



SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEM
KAUTZ GYULA GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

7. előadás **Belépéstől való elrettentés** **Összejátszás a gyakorlatban**

Kovács Norbert
SZE GT



SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEM
KAUTZ GYULA GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

Belépéstől való elrettentés



Korlátozó árképzés és belépéstől való elrettentés

- Campbell cég: USA, leveskonzerv piac 60%
- Sotheby's és Christie's: árveréssel értékesített tárgyak világpiacának 90%-a
- Intel: processzor piac 90%-a
- Microsoft: operációs rendszerek piacának 90%-a



A hosszan tartó piaci hatalom

- Baldwin [1995], Geroski, Tonker [1995]:
 - Átlagosan 17-28 év között áll valaki az első helyen
- Hogyan tudják fenntartani a profitszerző pozíciót? Miért érdekes kérdés ez?
 1. A profitok csábítják az új belépőket
 2. Az új belépők révén megváltozik a piaci kínálat
 3. A monopolistáknak is számolnia kell a potenciális új belépők okozta versennyel – **CONTESTABLE MARKETS**
 4. *Versenyjog megalkotásának egyik alapja!*



Melyek a legfontosabb vizsgálandó kérdések?

- Hogyan képes a vállalat erőfölénybe kerülni a piacon?
- Hogyan szorítja ki a versenytársakat?
- Hogyan akadályozza meg az új versenytársak belépését?
- Összefoglalva: Mit értünk *predatory conduct* alatt?



A piaci szerkezet történeti megközelítésben

- Arányos Hatás Törvénye (Law of Proportionate Effect) – Gibrat-törvény
 - Adott 100 egyforma nagyságú vállalat
 - Az egyes időszakokban az egyes vállalatokhoz véletlen növekedési ütemet rendelünk
 - Adott átlaggal és szórással rendelkező valószínűségeloszlásnak megfelelően
 - Az iparág egyre koncentráltabbá válik



Mi a Gibrat-törvény hiányossága?

- Mechanikus
- Kihagyja a
 - K+F
 - Méret és választékgazdaságosság
 - Fúziók
 - Különböző összefonódások
- Kalecki [1945], Jovanovic [1982], Nelson és Winter [1982], Sutton [1997], Kepler [2002]: azoknak a tényezőknek az elemzése, melyeket Robert Gibrat kihagyott



Fontos tapasztalati eredmények

- A belépés általános jelenség
- A belépés kis volument jelentő belépés (*small scale entry*)
- Túlélési arány kicsi
- A belépések aránya szorosan korrelál a kilépések arányával



Kiszorító magatartás és korlátozó árképzés

- Mikor beszélhetünk kiszorító magatartásról?
 - Olyan költséggel járó tevékenység, melyet a célul tűzött versenykorlátozás igazol
 - Irracionálisan alacsony árazás – kiszorító árazás, korlátozó árazás
 - Csak akkor nyereséges a tevékenység, ha:
 - Versenytársak kilépnek
 - Megakadályozásra kerül az új belépés

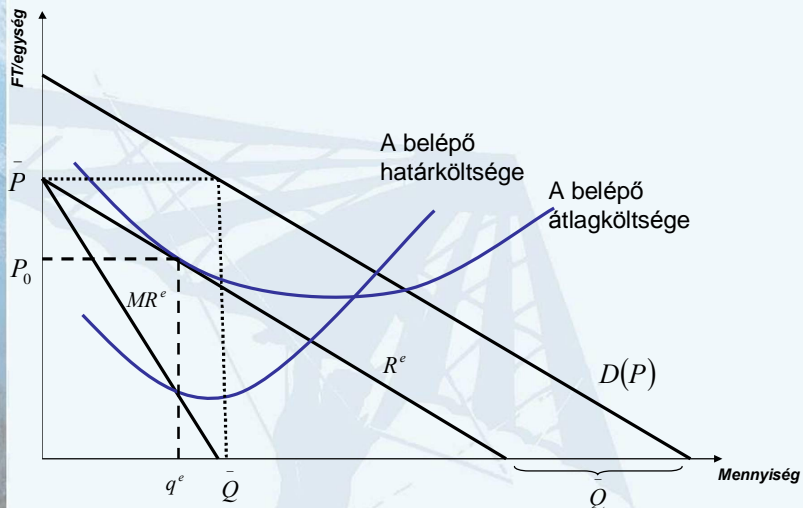


A kiszorító magatartás modellje

- Stackelberg – modell egyszerű változata
- Stratégiai változó: mennyiség
- „mennyiségkorlátozó modell”
- Alapelv: a stratégiai változó rögzítése a belépés elriasztása céljából
- A „vezető vállalat” stratégiai döntése meghatározza az iparági árat
- A modellben a belépő vállalat úgy véli, hogy belépése nem változtatja meg a vezető vállalat döntését



