

TÖRÖK ÁDÁM

Gazdasági felzárkózás és versenypolitika

A dél-afrikai eset komparatív tanulságai

A gazdasági átalakulás versenypolitikai összefüggései az utóbbi években előtérbe kerülnek a fejlődő országokban is. A cikk egy iparosodott, de a világgazdaságba csak nagy késéssel integrálódó fejlődő ország, a Dél-afrikai Köztársaság versenypolitikai reformjainak összehasonlító elemzésével mutatja be, hogy a különleges átalakulási modellek ugyancsak sajtószerű versenypolitikai rendszerek bevezetését teszik szükségessé. A nemzetközi összehasonlítás az európai átalakuló országok és több fejlődő ország versenypolitikájának fejlődésére alapozza általánosító következtetéseit.*

Journal of Economics Literature (JEL) kód: K21, L40, P52.

A kelet-európai gazdasági átalakulás egyik funkcionálisan fontos, ám a szakirodalomban csak másodlagos figyelmet kapott területe a *piacépítés* és a *versenypolitika*. Ennek persze oka lehet, hogy ezen a szabályozási területen politikai egyetértés kísérte a „főárami” normákhoz való alkalmazkodást, s itt vita nélkül jó határfokkal lehetett átvenni a külföldi recepteket. Ráadásul a piacépítés és a versenypolitika problematikája csak nagyon kevés ponton érintkezik a politikával vagy a gazdaságpolitika politikailag kényes elemeivel, így a politikai gazdaságtani elemzés számára kevésbé érdekes terület. Van azért néhány ilyen érintkezési pont, mint például a privatizáció vagy a hálózati iparágak működése. A privatizációt azonban a legtöbb kelet-európai átalakuló országban távol tartották a versenypolitikától (*Fingleton és szerzőtársai* [1996], *Török* [1999], [2004], *Csaba* [2005]), a hálózati iparágak piacsabályozását pedig elsősorban az egyébként inkább technikai érdeklődésű ágazati hatóságokra bízta.

A kilencvenes években azonban nemcsak a volt szocialista országokban zajlott le mélyreható piacgazdasági átalakulás. Ma már nem fogadhatjuk el azt az 1990 körül még hangoztatott tézist, hogy Kelet-Európában a semmiből kellett létrehozni a piacgazdaságot, viszont még az elmaradottabb fejlődő országokban is működött piacgazdaság, az utóbbiak felzárkóztatása tehát elsősorban fejlesztéspolitikai kérdés volt.

A piacgazdaság létezését ugyanis nem tekinthetjük „igen/nem” jellegű problémának.

* A cikk az Európai Bizottság és a CEPR megrendelésére készült tanulmány átdolgozott változata. A kutatást az NKFP A kettős felzárkózás elméleti problémái és gazdaságpolitikai eszközei című OM-00032/2004. sz. program is támogatta.

A szerző köszönetet mond *Bedőházi Zitának, Csuka Gyöngyinek, Franz Kronthalernek, Dave Lewisnek, Thandeka Mbekinek, Geoff Parrnak, Russell Pittmannek, Sárai Józsefnek, Fungai Sibandának, Johannes Stephannak, Alicia Stevensnek és Vicsze Gábornak*, valamint egy ismeretlen lektornak hasznos segítségéért. A cikk hibáiért azonban csakis övé a felelősség.

Valójában fokozatai vannak, amelyeknek megfelelően többféle versenypolitikai modellt is meg lehet különböztetni a két nagy irányzat, az amerikai antitröszt és az európai unióbéli versenypolitika mellett (Török [2001]), és a nemzetközi gazdaságpolitikai koordináció egyik alapkérdése, hogy közös nevezőre lehet-e hozni a világ különféle versenypolitikai modelljeit (lásd Garrett [1998], Lloyd [1998], Möschel [2005]). A szakirodalom eddig alig fordított figyelmet a modern piaccgazdaságokká alakuló fejlődő országok versenypolitikai problémáira (vö. Möschel [2005]), pedig az ilyen országokban számos, a kelet-európai országokban is ismeretlen piacépítési és szabályozási kérdésre kellett választ találni.

A fejlődő országok egy része az amerikai vagy az európai unióbéli mintáktól jócskán eltérő versenypolitikai modelleket választott, míg Kelet-Európa átalakuló országai szinte mindig az Európai Unió versenyszabályozását vették át, illetve adaptálták. Ez kényszer is volt számukra az Európa-megállapodások, illetve az Egységes Európai Piachoz való kapcsolódásnak az 1995-ös fehér könyvben megszabott követelményei miatt. A világ-gazdaság vezető szereplőiehez sok szálon és erősen kötődő, iparosodott fejlődő országok inkább általában a saját versenypolitikai útjukat járják,¹ miközben érdekes megfigyelni azt, hogy több sikeres ázsiai iparcikkexportőr országban – mint Indiában vagy Malajziában – még mindig csak a modern versenypolitika egyes elemei léteznek (CUTS [2003]).

Elemzési kiindulópontunk, illetve viszonyítási alapunk a Dél-afrikai Köztársaság, a duális gazdaság egyik legérdekesebb példája. Gazdaságfejlődése a brit birodalomban hasonlóan indult, mint a sokkal magasabbra jutott más telepes országok közül Kanadéé vagy Ausztráliáé, de kétszer is megtorpant. Először a búr–brit ellentétek kirobbanása, majd a többéves (1899–1902) búr háború idején (lásd Pakenham [1979]), másodsor pedig az ötvenes évek végétől, az apartheid rendszer okozta világpolitikai és -gazdasági elszigeteltség miatt (Dél-Afrika a Brit Nemzetközösségből is kilépett 1961-ben). Ez az elszigeteltség csak a kilencvenes évek elején szűnt meg, és az ország további néhány évvel később kezdte meg tényleges gazdasági átalakulási folyamatát.²

A Dél-afrikai Köztársaság ebben az átalakulási folyamatban Kelet-Európához képest is számos előnnyel indult. Jogrendszere brit jellegű, jogi és közigazgatási intézményei kiemelkedően fejlettek nemcsak más afrikai országokkal, hanem Kelet-Európa több országával összehasonlítva is. Köztisztviselői állománya lojális és felkészült még az átalakulás nagyarányú személycseréit figyelembe véve is, gazdaságában pedig több, világ-gazdasági mércével számottevő belföldi tulajdonú szereplő működik.

A dél-afrikai jogi és szabályozási rendszer fejlődése azonban több téren legalább évszázados lemaradást mutat más korábbi telepes országokkal szemben. Ilyen terület volt egészen 1994-ig az emberi jogok általános biztosítása, s ugyancsak e területek közé tartozott a versenypolitika. A világ első versenytörvényeit Kanadában (Combines Act, 1889) és az Egyesült Államokban (Sherman Act, 1890) vezették be, hozzájuk képest Dél-Afrika lemaradása csaknem 70 év a formális, és több mint 100 év a tényleges versenyszabályozás tekintetében.³

¹ Dél-Korea esetéről lásd Lee [1998], Malajziáról Lee [2002], [2003], [2004]. Indonéziáról Pangestu és szerzőtársai [2002]. Dél-Afrikáról, Zambiáról, Tanzániáról, Kenyáról, Indiáról, Pakisztánról és Sri Lankáról CUTS [2003]. Mexikóról OECD [2004]. A fejlődő országokról összefoglaló jelleggel: Scherer [1994], Gal [2004], Lipimile [2004].

² Az etnikai többséget mintegy 65 százalékos szavazati aránnyal képviselő Afrikai Nemzeti Kongresszus (ANC) az 1994-es választásokon vette át a politikai hatalmat.

³ A kétfajta versenyszabályozás különbsége Magyarországon is megfigyelhető volt a nyolcvanas-kilencvenes évek összehasonlításával. Az 1984-es versenytörvényhez nem rendeltek megrehajtó hatóságot, és a piacműködési zavarok nagy részének minősítése, a beavatkozási kritériumok megállapítása sem volt korszerű. Így az a versenyszabályozás csak formális volt, hivatkozni lehetett rá, de valójában nem működött. Tényleges versenyszabályozásról az 1990-es versenytörvény óta beszélhetünk Magyarországon.

A gazdasági átalakulás iránya és a versenypolitika fejlődése

A dél-afrikai gazdaság szektorális és regionális struktúráját, valamint munkaerőpiacát valójában nem is lehet a fejlődés-gazdaságtanból ismert „duális” jelzővel leírni, mert jóval több fejlettségi, piaci koordinációs és társadalmi modell együttélése jellemző rá. Johannesburg és Fokváros környékén, részben pedig a két nagyváros között modern, több elemében csúcstechnológiai, külföldre nyitott és versenyképes gazdaság működik. Több nagy ipari város (ugyancsak Johannesburg, illetve Durban) inkább hagyományos tőkeigényes, környezetszennyező, olcsó munkaerőt alkalmazó iparágak települési centruma, ezeket az iparágakat általában a hagyományos belföldi nagyvállalatok ellenőrzik. Hasonló jellemzőket mutat a még mindig kulcsfontosságú kitermelőipar. Ezek az iparágak többmilliósszakképzetlen (s túlnyomórészt színes bőrű) munkástömeget alkalmaznak, amelynek lakhelye általában a közbiztonsági és egészségügyi katasztrófahelyzetben élő külváros (*township*). Végül foltokban megvan még az Afrikában máshol sokkal elterjedtebb rurális, önellátó gazdasági modell, amely legfeljebb csak munkaerőforrásként kapcsolódik a modernebb szektorokhoz.

A dél-afrikai gazdaság jövedelmi egyenlőtlensége a Gini-koefficienssel mérve mintegy kétszerese az OECD átlagának (*OECD* [2003] 3. o.). 1998-as adatok szerint a lakosság leggazdagabb és legszegényebb 20 százalékának aránya 22,3 százalék volt Dél-Afrikában, 25,5 százalék Brazíliában, 17,4 százalék Chilében és 7,6 százalék Thaiföldön (UN Human Development Report 2000, idézi: *CUTS* [2002] 12. o.). A munkanélküliségi ráta országos átlagban körülbelül 30 százalék, de ez az adat valószínűleg lefelé torzít, mert a lakosság egy része kimarad a statisztikai megfigyelésből. Vásárlóerő-paritással korrigált GDP/fő adatok szerint a dél-afrikai gazdaság átlagos fejlettségi szintje az EU-átlag 50 százaléka körül, tehát a szlovák vagy a lengyel szint közelében volt a 2000-es évtized elején (vö. *CUTS* [2002] 12. o., *Brandsma és szerzőtársai* [2002]). Ez persze ugyancsak torzító összehasonlítás, a dél-afrikai gazdaság sokkal nagyobb belső egyenlőtlenségei és a statisztikai mérés regionális fejlettségi szinttel fordítottan arányos bizonytalanságai miatt.

