

TÖRÖK ÁDÁM

A verseny- és a K+F-politika keresztútján

Bevezetés a csoportmentességi szabályozás elméletébe

A kutatás és a fejlesztés közvetlen állami támogatási eszközeinek visszaszorulása mögött a világgazdaságban nemcsak költségvetési szempontok állnak, hanem a versenytorzító állami beavatkozások korlátozása is. A csoportmentességi szabályozás elképzelése és gyakorlata azért született meg az Európai Unióban, mert ezzel az állam közvetlen pénzügyi közreműködése nélkül, a K+F-et végző cégek – egyébként általában nem elfogadott – piaci összejátszásának legalizálásával lehet a technikai fejlődést ösztönözni. Ez a szabályozási rendszer igen fontos elméleti kérdésekre hívja fel a figyelmet: ugyanis két fontos piacgazdasági alapelv ütközik össze benne, a piaci verseny szabadságának és a szellemi tulajdonhoz fűződő jogoknak a védelme. A tanulmány nem vállalkozik az Európai Unió csoportmentességi szabályozásának, illetve a most kialakulóban levő magyar csoportmentességi rendszernek az ismertetésére. Elsősorban a problémakör néhány fontosabb elméleti összefüggésére kívánja felhívni a figyelmet, és erre építve törekszik a K+F-politika hazai szakirodalomban eddig kevésbé tárgyalt piacelméleti hátterének elemzésére.*

A nemzeti K+F-politika kialakítása a piacgazdasággá váló országokban egyre jobban megköveteli azt, hogy a kormányzati K+F-szervezetek a kutatás-fejlesztés tudományos és műszaki tartalma mellett figyelembe vegyék piaci környezetét is. Itt sokkal többről van szó, mint a K+F-eredmények piacra való bevezetéséről, illetve piaci szemléletű értékeléséről. Fontos kérdés, hogy a kutatást és fejlesztést végző vállalkozások milyen versenyfeltételek között működnek, és mit tehet a K+F-ért a támogatása iránt elkötelezett, ám költségvetési korlátok közé szorított kormányzat a kutatás-fejlesztés piaci feltételeinek javításával.

Piaci globalizáció és K+F-politika

A nemzeti és közösségi (EK/EU szintű) K+F-politikák az elmúlt évtizedben – a belföldi K+F támogatása mellett – egyre inkább arra is törekszenek, hogy megfelelő *telephelyi környezetet teremtsenek a technológiát, szakismeretet és szakképzett munkaerőt hozó,*

* A tanulmány a Gazdasági Minisztérium megrendelésére az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának Ipar- és Vállalatgazdasági Laboratóriumában készült *Sárai József-Tattay Levente-Török Ádám* [1998] első fejezetének átdolgozása. Köszönetemet fejezem ki szerzőtársaimnak, valamint *Tóthné Vizkelety Barbarának* és *Zsarnay Juditnak* a kutatásban való közreműködéséért. A cikk végső formába öntéséhez nagy segítséget jelentettek *Szabó Katalin* megjegyzései.

illetve a foglalkoztatási helyzetet javító működtetőke számára. Itt nem célszerű csak a külföldi működtetőkről beszélni, hiszen a fejlett világ nagyobb országaiban – különösen az Egyesült Államokban – az egyes kisebb körzetek vagy városok számára mindegy, hogy a működtetőke honnan érkezik. Sokkal fontosabb, hogy az elsősorban pénzben mérhető fejlesztési erőforrásokon kívül a működtetőke mennyiben lesz a tudásáramlás eszköze, illetve érkezése mennyiben javítja a telephelyi feltételeket további beruházások, illetve a folytatódó tudásáramlás számára.

A *Newsweek* hírmagazin 1998. november 9-i száma igen tanulságos összeállítást közölt a világ tíz, „*high-tech*” szempontból különösen vonzónak tartott telephelyéről. Nem meglepő, hogy ezek közül négy (Seattle, Austin, Boston, Salt Lake City) az Egyesült Államokban, egy-egy pedig az Egyesült Királyságban (Cambridge), Franciaországban (Sophia-Antipolis) és Szingapúrban van. Sokkal érdekesebb a többi három: közöttük nincs ott Magyarország, de figyelmeztető jel, hogy olyan országok találhatóak itt, amelyek – talán Izrael kivételével – egy évtizede még biztosan nem voltak jelen a világ csúcstechnológiai térképén. A finnországi Helsinki és az indiai Bangalore igen rövid idő alatt lett az egész világon számon tartott K+F-központ, és Tel-Aviv ilyen szerepe is csak a kilencvenes években vált széles körben elfogadottá.

Az összeállítás másik fontos tanulsága, hogy ebben a tekintetben *nincs nemzetközileg általánosítható sikerrecept*. Az amerikai, a brit és a francia példák magyar szempontból nem mondanak túl sokat, mert olyan feltételek sikeres kihasználását mutatják be, amelyek – mint a *kiemelkedően jó vállalkezési és tőkeelátottsági feltételek* az Egyesült Államokban, *az évszázadok óta töretlenül ápolts és hosszú távra fejlesztett egyetemi és egyéb szakmai kultúra* az Egyesült Királyságban, illetve *a jó pénzügyi háttérrel párosuló kormányzati K+F-stratégiai erőfeszítés* Franciaországban – nincsenek meg Magyarországon.

Finnország, Izrael vagy India viszont korábban nem volt, és részben most sincs jobb kiinduló helyzetben, mint Magyarország. Sikerreceptjeiket nem vehetjük át változatlanul:

- Finnországban *egyetlen cég*, a Nokia *kényszerű és gyors átalakulása* indította el a K+F-szektor robbanásszerű kibontakozásának folyamatát.¹

- Izraelben *a folyamatosan nagy hadiipari igények mellett az orosz bevándorlók által tömegesen bevitt szaktudás*,

- Indiában pedig *a gyakorlatilag angol anyanyelvű és magasan képzett helyi K+F-munkaerő alacsony bérszínvonal*a.

E feltételek legfőljebb csak részben állnak rendelkezésre Magyarországon. Noha egyik-küik-másikuk kihasználása napirenden tartható, célszerű az új feltételek keresésében is innovativitásra törekedni.

A példák szerint ma már *korántsem biztos, hogy ezeket a feltételeket csakis a hagyományos K+F-politika teremtheti meg*: a gazdaságpolitika, sőt a politika más területei is hatékony segítőtársai lehetnek a K+F-politikának. A példák utalnak az oktatáspolitikára, a regionális politikára, a munkaerő-piaci vagy bérpolitikára, a védelmi politikára, sőt a bevándorlási politikára is. Tanulmányunkban pedig a K+F-szektor fejlesztésének és közvetett támogatásának egyik olyan új eszközét kívánjuk bemutatni, amelyet eddig csak az Európai Unióban használtak.

A csoportmentességi szabályozás esetében a fenti példákon túl újabb „társpolitika”, mégpedig a *versenypolitika* segíti a K+F-politikát. Figyelembevétele az EU-beli receptek fontossága mellett azért is aktuális, mert a mai világgazdaságban számos eset (a legláthatóbban talán az úgynevezett Microsoft-ügy) mutatja a versenypolitika egyre nagyobb súlyát a csúcstechnikai iparágak kormányzati kezelésében. A nemzeti és a közösségi versenypoli-

¹ Becslések szerint 1998-ban a finn export egyhatodát már ez a cég adta.

tika eszköztára kibővül,² ugyanakkor a multinacionális vállalatok térnyerésével a globális jellegű versenypolitikára is egyre nagyobb az igény (lásd erről: Lloyd [1998]). *A globális jellegű versenypolitika igénye egyébként majd újabb ponton teszi szükségessé az első látásra egymástól távoli verseny- és K+F-politikai gondolkodás összekapcsolását.*

A K+F-politika és a versenypolitika együttműködése, sőt esetenként összjátéka a magyar közgazdasági szakirodalomban egyáltalán nem, s a külföldiben is csak rövidebb ideje feltárt terület. *Ennek a tanulmánynak az az egyik célja, hogy a versenypolitikával való összjáték lehetőségére felhívja a K+F-irányítás, a K+F-politika közvetett támogatásának üdvös voltára pedig a versenypolitika figyelmét.*

A csoportmentességi szabályozás közgazdasági háttere és feladata

A versenypolitika fő területeit – az egyik lehetséges megközelítésben³ – a következőképpen határozhatjuk meg. Az első felosztás *a versenypolitika alanyai* szerint történhet, ahol *állami és vállalati versenypolitikáról* beszélhetünk.⁴

A vállalati versenypolitika a szakirodalomban gyakran *antitröszt*-politika néven szerepel. Noha a két fogalom között az átfedés nem teljesen pontos, és az antitröszt kifejezéssel az amerikai szerzők élnek szívesebben, mindkét elnevezés vagy értelmezés magában foglalja a versenypolitika három, az Európai Unióban és Magyarországon egyaránt szem előtt lévő területét.