A belépéstől való elrettentés modellje



A belépést korlátozó modellben tehát

- Ha a vezető vállalat olyan kibocsátási szintet határoz meg, mint az előző időszakban (belépés előtt)
 - A belépő a reziduális keresletet elégíti ki
 - Ennél a mennyiségnél azonban éppen az átlagköltséget fedezi
 - A 0 profit eltántorítja a belépéstől



Kapacitásbővítés hatása!

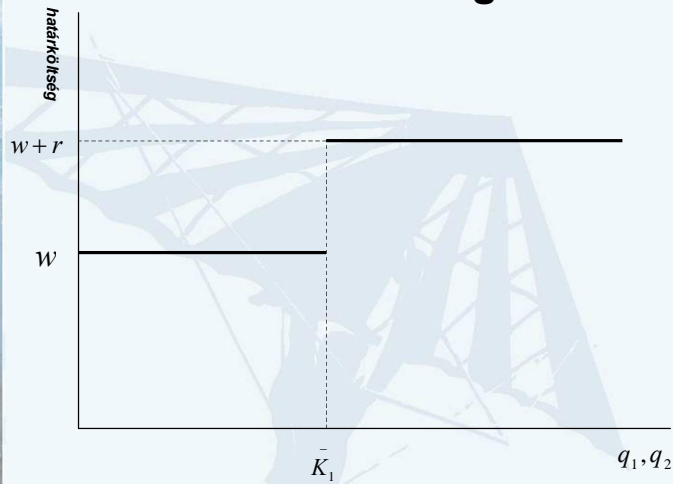
- Spence [1977]
 - a piacon lévő vállalat képessége a termelési kapacitásokba való beruházásba elrettentő lehet
 - ha a belépő hisz a régebbi szereplő kapacitáskihasználásában...
- Spence-modell tökéletesítése: Dixit [1980]