A dél-afrikai versenypolitika fejlődése tükrözi azokat a sajátosságokat, amelyek miatt ez az ország – más, Európán kívüli országokhoz hasonlóan – aligha vehetne át a fejlett világban bevált versenypolitikai recepteket. A gazdaság külső nyitottsága kicsi, a világ-gazdaság centrumaitól távol van, piacműködését pedig számos strukturális anomália és fejlődési zavar teszi kiegyensúlyozatlanná. Pedig Dél-Afrikában általános értelemben sokkal hosszabb ideje van piacgazdaság, mint Kelet-Közép-Európa legnagyobb részében.⁴

Az ANC-kormány 1994 után a gazdasági és a társadalmi szerkezet torzulásainak korrekciójára is alkalmazta a versenypolitikát. Mielőtt eleve elvetnének ezt a megoldást, gondoljunk csak arra, hogy az Egyesült Államokban az első versenytörvény, a Sherman Act is azért került 1890-ben a kongresszus elé, mert a kisemberek (*small dealers and worthy men*) nyomást gyakoroltak a döntéshozókra azért, hogy a politikai rendszer túlsúlyellenes védőeszközei megjelenjenek a gazdaságban is.⁵

A dél-afrikai jogrendszer más telepes országoktól különböző módon két eltérő hagyományra épül, ami ugyancsak akadálya volt az amerikai vagy az európai versenyjog egyszerű átemelésének (*OECD* [2003] 4. o.). Az anyagi tulajdonjog, a kereskedelem és a szerződések joga kontinentális

⁴ A versenypolitika „a társadalmi szabályozás legkevésbé személyes és diszkriminatív eszköztára” (*Jacquemin* [1994]). Ezt a definíciót azonban szerzője is valószínűleg csak az olyan fejlett piacgazdaságok esetére szánta, ahol – Dél-Afrikával ellentétben – a versenypolitikát nem kellett társadalmi és gazdasági zavarok korrekciójára is alkalmazni a piacműködési zavarok megszüntetése mellett.

⁵ Lásd *Bork* [1993]. A Sherman Act előzményeiről lásd *Rowley–Rathbone* [2004] 189–196. o.

(holland) eredetű (azaz gyökerei közösek az EU versenyjogának gyökereivel), a társasági jog, a pénzügyi jog és a szellemi tulajdon joga viszont a brit rendszerből származik. A kormányzati rendszer felépítése, a jogviták rendezési technikái (például a bírósági meghallgatások) ugyancsak a brit örökséget tükrözik a hagyományokhoz erősen ragaszkodó angol jogi fogalmi rendszer mellett.

A dél-afrikai kormányzat látszólag nyugat-európai példákat követett azzal, hogy 1923 óta elvileg voltak versenyszabályozási eszközei. A kereskedelmi és ipari minisztérium (*Board of Trade and Industries – BTI*) rendelkezett ilyen tanácsadói szereppel a kormányzatban, de ez nem járt döntéshozatali vagy beavatkozási lehetőségekkel. Versenytörvényt először 1955-ben fogadtak el „óvatos és megengedő” jelleggel (*OECD* [2003] 4. o.).

Ez a törvény hasonlított arra, amilyen versenytörvények (szó szerint kartelltörvények) érvényben voltak Európa több országában, például Németországban és Magyarországon a húszas években. Az ilyen korai versenytörvények közös jellegzetessége volt, hogy definiáltak ugyan bizonyos versenyellenes magatartásformákat (például a kartell vagy a dominancia ismérveit), de ezeket csupán jogi alapon, közgazdasági kritériumok nélkül határozták meg. Márpedig versenyszabályozási szempontból nem sokat ér például egy kartell feltárása anélkül, hogy piaci súlyát és versenyzavaró hatásának (*lessening of competition*) mértékét számszerűsítsék.

A definiált versenyellenes magatartásokhoz nem kapcsoltak szankciókat, és nem létesítettek versenyszabályozó szervezetet sem. A szabályozó (a BTI egyik részlege) egyedüli lehetősége valójában az volt, hogy a verseny szabadsága ellen súlyosan vétő piaci szereplőket magatartásuk megváltoztatására hívja fel. Az ötvenes évekbeli dél-afrikai versenytörvény több mint 20 évig volt érvényben, és mindössze 18 vizsgálatot indítottak a törvény alapján (*OECD* [2003] 4. o.). A versenypolitika keveredett a kereskedelempolitikával: a BTI mint szabályozó hatóság például kivehetett új védővámokat, miközben ugyancsak az ő feladata volt, hogy ellenőrizze a belföldi piaci szereplők tisztességes magatartását az importversennyel szemben.

Az ország kormányzatát és jelentősebb vállalatait 1990-ig ugyanaz a szűk fehér gazdasági elit ellenőrizte, így a fent jelzett szerepzavar nem állott ellentétben a rendszer logikájával. Az igen csökevényes versenypolitika azonban ahhoz elég volt, hogy valamelyest megnyugtassa a külföldi befektetőket. A korszak nemzetközi szabályozási környezetében ez nem is volt kirívó eset, mert a hatvanas és a hetvenes években csak néhány országban létezett bármilyen versenypolitika. 1975-ben például mindössze 35 országban volt versenytörvény,⁶ de ez a szám 2003-ig 100-ra növekedett úgy, hogy további 30 államban előkészítés alatt állt a modern versenytörvény (*CUTS* [2003] vii. o.). Scherer 1994-es adatai szerint akkor már csak három OECD-országban, az apró Luxemburgban és Izlandon, valamint az inkább harmadik világbeli Törökországban nem volt versenyjogi szabályozás (*Scherer* [1994] 32. o.). A korábbi európai szocialista országokban (Albánia és néhány exszovjet köztársaság kivételével) 1995-ben mindenütt volt versenypolitika (lásd *Fingleton és szerzőtársai* [1996], *Hölscher–Stephan* [2004], sőt formálisan már Kínában is bevezették 1993-ban.

A dél-afrikai versenyszabályozást először 1979-ben korszerűsítették (*OECD* [2003] 5. o.). Az ambiciózusnak látszó politikai akarat azonban az adott környezetben nem érhetett el a várt eredményt. A kormány által 1975-ben felkért előkészítő bizottság elsősorban intézményi reformokat szorgalmazott a brit példa alapján, ajánlásaiból azonban a dél-afrikai kormány csak keveset fogadott meg. Az 1979-es versenytörvény (*Maintenance*

⁶ Ez a szám nem tartalmazza azt a néhány kelet-európai országot (mint Magyarországot vagy Csehszlovákiát), amelyekben formálisan fennmaradtak a húszas évek kartelltörvényei, de nem alkalmazták őket. Magyarországon a korábbi kartelltörvény helyébe 1984-ben a tisztességtelen piaci magatartás elleni formális, azaz valójában alkalmazhatatlan törvény lépett.

and Promotion of Competition Act) valójában csak elődjének kozmetikázott változata volt. Messze elmaradt a korszak hasonló jogszabályaitól, és széles körben lényegében formálisnak tartották (*CUTS* [2003] 29. o.).

Igaz, sor került némi intézményi reformra. Megalakították a versenyhivatalt (*Competition Board*), az elnököt kivéve részfoglalkozású tagokkal. Nem rendeltek hozzá döntéshozó szervezetet, azaz a más országokban független bírósági jellegű versenyjog-alkalmazás Dél-Afrikában politikai döntés kérdése maradt. A hivatal fennállásának 15 éve alatt összesen 75 jelentés született, nagyrészt csupán tájékoztató jelleggel és jogi következmények nélkül (*CUTS* [2003]).

Tartalmi szempontból az 1979-es versenytörvény komoly születési hibája volt, hogy nem tett különbséget az antitröszt (tehát a vállalatok versenytorzító magatartásának szabályozása) és a kormányzat versenykorlátozó szerepének a korlátozása között, és alkalmazása során nem is marasztaltak el állami cégeket vagy kormányzati szervezetet. Ez a különbségtétel különösen fontos az EU versenypolitikájában (*Scherer* [1994] 37. o.) és az átalakuló országokban, ahol a modern versenyszabályozás kezdeti éveiben különösen fontos volt a versenypolitika korlátozására irányuló kormányzati törekvések kordában tartása (*Fingleton és szerzőtársai* [1996] 2–3. o. *Török* [2004] 118–121. o.).

Fejlődő országokban gyakori, hogy a versenypolitikának éppen a kormánnyal kell felvennie a harcot a verseny szabadsága érdekében (*Gal* [2004] 42. o.), illetve, hogy a versenypolitikai ügyekben közömbös kormányzati szervekkel szemben csak különösen eltökélt versenyhatóságok érhetnek el sikereket.⁷ A versenypolitika kibontakozását segítő hosszabb távú politikai szándék és a rövidebb távú kormányzati megfontolások között gyakori az ellentét. Ilyen eset volt, amikor az európai átalakuló országok többségében versenypolitikai közreműködés nélkül hajtották végre a privatizációt.⁸

Az 1979-es dél-afrikai versenytörvény legfontosabb tartalmi problémája azonban a versenyellenes magatartások megítélési mércéje, amely adott formájában tág teret nyitott a piacműködési zavarok önkényes és akár politikai alapú hatósági megítélésének. Ez a „közérdek”, amelyet a módszertanilag sokkal megalapozottabb és intézményi szempontból független brit versenypolitikából vettek át (*Motta* [2004] 12. o.).

Az intézményi közgazdaságtanban sokan nem ismerik el az előre meghatározott közérdek fogalmát (*Kirchner* [2004] 311. o.), mert minden, a közérdekre hivatkozó szabályozás magánérdekek befolyása alá kerülhet. A közérdek általános értelemben ugyan több versenypolitikai rendszerben szerepel megítélési szempontként, de csak a Sherman Actben szereplő „fogyasztói jólét” vagy az EU versenypolitikájában ugyancsak használt „társadalmi jólét” vagy „társadalmi optimum” mellett (vö. *Motta* [2004] 27. o.), illetve általában jelleggel több közép-európai átalakuló ország versenytörvényében. A közérdek mikroökonómiai értelemben nem is mérhető, míg a fogyasztói jólét és kisebb mértékben a társadalmi jólét változása is kvantifikálható.

A „közérdek” azonban az új politikai rendszerben és versenyjogi környezetben is kiemelt szerepet kap a dél-afrikai versenypolitikában azért, mert a társadalom nagy arányt képviselő szegény rétegei is gyakran – közvetve vagy közvetlenül – versenypolitikai védelmet követelnek (kicsit a magyar versenypolitika tisztességtelen versennyel, illetve fogyasztómegtévesztéssel foglalkozó területeinek analógiájára). Egy 2001. évi eset mutatja ezt, amikor egy fokvárosi gyógyszergyár fordult panasszal a versenyhatósághoz több multinacionális vállalattal szemben. A panaszt az AIDS elleni gyógyszerek magasnak tekintett árára alapozták. A dél-afrikai gazdaság számára az AIDS

⁷ Zambia és Zimbabwe esete példa erre (*Gal* [2004] 29. o.).