Mindhárom esetben a piaci szereplők által állított úgynevezett *stratégiai belépési korlátok*⁵ okozzák a piacműködési zavarokat, és a versenypolitikának e zavarok megszüntetése a feladata. Az első terület az összejátszási vagy kartellszabályozás, a második a piaci erőfölénnyel való visszaélés esetsoportja, a harmadik pedig a vállalati koncentrációk, közismertebb nevükön a fúziók szabályozási területe. Most az első területre kell fordítanunk figyelmünket, mert *a csoportmentességi szabályozás a kartelltilalom mint általános versenypolitikai eszköz alóli mentesítések közé tartozik.*⁶

Elméleti értelemben a csoportmentességi szabályozás a szabad áruforgalom és az iparutalajdon-védelem közötti ellentmondások feloldásának egyik eszköze.

A csoportmentességi szabályozás arra szolgál, hogy a vállalatok közötti s egyébként joggal versenykorlátozóknak minősíthető megállapodások bizonyos formáit elsősorban a megállapodó felek szektorális helye (mindenekelőtt szolgáltatási ágazat vagy szakágazat), másodsorban egyéb, a megállapodások szövege szerint teljesülő feltételek alapján eleve legálissá tegyék. Ez annyit jelent, hogy az előre meghirdetett csoportmentességi feltételek teljesítése esetén a kartelltilalom alóli mentesség automatikusan érvénybe lép.

Elméleti kutatási célunk, hogy a csoportmentességi szabályozás gazdaságelméleti alapjait megfelelően definiáljuk. Erre azért van szükség, mert a csoportmentességi szabályozásra építő K+F-politika megfelelően szilárd elméleti megalapozás hiányában konfliktusba kerülhet a versenypolitikával. A versenypolitika szerepe pedig az EU-ban egyre nő azzal párhuzamosan, ahogy az Egységes Európai Piac a valutaunió kialakulásának köszönhetően is mindinkább dominánssá válik.

² Népszerű, de szakszerű összefoglalóként lásd erről *Trustbusters'...* [1998].

³ A csoportosítási lehetőségekről lásd *Török* [1999].

⁴ Az állami versenypolitikához tartozik többek között az állami támogatások szabályozása, valamint az állami monopóliumok versenypolitikai kezelése.

⁵ Ezekről részletesen lásd *Kühn-Seabright-Smith* [1992].

⁶ Az elsőt az egyedi mentesítések alkotják, amelyekkel itt azért nem kívánunk részletesebben foglalkozni, mert jellegük miatt nem alkalmazhatók a K+F-politika eszközeként.

A csoportmentességi szabályozás és a versenypolitika elmélete

A közgazdasági elméletben a csoportmentesség kérdésköre még csak részben feltárt terület. Itt a *piacelméletek és a tulajdonjogok közgazdaságtana közötti ütközésekről* beszélhetünk. A normatív piacelméleti megközelítés szerint mindenfajta kartell vagy az összejátszás más formája versenykorlátozó hatású, és ezért akadályozni kell. A tulajdonjogok közgazdaságtana viszont a verseny és a tulajdon védelme közül az utóbbinak ad prioritást. Ez nemcsak elméletileg igaz, hanem a gyakorlatban is, mégpedig különösen a szellemi tulajdonjogokra.

Az utóbbi években a gyógyszerek, a szoftverek és a hangfelvételek nemzetközi kereskedelmének szellemi tulajdonjogi problémái különösen előtérbe kerültek. Most azonban nem a szellemi tulajdonjogok védelmének lehetőségeit és eszközeit, hanem két, általában – s mindenkéltől politikailag – elfogadott szakmai alapelv közötti konfliktus feloldásának módjait keressük.

A piacelméletek és a tulajdonjogok közgazdaságtana közötti ütközések problémája nemcsak a kartellek versenypolitikai kezelésénél merül fel. Erőfölényes – azaz a Római Szerződés 86. cikkelye alá tartozó – ügyek esetében is konfliktusba kerülhetnek egymással a verseny- és a szellemi tulajdon-védelmi prioritások. A dilemma lényege ott is hasonló: *a magánjóságból közjósággá való átmenet időpontja és jellege a K+F-eredményeknél*. A verseny védelmének szempontja az átmenet időpontját minél előbbre hozná, a szellemi tulajdon védelmének szempontja viszont minél későbbre tolná ki ezt az időpontot.⁷

A versenypolitikai gyakorlat a fenti dilemmát legtöbbször úgy oldja fel, hogy általában piacelméleti alapon áll. Egyes különös esetekben – például a szellemi tulajdon védelme érdekében, illetve *kiemelt gazdaságstratégiai* (így K+F-politikai) *célokkal összhangban* – azonban a tulajdonjog-közgazdaságtan nyújtotta elméleti háttérrel működtetnek az alapcéljaikkal első látásra ellentétes, viszont a gazdaságstratégiával mégis konzisztens eszközöket. Ezekben az esetekben az elméleti feladat már a piacelméleti megfontolások összhangjának megteremtése az első helyre tett tulajdonjogi (pontosabban szellemi tulajdon-védelmi) szempontokkal.

A műszaki fejlesztési és technológiai termékek és szolgáltatások piacán hosszabb ideje ütközik egymással két szemlélet. Ezek lényege a következő:

1. az egyik az áru- és szolgáltatási piaci verseny szabadsága érdekében korlátozni kívánná a szellemi tulajdonhoz fűződő monopoljogokat, amelyeket piacra lépési korlátoknak tekint (*Remiche-Desterbecq* [1996]),

2. a másik viszont a szellemi tulajdon biztonsága érdekében az áru- és szolgáltatási piaci verseny bizonyos korlátozásait megengedhetőnek tartja (*Korah* [1997] 216–217. o.).

A szellemi tulajdon problémáit is újabb közgazdaságtani irányzat tárgyalja (*Maskus* [1998]). Ez az iskola egyensúlyt próbál teremteni a szellemi tulajdonjogok érvényesítése és korlátozása között. A szellemi tulajdonjogok megsértése ugyanis természetes érdeke lehet annak, aki nem rendelkezik ezekkel a jogokkal, viszont hasonlóan jogellenes törekvése lehet a szellemi tulajdonjogok birtokosainak, ha ők e jogok túlzott kiterjesztésére törekszenek.⁸ Itt valójában ugyanaz az ellentét látható, amely a fent említett két megközelítés között is fennáll.

⁷ Az EU versenyjogi gyakorlatában ezt az úgynevezett *Continental Can* eset példázza. Amellett, hogy az ebben az esetben hozott EU bírósági ítélet alkalmazta az elsők között az úgynevezett *hatásvélti doktrínát*, itt jelent meg első ízben az a precedensteremtő felismerés, hogy az (akár versenykorlátozó) vállalati koncentráció megengedése mellett fontos érvként kell elfogadni, ha a koncentráció a műszaki-tudományos fejlődést segíti.

⁸ Azaz arra, hogy a szellemi tulajdon védelme szélesebb körű legyen, mint amit a szellemi tulajdon érvényességi köre valójában indokoltta tesz. Ez annyit jelent, hogy például térben (a szellemi tulajdon-jogok tárgyának minél tágabb meghatározásával) vagy időben (a védelem időtartamának indokolatlan meghosszabbításával) úgy kívánják kiterjeszteni a védelmet, hogy ezzel már nem tulajdon-, hanem sokkal inkább monopoljogokat próbálnak megóvni. A kétfajta jog közötti pontos határ megvonása azonban mindeddig nem sikerült sem a jogi, sem a közgazdasági elmélet művelőinek.

