

Észrevételek az összefonódások nem-koordinatív horizontális hatásainak értékelésekor irányadó szempontok című nyilvános tervezethez

Ormosi Péter*

1 Általános észrevételek

1.1 Érdemi

- Meg lehetne fontolni egy olyan bevezető hozzáadását, ami alapelvi szintű dolgokat tartalmazna, például: számos fúzió növeli a fogyasztói jólétet, a GVH-nak ugyanolyan fontos ezek megvalósulása, mint a jólét csökkentő fúziók megtiltása (ez annak az elismerését jelenti, hogy nincs prioritás I. és II. típusú hibák között). Bár az EU nem tesz ilyen kijelentést, vannak erre mutató jelek, például a korábbi 'Remedy notice' még kifejezetten utalt a II. típusú hibák elkerülésének prioritását, ez az új Notice-ban már nem szerepel.¹
- Fúziók elemzése a természetükből eredően ex ante folyamat. Ebből eredően általában lehetetlen teljes biztossággal annak megállapítása, hogy egy fúzió versenykorlátozó lesz. Fontos lenne annak alapelvi szintű megjelentetése, hogy egy fúzió versenykorlátozó mivoltának megállapításához a teljes bizonyosság természetéből adódóan lehetetlen és ezért ez a GVH-tól sem várható el.
- Ha több anyag lesz, akkor meg kellene fontolni az egymásra való hivatkozásokat. Különösen a koordinatív fúziós anyagra lehetne utalni több helyen is, vagy a feltételszabásról szóló anyagra, pl. azzal kapcsolatban, hogy a hatékonysági előnyök milyen formában kerülnek értékelésre a feltételek meghatározása előtt és azok mennyire befolyásolják a feltételek mértékét.
- A fúziós felek és versenytársak mellett a fogyasztóktól is bekérhetőek adatok.
- Néha az árak nem minden fogyasztóval csak a fogyasztók szűk körével szemben emelkednek.

*Norwich Business School, és Centre for Competition Policy, University of East Anglia; email: p.ormosi@uea.ac.uk

¹A véleményezésre közölt tervezetben még szerepelt, de a végleges változathoz törölték.

- Counterfactual probléma. Áremelkedésnél mi a benchmark? A fúzió előtti ár? Mi van akkor, ha a fúzió nélkül is emelkedett volna az ár, más okok miatt.

1.2 Stilisztikai

Bár a saját véleményemben is sok az anglicizmus, ennek ellenére szerintem egy hivatalos GVH anyagban szerencsésebb lenne a magyar megfelelők használata, amennyiben létezik ilyen (antikompetitív – versenykorlátozó).

Kicsit ad hoc jellegűnek tűnik egyes szavak angol megfelelőjének lábjegyzetben való feltüntetése.

2 Speciális észrevételek

2.1 Érdemi

Esetleg el lehetne magyarázni egy bevezető bekezdésben mik a nem-koordinatív fúziók. Ez előrevetíthetné hogy lesz (?) egy anyag koordinatív fúziók hatásairól is. Kérdés, hogy nem lenne-e értelme megvárni ezzel az anyaggal a koordinatív hatások megítélésével kapcsolatos alapelveket. Jobban el lehetne magyarázni, hogy az egyoldalú hatás nem feltétlenül jelenti azt hogy a versenytársak viselkedése nem változik a fúziót követően, hiszen a fúzióval járó szerkezeti átrendeződés miatt új egyensúlyi állapot jön létre a piacon, ami jelentheti azt hogy a versenytársak profitmaximalizáló ára is változik. A kihívás az, hogy ezt úgy kellene átadni az olvasónak, hogy ne keverjék össze a koordinatív hatásokkal. Ha tekintetbe vesszük, hogy számos ügyvéd pl. meg van győződve arról, hogy ugyanaz a fúzió járhat egy időben unilaterális és koordinatív hatásokkal is, akkor indokoltnak tűnhet valamivel 'szájbarágósabban' magyarázni a dolgokat.

Ad. 2.1 Tulajdonképpen van még egy elemzési lépés, a törvény által meghatározott bejelentési küszöb, ami alatt azzal a feltételezéssel él a GVH, hogy a fúziók nem csökkentik a fogyasztói jólétet (vagy a csökkenés kisebb, mint a beavatkozás költsége lenne). Ez is egy szűrés, csak a 2.1.a pont előtti szűrés.

Ad. 2.1.c Nem vagyok benne biztos, hogy a hatékonysági előnyöket ellensúlyozó hatásként kellene kiemelni. Tulajdonképpen az angol 'efficiency defence' kifejezésnek is van egy olyan felhangja, hogy a fúziók értékelésekor először megállapításra kerül a 'harm' és ezt követően a fúzióban részt vevő feleknek kell megvédeniük magukat hatékonysági érvekkel. Ez azt sugallja, hogy a versenyhatások értékelése és a hatékonysági változások figyelembe vétele egy szekvenciális folyamat, ami nem feltétlenül szerencsés hatás. A hatékonysági elemek véleményem szerint a potenciális versenykorlátozó hatások során értékelendők. Pl. ha egy versenyhatóság az árak változására koncentrál, akkor egy hatékonyság-növelő fúzió esetén a versenykorlátozó hatás az ár költségcsökkenéssel korrigált változása lesz. Ezt követően az esetlegesen alkalmazott módosítások már csak erre a korrigált hatásra kell koncentrálnak (azaz pl. kisebb mértékű

is elég, mivel a hatékonysági tényezők eleve enyhítettek a fúzió jólétsökkentő mivoltán).²

Ad.3.1 Itt az első mondatban talán hozzátenném, hogy kizárólag nem-koordinatív horizontális hatásokról van szó. Nyilvánvaló hogy csak erről szól az anyag, de valahogy egyébként furán hangzik ez a mondat.