⁸ A magyar eset részletes elemzését lásd *Voszka* [2003].

drámai csapás.⁹ Kérdés persze, hogy ez mennyiben orvosolható versenypolitikai eszközökkel. Az eset egyik kommentárja hangsúlyozta, hogy „a közérdek természetesen nem lehetett a versenyjogi megítélés alapja” (OECD [2003] 13. o.).

Az 1994 előtti dél-afrikai versenypolitika egyedüli érdemének csak azt tekinthetjük, hogy egyáltalán létezett. Tükrözött bizonyos kormányzati szándékot a piacműködési zavarok kiigazítására, s talán alkalmas lehetett egyes külföldi befektetők és nemzetközi szervezetek megnyugtására, de ezzel be is töltötte szerepét. Működésképtelensége azonban tény volt legalább két ok következtében.

1. A versenyjog nem alakította ki a verseny korlátozására alkalmas struktúrák vagy piaci magatartásformák megítélésének mércéjét. A *per se* jellegű (külön mérlegelést nem igénylő) tilalmak csaknem teljes hiánya miatt pedig nehéz volt a fellépés a versenyjog megsértői ellen.

2. A versenypolitika a kormányzati struktúra része volt, így pedig nem lehetett független a politikától, és nyilvánvalóan egy szűk gazdasági-politikai elit érdekeit szolgálta.

Nemcsak kiigazítása, hanem alapos reformja is szükségessé vált tehát akkor, amikor a politikai rendszer valódi képviselői demokráciává alakult át. Itt azonban látni kellett, hogy az új versenyjog és versenypolitika nem alkalmazhatta a fejlett piaccgazdaságokban szokásos, minden piaci szereplőre egyenlően érvényes mércéjét, és szokásos funkcióin túl a strukturális kiegyenlítésben is jelentős szerepet kellett kapnia.

Átalakulás és versenypolitikai reform

A dél-afrikai gazdaságban hagyományos módon a kitermelőiparé a főszerep, de a világviszonylatban kiemelkedő nemesfém-, gyémánt- és szénkészletek, illetve az átalakulás idején még rájuk épülő export mellett¹⁰ kőolajból és vízből jelentős behozatalra szorul. Ezek a szerkezeti sajátosságok az exportban és az importban is monopolisztikus jellegű piaci struktúrákat alakítottak ki már a 20. század elejétől, miközben importhelyettesítő jelleggel folyt a feldolgozóipar kiépítése. Az importhelyettesítő gazdaságpolitika első fő oka a földrajzi elszigeteltség volt, amihez a hatvanas évektől politikai izoláció társult.

A dél-afrikai iparfejlesztés sajátos receptjére példa az autóipar esete: a jelentős felső- és középszályi vásárlóerő miatt a BMW a világon először itt épített ki gyártóüzemet Németországban kívül, utána pedig a Toyota, a Ford, a Nissan és a VW is megjelent termelőként az országban. A gazdasági liberalizáció a kilencvenes években gyors magatartásváltásra készítette a nagy dél-afrikai autógyárakat, és rákényszerültek az exportorientációra, ha kapacitásaikat fenn akarták tartani. Ma már Dél-Afrika a kontinens fő autóexportőre [különösen a déli országokat tömörítő SADC (*South African Development Community*) irányába], amely az autóipar állami fejlesztési programjának köszönhetően 1991 és 2000 között évi átlagban 20 százalékkal növelte gépkocsikivitelét (*Altman-Mayer* [2003] 8. o.). Az ország ebben az időszakban nagy helyi jelentőségű iparcikkexportőrré vált: becslések szerint az Afrikában előállított iparcikkek 70 százaléka már dél-afrikai eredetű, és az 1992–2001 közötti időszakban az ország 507 százalékkal növelte SADC-exportját, ahová összes iparcikk kivitelének több mint 80 százaléka irányul (uo. 8–9. o.).

⁹ A születéskor várható élettartam 1994 és 2004 között mintegy 20 évvel csökkent az országban, és ugyanebben az időszakban az árva gyermekek száma 100 ezer alatti értékről több mint 600 ezerre nőtt az AIDS miatt (*van Aarts-Schacht* [2003], lásd még *Jooste és szerzőtársai* [2003]).

¹⁰ 1992-ben az export 23,9 százaléka volt arany, 27,0 százaléka egyéb ásvány és nemesfém, 13,0-13,0 százaléka mezőgazdasági termék és ritkafém, és mindössze 2,3 százaléka a legfontosabb feldolgozóipari cikkek csoportjába tartozó elektrotechnikai termékek részesedése (*Albagli* [1997] 211. o.).

A dél-afrikai külgazdasági nyitás folyamata szoros összefüggésben állt az új politikai rendszer nemzetközi elfogadásával 1990 után, a behozatal liberalizációja és az importverseny erősödése pedig valóban szükségessé tette a hatékony versenypolitika kialakítását. Az import 1990-ben még csak a GDP 19 százalékának felelt meg, 1999-ben azonban már 25 százalékos szinten állt (*CUTS* [2003] 21. o.). A gazdaságpolitika őszinte nyitási szándékát demonstrálta, hogy az importkorlátok leépítése jóval tovább ment a GATT által megkívánt mértéknél. A korábbi több mint tízezer vámtarifa-pozícióból alig hatezret hagytak meg, és csupán hat különböző vámszint maradt (*CUTS* [2002] 16. o.). Részen hasonló demonstratív szándék állt az átfogó versenypolitikai reform mögött is.

A gazdaság korábbi strukturális torzulásait magas koncentrációs mutatók szemléltetik. Az 1985 és az 1995 közötti időszakban a johannesburgi értéktőzsdén jegyzett cégek összvagyonának több mint 80 százaléka végig hat befektetői csoport kezén volt (*Chabane és szerzőtársai* [2003] 5. o.). Ezek közül nemzetközi mércével messze az Anglo-American konglomerátum a legjelentősebb. Portfóliójába tartozik a nemzetközi gyémántkereskedelem meghatározó szereplője, a De Beers éppúgy, mint a South African Breweries, a Dréher márka mellett a világ számos nagy sörgyárának tulajdonosa.

Az 1994-es választásokon hatalomra jutott ANC korábban erős kapitalistaellenes retorikájáról volt ismert,¹¹ mégsem kockáztatta meg, hogy agresszív államosítási politikával újból nemzetközi elszigeteltségbe taszítsa a gazdaságot. Ezt azért sem tehetette meg, mert a nagy belföldi befektetői csoportok készen álltak vagyonuk kimenekítésére, ugyanakkor már évekkel korábban olyan komplex kereszttulajdonlási struktúrákat alakítottak ki egymás között, amelyek számos szála külföldre is nyúlt. A kormány ezért olyan reformpolitika mellett döntött, amelyben a versenypolitika alapos átalakítását, a feketék gazdasági befolyáshoz juttatásának programját (*Black Economic Empowerment – BEE*) és a nagy befektetői csoportokkal amúgy is sok ponton érintkező állami szektor átszervezését tekintették kulcselemnek.

Az állami szektor átszervezése valójában „puha” privatizációs politika volt,¹² amire a tágabb térség többi, versenypolitikai reformot végrehajtó országának (India, Pakisztán, Sri Lanka, Kenya, Zambia és Tanzánia) egyike sem vállalkozott (*CUTS* [2003] 22–23. o.). A kisebb állami vállalatokat gyorsan eladták, ha nem szántak nekik gazdaságpolitikai szerepet, és potenciális versenytorzító hatásuk sem lehetett jelentős. Más állami cégeket – főleg a közszolgáltatások területén – társasággá alakítottak, és úgy értékesítettek, a legnagyobb állami vállalatokkal kapcsolatban viszont sokkal óvatosabban jártak el. A kormány például 70 százalékos tulajdoni hányadot tartott meg a Telkom cégben, amelynek a távközlési monopóliumát törvény garantálta 2002-ig, az állami légitársaságban (*South African Airways – SAA*) pedig 80 százalékot tartottak meg (*CUTS* [2002] 17. o.), sőt 2004-ben ismét teljesen állami tulajdonba vették. Ugyanakkor 1995-től kezdve folyamatosan szorgalmazták a gazdaságban meghatározó szerepet játszó befektetői csoportok tulajdoni szerkezetének diverzifikálását. Ez azonban nem jelentett még rejtett államosítást sem, és részben valószínűleg tovább bonyolította az amúgy is átláthatatlan tulajdonosi szerkezetüket.

A fő stratégiai cél azonban a demonopolizáció, nem pedig az állam gazdasági befolyásának a növelése volt. Az 1995 utáni években, különösen 1998 után lassan csökkenni is

¹¹ A mértékadó világgazdasági szakirodalomban az ANC gazdaságpolitikai elképzelései, illetve egyes gazdaságpolitikusai szerepeltek „globalizációellenes” jelzővel is (*Yergin–Stanislaw* [2002] 381. o.), de ezt a vélekedést ma már nem fogadhatjuk el.

¹² Csaba László a kelet-európai privatizáció számos új gondolatot tartalmazó értékelését adja (*Csaba* [2005] 10. fejezet), amely érdekesen rímél a dél-afrikai privatizációs recept több sajátosságára. Ebben az összehasonlításban mindenképp a dél-afrikai privatizáció jóval markánsabb versenypolitikai hátterét érdemes kiemelni.

kezdett a tőzsdén jegyzett vezető cégek együttes koncentrációs foka, és 2002-re már csak alig volt 60 százalék fölött (*Chabane és szerzőtársai* [2003] 5. o.). A nagy belföldi piaci erejű vállalatok köre érdemben nem változott, bár a BEE-program hatásaként 1996-tól a fekete tulajdonú befektetői csoportok is megjelentek a tőzsdén. Néha felmerül a gyanú, hogy a fő tulajdonosokat és igazgatósági tagokat valójában ott is fehér befektetők irányítják, bizonyítékok azonban nem kerülnek elő, és ezek a befektetői csoportok valószínűleg nem is állnak szoros kapcsolatban a hagyományos nagyokkal.