Az első megközelítés a kilencvenes években elsősorban az iparosodó és a csúcstechnológiai iparágak fejlesztésében mindinkább érdekelt, de követő (vagy lemaradó) pozícióban lévő mediterrán és harmadik világbeli országokban gyakori.⁹ A második viszont azokban a fejlett országokban általános, ahol a szellemi tulajdonjogok védelmét szolgáló versenykorlátozásokat hivatalosan nem a monopoljogok védelmében tartják megengedhetőnek, hanem azért, hogy közvetve ezzel ösztönözzék az elektronikai, gyógyszeripari és más csúcstechnikai vállalatokat K+F-kiadásuk arányának fenntartására vagy növelésére.¹⁰

A *globális versenyképességi szempont* is fontos tényezője annak, hogy az egyes országok, illetve országcsoportok milyen szabályozási eszközökkel védik a szellemi tulajdont, miközben támogatni kívánják a műszaki-tudományos ismeretek áramlását és a K+F-intenzív szektorok fejlesztését egyaránt. Érdekkonfliktus ugyanis nemcsak a tagállami iparjogvédelem (illetve tágabb értelmű kifejezéssel: szellemitulajdon-védelem) és a közösségi versenyszabályozás között áll fenn, hanem az egyik oldalon az Európai Unió, a másik oldalon pedig az EU fő világgazdasági versenytársai, mindenekelőtt az Egyesült Államok szellemitulajdon-védelmi és -exportőri érdekei között. Ezért a gyakorlatban elképzelhető – és nemegyszer meg is történik –, hogy az egymással világgazdasági szereplőként globális versenyben álló országok a szellemitulajdon-szabályozás, illetve a K+F-politika egyes elemeit versenyképességi szempontokra tekintettel is alakítják.

A fentiekben már hangsúlyoztuk, hogy a csoportmentességi szabályozásnak alig van önálló elméleti irodalma – azért is, mert ezt a szabályozási területet az amerikai gyakorlat ilyen címen nem ismeri.¹¹ E hiány mégsem jelenti azt, hogy egyáltalán nem volnának elméleti kapaszkodók a téma tanulmányozásához. A csoportmentesség problémaköréhez gazdaságtudományi szempontból három irányból is közelíthetünk. A *tulajdonjogok közgazdaságtanát* röviden már érintettük, de ez a tudományterület elsősorban a téma jogi oldalához kapcsolódik. A *piacelmélet* és a *vállalatelmélet* viszont segítséget ad a csoportmentességi szabályozás mélyebb elméleti összefüggéseinek megvilágításához.

Piacműködési zavarok és elméleti kivételek

Az export- és az importkartellek példáját annak szemléltetésére próbáljuk bemutatni, hogy még olyan kormányok is törekedhetnek bizonyos piacműködési zavarok fenntartására, amelyek egyébként kétségtelenül és maradéktalanul elkötelezettek a szabad piacgazdaság értékei iránt. A példa elméleti logikája első látásra talán meglepően, ám mégis erősen hasonlít a csoportmentességi szabályozást megalapozó piacelméleti konstrukcióhoz. A legtöbb fejlett piacgazdaság kormányzata támogatja vagy legalábbis eltűri az

⁹ Valentine Korah felhívja a figyelmet, hogy a második világháború utáni német közgazdaságtudományban uralkodó álláspont volt a szellemi tulajdonjogokon alapuló összes versenykorlátozás elutasítása (Korah [1997] 216. o.). Az akkori nyugatnémet kormány a háborús károk miatt egy ideig követő K+F-politikát volt kénytelen folytatni.

¹⁰ Az információs tulajdonjogok biztosítása a hatékony innovációs ösztönzők egyike (Kühn-Seabright-Smith [1992] 7. o.).

¹¹ Az Egyesült Államokban is létezik csoportmentesség-szerű szabályozás, amellyel kivonnak bizonyos kartelljellegű vállalati összejárásformákat az amerikai versenypolitikát megalapozó 1891-es Sherman Act hatálya alól. Az ilyen eleve megadott kivételek közé tartoznak például különféle exportkartellek, a mezőgazdasági vállalkozások együttműködési megállapodásai, bizonyos K+F-együttműködési megállapodások, a biztosítótársaságok árkartelljei („áregyeztetési megállapodásai”). Több más területen pedig úgynevezett *rule of reason* alapon lehet vállalatközi együttműködési formákat kivenni a kartellszabályozás alól (Scherer [1994] 52. o.). Mindez azonban korántsem alkot olyan átfogó, konzisztens és különböző gazdaságpolitikai területek effektív támogatására alkalmas alrendszer a versenypolitikán belül, mint az Európai Unióban.

export- és az importkartelleket. *Miért lehet a kartellek egyik fajtája kivétel a verseny védelmének a fejlett piacgazdaságokban általános elve alól* úgy, hogy ezt a kivételezést többnyire sikeresen meg is indokolják, miközben másfajta kartellekkel szemben továbbra is erős a törvény szigora? Az exportkartellek mellett fontos, ám nemigen hangsúlyozott gyakorlati érv, hogy ezek a kartellek valóban „exportálják” a vállalatközi összejátszásból eredő piacműködési zavarokat, azaz az exportkartellek versenykorlátozó hatásaival mindenekelőtt más országok versenyhatóságainak kell megküzdeniük. Ugyanakkor az exportkartellek olyan önálló piaci szereplőknek is tekinthetők, amelyek fellépése optimális költségek, illetve szinergiákból származó megtakarítások (*economies of scale*) mellett teszi lehetővé az adott exportáló ország (nem pedig vállalat vagy vállalatok) külpiacon megjelenését.¹²

Így valójában lehet – bár nem biztos, hogy tényleg megengedhető – úgy értelmezni az exportkartelleket, hogy ezek a piacra lépési költségek optimalizálásának színterévé a nemzetgazdaság szintjét teszik a vállalati szint helyett. Ezzel az exportkartellek nemzetgazdasági szintű költségmegtakarítást segítenek elő.

Az importkartelleknél¹³ a nemzetgazdasági szintű költségcsökkentő hatás elsősorban abból ered, ha – adott feltételek mellett – egy importkartellnek monoposzonsztikus ereje van. A legfontosabb ilyen feltétel, hogy a vizsgált nemzetgazdaság megfelelően nagy legyen, azaz rendelkezék bizonyos árbefolyásoló szereppel a világpiacon. *Az az érdekes különbség az export- és az importkartell között, hogy az előbbi külföldre teszi át a piaci szereplők közötti összejátszás okozta piacműködési zavart, az utóbbi viszont éppen behozza ezt a piacműködési zavart a belpiacra.*

Az exportkartell esetén a piacműködési zavar belföldijólét-csökkentő hatásai nem is értelmezhetők, az együttes piaci fellépés nemzetgazdasági szintű jövedelemnövelő hatása pedig biztosan pozitív. Az importkartellnél viszont már mindkét hatás értelmezhető, előjelük pedig ellenkező. A külföldön alacsonyabb áron vásárolni képes importkartell nemzetgazdasági szintű költségmegtakarítást ér el, mivel ebben az összefüggésben az importkartellt kétségtelenül a nemzetgazdaság részének tekintjük.

Más a helyzet azonban a következő lépésben, amikor az importkartell már a belföldi piacon jelenik meg, mégpedig vagy monopolpozícióban, vagy oligopolisztikus helyzetben. Itt nem a külföld és a nemzetgazdaság közötti jövedelemeloszlást változtatja meg az utóbbi javára, mint az első lépésben, hanem az utóbbin belül osztja újra a jövedelmeket a piaci szereplők egy szűkebb csoportja – maga az importkartell – javára.

A kormányzatnak természetesen az volna az érdeke (az optimális megoldás), hogy az importkartell csak a külpiacon működjék, ezt azonban versenypolitikai eszközökkel nem-

¹² A nemzetközi köztudatban általában az OPEC-et ismerik nyilvánvaló exportkartellként. Noha a kőolaj-exportáló országok szervezetének piaci magatartása a múltban valóban mutatott ilyen vonásokat, résztvevői nem vállalatok, hanem országok. F. M. Scherer egyébként megkérdőjelezi azt, hogy az OPEC hatékony exportkartell volna, hiszen összesített világpiacon részesedése már elmarad az 50 százaléktól (Scherer [1996] 87. o.). Az OPEC piaci viselkedésére szerinte a kartellelmélet csak az egyik magyarázat, és további négy hipotézisnek is lehet magyarázó ereje. Ezek: 1. a kompetitív modell, amely szerint az OPEC véges természeti erőforrások gazdjaként, az erőforrások számított jelenértékét alapul véve viselkedik a piacon; 2. a tulajdonjogi modell, amely az OPEC tagállamai és az olajtársaságok között a jövedelmekből való részesedésért folytatott küzdelmet hangsúlyozza; 3. a „célbevétel” (*target revenue*) modell, amely szerint az OPEC tagjai a nemzetgazdasági és jóléti szempontok által meghatározott aktuális bevételi igényeikhez igazítják árpolitikájukat és 4. a „mankóelmélet” (*crutch theory*), a nemzetközi olajtársaságoknak az OPEC-tagállamok kormányai által a hetvenes években elhatározott olajáremelések végrehajtásában játszott aktív támogató szerepéről. E magatartási modellek megfelelő módosításokkal elvben bármilyen világpiacon kartell elemzéséhez felhasználhatók.