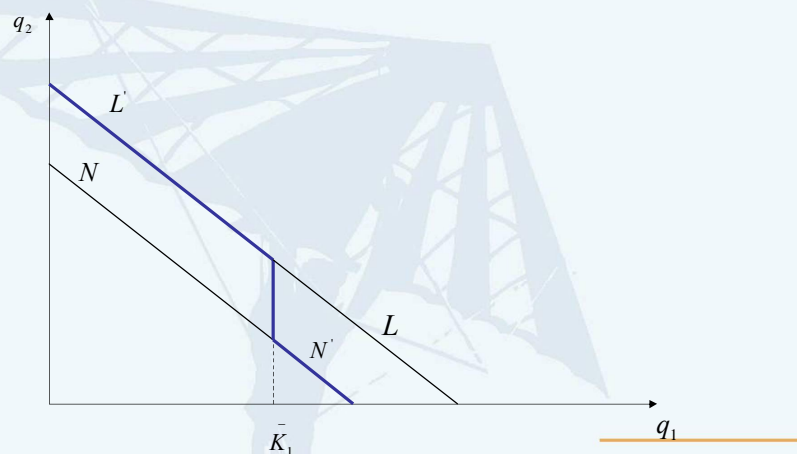
A Dixit-modell



Előzőleg létrehozott kapacitás hatása a határköltségre

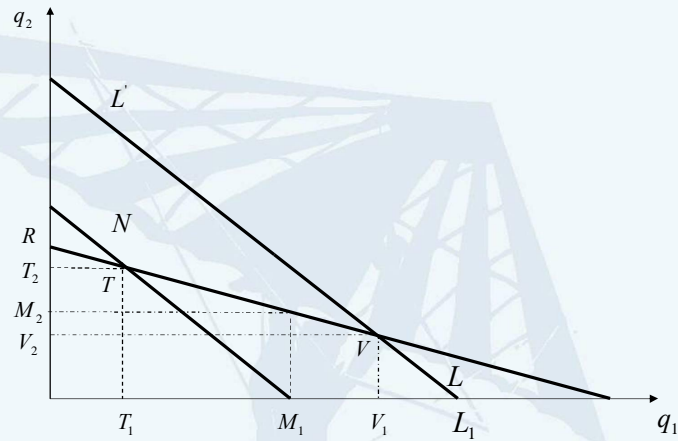


A piacon lévő vállalat legjobbválaszfüggvénye függ a játék első szakaszában választott kapacitástól

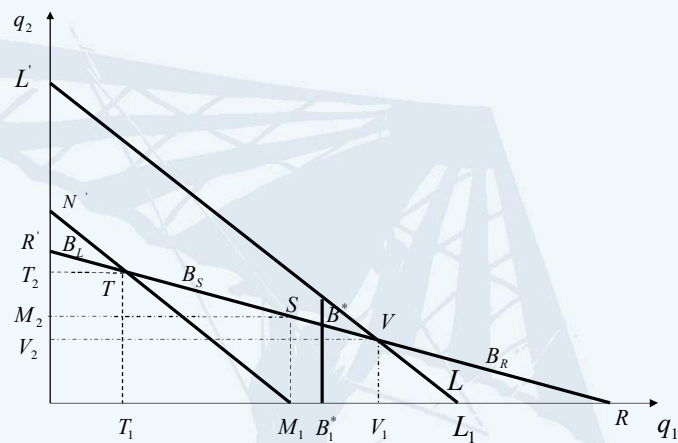




A piacon lévő vállalat kapacitásválasztásának ésszerű korlátai



A belépő fedezeti pontjának lehetséges elhelyezkedése





Összejátszás a gyakorlatban



Egy friss kartellügy...

- A MOL-t is büntetik a paraffin-kartell miatt
- **676 millió euró összértékű büntetést szabott ki az Európai Bizottság kedden kilenc kőolajipari vállalatcsoportra, melyeket kartellben való részvételben, árrögítésben és a piac felosztásában találtak vétkesnek. A MOL 23,7 millió eurónyi büntetést kapott.** „Valószínűleg nincs olyan európai háztartás vagy vállalkozás, amelyik ne vásárolt volna a paraffin-maffia működése által érintett termékekből, elszenvedve mindazt, ami ezzel jár a megalapozottnál magasabb áron való vásárlás, a nagyobb költségek és a gazdasági kár tekintetében. A Bizottság nem lehet elnéző az ilyen illegális kartelltevékenységgel szemben, és ez nem is áll szándékában – a vállalati vezetőknek és részvényeseknek ezt tudomásul kell venniük” – nyilatkozta a döntés kapcsán Neelie Kroes versenypolitikai biztos.
- Az Európai Bizottság összesen **676 millió 11 ezer 400 eurót kitevő büntetést szabott ki az alábbi kilenc vállalatcsoportra: az ENI, az ExxonMobil, a Hansen & Rosenthal, a Tudapetrol, a MOL, a Repsol, a Sasol, a RWE és a Total, mivel e vállalkozások 1992 és 2005 között paraffinviasz-kartellben vettek részt az Európai Gazdasági Térség (EGK) területén, megsértve ezzel az EK-Szerződés 81. cikkét, amely tiltja a versenykorlátozó megállapodást és üzleti magatartást.** A Shell szintén részt vett a kartellben, azonban nem rótták ki rá bírságot, mivel e vállalat tájékoztatta a Bizottságot a kartell fennállásáról.
- A paraffinviaszokat igen sokféle termék – pl. gyertyák, zsírpapír, papírporak és tányérok, sajtok viaszbevonata, vegyszerek, gumiabroncsok és autókalkatrészek – előállítására és számos iparágra – a gumiiparra, a csomagolóiparra, a ragasztóanyag-iparra és a rágógumi-iparra – kiterjed. A piac értéke megközelíti az 500 millió eurót. A nyersparaffin a paraffinviasz-gyártás szükséges alapanyaga. Finomítóknál gyártják az alapolajok nyersolajból való előállításának melléktermékeként. Végfelhasználóknak is értékesítik, pl. a forgácslemez-gyártók körében.
- Az ExxonMobil, a Sasol, a Shell, a RWE és a Total által elkövetett jogsértés a német piacon a végfelhasználók számára értékesített nyersparaffinra is kiterjedt. A kartell összes résztvevője rögzítette az érintett termékek árait. Az ExxonMobil, a MOL, a Repsol, a Sasol, a Shell és a Total ezenfelül a paraffinviasz tekintetében felosztotta a piacokat és a vevőket is. A Sasolra kiszabott bírságot 50 százalékkal növelték, mivel e vállalkozás vezette a kartell. Az ENI-re kiszabott bírságot 60 százalékkal növelték, mivel korábban már részt vett hasonló kartellekben.