A BEE-program többféle kezdeményezés és átmeneti megoldás után 2001-ben öltött valóban hivatalos formát. Fő célja, hogy tisztességes körülmények között biztosítsa a többségi etnikum tulajdonosi pozícióinak és gazdasági befolyásának jelentős javítását. A program öt sikermércét fogalmaz meg. Ezek közé tartozik 1. a tulajdonosi struktúra átalakítása, 2. a feketék vállalatirányítási szerepének erősítése, 3. a feketék képzettségi szintjének emelése a vezetői pozíciókban, 4. munkahelyteremtés vállalati erőfeszítésekkel, és 5. a jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségek csökkentése a társadalomban (*Chabane és szerzőtársai* [2003] 23. o.). Itt tehát inkább cselekvési irányokról van szó, mintsem gazdasági vagy társadalmi értelemben vett tervelőirányzatokról.¹³

A bizonyos etnikai vagy társadalmi csoportok gazdasági előnyökhöz juttatását célzó *empowerment* programok eszközei meglepő hasonlóságokat mutatnak, eredményeik azonban jócskán eltérnek egymástól. A közbeszerzési politika, a nyugdíjalapok „megfelelő” befektetési célokra való felhasználása és a „pozitív” diszkrimináció különféle jogi eszközei természetesen csak alacsonyabb hatásfokkal szolgálhatják a BEE céljait a viszonylag rendezett és transzparens dél-afrikai szabályozási környezetben, mint egy kevésbé érett jogrendszerű fejlődő országban. Egymástól függetlenül két forrás is arra a következtetésre jutott az 1996–2003, illetve az 1992–2002 közötti időszak áttekintésével, hogy a BEE-program kifejezetten lassan valósítja meg céljait (*Chabane és szerzőtársai* [2003] 27. o., *Vuyo* [2003]). Nem mond ellent ennek, hogy a dél-afrikai versenyhatóságoktól kapott szóbeli tájékoztatás szerint a BEE-program befolyásolja a versenypolitikát, mégpedig elsősorban a fúziókontroll-döntések terén. Itt ugyanis a BEE olyan finom eszközei lépnek a képbe, amilyenek még nem álltak rendelkezésre az ötvenes-hatvanas évek dél-afrikai gazdaságában, s az igen csökevényes malajziai versenypolitika (*Lee* [2002], [2003], [2004]) sem tesz lehetővé ilyeneket.

Új versenyszabályozás 1998-tól

Az 1998-ban elfogadott új versenytörvény előkészítése körülbelül hat évig tartott, sokkal tovább tehát, mint a korszerű versenyszabályozást már a politikai átalakulás idején bevezető közép-európai reformországokban. Ez az időszak azért nyúlt hosszúra, mert az ANC gazdaság- és ezen belül versenypolitikai felfogását közben jócskán csiszolgatni kellett. Az első elképzelések még a fehér kisebbség, azon belül az apartheid idején különösen támogatott afrikaans csoportok erősebb gazdasági diszkriminációját szorgalmaz-

¹³ A BEE-modell nemcsak a társadalom tagjai, hanem a piac szereplői között is úgynevezett pozitív diszkriminációt irányoz elő. Előzményeiről a politika hallgat, hiszen teljesen más környezetben alkalmaztak hasonló eszközöket. Az egyik előzmény éppen Dél-Afrikából való: az ötvenes években az afrikaans nyelvű telepések gazdasági térhódítását próbálta segíteni a kormány nem csupán a színes bőrű többséggel, hanem a brit eredetű és angol nyelvet használó, nemzetközileg sokkal nyitottabb hagyományos gazdasági elitel szemben is. A másik példa pedig Malajziából származik: az ottani bumiputra rendszerben a maláj etnikum gazdasági erejének növelését próbálta segíteni a kormányzat a kínai és indiai származású üzletemberekkel és csoportjaikkal szemben (*Chabane és szerzőtársai* [2003] 27. o.).

ták, és még komoly államosítási elképzelések is fölmerültek. 1994-ben már egy fehér könyvben tették közzé a nemzetközi normáknak nagyban megfelelő versenypolitikai koncepciójukat. Ebben már nem a korábbi torzulások korrekcióján volt a hangsúly, hanem a nemzetközileg elfogadható versenypolitikai keretek megteremtésén. Itt is, akár több közép- és kelet-európai versenyjogi reformban megjelent a piacépités és az erős, a piaci kudarcok felszámolására irányuló „éjjeliőr” funkció kettőssége.¹⁴

Az ANC korábbi versenypolitikai elképzeléseiből két markánsabb elem maradt meg. A versenypolitikától azt várták, hogy kifejezetten támogassa a kis- és középvállalatokat, valamint azt, hogy a magas koncentrációs fokú piacok vezető szereplőinek magatartását „társadalmilag kívánatos módon” befolyásolja (OECD [2003] 6. o.). Ez a két versenypolitikai programelem az ANC-nek azt a szándékát jelezte, hogy bővítse a párt szavazóbázisát a színes bőrű üzletemberek és (lehetséges) vállalkozók körében, miközben utalt az ANC kompromisszumkészségére a gazdaságban továbbra is befolyásos fehér üzleti elitel szemben. Ezekből, de más jelekből ítélve is az ANC felhagyott a gazdaságpolitikai radikalizmussal, és a politikai közepet célozta meg a választások előtt.

A megnyert 1994-es választások után az ANC-kormányzat az ipari és kereskedelmi minisztériumot (*Department of Trade and Industry – DTI*) bízta meg a versenypolitikai koncepció (*Proposed Guidelines for Competition Policy*) kidolgozásával, amely 1997-ben látott napvilágot. Ez az elképzelés volt az 1998. évi versenytörvény politikai és szakmai alapidokumentuma, amely tömören kifejezte a dél-afrikai átalakulás piacműködési filozófiáját amellett, hogy a „főárami” versenypolitikai és versenyjogi rendszerek számos elemének átvételét is javasolta.

Szembetűnők a koncepciónak azok a részei, amelyek – a közép-európai országokban némileg elhanyagolt módon – a verseny kibontakoztatásának etikai problémáival és a versenykultúra¹⁵ kérdéseivel is alaposabban foglalkoztak. Az ipari és kereskedelmi minisztérium kezdetben is azt javasolta például, hogy ne csak a szorosan vett versenyjogot és versenypolitikát alakítsák át, hanem a tágan értelmezett jogi környezetét is vele egy időben és ugyanabban a szellemben. Így egy törvénycsomag része lett volna a társaság-irányítás, a tőkepiaci szabályozás, az értékpapírjog és a fogyasztóvédelem újraszabályozása egyaránt.

Ezt a törekvést az a felismerés tette indokolttá, hogy Dél-Afrikában és a térség többi – néhány kivétellel a Brit Birodalomból függetlenné vált – országában a látszólag erős piacgazdasági hagyományok ellenére gyenge lábakon állott a piaci kultúra (*CUTS* [2003] 16. o.), ami a befektetői bizalom mellett általában a gazdaságfejlődésre is káros lehetett volna. Ez a felismerés (persze igen más környezetben) jó öt évvel azelőtt történt, hogy az amerikai Kongresszus az Enron- és más botrányokra válaszul elfogadta a Sarbanes-Oxley-törvényt, s ezzel igazolta azt a félelmet, hogy a legfejlettebb jogrendszerekben is előfordulhatnak nagy gazdasági károkat okozó etikai problémák.¹⁶

Az európai átalakuló országokkal ellentétben Dél-Afrikában az új versenypolitika kidolgozását nagy közfigyelem övezte, és az ANC-nek az új versenytörvényhez meg is kellett szereznie a széles körű társadalmi támogatást. Ez hosszas egyeztetés után úgy sikerülhetett, hogy a törvénybe beépítettek néhány politikai garanciát. Ezeknek többnyi-

¹⁴ Erről a kettősségről az átalakuló országok versenypolitikájában lásd *Modżetewska* [1997], *Török* [1999], [2004]).

¹⁵ *Competition culture*, de magyarul talán inkább piaci kultúra. Ide a versenymagatartás etikai vonatkozásai mellett bizonyos állampolgári magatartási normák is tartoznak. Például, hogy a hibás egyéni fogyasztói vagy befektetési döntések kompenzációját a piaci szereplők ne feltétlenül várják az államtól, ha maguk sem törekedtek megalapozott és jól informált döntésekre a kérdéses esetekben.

¹⁶ Az etikai normák gyengülésére adott „aktivista” jogi válaszok elemzését lásd *Vranceanu* [2005].

re valóban volt versenypolitikai értelmük, ha nem is mindig az észak-amerikai vagy európai szakmai gondolkodásban megszokott módon. A törvényalkotói gondolatmenet egyik kiindulópontja az elemző, végrehajtó apparátus és szankciók nélküli régi verseny-törvény szinte teljes elvetése volt, a másik pedig az a törekvés, hogy a dél-afrikai gazdaságot minél gyorsabban bekapcsolják a globális áru- és tőkepiacok működésébe. Az utóbbi törekvés megvalósításakor azonban két ellentétes követelmény teljesítése közötti egyensúlyra kellett figyelni: minél több, a külföldi befektetők és üzleti partnerek számára ismert elemet kellett átvenni a széles körben elfogadott külföldi versenyjogi rendszerekből, ugyanakkor ügyelni kellett arra, hogy a másutt jól működő (s az ANC radikálisai által is követelt) vállalatfeldarabolási eszközök és szankciók itt csak korlátozott szerepet kapjanak a gazdasági és politikai stabilitás fenntartása érdekében.

Az 1998-as versenytörvény hat célt fogalmazott meg „... a verseny előmozdítása és fenntartása érdekében”. Ezek között szerepelt 1. a hatékonyság és a gazdasági fejlődés támogatása, 2. a fogyasztók védelme, 3. a társadalmi és a gazdasági jólét emelése, 4. a világgazdaságba való integráció és a külföldi verseny erősödésének elősegítése, 5. a kis- és középvállalatok egyenlő piaci lehetőségeinek biztosítása, illetve 6. a jobban kiegyenlített tulajdonosi szerkezet kialakítása különös tekintettel a történelmi hátrányt szenvedett személyek (*historically disadvantaged persons*)¹⁷ tulajdonosi súlyának növelésére (*CUTS* [2002] 22. o., *Competition Commission* [2003a]).

Az OECD álláspontja szerint a fejlődő országok versenyjogát a fejlett országok versenyszabályaival összehasonlítva kell megítélni (*OECD* [2003] 37. o.). Ez az összehasonlítás jó képet ad az új dél-afrikai versenytörvényről, bár jelzi, hogy a törvény a nemzetközileg szokásosnál jóval többre vállalkozik (*CUTS* [2002] 22. o.). A felsorolt célok közül a két utolsó nemzetközileg eléggé ritka, illetve példa nélküli, és tükrözi a versenypolitikával szembeni széles társadalmi és politikai igényeket. Sőt, közelebről nézve csak a 2. és a 4. cél kapcsolódik szorosan a versenypolitikához, és a célok általában véve erősen fejlesztéspolitikai színezetűek.