¹³ Ezek működésének rövid elemzéséhez felhasználtuk (Scherer [1994] 55–56. o.) egyes érveit.

igen érheti el. A versenypolitikai eszközök ugyanis a legtöbb országban nem teszik lehetővé a kartellek szelektív kezelését, viszont a kartellekkel szemben felbontásuk (szétverésük) a leggyakoribb szankciós eszköz. Az ezután következő suboptimális (*second-best*) megoldásokat aszerint lehet rangsorolni, hogy melyiküknél a legkedvezőbb az arány az importkartellen kívüli belföldi jövedelemtulajdonosok szempontjából a külföldön a monopozónium által elért nyereség és a belföldön az importkartell monopóliumhelyzete miatt keletkező veszteség között.

Piacelméleti szempontból a kartellek – s szűkebb témánk szempontjából a K+F-együttműködési formációk – megítélését az importkartell példája segítheti. A jólétszökkentő-versenykorlátozó és a jólétnövelő-piaci koncentrációs hatások kombinációját ugyanis a szakirodalom csak viszonylag rövid ideje vette górcső alá, és az eddigi vizsgálatok elsősorban a közvetlen állami támogatásokra korlátozódtak. Kimaradtak viszont belőlük azok a közvetett támogatási formák, amelyek jellegzetes példáit a versenypolitika által biztosított egyedi vagy csoportos kivételek jelentik.

Az úgynevezett Brander–Spencer-teória lényege az, hogy a külföldi oligopóliumoktól fenyegetett cégeknek nyújtott közvetlen állami támogatás jobban is megnövelheti ezeken a cégeken a profitját, mint amekkora az állami támogatás összege. Ennek oka, hogy a támogatás aránylag nagy piacirésarány-növekedéssel járhat a támogatásban részesített piaci szereplő szempontjából. A cégek profitnövekedése akár olyan mértéket is elérhet, hogy az adóbevételek emelkedése révén a kormányzat az állami támogatás összegénél többet kaphat vissza (*Krugman–Obstfeld* [1991] 269–272. o.; eredeti forrás: *Brander–Spencer* [1983]).

A Brander–Spencer-féle gondolatmenet mint a „stratégiai iparpolitika” elméleti alapvetése eleinte nagyon népszerű volt. Később azonban elméleti szempontból sokan támadták. Mindezekelőtt azért, mert az iparpolitikai lépéssel szembeni külföldi megtorló intézkedések hatása kimaradt az elemzésből, valamint, mert a támogatásnak nem feltétlenül következménye a támogatott piaci szereplő versenypozícióinak javulása. Például akkor nem, ha versenyhátránya mögött a konkurensok tényleges, technológiai eredetű versenyképességi előnyei is állnak az oligopolisztikus tényezők mellett.¹⁴

Piacelméleti szempontból az importkartellek elnéző állami kezelése a következők miatt hordoz hasonlóságot a Brander–Spencer-teorémával. Az importkartell belföldi versenykorlátozó s így nemzetgazdasági szintű jólétszökkentő hatása tekinthető a versenykorlátozó, illetve -torzító állami támogatás megfelelőjének. A külföldi monopozóniumból eredő belföldi jólétnövekedés pedig azzal a hatással állítható párhuzamba, amely akkor keletkezik, ha a Brander–Spencer-hatásnak tulajdonítható állami adóbevételek a támogatás eredeti összege jelenértékével összehasonlítható növekedést mutatnak.

Piacelméleti szempontból tehát a bizonyos fajta kartellekkel szembeni megengedő vagy kifejezetten támogató kormányzati magatartás akkor is megalapozható és indokolható, ha az indokolás nem fér össze teljesen a piacelméletek és a kereskedelmi elméletek jelenlegi „főáramával”. Önmagában azonban a piacelméleti megközelítés még nem adhat elegendő kiindulópontot a csoportmentességi szabályozás elméleti megalapozására, mert itt csak azt láthatjuk, hogy *milyen* jelleggel lehet kivételeket adni a piac bizonyos szereplőinek a kartellszabályozás alól. Ahhoz azonban vállalatelméleti szempontok figyelembe vétele is szükséges, hogy *mely* piaci szereplőknek célszerű kedvezményeket nyújtani az ilyen kivételekkel.

¹⁴ Az oligopólium ugyanakkor önmagában is lehetőséget ad hatékonyabb költséggazdálkodásra. Az amerikai marhahús-feldolgozó és -csomagoló ipar példáján ezt szemlélteti *Azzam* [1997].

Vállalatelmélet és csoportmentesség

A vállalatelmélet viszonylag új, de még mindig nem túl gazdag fejezete foglalkozik az úgynevezett *kutatás-fejlesztési közös vállalatokkal* (a szakirodalomban *Research Joint Ventures – RJBs*, saját magyar rövidítésünkkel KFKV-k), mégpedig legalább két sajátosságuk miatt (*Tirole* [1988] 413. o.; *Kühn–Seabright–Smith* [1992] 16–17. o.).

Az egyik az, hogy ezek a szervezetek vagy megállapodások a piaci és a hierarchikus koordináció között olyan átmeneti formát jelentenek, amelyet akár versenytársak is kialakíthatnak, s amely optimalizációs céllal kapcsolja össze az egymástól elkülönült szervezetek egyes funkcióit. Ez az optimalizációs cél azért fontos, mert *a magáncégek piaci ösztönzői a K+F-re általában csekélyebbek annál, mint amennyire a társadalom elismeri a K+F-erőfeszítéseket*. A K+F ugyanis olyan, részben magántulajdonú, de részben közösségi javakat hoz létre, amelyek egy része – különösen az alap kutatási eredmények – ingyen vagy minimális költséggel¹⁵ hozzáférhető az egész társadalom számára. Így a K+F-beruházások nyomán képződő jövedelmen a magánbefektetőnek osztania kell a társadalommal, emiatt pedig a beruházási ösztönzők itt szükségszerűen kisebbek, mint a teljesen piaci javaknál. Ha a kormányzat nem pótolja a piaci ösztönzőket megfelelő szabályozókkal, akkor a magáncégeknek saját erőből kell törekedniük a megtérülési mutatók javítására, és ennek egyik eszköze *a versenytársakkal való összefogás* a kutatás-fejlesztési közös vállalatok alakítására.

Erre számos példa van a nemzetközi autópárból. Például az, amikor a francia piacon egymás ősi konkurensének számító Renault és a PSA-csoport közös sebességváltó-, illetve motorfejlesztésbe fogott, vagy amikor az európai kisautópiacon egymással versenyben álló General Motors és a Suzuki közösen fejlesztette ki új – egyébként majd az esztergomi Suzuki-üzemben is gyártandó – miniautóját.

A versenytársak korlátozott együttműködését megtestesítő *kutatás-fejlesztési közös vállalatok* tulajdonképpen a stratégiai szövetségek egyik korai, egyszerűbb formáját jelentik.¹⁶ Annyiban azonban eltérnek tőlük, hogy létrejöttük feltétele az írásos megállapodás (szerződés).

A másik sajátosság pedig, hogy *a kutatás-fejlesztési közös vállalatok* a tudásáramlásnak egy jogilag rögzített s szervezeti formát is öltő, tehát hosszabb távra kialakított módját jelentik. Erdemes felfigyelni ebben az összefüggésben a kutatás-fejlesztési közös vállalatok és a licencmegállapodások két hasonló vonására (*Tirole* [1988] 413. o.):

1. mindkettő olyan szerződéses kapcsolatot jelent, amely a vállalati K+F-kiadások hatékonyságát emelheti, és az innováció diffúzióját segítheti, ezzel pedig pótlólagos ösztönző hatást fejthet ki az innovációra;

2. noha mindkettő elsősorban a gazdasági folyamatok inputoldalát befolyásolja, mindkettőnek lehet közvetett output-korlátozó hatása is azért, mert szűkítheti a keresletet a K+F-szolgáltatások piacán.

A *kutatás-fejlesztési közös vállalatok* létesítése mögött természetesen vállalati célok állnak, a K+F hatékonyságának növelése azonban vállalati és társadalmi cél is egyben. Társadalmi szempontból akkor is hatékonyságnövelő lehet egy KFKV, ha meggátolja

¹⁵ Például folyóirat-előfizetési díjak vagy az internet használati költsége fejében.