- A bizottsági vizsgálat helyszíni vizsgálatokkal kezdődött 2005 áprilisában, amelynek alapját a Shell által a 2002. évi engedékenységi közlemény értelmében benyújtott mentesség iránti kérelem adta.
- Az egyik vállalkozás állítása szerint a Bizottság vizsgálatot elrendelő határozata mellett a Bizottsággal együttműködő nemzeti versenyhatóság ellenőreinek házkutatási engedélyt is be kellett volna mutatniuk. Ugyanakkor a szerdán hozott döntés egyértelművé teszi, hogy a vizsgálatot elrendelő határozat kötelező erejű egy vállalkozásra nézve; házkutatási engedélyre tehát csak abban az esetben van szükség, ha a vállalkozás megtagadja a vizsgálatnak való alávetést, és szükségessé válik a nemzeti hatóság közreműködése.
- **1992-től 2005-ig a paraffinviaszok és a nyersviasz gyártói kartellt működtettek, amelyben rögzítették a paraffinviaszok árát. Az ExxonMobil, a MOL, a Repsol, a Sasol, a Shell és a Total a paraffinviaszok piacának felosztásában is részt vett, az ExxonMobil, a Sasol, a Shell, az RWE és a Total pedig a német piacon a végfelhasználók körében értékesített nyersparaffin árát is rögzítette. A vállalkozások rendszeres találkozókat szerveztek abból a célból, hogy megvitassák az árakat, felosszák a piacokat és a vásárlókat, valamint bizalmas üzleti információkat cseréljenek.**
- **A Shell csoporton belül a kartellt „paraffin-maffiának” nevezték, a Sasol csoportban pedig „Blauer Salon” („kék szalon”) volt a neve, a kartell első találkozóinak helyet adó németországi hotel bárjára utalva. A későbbi találkozókra különböző luxus szállodákban került sor Európa-szerte, többek között Milánóban, Bécsben, Budapesten, Párizsban, Münchenben és Strasbourgban.**
- A kartell az EK-Szerződés trösztellenes szabályainak igen súlyos megsértését képezi. A pénzbírságok összegének megállapításakor a Bizottság számításba vette az érintett vállalkozások értékesítési volumenének a kartell hatóköre alá tartozó részét, összesített piaci részesedésüket, és a kartellmegállapodások földrajzi kiterjedését.



Kartellek a gyakorlatban

Egyesült Királyság – Kartell a futball- emléktárgyak piacán

Az Egyesült Királyság versenyhatósága (OFT) számos vállalkozás közötti versenykorlátozó megállapodásra derített fényt a futball emléktárgyak piacán. A kartellező vállalkozások (köztük az Umbro és a Manchester United) megegyeztek, hogy bizonyos minimális áraknál olcsóbban nem adják termékeiket. Az OFT 2003 augusztusában a megállapodást törvénysértőnek nyilvánította és több mint 18 millió font bírságot rótt ki a jogsértő cégekre. Ezt követően az árak 30 százalékot meghaladó mértékben csökkentek, a futball-rajongók nagy örömére.

Svédország – Aszfaltkartell

A svéd versenyhivatal az aszfaltgyártás piacát vizsgálva több útépítéssel kapcsolatos közbeszerzésre kiterjedő összejátszást tárt fel az aszfaltgyártó cégek között. Az úgy érdekessége, hogy a pályázatokot kiíró svéd közúti hivatal (Vägverket) egyik leányvállalata is részt vett a saját anyavállalata ellen elkövetett összeesküvésben. A svéd versenyhivatal beavatkozásának hatására a közbeszerzési árak szinte azonnal, közel 20 százalékkal estek.