Az 1998. évi dél-afrikai versenytörvény eklektikus jellegét több forrás is hangsúlyozza (*CUTS* [2002] 22. o., *Chabane és szerzőtársai* [2003] 33. o., *OECD* [2003] 10. o.). A többi között támaszkodtak a német, a kanadai és az ausztrál versenytörvényre, viszont eléggé következetesen elkerülték az amerikai és az EU-minta követését.¹⁸ Vajon miért választották a nem kimondottan főárami, bár nemzetközileg elfogadott mintákat?

A modern német versenypolitikai gondolkodás (amely befolyásolta a Római Szerződés versenyszabályozási rendelkezéseit is) Robert Liefmann, Walter Eucken, Ludwig Erhard és Franz Böhm munkásságára, azaz a „szociális piacgazdaság” teóriájára épül.¹⁹ Ez a gondolkör a versenyképesség és a versenyszellem követelményeit próbálja összhangba hozni a társadalmi jólét minél szélesebb körben elfogadható szintjének biztosításával,²⁰ amit a dél-afrikai versenytörvény 3. és 6. célja is kifejez. Kanada és Ausztrália gazdasága pedig több hasonlóságot mutat Dél-Afrikával akkor is, ha az idők során ezek a párhuzamok kétségtelenül gyengültek. A három gazdaság mérete hasonló, növekedésük fő motorja hosszú ideig a természeti erőforrásokkal való ellátottság volt, s mindháromban szinte érintetlenül megmaradt a brit jogrendszer és üzleti kultúra,²¹

¹⁷ A kifejezést a fekete többség politikailag korrekt megjelölésére használják.

¹⁸ Az amerikai versenyjogból azért részben átvették az árdiszkrimináció szabályozását a Robison–Patman-törvény alapján, az EU-tól pedig a versenykorlátozó magatartások kezelését (*OECD* [2003] 10. o.).

¹⁹ Tömör áttekintését lásd (*Scherer* [1994] 29–30. o.).

²⁰ Jelmonata egy Erhard-idézet lehet: „Wohlstand durch Wettbewerb – Wohlstand für Alle” (Jólét a verseny révén – jólét mindenkinek! – lásd *Klaue* [2005] 123. o.).

²¹ A dél-afrikai jogi kultúra igen kedvező értékelését lásd *OECD* [2003] 39. o.

Az 1998. évi versenytörvényben mindenekelőtt meg kellett teremteni a modern versenypolitika kifogástalan és átlátható intézményi háttérét. Alapkövetelmény volt a függetlenség a politikától, a versenyhatóság elemzői-értékelői és döntéshozó funkcióinak teljes szétválasztása, valamint olyan fellebbviteli rendszer megteremtése, amely szakértelem és pártatlanság dolgában egyaránt megállja a helyét.

Elvileg számos intézményi megoldás szóba jöhetett ugyanúgy, ahogy néhány évvel korábban az európai átalakuló országokban. Ott (*Fingleton és szerzőtársai* [1996], *Slay* [1996]), akárcsak több fejlődő országban (*CUTS* [2003]) általában azt a modellt választották, amely brit eredetű, és „háromlábúnak” nevezhetjük (*three-pillar, OECD* [2003] 5. o.). A versenypolitika háromlábú intézményrendszere 1. egy *felügyeleti* hatóságból (minisztériumból) áll, amely az országgyűlésben képviseli a versenypolitika szempontjait, és felel a másik két intézmény finanszírozásáért, valamint 2. egy *vizsgáló, elemző és végrehajtó* szervezetből, és 3. egy független, bírósági jellegű *döntéshozó* egységből.²²

A dél-afrikai intézményi struktúra első eleme az ipari és kereskedelmi minisztérium (DTI), a második a kutató, elemző, az eseteket feldolgozó és a döntésekre javaslatot tevő szervezet (*Competition Commission, CC* – lényegében a versenyhivatal). A harmadik „láb” (*Competition Tribunal, CT* – versenybíró) feladata pedig a versenyjog értelmezése és alkalmazása a *CC*-től kapott kutatási és elemzési anyag alapján, körülbelül a magyar Versenytanács szerepkörének megfelelően. A fellebbviteli funkciókat tulajdonképpen a rendszer egy negyedik, ám nem teljesen önálló eleme látja el. A versenyjogi fellebbviteli bíróság (*Competition Appeal Court – CAC*) ugyanis a legfelsőbb bíróság (LB) versenyjogi tapasztalatokkal rendelkező tagjaiból áll, és az legfelsőbb bíróságon belül működik (*CUTS* [2003] 51. o.). A versenypolitika intézményrendszerével kapcsolatban fontos, hogy milyen forrásokból finanszírozzák, hiszen nemzetközileg elfogadott elv, hogy az intézményrendszer finanszírozása nem állhat összefüggésben a beszedett bírságokkal. A dél-afrikai versenypolitikát a DTI keretéből finanszírozzák,²³ de költségvetésének növekvő része az eljárás díjából (tehát nem a bírságokból!) származik.

A dél-afrikai versenyjog struktúrája eltér az Európában megszokott rendszerektől. Ott az antitröszt (tehát a vállalati versenyjog) három fő részből áll: az összejátszások, az erőfölény és a koncentráció (nagy részt a fúziók) szabályozásából. Ezzel szemben Dél-Afrikában a tiltott versenykorlátozó magatartások szabályozása alkotja a versenytörvény 2., a fúziókontroll pedig a 3. fejezetét. Ennek a szabályozási sajátosságnak az a fő magyarázata, hogy a dél-afrikai versenyszabályozás súlypontja egyelőre a fúziókontroll (vö. *OECD* [2003] 20. o.), míg a tiltott magatartásokkal kapcsolatos vizsgálatok száma csak az utóbbi években kezdett növekedni (*Competition Commission* [2003b] 21–27. o.).

A tiltott magatartásformákra vonatkozó szabályozás foglalkozik a horizontális és vertikális összejátszások, valamint az erőfölény eseteivel. Itt szerepelnek a kivételekre vonatkozó szabályok is, de ezek nemzetközi összehasonlításban eléggé egyedülállók. Nincs az EU-ban alkalmazott csoportmentességi rendszer, de tág teret hagytak a *CC* diskrecionális kivételezési jogának. A versenyjog megsértésének következményeitől el lehet tekinteni az exportnövelés, a kisvállalatok védelme, valamely iparág hanyatlásának megállítása érdekében,²⁴ illetve a „történelmi hátrányt szenvedett személyek” vállalkozásainak ver-

²² A magyar rendszer csak látszólag különbözik a fenti sémától. Itt ugyanis az első szerep a Gazdasági Versenyhivatal elnökéé, a második szervezet a versenyhivatali apparátus, s a harmadik a Versenytanács.

²³ Egy nemzetközi összehasonlító elemzés szerint kilenc ország (közöttük az Egyesült Államok, Brazília, négy afrikai és három ázsiai állam) közül Dél-Afrika a második helyen állt a versenypolitika finanszírozásának állami költségvetési részesedését tekintve (*CUTS* [2003] 55. o.). Ez nem mellékes tényezője a versenypolitika hatékonyságának, mert több fejlődő ország van, ahol csak másodállású munkatársakra jut pénz, a versenyhatóság egyetlen telefonvonalat használ, könyvtára pedig nincs is (*CUTS* [2003]).

²⁴ Ha ezt a kereskedelmi és ipari miniszter „a gazdaság stabilitása” érdekében szükségesnek tartja.

senyképességére tekintettel (interjúadat, lásd még *Competition Commission* [2003a] 19. o.). Itt is látható, hogy a dél-afrikai versenypolitika a közép-európai átalakuló országokhoz képest inkább válhat közvetlen gazdaságfejlesztési eszközzé.

A versenyzavaró hatások megítélésénél tág tere van a mérlegelésnek (*rule of reason*), tehát számos versenykorlátozó magatartásformát nem eleve (*per se*) tiltanak meg, hanem csak akkor, ha nem mennek át az úgynevezett SLC (*Substantial Lessening of Competition* – a verseny lényeges csökkenése) vizsgálaton. Ez a teszt nemzetközi összehasonlításban aránylag korszerűnek számít, Dél-Afrikában azonban az adatok hiánya miatt általában nem korszerű eszközeivel együtt alkalmazzák, hanem csak az árak, az értékesített mennyiségek és az értékesítési feltételek elemzését nevezik SLC-tesztnek. A vizsgálat lényege, hogy akkor javasolnak beavatkozást, ha az adott piaci kudarc kisebb (például a műszaki fejlesztéssel összefüggő) hatékonyságjavító, mint fogyasztóijólét-csökkentő hatással jár. A *per se* alapú beavatkozás természetesen hatékonyabban védi a versenyt, de csak ott alkalmazzák, ahol már a magatartás ténye gazdasági hatásaitól függetlenül is jogsértő. Más országokhoz hasonlóan Dél-Afrikában is ilyenek például a tendereken történő összejátszások (*bid-rigging*) esetei.

Ugyancsak a legfrissebb külföldi példákat követték azzal, hogy mintegy hatéves késéssel kibővítették a versenytörvényt az úgynevezett engedékenységi politikával (*leniency policy*). Ez a vádalku jellegű kartellfelderítő eszköz az amerikai versenyjogban is csak 1978 óta, az EU-ban pedig a kilencvenes évek vége óta létezik (*Motta* [2004] 193–194. o.). Ennek az eszköznek az a fő célja, hogy enyhítse a versenyhatóságot összejátszási ügyekben általában sújtó információs aszimmetriát s így javítsa a kartellek felderítésének sokszor alacsony hatásfokát.²⁵ Más rendszerekhez hasonlóan, Dél-Afrikában is csak a kartellek olyan „áru-lói” kaphatnak teljes mentességet a következmények alól, akik a hatóság által nem ismert összejátszást tárnak fel, és a vizsgálat során végig feltétlenül együttműködnek a hatósággal.

Az erőfölényes ügyek szabályozása a versenykorlátozó magatartásformák tételes felsorolásán alapul. A közép-európai országok gyakorlatához képest elmaradást jelent, hogy a versenytörvény nem szabályozza pontosan az érintett (releváns) piac meghatározását. Itt regionális sajátosságról lehet szó, hiszen a kenyai, a tanzánai és a zambiai gyakorlat-hoz hasonlóan, Dél-Afrikában is általában korábbi esetek tapasztalataira alapozzák az érintett piac meghatározását a világszerte elterjedt, a keresleti rugalmasságok megváltozását mérő úgynevezett SSNIP (*small but significant non-transitory increase in price*) teszt helyett (*CUTS* [2003] 37. o.). A SSNIP-tesztet csak megkérdésezés alapon, tehát a vásárlók áremelési reakcióinak előzetes felmérésével alkalmazzák az 5 vagy 10 százalékos áremelések szimulációja helyett. Ez a megoldás az újabb, a teszt hiányosságait kimutató kutatások (*Geroski-Griffith* [2004]) fényében előbb-utóbb akár kifejezetten korszerűnek is bizonyulhat.