¹⁶ A stratégiai szövetségek egyre szerteágazóbb irodalmából összefoglaló jelleggel lásd *Morasch* [1994]; *Vissi* [1995a]; *Tari* [1994]; *Urban–Vendemini* [1992]; *Bleeke–Ernst* (szerk.) [1993]; *Mucchielli* [1991]; *Su* [1995].

azt, hogy ugyanarra a K+F-célra párhuzamos programok szerveződjenek. Más megközelítésben ezt úgy is lehet fogalmazni, hogy a kutatás-fejlesztési közös vállalatok létesítése több program megvalósítását teszi lehetővé a GDP ugyanakkora, K+F-re fordított hányadából (*GERD – Gross Expenditure on Research and Development*¹⁷), mint akkor, ha a kormányzat (természetesen a versenypolitika) nem engedi meg kutatás-fejlesztési közös vállalatok létesítését. Azaz, *ha nem építi be a csoportmentességet a versenyszabályozás rendszerébe.*

A kutatás-fejlesztési közös vállalatok működésével kapcsolatban azonban eleve, a részletek és az iparági sajátosságok ismerete nélkül nem láthatók előre a GERD-et befolyásoló hatások, mert ezek ellentétes irányúak lehetnek.¹⁸ A KFKV-k létezése egyrészt felgyorsíthatja az innovációs folyamatokat, s ezen keresztül növelheti a GERD-et (illetve erre ösztönözhet), másrészt viszont gátolhatja is az innovációs erőfeszítéseket. Az innovációs folyamatok két elméleti esetben *gyorsulhatnak* a kutatás-fejlesztési közös vállalatoknak köszönhetően:

1. ha az iparjogvédelem akárcsak minimális mértékben is „lyukas”, tehát az innovációk nem piaci módon is terjedhetnek, az innovatív cégek valószínűleg a társadalmilag optimális mérték alatti szintre állítják be K+F-kiadásaikat akkor, ha egyedül ők végeznek K+F-tevékenységet. Feltesszük azonban, hogy az innovatív cégek olyan konkurensekkel alakítanak kutatás-fejlesztési közös vállalatokat, akik korábban hasznot húzhattak az innovációk nem piaci terjedéséből, viszont kedvezőtlenül érintette őket a valóban innovatív cégek szuboptimális K+F-kiadási szintje. Ebben az esetben a KFKV megalakítása megvédi az innovatív céget a „lyukas” iparjogvédelem káros hatásaitól, így nagyobb K+F-kiadásokra ösztönzi, partnere pedig az innováció felgyorsulásából húzhat hasznot úgy, hogy egyúttal legális úton (s könnyen lehet, hogy alacsonyabb költségekkel) juthat hozzá a K+F-eredményekhez;

2. a K+F-programok bizonyos iparágakban különösen magas tőkeigényűek.¹⁹ Így ezekben az iparágakban számos innovatív cég tőkeereje csekély a K+F-programok sikeres végrehajtásához. A költségmegosztás korrekt és a versenytársak számára kölcsönösen előnyös eszköze lehet egy KFKV megalakítása, amivel az adott iparágban meg is lehet teremteni a K+F-programok méretének növekedéséből eredő haszon (*return to scale*) kihasználásának alapját.

Nagyon tanulságos az iparjogvédelemre különösen érzékeny gyógyszeriparral kapcsolatban *Scherer* adata: egy új gyógyszer engedélyeztetése az Egyesült Államokban már 1969-ben (!) átlagosan 10,5 millió dollárba került, a következő két évtized alatt pedig ez a költségigény – a preklinikai kutatási és tesztelési fázist is beszámítva – csaknem megtízszereződött (*Scherer* [1996] 349. o.).

E hallatlanul nagy számok némi csökkentésére azonban hozzátehetjük, hogy a sikertelen kísérletek nem az összköltségüknek megfelelő veszteséget jelentenek az ilyenekbe belevágó gyógyszer-

¹⁷ Ez a magyar szakirodalomban – éppen a GDP-hez hasonlóan – angol rövidítésével használt mutató Magyarországon 1987 és 1996 között 2,6-ról 0,6 százalékra csökkent, azaz a legfejlettebb nyugat-európai országokban szokásos értéktartományból a legkevésbé fejlett dél-európai OECD-országokban szokásos értéktartományba. A mutató 1998-ban már 0,8 százalék körüli értékre nőtt, és a kormányzati célkitűzés szerint 2002-ben 1,5 százalékot kellene elérnie (ez körülbelül az olasz vagy az osztrák szint). A mennyiségi emelkedés mellett azonban legalább ilyen fontos a minőségi javulás. Ugyanúgy, ahogy a korábbi magas érték sem jelentette azt, hogy a magyar K+F német vagy holland minőségű és hatékonyságú lett volna, alig egy évtized alatt nem csúszott le a török szintre sem. Az osztrák vagy az olasz minőségi paraméterek elérése azonban most is ambiciózus célkitűzés.

¹⁸ Az alábbi fejtegetésnél felhasználtuk *Tirole* [1988] 414. o. egyes érveit.

¹⁹ Ezt a következőkben a gyógyszeripar példáján illusztráljuk.

gyáranak. *A korábbi sikertelen programok elősegítik a tévutak felismerését.* A sikertelen kísérletek afféle „láthatatlan beruházásként” (*sunk costs*²⁰) versenyelőnyt is jelentenek a rájuk költő cégek számára, mert konkurenseik költségmentesen nem ismerhetik fel ugyanezeket a tévutakat. A gyógyszeriparban a KFKV-k a K+F-programok különösen magas fix költségei miatt hatékonyan segíthetik elő a fejlesztési tévutak költségtérheinek megosztását.

A kutatás-fejlesztési közös vállalatok nemzetgazdasági és vállalati haszna az előbbi feltételezések elfogadása esetén azonos előjelű, azaz a KFKV-k segítséget adnak a társadalmi (nemzetgazdasági) és a vállalati optimum közelítéséhez.²¹ Lehetséges azonban olyan eset is, amikor a KFKV-k létesítése inkább *lassítja* az innovációs folyamatokat.

Magas koncentrációs fokú iparágakban (piacokon) könnyen elképzelhető, hogy egy kutatás-fejlesztési közös vállalat megalakítása a belőle kimaradó versenytársak számára nagyon megnehezíti, esetleg lehetetlenné is teszi a K+F folytatását (legalábbis abban a témában vagy irányban, amelyre a KFKV-t létrehozták).²² A szakirodalom itt hangsúlyozza: a piaci koncentráció bizonyos szintje fölött erősen megnő a valószínűsége annak, hogy a kutatás-fejlesztési közös vállalatok által megvalósított innováció már nem az iparág átlagos jövedelmezőségét növeli, hanem inkább azonos átlagos jövedelemszint mellett osztja el az iparág (szektor) jövedelmét a KFKV tagjai javára.²³

Azt viszont még senki sem elemezte részletesebben, hogy vajon a *kutatás-fejlesztési közös vállalatokat megalakító cégek egyformán innovatívak-e*. Már a fentiekben utaltunk olyan elképzelhető esetre, amikor a KFKV-t egy innovatív és egy nem innovatív cég alakítja meg, mert mindkettő érdekelt a tudásáramlás legalábbis tételében – legalábbis kettejük között.

Vonzó kutatási területnek látszik a következők elméleti elemzése: vajon milyen hatással van az adott iparág jövedelmi viszonyaira, valamint a piaci struktúrára, ha az innovatív cég és a nála jóval kevésbé innovatív „kvázipotyautas” egyaránt a jövedelmezősége emelkedése reményében alakít kutatás-fejlesztési közös vállalatot, miközben az ebből kimaradó versenytársak között mindkét fajtába tartozó cégek lehetnek.

A két fél KFKV-alakítási (együttműködési) ösztönzői ugyanis részben eltérnek egymástól. Annyiban közösek az ösztönzők, hogy mindkét partner a K+F-kiadásainak a hatékonyabb felhasználását várja a közös vállalattól a megnövekedett vállalatméretből eredő *economies of scale* miatt. Az innovatív cég szellemi tulajdonának jobb védelmére számít, ha ezt a védelmet már nem a jogrendszernek kell biztosítania, hanem a védelem a KFKV-ben internalizálható. A nem innovatív cég pedig – részben mintegy pénzügyi befektetőként, de részben potyautasként is – az innovációból eredő jövedelem egy részére számít.