Ad.3.2 A piaci részesedések vizsgálata nagymértékű termék-differenciáció esetén sem a legalkalmasabb eszköz (ezt egyébként a 4.1.a meg is jegyzi).

Ad.4.1 Piaci mechanizmus az én értelmezésemben sokkal általánosabb fogalom, mint a differenciáltság foka stb. melyet én inkább hívnék a piac jellemzőjének.

Ad.4.1 Az a) és b) pontok utolsó mondata mindkét esetben egy-egy kiválasztott dimenzió mentén értékeli a differenciáltságot illetve az árak jellegét. Az a) pont egy módszerrel kapcsolatos kérdést feszeget (a piaci részesedések helyett másfajta módszer alkalmazása), a b) pont pedig az adatgyűjtéssel kapcsolatban emel ki dolgokat. Esetleg mindkét fajta példát mindkét pontnál említeni?

5. lábjegyzet Ha már elmondjuk hogy az EU-ban 25%, nálunk pedig 20% a határ, akkor nem kellene indokolni hogy nálunk miért van másképp?

Ad. 6.2 A második mondatban, ha a részesedések nem vezetnek használható következtetésekre, akkor mi értelme elvégezni a piac meghatározását, ami ilyen esetekben különösen bonyolult is lehet?

Ad. 6.3 Itt esetleg el lehetne mondani, hogy ez az úgynevezett diversion rate viszonylag könnyen számszerűsíthető, és bizonyos körülmények között a szükséges adatokhoz is könnyű hozzáférni (bár erről is lehetne írni, hogy milyen esetekben milyen adatok alkalmasak, pl. piaci részesedés alkalmas lehet, de csak bizonyos körülmények esetén), azaz jól használható olyan esetekben mikor a piac-meghatározás nem működik.

Ad.6.4 A bekezdés végén van utalás adatgyűjtéssel kapcsolatos módszerekre (kérdőíves felmérés). Szerintem jobban átlátható lenne, ha ezek valahol külön szereplnének az összes többi ilyen módszerrel együtt.

Ad.6 és 7 Általánosságban ennél a két pontnál meg lehetne említeni, hogy – bár a piac meghatározása nem mindig nyújt kielégítő megoldást – vannak más módszerek amelyekkel megítélhető hogy egy adott fúzió versenykorlátozó hatásokkal jár-e. Farrell és Saphiro (2010)³ egy ilyen módszert – upward pricing pressure (UPP) – javasol. Tulajdonképpen nem új dologról van szó, Shapiro korábbi munkáiban hivatkozott ennek a módszernek az alapjaira, lásd: 'back of the envelope' szimuláció. A módszer lényege, hogy pusztán a diverziós ráta és az ár-margin segítségével következtetni lehet a fúzió árhatására. Az új US fúziós iránymutatás tervezetén természetesen érződik Farrell és Shapiro munkája és fontos szerepet kap az UPP. Ennek lehetőségét a UK iránymutatás is tartal-

²Erről részletesebben: Ormosi, P. (2010) Merger Remedies Versus Efficiency Defence: An Analysis of Merging Parties' Litigation Strategy in EC Merger Cases, CCP Working Paper, 10-1, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1532758

³Farrell, J., Shapiro, C. (2010) Antitrust Evaluation of Horizontal Mergers: An Economic Alternative to Market Definition, The B.E. Journal of Theoretical Economics, 10(1), Article 9.

mazza. Előnye az hogy direkt bizonyítékot jelent a jelenlegi inkább spekulatív jellegű érvelés helyett. Hátránya, hogy nehéz lesz a bíróságokkal elfogadtatni.

Ad.10.2 Az első mondatot én jobban kifejteném, mivel kicsit azt sugallja, mintha a hatékonyságok a GVH-nak nem lennének fontosak. Tudom hogy sok hivatalnál van olyan elképzelés hogy ha a hatékonyság nem fontos a cégeknek, akkor miért legyen fontos a hivatalnak, de szerintem fogyasztói szempontból nem biztos hogy ezt az utat kellene követni. El lehetne tehát magyarázni hogy a hatékonyság, a fogyasztói jólét növekedése miatt fontos a GVH-nak, de információs asszimetria miatt a fúzióban részt vevő felekre hárul ezek bemutatása.

2.2 Stiliztikai észrevételek

Ad. 1.2 Nem a kieső versenyt kell ellensúlyozni, hanem a verseny kiesését.