Forrás:GVH



Kartellek a gyakorlatban

Kutatás	Kartellek száma	Átlagos felár (%)	Tipikus felár (%)
1 Posner (2001)	12	49	38
2 Levenstein és Suslow (2002)	22	43	25
3 Werden (2003)	13	21	18
4 Griffin (1989) *	54	46	44
5 OECD (2003) **	38	16	13
6 Connor (2005)	674	49	25

* A felár 38 nem államilag működtetett kartellre vonatkozik

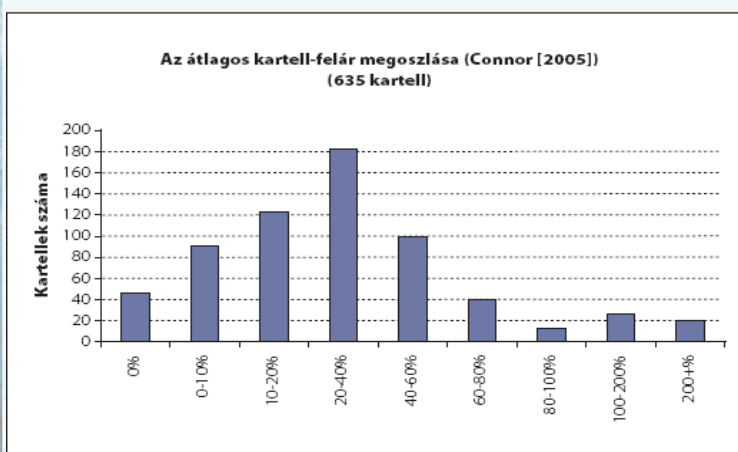
** A felárra 12 kartell esetében volt információ

Connor (2005) alapján

Forrás:GVH



Kartellek a gyakorlatban



Forrás:GVH



Kartellek a gyakorlatban

A jelentősebb leleplezett kartellek Magyarországon (2002-2006)

Ügynév	Érintett forgalom (millió forint, 2006. október)	Tender	A kartell működésének ideje*
1 Paksi Atomerőmű gazdasági rendszerének fejlesztése (Vj 97/2006)	420	Igen	2004
2 Tojáskartell (Vj 199/2005)	12 039	Nem	2002 - 2005
3 Gépjárműjavítók és biztosítók (Vj 51/2005)	177 103	Nem	2000 - 2005
4 Synergon, HP Mo. KFKI, Montana - informatikai kartell (Vj 40/2005)	1 416	Igen	2003
5 Bérszámfejtő rendszer – informatikai kartell (Vj 21/2005)	311	Igen	2004
6 Egyetemek informatikai rendszere (Vj 162/2004)	15 872	Igen	2004
7 AREVA és társai - kapcsoló berendezések (Vj 102/2004)	9 408	Nem	1991 - 2004
8 Kemira-Tessenderlo – takarmányfoszfát (Vj 101/2004)	46 369	Nem	1991 - 2003
9 Grafikusok (Vj 98/2004)	1 150	Nem	1997 - 2005
10 Társasház felújítás (Vj 74/2004)	354	Igen	2002
11 Vidéki útépitők (Vj 56/2004)	29 136	Igen	2001 - 2002
12 Fővárosi útépitők (Vj 25/2004)	14 967	Igen	2001
13 Kaposvári Egyetem épülete (Vj 154/2003)	3 799	Igen	2002
14 Vadhús áregyeztetés (Vj 132/2003)	974	Nem	2000.08.28 - 2003.04.08.
15 Vadászat (Vj 89/2003)	3 221	Nem	2001.06.05 - 2004.02.28.
16 Nyugdíjbiztosító épülete (Vj 28/2003)	5 826	Igen	2002
17 Autópályaépítés kartellben (Vj 27/2003)	157 738	Igen	2002
18 Bartók Béla út felújítása (Vj 138/2002)	13 362	Igen	2002
19 Budapesti taxitársaságok (Vj 114/2002)	3 356	Nem	2002.06.01 - 2002.07.31.
20 Eredetvizsgálat (Vj 72/2002)	2 599	Nem	1999.03.12 - 2003.04.14.
Összesen	499 420		