²⁰ Ezek problematikájának eddig legátfogóbb tárgyalását lásd Sutton [1991], Sutton téziseinek későbbi bizonyításával pedig Robinson-Chang [1997]. A fogalom magyar fordításaként többen szó szerint az „elsüllyedt költségek” változatot ajánlják. Ez a magyar kifejezés azonban véleményem szerint tartalmazza azt is, mintha a költségek el is veszték volna, míg a megfelelő angol szóból hiányzik ez az értelmezési változat. A fogalom lényege viszont éppen az, hogy a látszólag veszendőbe ment költségek stratégiai korlátot jelenthetnek az új versenytársakkal szemben, így pedig a piacot biztosító beruházásoknak is tekinthetjük őket.

²¹ „A KFKV-k segítséget nyújthatnak abban, hogy a K+F-eredményeket produkáló cégek a közöttük meglévő externalitások egy részét internalizálják.” (Kühn-Seabright-Smith [1992] 16. o.)

²² Különleges példát kínál erre a számítógépipar, ahol az IBM csaknem három évtizeden át olyan világszerte erőfölényben volt, hogy senkivel sem hozott létre kutatás-fejlesztési közös vállalatot. 1991-ben azonban mégis rákényszerült erre, de nem a saját piacán felbukkanó konkurencia miatt, hanem azért, mert a Microsoft szoftverpiaci monopóliuma megakadályozta, hogy sikeresen megjelenjen saját operációs rendszerével. Így az IBM a Microsoft piaci hatalmának megtörésére új, versenyképes operációs rendszer kifejlesztésére fogott össze az Apple-lal és a Motorolával. Ez a KFKV egyúttal azt a célt is szolgálta volna, hogy gyengítse az Intel erőfölényét a mikroprocesszorok piacán (Scherer [1996] 273. o.). Itt tehát olyan kutatás-fejlesztési közös vállalatot látunk, amely egy erősen koncentrált piacon élvezett erőfölényre építve, vertikálisan kapcsolódó piacokon próbálja gyengíteni mások ottani erőfölényét. A törekvés sikerét 1998 őszén még mindig nem lehet megítélni, de attól is függ, hogy az amerikai antitörzshatóság Microsoft elleni eljárása egyben hagyja-e a céget.

²³ A hivatkozásokat lásd Tirole [1988] 414. o.; Kühn-Seabright-Smith [1992] 16–18. o.

A kutatás-fejlesztési közös vállalatok kormányzati kezelése tehát a versenypolitika és az iparpolitika összekapcsolásának egyik lehetséges és ígéretes területe (Katz-Ordover [1990], idézi: Kühn–Seabright–Smith [1992] 17. o.).

Gazdaságpolitikai mozgáster és a kutatás-fejlesztési közös vállalatok

A K+F ösztönzésének jó eszköze lehet a kutatás-fejlesztés közvetlen kormányzati támogatása az iparpolitikában, valamint az olyan a kutatás-fejlesztési közös vállalatok toleráns vagy támogató kezelése a versenypolitikában, amelyek az innovatív vállalatokat nagyobb K+F-erőfeszítésekre bátorítják.

Az előző fejezet végén hivatkozott szerzők felhívják a figyelmet, hogy e területen a gyakorlatban általában a legjobb megoldás az ipar- és a versenypolitikai eszköztár keverése, azaz nem érdemes egyiket sem csak önmagában alkalmazni. Érdemes közelebbről szemügyre venni, hogy a „keverési arány” milyen tényezők függvénye lehet.

1. *Az iparjogvédelmi rendszer hatékonysága, illetve „zárttsága”.* Az iparjogvédelmi rendszer akkor teljesen zárt – bár ez a nemzetközi gyakorlatban valójában nem képzelhető el²⁴ –, ha minden fajta, bármilyen piaci értéket képviselő szellemi tulajdont meg tud óvni az illetéktelen felhasználástól, mégpedig a szellemi tulajdon értékéhez képest elhanyagolható költségek mellett. Itt azonban feltétlenül gondolni kell arra is, hogy az állami finanszírozású K+F-eredmények elvben feltétlenül közösségi tulajdonnak számítanak, és a finanszírozótól függ (ipar- vagy K+F-politikai szempontok alapján), hogy milyen mértékben egyezik bele e közösségi tulajdon magántulajdonként való kezeléséhez. Ez – a Brander–Spencer-hatáshoz hasonló logika alapján – érdekében állhat a kormányzatnak, ha a szellemi magántulajdon sikeres hasznosításából végül nagyobb jövedelme (haszna) származik, mint amennyit az adott K+F-program állami támogatására költött.

2. *A K+F-eredmények piaci értékesítésének lehetősége licencmegállapodásokon keresztül.* Tágabb értelemben itt az adott ország K+F diffúziós rendszerének a működőképességére, illetve hatékonyságára érdemes gondolni.²⁵ Ez a feltétel azonban összefügg az előzővel. Az innovációs piac keresleti oldalának ugyanis csak akkor állhat érdekében a K+F diffúziós rendszer igénybevétele, ha az iparjogvédelmi rendszer elég erős, tehát a K+F-eredményeket csak hivatalos csatornákon keresztül lehet megszerezni. A keresleti oldal felől nézve akkor legrosszabb a helyzet, ha az iparjogvédelem erős, a diffúziós rendszer viszont rossz hatásfokú, költséges és nem képes még az olyan információk közvetítésére sem, amelyek nem állnak iparjogvédelem alatt, hanem csupán a figyelmet érdemlő K+F-eredmények felkutatását segítik.

3. *A termékpiaci versenyviszonyok* ugyancsak a megítélés fontos szempontjai. Az innovációs piac keresleti oldala csak akkor lehet érdekelt a K+F-eredmények megszerzésében s így – közvetve – a K+F finanszírozásában, ha az innováció felhasználásával előállított termékek (vagy szolgáltatások) értékesítésében versenyképességre számíthat. A legkedvezőbb eset ebből a szempontból persze az, ha a K+F-eredmény megvásárlója a vásárlással technológiai monopóliumra is szert tehet, ez azonban a korszerű gazdaságokban igen ritka.

Az alkalmazható eszköztár versenypolitikai részét elsősorban a csoportmentességi szabályozás kidolgozása és működtetése jelenti. Ez mindenekelőtt akkor használható, ha

²⁴ A teljes „zártágnak” ugyanis nemcsak a tökéletes és minden kibívót kezelni képes jogi szabályozás létezése volna az előfeltétele, hanem az is, hogy az adott ország mindenfajta innovációt sikeresen ki tudjon vonni a tudás mint közösségi jószág áramlásának a rendszeréből. Így tehát – s ez a gyakorlatban tényleg lehetetlen – az iparjogvédelemnek foglalkoznia kellene a tudományos konferenciákon és az egyetemi előadásokon elhangzottakkal és a szakcikkekben leírottakkal is.

²⁵ A magyar K+F diffúziós rendszer elemzéséről lásd Balázs–Török [1996]; Török [1996a]).

– az iparjogvédelem rendszere működik ugyan, de nem teljesen zárt, így az innovatív cégek szellemi tulajdonuk védelmében a jogi megoldások mellett *kutatás-fejlesztési közös vállalatok* alapítására is törekszenek;²⁶

– a diffúziós rendszer létezik, illetve viszonylag hatékony, ezért érdemes K+F-programokra költeni (vagy K+F-beruházásokra vállalkozni), és a K+F-költségek megosztása növeli a K+F jövedelmezőségét. Ezt a feltételt egyszerűbben úgy is meg lehet fogalmazni, hogy piaci alapon „van hová továbbadni” a K+F-eredményeket;

– a K+F-intenzív, illetve az innovációkra épülő termékek piacára való bejutás, illetve a versenyképes piaci szereplés lehetősége nélkül a K+F-nek nem lehetnek hatékony piaci ösztönzői. Ekkor a piaci ösztönzők pótlása a kormányzatra hárul, és a lehetőségek függvényében iparpolitikai eszközök alkalmazása válik szükségessé.

Amint az utolsó esetben is látható, a három feltétel teljesülése együtt, illetve külön-külön a versenypolitikai szabályozás alkalmazása mellett szól. Feltételezhető azonban, hogy egyikük nem, vagy netán egyikük sem teljesül, azaz piacműködési zavarok lépnek fel. Ilyenkor az iparpolitikai eszközök alkalmazása – elsősorban is a K+F közvetlen kormányzati támogatása – komolyan szóba jöhet akkor is, ha a kormányzat egyébként nem híve az iparpolitikai aktivitásnak.