A dél-afrikai erőfölény-szabályozásban ugyancsak kimutatható a versenypolitika alárendelése a gazdaságpolitikai szándékoknak – egyébként az egyenletesebb tulajdoni szerkezetet előmozdítani kívánó versenypolitikai céllal összhangban. A kis- és középvállalatoknak ugyanis a miniszter az érintett piac méretétől függetlenül (tehát akár nagyon kis piacokon is, például egy helyi sütőüzem esetében) egyéni felmentést adhat. További közvetett kis- és középvállalkozásokat támogató eszköz, hogy a *de minimis* (alsó) szabályozási küszöbértéket magasan szabták meg.²⁶ A versenypolitika kis- és középvállalkozá-

²⁵ Az EU kartellfeltárási tapasztalatairól lásd például *Neven és szerzőtársai* [1998].

²⁶ Ez az érték 2005-ben 5 millió rand (mintegy 600 ezer euró) éves forgalomban vagy dél-afrikai eszközökben (*OECD* [2003] 13. o.), amely számos középvállalatot is kivon a dominanciaszabályozás alól. A *de minimis* küszöbértékek minden országban kivonják a kis- és középvállalkozások egy részét a versenyszabályozás alól (*Lipimile* [2004] 182. o.).

sokat támogató funkciója azonban nem dél-afrikai sajátosság, hanem számos iparosodó fejlődő országban megfigyelhető. Dél-Koreában például a versenypolitika nem is engedi meg a nagyvállalatok belépését egyes szektorok piacára (Lee [1998] 105–109. o.).

A dél-afrikai koncentrációs szabályozás (közkeletű, de nem pontos nevén fúziókontroll) a versenypolitika fő területe, amely a teljes esetanyag mintegy 70 százalékát képviselte 1999 és 2004 között.²⁷ Ez nem meglepő, mert ezen a téren nyílt lehetősége a versenypolitikának, s így közvetve a kormányzatnak a nagyobb vállalatok körében végbemenő szerkezeti és tulajdoni átalakulás követésére, szükség esetén pedig a beavatkozásra meghirdetett gazdaságpolitikai céljai szerint.

Két eset szemlélteti a kormányzati célok nyílt érvényesülését a fúziókontrollban. A kőolajiparban a Shell South Africa Ltd a Tepco Petroleum Ltd felvásárlását tervezte, mert az utóbbi cég tulajdonosai miatt a feketék gazdasági befolyáshoz juttatásának (BEE) programjának a hasznélvezője volt (Hartzenberg [2004] 219. o.). Tisztán versenypolitikai szempontból nem is volt kifogás a fúzió ellen, de egyes politikai csoportok éppen attól tartottak, hogy a felvásárlással a BEE-program célkitűzései sérülhetnek. A Tepco csőd közeli állapotban volt. A *Competition Commission* (CC) a BEE-programra hivatkozva csak feltételesen javasolta a fúzió engedélyezését, kikötve azt, hogy a Tepco önállósága és márkanéve megmaradjon. A versenybíró (CT) viszont a Tepco-csőd miatti megszűnésének veszélyére hivatkozva,²⁸ tehát szakmai alapon, feltétel nélkül megadta az engedélyt (CUTS [2003] 32. o.).

Ugyancsak a csődhelyzetre hivatkoztak a Feltex Ltd és az NCI Autotrim fúziójának engedélyezésénél annak ellenére, hogy az összeolvadás az érintett piacon jelentős koncentrációnövekedéssel fenyegetett. Az utóbbi céget azonban a fúzió nélkül azonnali megszűnés fenyegette volna 450 munkahely elvesztésével az East London körüli válságövezetben – természetesen a kormányzat céljaival ellentétes módon (*Competition Commission* [2003b] 10. o.).

A fúziókontroll gyakran foglalkoztatotti érdekek miatt hivatkozik a közérdekre (*Merger Review...* [2002] 7. o.). A szakszervezeteket mindig értesítik a tervezett nagyobb méretű fúziókról, és hozzájárulásuk is szükséges ahhoz, ha a várhatóan versenypolitikai fenntartások nélküli fúziókat gyorsított (*fast-track*) eljárásban kívánják engedélyezni.

A munkavállalói oldal bevonása a fúziók engedélyezésébe ugyanakkor politikailag szükségtelem nélkül nyitottá teszi az engedélyezési folyamatot. A dél-afrikai szakszervezetek ugyanis gyakran panaszkodnak, hogy beleszólási joguk kikerülése érdekében a fúzióra készülő felek már az összeolvadás előtt leépítik a fúzió után várhatóan fölöslegessé váló munkaerőt (OECD [2003] 18. o.). Az ügyben hosszas politikai vita zajlik, amelyben kénytelen részt venni a versenyhatóság is. S hogy politikailag védje magát, felhívja a figyelmet a fúziók foglalkoztatásnövelő (!) hatására. Adatai szerint 1999 és 2002 között a fúziók összesen nettó 12 és fél ezer munkahelyet teremtettek az országban (*Competition Commission* [2003a] 30. o.).

A szabályozás és a fúziós esetanyag összképe alapján az OECD „engedékenyek” nevezi a dél-afrikai fúziókontroll gyakorlatát (OECD [2003] 14. o.), és az adatok ezt alá is támasztják. Összesen 1177 fúziós ügyet zártak le az 1999 és 2003 közötti időszakban, és ezek közül mindössze 11-et, lényegében 1 százaléknyi nem engedélyeztek (*Competition Commission* [2003a] 12. o.).

Ez az „engedékenység” azonban nemzetközi összehasonlításban mégsem annyira feltűnő. Az Európai Unióban például az 1990 és 2002 között lezárt 2120 fúziós eset közül mindössze 18, ismét valamivel kevesebb, mint 1 százalék végződött tiltással, és az 1990 és

²⁷ Saját számítás a *Competition Commission* [2003a] (34. o.) forrás alapján.

²⁸ A gyengébb vállalat megszűnésének fúzióval való megelőzését (*failing firm argument*) fontos, gyakran döntő engedélyezési szempontnak tekintik a világ legtöbb versenyjogi rendszerében.

2003 közötti időszak átlagában is ugyanez az arány.²⁹ Igen hasonló kép alakult ki öt európai átalakuló ország (Lengyelország, Szlovákia, Magyarország, Szlovénia és Románia) fúziókontrolljának összehasonlító elemzéséből országanként is (Török [2003]). A modern fúziókontroll-rendszereknek ezt a meglepően széles körben előforduló szerkezeti anomáliáját az EU fúziókontroll-gyakorlatának első éveire már alaposan elemezte Neven és szerzőtársai [1993] könyve, illetve az egyelőre nem publikált kelet-európai kutatási jelentés (Török [2003]). A probléma új, valóban átfogó nemzetközi elemzése azonban még várat magára.

A dél-afrikai eset tartalmilag kissé eltér az Európából említettektől. Az EU és az öt átalakuló ország fúziókontroll-statisztikája ugyanis részleteiben is a feltétel nélkül engedélyezett fúziók igen nagy, többnyire 95 százalék fölötti arányát mutatja. Más a dél-afrikai kép, mert ott eléggé jelentős a „szürkezóna”, azaz a feltételesen engedélyezett fúziók aránya. Ezt az arányt a statisztikák nem is közlik, de számos eset tanúskodik arról, hogy magasnak kell lennie.

A feltételesen engedélyezett fúziók közelebbi vizsgálata pedig ismét azt mutatja, hogy a dél-afrikai versenypolitika sokkal tágabb teret enged a gazdaságpolitikai érdekek érvényesülésének, mint ahogy ezt az amerikai és az európai versenypolitikák ismerői megszokhatták. A döntések fő eleme általában a „közérdekre” való hivatkozás, és gyakori az, hogy súlyos versenypolitikai aggályokat felvető esetekben az elutasításból így lesz feltételes engedélyezés.

Ez történt többek között a csomagolóeszközöket gyártó Nampak és Malbak cégek összeolvadásánál, ahol az új piaci szereplő várható számottevő erőfölényét a keresleti oldal ereje és az importverseny miatt, valamint az export versenyképességének ösztönzése érdekében tartották mégis elfogadhatónak (Competition Commission [2003b] 7. o.). A Distillers Corporation (SA) Limited és a Stellenbosch Farmers Winery Group Limited több mint 75 százalékos együttes piaci súlyhoz vezető fúzióját pedig az asztalibor-export érdekei miatt engedélyezték (Competition Commission [2003b] 9. o.). Mindkét esetben azonban feltétlenül szabták kisebb érdekeltségek eladását.

Az Aspen Pharmacare Ltd generikus³⁰ gyógyszeripari cég rövid idő alatt két feltételesen engedélyezett fúzió főszereplője volt. Előbb ő vásárolt fel egy kisebb vállalatot, amellyel kínálata 26 termékben teljesen megegyezett, de végül egyetlen gyógyszer gyártásának beszüntetésével teljesítette az engedélyezés feltételét (Competition Commission [2003b] 9. o.). Később viszont a GlaxoSmithKline multinacionális gyógyszergyár dél-afrikai érdekeltsége kívánta felvásárolni az Aspent azért, mert az új gyógyszerpiaci szabályozás nagyobb állami támogatást adott a generikus gyógyszerek vásárlásához. Itt is egyetlen gyógyszert kellett kivonni a kínálatból a fúzió engedélyezéséhez (Competition Commission [2003b] 13–14. o.).

A bemutatott esetek is szemléltetik a dél-afrikai fúziókontroll nemcsak statisztikákban megmutató engedékeny jellegét. Fontos szempont az áruexport és a működőtőke-import feltételeinek javítása, amit – ismét kelet-európai analógiával – a „piacépítő” versenypolitika jelének tarthatunk azzal, hogy itt is látszik a versenypolitika közvetlenül a gazdaságpolitikát szolgáló és versenyképességet erősítő szerepe.

Nemzetközi összehasonlítás és a versenypolitikai reformok modellje

A dél-afrikai versenypolitika reformját először olyan országok esetével érdemes összehasonlítani, amelyek a 2000-es évek eleji gazdasági helyzetükben és kilátásaikban hasonlíthatók a Dél-afrikai Köztársasághoz. Ez a gazdaság már vagy évszázada nem fejlődik párhuzamosan más korábbi telepes országok, mint Kanada vagy Ausztrália gazdaságá-

²⁹ Lásd <http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/cases/stats.html>.

³⁰ Lejárt szabadalmú termékeket gyártó.

val, de a több évtizedes gazdasági és politikai elzárkózást a kilencvenes években következetes nyitás váltotta fel. Így egyre inkább az újonnan iparosodó országok (NIC) szélesen értelmezett csoportjához sorolhatjuk.