*Tenderen történt kartelleznél a feltüntetett dátum a tender idejét jelöli

Forrás:GVH



Kartellek a gyakorlatban

Ha az önköltségekre az építőipari vállalatok 2002-es átlagos haszonkulcsának (5,2 százalék) megfelelő profitot is rászámítunk, és ezt versenyárnak tekintjük, elmondható, hogy az útszakaszok megépítése verseny mellett kb. 94-95 milliárd forintból megvalósítható lett volna. Még ha nagyvonalúan e haszonkulcs kétszereséből indulunk is ki, a projekt 100 milliárd forintból kivitelezhető lett volna. A kartell ennél **28 százalékkal** magasabb nettó áron, 128 milliárd forintért vállalta a feladatot. Az útépitők e tiltott szövetsége ezzel tehát legalább 28 milliárd forinttal károsította meg közvetlenül a fogyasztókat. Ez az összeg nagyobb, mint Pécs éves költségvetése.

Paksi Atomerőmű bérszámfejtési rendszere – 46 százalékos áremelés

Két informatikai vállalkozás, az SAP és Synergon versenykorlátozó megállapodásában szintén volt utalás a versenyárra. A Paksi Atomerőmű Rt. 2004 áprilisában írt ki pályázatot a bérszámfejtési rendszerével kapcsolatos informatikai fejlesztésekre. A GVH vizsgálata megállapította, hogy a két vállalkozás a tender időszakában tárgyalást folytatott egymással, kölcsönösen megállapodott a tender kapcsán egymás szerepéről, és összehangolták ajánlataikat. Ilyen körülmények között a tenderen győztes SAP 365 millió forintért nyerte el a szolgáltatás nyújtásának jogát. A versenyhivatal hozzájuttat az egyik érintett vállalkozás egy munkatársának üzenetéhez,

mely így szólt: „A projekt normál áron 200-250 millióból is megcsinálható. A szerződéses ár 360 millió körül van, ami elég jelentős extraprofit [...]”

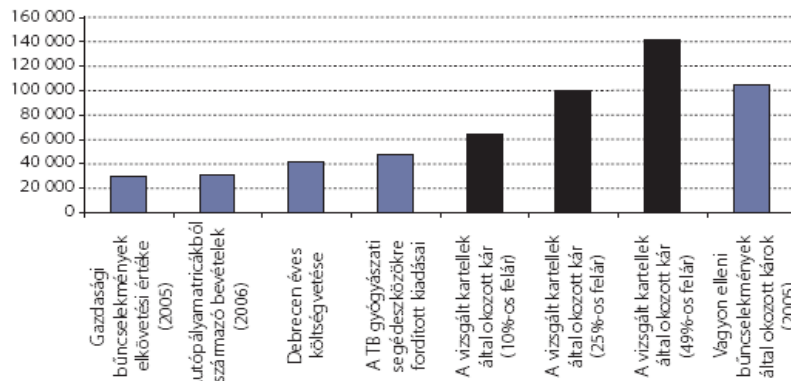
Bár a „normál ár” ebben az esetben nem feltétlenül azonos a közgazdasági értelemben vett versenyárral, az üzenet mégis jól mutatja a kartell ár-emelésének nagyságrendjét. Még ha a „normál ár” felső határát, a 250 millió forintot tekintjük is versenyárnak, a kartell-ár ezt is 46 százalékkal, 115 millió forinttal haladta meg. A fogyasztókat ért kár nagyságrendjét szemlélteti, hogy ez az összeg elegendő lett volna tizenöt-húsz faluban a teljeskörű internet hozzáférést lehetővé tevő WiFi átjátszó torony kiépítésére, vagy akár hét-nyolcszáz új számítógép beszerzésére is, amiből jó néhány iskola számítógép-parkját ki lehetett volna alakítani.