Most azonban az iparpolitikai megoldással nem foglalkozunk, hiszen témánk éppen az, hogy a versenypolitikai megoldások – s közülük elsősorban a csoportmentességi szabályozás – mennyiben pótolhatják a K+F kormányzati támogatásában az iparpolitikai eszközöket.

A vállalatközi K+F-együtműködés versenypolitikai dilemmái

A *kutatás-fejlesztési közös vállalatok* megalakítása és működése nem jelentene különösebb nehézséget a versenypolitika megfelelő területe, esetünkben a kartell-, illetve a csoportmentességi szabályozás számára, ha a gyakorlatban valóban „tiszta” KFKV-kről volna szó. *A legtöbb kutatás-fejlesztési közös vállalat azonban nemcsak K+F-, illetve technológiai együttműködésre épül, hanem olyan más megállapodásokra is, amelyek már nem az innovációs, illetve a K+F-szférán belüli versenyt befolyásolják.* Így egy KFKV „alapító okirata” az innovációs együttműködés rögzítése mellett termékprofil-megosztást, földrajzi piacfelosztást, termelési kvótákat vagy akár az iparjogvédelem alatt álló s az együttműködés körébe tartozó termékek árszabályozására vonatkozó megállapodást is tartalmazhat, mindezt pedig a legtöbb ország kartellszabályozása tiltja.²⁷

A korai amerikai versenypolitikai szakirodalom egyik elismert darabja szerint a negyvenes években az amerikai cégek részvételével működő nemzetközi kartellek 90 százaléka magában foglalta az iparjogvédelmet érintő együttműködést is. Ez pedig bizonyos védelmet jelenthetett a már akkor is fejlett és szigorú amerikai antitröszt-szabályozás alól (Mason [1946]; idézi: Scherer [1994] 57. o.).

²⁶ Ilyen esetek léteznek, de a szakirodalomban nem találni példát rájuk. Azt ugyanis egyetlen cég sem ismeri el, hogy azért alapított *kutatás-fejlesztési közös vállalatot* egy konkurensével, mert tartott attól, hogy különben az utóbbi illegális úton szerzi meg K+F-eredményeit. Külföldön egyébként vannak példák a sikeres jogi fellépésre az olyan versenytársakkal szemben, akik törvénytelen eszközökkel szereznek meg szellemi tulajdont. Az IBM feljelentésére például az amerikai FBI ügynökei IBM-munkatársaknak adták ki magukat, és 1982-ben így sikerült a japán Hitachira rábizonyítani a tisztességtelen szándékot. A japán cég az ügy miatt peren kívüli egyezségben 622 ezer dollárt fizetett az IBM-nek (Scherer [1996] 267. o.). Hasonló, Európában sokkal ismertebb eset volt a kilencvenes évek közepén a VW és az Opel közötti vita, amelynek végén a VW szintén kártérítésre kényszerült az Ignacio López de Arriortúa által a VW-nek jogtalanul átadott tervdokumentációk miatt.

²⁷ Az „alapító okirat” kifejezés azért került idézőjelbe, mert a két cég közötti kapcsolat szabályozása nem feltétlenül ölt minden részletében írásos formát. Különösen akkor nem, ha a megállapodás egyes részletei támadási felületet nyújthatnak a versenypolitika számára, mindenekelőtt a csoportmentességi szabályozás alá nem tartozó területeken.

A kutatás-fejlesztési közös vállalatok ugyanakkor különösen hatékonyan működhetnek, ha a bennük részt vevő cégeket díjmentesen vagy alacsony költségek mellett juttathatják hozzá saját fejlett technológiájukat kiegészítő technológiai elemekhez. Így tehát a kutatás-fejlesztési közös vállalatok az innováció vagy a fejlett technológia piaci hasznosításának az innovatív vállalat köré épülő rendszerében csak az egyik elemet jelentik (mintegy „belső kört”), amelyet kiegészít a „külső körben” a licencmegállapodások rendszere. Elvben csak a KFKV igényelne külön versenypolitikai kezelést, de a licencmegállapodások „nem tiszta” jellege miatt a „külső kör” is felkeltheti a versenypolitika figyelmét.

A negyvenes-ötvenes évek amerikai antitrösztgyakorlatában a hatóság gyakran találkozott az úgynevezett keresztszabadalmak vagy keresztlicenciák esetével. Ezek ma is jó példaként szolgálnak arra, hogy a versenypolitika által támogatott vagy legalábbis elnézett egyes K+F-együtműködési programokat hogyan lehet olyan átfogó rendszerré kiépíteni, amellyel két nagy cég duopolisztikussá (vagy valamivel több nagy cég oligopolisztikussá) tehet számottevő méretű termékpiacokat is, és ezzel széles körben korlátozhatja a versenyt.

Az úgynevezett keresztszabadalmi rendszerekben a két fél K+F-együtműködése inkább csak látszólagos, technológiatranszfer ürügyén elsősorban a piacmegosztás megalapozását szolgálja. Az ilyen rendszerek klasszikus példája a brit ICI és az amerikai Du Pont együtműködése volt, amelyben a felek úgy adtak át (vagy el) licenciákat egymásnak, hogy egyúttal megállapodtak az átadott technológián alapuló termékek piacának megosztásában is. A két nagy vegyipari cég között ez általában abból állt, hogy az ICI a licenciával együtt az amerikai piacra jutás kizárólagos jogát is átadta a Du Pont-nak. S ugyanúgy viszont, a Du Pont az ICI-nak nemcsak technológiát adott át, hanem technológiai monopóliumot is a brit vagy akár az európai piacon.²⁸

Az amerikai antitröszt-hatóság igen keményen és következetesen lépett fel az ilyen megállapodások ellen. Ez a hatvanas évek végére, a hetvenes évek elejére oda vezetett, hogy olyan K+F-együtműködési megállapodásokat vagy KFKV-eket sem mentesítettek a kartellszabályozás alól, amelyekben valóban a K+F-költségek megosztása volt a döntő szempont. Ezzel az amerikai antitröszt-politika valójában a másik végletbe esett, és indokolatlan mértékben háttérbe szorította a versenypolitika iparfejlődést segítő funkcióját. Így végső soron ártott az 1890-es Sherman Act óta az amerikai antitröszt-politika legfontosabb szempontjaként számon tartott fogyasztói jólétnek is.

Az amerikai antitröszt-politika nyolcvanas évek eleji fordulatát megalapozó Robert Bork általában azt vetette az 1978 előtti amerikai versenyjog-alkalmazók szemére, hogy a verseny védelmében valójában indokolatlanul korlátozzák a piaci szereplők szabadságát, ezzel gátolják a fejlődést, s így tulajdonképpen fogyasztó-, azaz versenyellenesek (Bork [1993]). Bork – az először 1978-ban megjelent – könyvében külön nem szól a K+F-együtműködési konstrukciók versenypolitikai kezeléséről, de a Scherer által elemzett amerikai gyakorlat (Scherer [1994] 58–59. o.) pontosan beleillik a Bork-féle képbe. Részben 1978 előtt, de később a Bork-féle érvelés hatása is nyomon követhető, amennyiben az amerikai antitröszt-politikában is markánsná válik a K+F közvetett támogatása a kartellszabályozás alóli mentesítés eszközeivel.²⁹ Ezt azonban az amerikaiak nem nevezik csoportmentességnek (*group exemption*) úgy, ahogy az európaiak, és nem is kezelik olyan egységes és konzisztens rendszerben.

²⁸ Ennek az együtműködésnek a hatása azért korlátozta különösen erősen a versenyt, mert a világ három nagy vegyipari cége közül a német IG Farben a háború után kiesett a versenyből, és csak a brit és az amerikai nagyvállalat maradt komoly vetélytársként a porondon (Scherer–Ross [1990] 312. o.).

²⁹ A Reagan-adminisztráció általánossá tette a K+F-együtműködéshez kapcsolódó kartellek *rule of reason* (körülbelül: hatásvény vagy egyedi) megítélését. Továbbra is fellépnek azonban az olyan K+F-együtműködési vagy licencmegállapodások ellen, amelyek elsősorban kartellek leplezését szolgálják (Scherer [1994] 59. o.).

A kutatás-fejlesztési közös vállalatok jogi kezelése jóval később öltött egységes formát az Egyesült Államokban, mint az Európai Közösségekben. Csak az 1984-es National Cooperative Research and Development Act (nemzeti kutatási és fejlesztési együttműködési törvény) rendelkezett arról, hogy a versenytárs piaci szereplők által végzett közös kutatás és fejlesztés kivonható a kartellszabályozás alól.