Dél-Afrika természetesen nem tekinthető a „hagyományos” és ma már kiemelkedően sikeres NIC-országokkal (például Tajvan, Szingapúr, Hongkong és Dél-Korea) összemérhetőnek, de a NIC-ek kicsit később érkezett „második hullámába” tartozó Malajziával már igen. Talán nem túlzás az összehasonlítás Indiával sem, amely jókora késéssel ugyan, de szintén a NIC-országokéhoz hasonló fejlődési utat választott (*Yergin–Stanislaw* [2002] 223–230. o.). Végül érdemes bevonni az első összehasonlításba egy Dél-Afrikához közeli országot, amelynek földrajzi és politikai adottságai hasonlóak, és legalább egy ideig hasonló fejlődési lehetőségei is voltak. Dél-Afrika szűkebb környezetében az igen ritkán lakott s emiatt alig iparosodott Namíbia, illetve Botswana kiesik az összehasonlításból ugyanúgy, ahogy a politikai káosz állapotában élő Zimbabwe. Zambia viszont versenypolitikájának következetes kiépítésével is bizonyítja komoly gazdaságfejlesztési és nyitási szándékait.

Dél-Afrika, India, Malajzia és Zambia versenypolitikai reformjának fontos közös vonása a brit jogi alap és hagyomány, ami egyúttal a közszolgálat (*civil servants*) bizonyos minőségét is feltételezi. A két adottság együtt pedig kedvező alap lehet egy aránylag hatékony versenypolitikai intézményrendszer kialakításához.

A négy fejlődő ország összehasonlítása nem igazolja ezt a várakozást. Dél-Afrika az egyetlen ország a négy közül, amely valóban megteremtette a korszerű versenypolitika jogi és intézményi kereteit. Például csupán ott van „háromlábú” versenypolitikai intézményrendszer, míg Malajziában nincs semmilyen sem.³¹ Az indiai versenyhatóság pedig egyszerre végzi az esetek feltárását, és alkalmazza a versenyjogot, a legfelsőbb bíróság fellebbviteli szerepe mellett (*CUTS* [2003] 51. o.). Ez a rendszer nem garantálja a két párhuzamos funkció szükséges függetlenségét egymástól, de az indiai versenyjog igen sok kivételt és egyedi elbírálási lehetőséget biztosít. Fúziókontrollt pedig egyelőre nem is tartalmaz, így egy transzparensabb intézményrendszer sem tenne lehetővé valóban hatékony versenypolitikát.

A zambiai rendszer egyfajta különutas kísérletnek tekinthető, amely azonban aligha felelne meg egy fejlettebb piaccgazdaság követelményeinek. A zambiai versenypolitikai szervezet csak részmunkaidős szakértőket foglalkoztat vizsgálati és igen szűk döntési jogokkal, mert a versenyhatóság nem hozhat önálló döntéseket, hanem csak polgári kérésre nyújthat be egy bírósághoz (*CUTS* [2003] 58. o.). A zambiai rendszerben ugyanakkor erősen összekapcsolódik a tőkepiaci és a versenyfelügyelet, ami lehetővé teszi a fúziókontroll minimális szintű működését. A zambiai versenypolitikai rendszer évi mintegy 50 eset feldolgozásával és kis ügyhátralékkal mégis meglepően hatékonyan működik az adott keretek között.

A négy ország esetének gyors összehasonlítása után tovább tágíthatjuk a képet. Itt nem érintett, de korábban már hivatkozott harmadik világbeli országpéldák, illetve az európai átalakuló országok versenypolitikai reformjainak ismerete alapján felvázolhatjuk a versenypolitika fejlődésének háromlépcsős modelljét, amely mindenekelőtt a piaccgazdasági reformot és világgazdasági nyitást végrehajtó országokra alkalmazható.

Az *első* szakaszban érvényes valamilyen kezdetleges versenyjog, de ez nem fogja át a versenypolitika egyes fontos területeit (például a fúziókontrollt), a versenyjog alkalmazásának feltételeit nem teremtették meg, és igen kicsi az esetenyag. Ezt a szakaszt „üres” versenypolitikának nevezhetjük. Dél-Afrika ebben a szakaszban volt 1998-ig, India még 2005-ben is nagyrészt itt tart, Malajzia pedig el sem jutott ideig. A magyar versenypolitika

³¹ Malajziában az állam versenyfelügyeleti funkcióit korlátozott mértékben és természetesen csak a gazdaság egyes szektoraiban az ágazati felügyeleti hatóságok látják el (mint például a távközlési vagy az energiaszektor felügyeleti hatósága). Lásd *Lee* [2002], [2003].

1984 és 1990 között ugyanilyen szakaszban volt. Több más átalakuló ország, mint Lengyelország vagy Csehszlovákia viszont a nyolcvanas években nem folytatott szocialista piacgazdasági kísérletezést, így az átalakulás kezdetén rögtön a második szakaszba lépett.

A *második* szakaszban („nemzeti versenypolitika”) a versenyjog már lefedi a versenypolitikai, illetve a piaci kudarcok összes fontos területét, számottevő méretű az esemény, és megvan a jogalkalmazás intézményi háttere is. A nemzeti versenyjogi rendszerek azonban még sok sajátosságot és kivételt mutatnak, emiatt pedig eléggé nagy távolságra vannak a „főáramtól”. Országpéldáink közül Dél-Afrika ebbe a szakaszba lépett át 1998-ban, Dél-Korea már csaknem egy évtizede itt tart (részletesen lásd *Lee* [1998]), sőt Zambia is annak ellenére, hogy rendszerében igen sok a diszkrecionális elem és a kivétel. Lényegében ebben a szakaszban járt több európai átalakuló ország versenypolitikai fejlődése is 1990/1991 és 1996/1997 között, tehát amikor az úgynevezett első generációs verseny törvényeik voltak érvényben.

A *harmadik* szakaszban („alkalmazkodó versenypolitika”) a nemzeti versenyjogi és implementációs rendszerek már kifejezetten közel állnak a „főárami” (egyesült államokbeli vagy európai unióbeli) mintákhoz. Ezekben a rendszerekben hatékonyan tudják alkalmazni a versenyjogot, amely a külföldi mintáktól csak kevés eltérést tartalmaz, és nagyban igazodik a fő kereskedelmi partnerországok versenyjogához. Az EU új tagállamai esetében ez az igazodás csatlakozási követelmény is volt (*Hölscher–Stephan* [2004]), azaz nem csupán önálló döntéssel vezették be „második generációs” verseny törvényeket, és léptek be a versenypolitika fejlődésének harmadik szakaszába.

A harmadik szakaszba lépés Dél-Afrikában még hosszú idő kérdése. Az 1998-ban bevezetett, több tekintetben egyedi versenyjogi-versenypolitikai modell hosszas alkufolyamat után, számos tényező kényes egyensúlyának megteremtésével alakult ki. A „közérdeken” alapuló kivételek és különleges szabályok nagy száma mutatja, hogy ezt az egyensúlyt a „főárami” modellekhez képest sokkal bonyolultabb versenyszabályozással teremtették meg.³² A szabályozás komplex volta azonban csak szűkebb diszkrecionális jogosítványokkal jár együtt, míg Indiában, Pakisztánban, Tanzániában vagy Zambiában eléggé széles a versenyjog alkalmazójának önálló döntési jogköre. A túl szélesre szabott jogkör pedig megteremti a mindenkori politikai kívánalmakhoz és gazdasági érdekekhez rugalmasan alkalmazkodó, a verseny szabadságának valódi növelését csak egyes esetekben segítő versenypolitika kényelmes közegét.

Az összehasonlítás tanulságai

A dél-afrikai versenypolitikai reform összehasonlító vizsgálata felhívja a figyelmet a világgazdasági felzárkózás és a piacgazdasági átalakulás egyik aránylag elhanyagolt összefüggésére, amely nem kapott elegendő figyelmet az európai tranzíció szakirodalmában sem. Ez az összefüggés a világgazdasági nyitás jellege és a versenypolitika fejlődése között áll fenn, és azt mutatja, hogy a versenyszabályozás szélesebb hatókörű gazdaságpolitikai eszköz is lehet ott, ahol nem kell formálisan igazodnia tágabb gazdasági térségek piacsabályozási követelményrendszeréhez.

Az európai átalakuló országok versenypolitikai reformja néhány év alatt az integrációs

³² Mint korábban láttuk, a dél-afrikai versenypolitikának egyebek között hozzá kell járulnia a BEE-program, a foglalkoztatás fenntartása, a kis- és középvállalatok fejlesztése, illetve az export-versenyképesség növelése célkitűzéséhez. Ez nem egyedi eset a felzárkózó fejlődő országokban, Dél-Koreában például ugyancsak számos speciális szabállyal próbálták összhangba hozni a versenypolitika bevezetésének követelményét az ambiciózus fejlesztési elképzelésekkel (*Lee* [1998]).

követelményeknek pontosan megfelelő pályára került, és – elsősorban gazdasági nyitottságuk magas foka miatt – valóban ez szolgálta világgazdasági felzárkózásuk felgyorsítását. Az áttekintett fejlődő országok helyzete azonban más, mert ott a csekélyebb gazdasági nyitottság és a fejlett világ integrációs szervezeteitől való távolság lehetővé, az átalakulás számos különleges feladata pedig szükségessé tette, hogy autonóm versenypolitikát valósítsanak meg.

A harmadik világbeli példák arra utalnak, hogy a fejlődő országok egyre nagyobb részében van igény modern és hatékony versenypolitikára, de a „főárami” recepteket többnyire csak óvatosan követik. A versenypolitikát kevésbé tekintik a gazdasági szabályozás különálló (sőt tulajdonképpen elszigetelt) alrendszerének úgy, ahogy ez megszokott az Európai Unióban és a versenyszabályozás nemzeti szintjén a legtöbb európai országban. A dél-afrikai eset Európában szokatlan módon mutatja meg, hogy a társadalmi és a gazdasági strukturális kiigazításban is jelentős szerepe lehet a versenypolitikának, mégpedig úgy, hogy szakmai alapjai ettől nem sérülnek, csak éppen a „főárami” megoldásoktól olykor jelentős távolságra vannak.

A fejlődő és az európai átalakuló országok versenypolitikájának fejlődése ugyanakkor konvergenciát mutat, bár a „főárami” modellekhez sokkal gyorsabban közelednek Európában. Több fejlődő országban figyelhető meg, hogy eltérnek az antitröszt szokásos hármas tagolásától, viszont a versenypolitikában nagyobb hangsúlyt adnak a gazdaság szereplői közötti pozitív diszkriminációnak és a közvetett fogyasztóvédelemnek. Szinte seholy sincs nyoma a K+F és az innováció versenypolitikai támogatásának (ami az EU-ban a csoportmentességi rendszer feladata), és az is a „főáramtól” elütő sajátosság, hogy a versenypolitika nem mindig válik külön a technikai jellegű szektorális szabályozástól a hálózati iparágakban.