Forrás:GVH



Kartellek a gyakorlatban

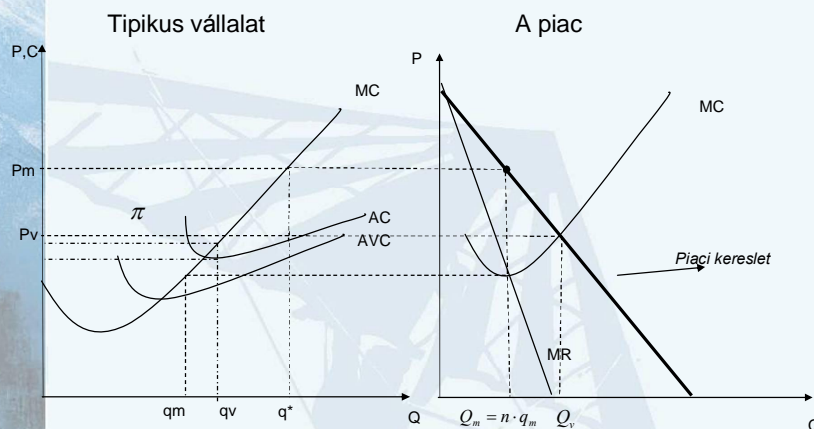
A Magyarországon felderített legnagyobb kartellek által okozott kár nagyságrendje (millió Ft, 2006 október)



Forrás:GVH



Miért jönnek létre a kartellek?





A kartellek létrejöttének okai

- Az egyedi kibocsátás a rögzített értéken – a kartellkibocsátás osztva a vállalatok számával
- Profit növelhető – a versenyzői output mellett a kartell határkölsége nagyobb mint a határbevétele



A kartell létrehozása és betartatása

- Létrejött: megegyezés a kartell kibocsátásának felosztásában
 - Az egyéni output csökkentése
- Akkor működik, ha mindenkinek ugyanaz az érdeke
- Bors kartell (Brazília, Indonézia, Malajzia, India) – min. ár rögzítése – nincs kooperáció, csak árrögzítés



Kartellek kialakulását megkönnyítő tényezők

- Ár- és output
- Kevésbé nyereséges iparágak?
- Akik lebuktak (hányan nem?)
 - Mi járult hozzá a kartelltevékenység sikeréhez?
 - Azok a tényezők, melyek lehetővé teszik a kartell áremelését
 - Azok a tényezők, melyek megakadályozzák a tagok csalását!



Három fontos tényező, mely szükséges a kartell létrejöttéhez

1. Áremelés anélkül, hogy gerjesztené a kartellen kívüliek okozta versenyt
2. A várható büntetésnek kisebbnek kell lennie, mint a várható nyereség
3. Kialakítás és betartatás költségeinek is kisebbnek kell lennie, mint a nyereség



1. Tényező kapcsán

- A leendő tagok várakozásai: tartós és jelentős a hatás
- Minél rugalmatlanabb a keresleti görbe, annál inkább jelentkezik a hatás...
- Probléma: belépők és közeli helyettesítők – a kartell terméke iránti kereslet hosszú távú rugalmasságára hat!



2. Tényező kapcsán

- Szigorú büntetés kis valószínűsége
- USA-1980 előtt és után
- Nagy-Britannia – 1956 előtt és után



3. Tényező kapcsán

- Ha bonyolult a megegyezés
- Mitől alacsonyak a költségek:
 1. *ha a vállalatok száma alacsony*
 2. *ha a piac koncentrált*
 3. *ha „homogén” a termék*
 4. *ha léteznek kereskedelmi szövetségek*
 5. *ha a piac „kicsi”*



A kartell betartatása

- A csalás felfedését megkönnyíti, ha:
 - ha kevés a vállalat
 - ha az árak nem ingadoznak egymástól függetlenül
 - ha az árinformációk tökéletesek („jók”)
 - ha valamennyi kartelltag egyforma terméket értékesít az ellátási lánc azonos pontján



A kartell betartatása

- A kartelltagoknak nem áll érdekében csalni akkor, ha:
 - MC görbék rugalmatlanok
 - FC alacsony
 - A vevők megrendeléseit nagy gyakoriság és kis mennyiség jellemzi
 - Ha az értékesítési csatorna megegyezik



A kartell betartatása

- A csalás megakadályozásának módszerei
 - áron kívül más elemekben is megállapodnak
 - Piacfelosztás
 - Piaci részesedések rögzítése
 - Legnagyobb kedvezmény elve (*most-favored nation clause*)
 - A versenynek való megfelelést előíró feltételek (*meeting-competition clause*)
 - Trigger árak