Law Journal*, 75.
- STUDY ... [2002]: Study on the implementation of cost accounting methodologies and accounting separation by telecommunication operators with significant market power. Prepared for the European Commission DG Information Society, Andersen Business Consulting, július 3.
- TETRA PAK ... [1994]: Tetra Pak II [Case T-83/91 Tetra Pak International SA v. Commission (1994) I C.E.C. 34].
- VISCUSI, W. KIP–VERNON, J. M.–HARRINGTON, J. JR. [1995]: *Economics of Regulation and Antitrust*. Second Edition, MIT Press, Cambridge.
- WEISMAN, D. L. [2002]: The law and economics of price floors in regulated industries. *The Antitrust Bulletin*, tavaszi szám, 107–131. o.