A nemzetközi összehasonlítás talán legfontosabb összefoglaló tanulsága, hogy korszerű versenypolitika alkalmazására már nem csupán a fejlett piacgazdaságok törekuszenek, hanem egyre inkább a sikeres világgazdasági felzárkózás egyik általános eszközévé válik. Tömeges elterjedése azonban megnöveli a szabályozási megoldások sokszínűségét, ez pedig mindinkább illúzióvá teszi a globális versenypolitikai szabályozás kialakításáról újra meg újra felröppenő elképzeléseket.

Hivatkozások

- AARDT, C. J. VAN–SCHACHT, A. [2003]: Demographic and Statistical Overview 1994-2004. Bureau of Market Research, Research Report for the Department of Social Development. University of South Africa, Pretoria, március.
- ALBAGLI, C. (szerk.) [1997]: Conjoncture 97. Le nouveau bilan économique, politique et social du monde. Bréal Éditions – CEDIMES – Les Echos. Rosny, Franciaország.
- ALTMAN, M.–MAYER, M. [2003]: Overview of Industrial Policy. 3. fejezet, Human Resources Development Review, Human Sciences Research Council Cape Town, HSRC Press. 64-85. o. <http://hrdreview.hsrc.ac.za>.
- BORK, R. H. [1993]: The Antitrust Paradox. Revised and updated edition of the 1978 version. The Free Press, New York.
- BRANDSMA, A.–THUMM, N.–THÜBKE, A. [2002]: Economic Transformation. European Commission Directorate General JRC. Joint Research Centre Institute for Prospective Technological Studies (IPTS): Enlargement Futures Series 01/2. Final Report, június.
- CHABANE, N.–MACHAKA, J.–MOLABA, N.–ROBERTS, S.–TAKA, M. [2003]: 10 Year Review: Industrial Structure and Competition Policy. Corporate Strategy and Industrial Development Research Project, School of Economic and Business Sciences, University of Witwatersrand, június.

- COMPETITION COMMISSION [2004]: Corporate Leniency Policy. Competition Commission South Africa, Pretoria, 15.
- COMPETITION COMMISSION [2003a]: Annual Report 2003. Competition Commission South Africa, Pretoria, 75.
- COMPETITION COMMISSION [2003b]: Annual Review 2003. Competition Commission South Africa, Pretoria, 52.
- CSABA LÁSZLÓ [2005]: The New Political Economy of Emerging Europe. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- CUTS [2002]: Competition Policy & Law in South Africa – a Key Component in New Economic Governance. Institute for Global Dialogue, Braamfontein – CUTS Centre for Competition, Investment and Economic Regulation, Jaipur, India.
- CUTS [2003]: Pulling Up Our Socks. A Study of Competition Regimes of Seven Developing Countries of Africa and Asia under the 7-Up Project. CUTS Centre for Competition, Investment and Economic Regulation, Jaipur, India.
- FINE, B.–RUSTOMJEE, Z. [1996]: The Political Economy of South Africa – from Minerals-Energy Complex to Industrialisation. Hurst, London.
- FINGLETON, J.–FOX, E.–NEVEN, D.–SEABRIGHT, P. [1996]: Competition Policy and the Transformation of Central Europe. Centre for Economic Policy Research, London. 253 o.
- GAL, M. [2004]: The Ecology of Antitrust: Preconditions for Competition Law Enforcement in Developing Countries. Megjelent: *Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries*. UNCTAD, New York–Genf, 21–52. o.
- GARRETT, E. [1998]: Global markets and national policies: collision course or virtuous circle? International Organisation, őszi szám.
- GEROSKI, P.–GRIFFITH, R. [2004]: Identifying antitrust markets. Megjelent: *Neumann, M.–Weigand, J.* (szerk.): *The International Handbook of Competition*. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK. 290–305. o.
- HARTZENBERG, T. [2004]: Competition Policy and Enterprise Development: Experience from South Africa. Megjelent: *Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries*. UNCTAD, New York–Genf, 207–226. o.
- HÖLSCHER, J.–STEPHAN, J. [2004]: Competition Policy in Central Eastern Europe in the Light of EU Accession. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 42. No. 2. június.
- JACQUEMIN, A. [1994]: Comments. Megjelent: *Scherer, F. M.* (szerk.): *Competition Policies for an Integrated World Economy*. The Brookings Institution, Washington, D. C. 99–110. o.
- JOOSTE, S.–SHISANA, O.–SIMBAYI, L. [2003]: The state of Proposed Indicators to Monitor the Impact and Other Aspects of HIV/AIDS. Human Sciences Research Council, Department of Social Development.
- KIRCHNER, C. [2004]: Competition policy vs. regulation: administration vs. judiciary. Megjelent: *Neumann, M.–Weigand, J.* (szerk.): *The International Handbook of Competition*. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK. 306–320. o.
- KLAUE, S. [2005]: 30 Jahre Monopolkommission – Eine Feier zum Nachdenken. *Wirtschaft und Wettbewerb*, 55. évf. február.
- KRAVTSENIOUK, T. [2002]: Merger Regulation in Central and Eastern Europe: Evidence from Hungary, Romania and Slovenia. *Acta Oeconomica*, 52. évf. 3. sz.
- LEE, C. [2002]: The Institutional and Policy Framework for Regulation and Competition in Malaysia. Faculty of Economics and Administration, University of Malaya, augusztus.
- LEE, C. [2003]: Implementing Competition Policy in Malaysia. *Trends in Southeast Asia Series*, 14. Institute in Southeast Asian Studies, Szingapúr.
- LEE, C. [2004]: Competition Policy in Malaysia. Centre on Regulation and Competition Working Paper Series 68. University of Malaya, június.
- LEE, Kyu Uck [1998]: Competition Policy, Deregulation & Economic Development. The Korean Experience. Korea Institute for Industrial Economics and Trade. Szöul.
- LIPIMILE, G. K. [2004]: Competition Policy as a Stimulus for Enterprise Development: Lessons from Developing Countries. Megjelent: *Competition, Competitiveness and Development*. UNCTAD, New York–Genf, 171–206. o.
- LLOYD, P. J. [1998]: Globalisation and Competition Policies. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134. évf. 2. sz. 161–185. o.

- MERGER REVIEW... [2002]: Merger Review: An overview of the analytical framework utilised in South Africa. Kézirat, Competition Commission, Pretoria.
- MODZELEWSKA, E. [1997]: Appropriate rules of competition during transformation: the case of Poland. Megjelent: *Fritsch-Hansen* (szerk.): Rules of Competition and East-West Integration. Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London, 95–106. o.
- MÖSCHEL, W. [2005]: Perspektiven einer internationalen Wettbewerbsordnung. *Wirtschaft und Wettbewerb*, 55. május.
- MOTTA, M. [2004]: Competition Policy. Theory and Practice. Cambridge University Press.
- NEVEN, D.–NUTTALL, J.–SEABRIGHT, P. [1993]: Merger in Daylight. CEPR, London.
- NEVEN, D.–PAPANDOPOULOS, P.–SEABRIGHT, D. [1998]: Trawling for Minnows. European Competition Policy and Agreements Between Firms. CEPR, London.
- OECD [2003]: Competition Law and Policy in South Africa, an OECD Peer Review, május.
- OECD [2004]: Policy Brief: Competition Law and Policy in Mexico. OECD, 2004. június, www.oecd.org/publication/Pol_brief
- PAKENHAM, TH. [1979]: The Boer War. George Weidenfeld and Nicholson, London.
- PANGESTU, M.–ASWICAHYONO, H.–ANAS, T.–ARDYANTO, D. [2002]: The Evolution of Competition Policy in Indonesia. *Review of Industrial Organization*, 21. 205–224. o.
- ROWLEY, C.–RATHBONE, A. [2004]: Political economy of antitrust. Megjelent: *Neumann, M.–Weigand, J.* (szerk.): The International Handbook of Competition. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK. 173–209. o.
- SCHERER, F. M. [1994]: Competition Policies for an Integrated World Economy. The Brookings Institution, Washington, D.C.
- SLAY, B. [1996]: Post-Communist Competition Policy: Conclusions and Suggestions. Megjelent: *Slay, B.* (szerk.): De-monopolization and Competition Policy in Post-Communist Economies. Westview Press, Boulder, CO. 8. fejezet, 229–238. o.
- TÖRÖK ÁDÁM (szerk.) [2003]: Is Merger Control Too Lax in Transition Countries? PHARE-ACE Research Report, P97-8020R. Kézirat, Budapest.
- TÖRÖK ÁDÁM [1996]: Competition Policy and De-monopolization in Hungary After 1990. Megjelent: *Slay, B.* (szerk.): De-monopolization and Competition Policy in Post-Communist Economies. Westview Press, Boulder, CO. 2. fejezet, 24–56. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1997]: Competition policy and market restructuring in the Hungarian transition. Megjelent: *Fritsch-Hansen* (szerk.): Rules of Competition and East-West Integration. Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London, 125–147. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1999]: Verseny a versenyképességért? Mikroszféra-kezelési politikák az Európai Unióban és Magyarországon. Miniszterelnöki Hivatal, Budapest.
- TÖRÖK ÁDÁM [2001]: Piacgazdasági érettség többféleképpen? Néhány alapfogalom értelmezése és alkalmazása a világgazdaság három nagy régiójában. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz. 707–725. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [2004]: EU Accession and the Evolution and Design of Competition Policy: The Case of Hungary. Megjelent: *Landesmann, M. A.–Rosati, D. K.* (szerk.): Shaping the New Europe. Economic Policy Challenges of European Union Enlargement. Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke–New York, NY. 117–145. o.
- UNCTAD [1997]: World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. United Nations, Genf–New York.
- UNCTAD [2004]: Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries, Advance Copy, United Nations, Genf–New York.
- VOZSKA ÉVA [2003]: Versenyteremtés – alkuval. Demonopolizáció és állami támogatás az átalakulás idején. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- VRANCEANU, R. [2005]: Financial Architecture and Manager Dishonesty: Lessons from US Corporate Scandals. *Acta Oeconomica*, Vol. 55. No. 1. 1–22. o.
- VUYO, J. [2003]: From the Starting Bloc: A Decade of Black Economic Empowerment, the Progress of Economic Empowerment from 1992 to 2002, Empowerdex (Pty) Ltd, Sunninghill.
- YERGIN, D.–STANISLAW, J. [2002]: The Commanding Heights. The Battle for the World Economy. Touchstone Books. Simon&Schuster, New York–London–Szingapúr.