A National Cooperative Research and Development Act 1993-as módosítása tovább erősítette ennek az amerikai törvénynek a fejlesztéspolitikai jellegét. E módosítástól kezdve ugyanis már az új termékek közös gyártása is kivételt jelenthet a kartellszabályozás alól, azaz az *adott versenypolitikai eszköz már nyíltan iparpolitikai jelleget öltött az Egyesült Államokban*.

Az Európai Közösségek szabályozása általában egyensúlyt próbált teremteni a K+F és a verseny érdekei között (*Jacquemin* [1994] 102. o.). Az EK csoportmentességi szabályozása 1985 óta nem mutatott egyik irányban sem olyan jelentősebb kilengéseket, mint amilyeneket korábban az Egyesült Államokban lehetett tapasztalni. Mutatja ezt, hogy az EK csoportmentességi szabályozása explicite nem szól oly módon a közös gyártásról, ahogy az 1984-es amerikai National Cooperative Research and Development Act, viszont ennek megteremti a lehetőségét a K+F-eredmények közös hasznosításának engedélyezésével (uo.).

A technológiai és K+F jellegű vállalkozói együttműködés számos formáját az EK csoportmentességi rendszere közvetett iparpolitikai eszközként támogatja. Ezzel az Európai Unió a versenypolitikai szabályozás biztosította keretek között közösségi ipari, ezen belül vállalkozói, mégpedig szellemi tulajdon-védelmi érdekek előmozdítására törekszik.³⁰ Ugyanezt láttuk röviden az Egyesült Államok esetében is, de explicit csoportmentességi szabályozás nélkül.

Az Európa Megállapodásban vállalt kötelezettségek alapján Magyarország is bevezette az uniós csoportmentességi szabályozásnak megfelelő rendszerét. Az 1999-ben teljessé váló rendszer nyolc piacon (kutatás-fejlesztés, valamint például: gépkocsi-forgalmazás, biztosítási szolgáltatások) biztosítja a szellemi tulajdon védelme, a kutatás-fejlesztés ösztönzése, illetve általában véve a fogyasztók jobb kiszolgálása érdekében a csoportmentesség lehetőségét. Noha a szabályozás már megvan, alkalmazására még nincsenek tapasztalatok, az integrációs célú jogharmonizáció azonban ezen a kisebb területen is kétségtelenül megtörtént.

Hivatkozások

- AZZAM, A. M. [1997]: Measuring Market Power and Cost-Efficiency Effects of Industrial Concentration. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XLV., december, No. 4. 377–386. o.
- BALÁZS KATALIN–TÖRÖK ÁDÁM [1996]: Tudás- és technológiatranszfer-szervezetek és -mechanizmusok a fejlett országokban és az átalakuló Magyarországon. Összefoglaló tanulmány, OMFB, Budapest, május.
- BLEEKE, J.–ERNST, D. (szerk.) [1993]: Collaborating to Compete. Using Strategic Alliances and Acquisitions in the Global Marketplace. John Wiley & Sons – McKinsey & Co., New York.
- BORK, R. H. [1993]: The Antitrust Paradox. A Policy at War with Itself. The Free Press, New York (első kiadás: 1978).
- BRANDER, J. A.–SPENCER, B. [1983]: International R&D Rivalry and Industrial Strategy. *Review of Economic Studies*, 50, 707–722. o.
- BUIGUES, P.–JACQUEMIN, A.–SAPIR, A. (szerk.) [1995]: European Policies on Competition, Trade and Industry. Conflict and Complementarities. Edward Elgar, Aldershot.

³⁰ A jogelméleti kérdéseket magyar nyelven összefoglalja: *Tattay* [1997] 429. o. A közösségi ipar- és K+F-politika összefüggésrendszeréről lásd *Buigues–Jacquemin–Sapir* [1995].

- CAVES, R. E. [1982]: Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge Surveys of Economic Literature. Cambridge University Press.
- CHESNAIS, F. [1986]: Technical Cooperation Agreements between Firms. Some Initial Data and Analysis. OECD, Párizs.
- EBEL, H. R. [1996]: EG-Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-vereinbarungen. *Wirtschaft und Wettbewerb*, 46. évf., 10. sz. 779–787. o.
- EU [1997]: European Competition Policy, 1996. Report. Commission of the European Communities, Brüsszel.
- EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK... [1992a]: Az Európai Közösségek Jogszabályainak Gyűjteménye 1. Alapintézmények. Unió Lap- és Könyvkiadó Kereskedelmi Kft., Budapest.
- EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK... [1992b]: Az Európai Közösségek Jogszabályainak Gyűjteménye 2. I. Versenyjog. II. A szellemi tulajdon joga. (Szerk.: *Boytha Györgyné–Bobrovsky László.*) Unió Lap- és Könyvkiadó Kereskedelmi Kft., Budapest.
- FINGLETON, J.–FOX, E.–NEVEN, D.–SEABRIGHT, P. [1996]: Competition Policy and the Transformation of Central Europe. Centre for Economic Policy Research, London.
- FRAZER, T. [1994]: Vorsprung durch Technik: the Commission's policy on know-how agreements. Megjelent: *Frazer, T.–Waterson, M.* (szerk.): Competition Law and Policy. Cases, Materials and Commentary. Harvester Wheatsheaf, Cambridge (UK), 211–214. o.
- JACQUEMIN, A. [1994]: Comments. Megjelent: *Scherer* [1994] 99–110. o.
- KASZAINÉ MEZEY KATALIN–MISKOLCZI BODNÁR PÉTER [1997]: Kézikönyv a versenyjogról. HVG–Orac Lap- és Könyvkiadó, Budapest.
- KATZ, M.–ORDOVER, J. [1990]: Competitively Cost Advantageous Mergers and Monopolizations. *Brookings Papers on Economic Activity*, 137–203. o.
- KORAH, V. [1996]: Cases and Materials in E. C. Competition Law. Sweet & Maxwell, London.
- KORAH, V. [1997]: An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice. Sixth Edition. Hart Publishing, Oxford.
- KRUGMAN, P. [1996]: The Age of Diminished Expectations. Az 1994-es kiadás újraserkesztett és felújított változata, The MIT Press.
- KRUGMAN, P.–OBSTFELD, M. [1991]: International Economics. Theory and Policy. Második kiadás, HarperCollins Publishers.
- KÜHN, K.–U.–SEABRIGHT, P.–SMITH, A. [1992]: Competition Policy Research: Where Do We Stand? CEPR Occasional Paper No. 8. Centre for Economic Policy Research, London.
- LAKNER ZOLTÁN–SZÚJÁRTÓ ILONA [1996]: Versenyélnéltetés, iparpolitika és fúziókontroll. *Európa Fórum*, 2. sz.
- LLOYD, P. J. [1998]: Globalisation and Competition Policies. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134. kötet, 2. sz. 161–185. o.
- MASKUS, K. E. [1998]: The International Regulation of Intellectual Property. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134. kötet, 2. sz. 186–208. o.
- MASON, E. S. [1946]: Controlling World Trade: Cartels and Commodity Agreements. McGraw-Hill, Boston.
- MONTAG, F. [1997]: Neuere Entwicklungen in der Fallpraxis der europäischen Fusionskontrolle. *Wirtschaft und Wettbewerb*, 47. évf. 10. sz. 781–794. o.
- MORASCH, K. [1994]: Strategische Allianzen. Anreize-Gestaltung-Wirkungen. Physica-Verlag, Heidelberg.
- MUCCHIELLI, J.-L. [1991]: De nouvelles formes de multinationalisation: les alliances stratégiques. *Revue d'Economie Industrielle*. No. 55. első negyedév, 118–133. o. (Újranyomva: *Problemes Economiques*, 2.234. 1991. július 17. 25–32. o.)
- PEJOVICH, S. [1992]: A tulajdonjogok közgazdaságtana. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- PORTER, M. E. [1990]: The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York.
- REMICHE, B.–DESTERBECQ, H. [1996]: Les brevets pharmaceutiques dans les accords du GATT: l'enjeu? *Revue Internationale de Droit Economique*, 1. sz. 7–68. o.
- ROBINSON, W. T. – CHANG, J. [1997]: Are Sutton's Predictions Robust? Empirical Insights Into Advertising, R+D and Concentration. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XLV., december, 389–408. o.
- SÁRAI JÓZSEF–TATTAY LEVENTE–TÖRÖK ÁDÁM [1998]: Az EK csoportmentességi szabályozása mint

- a nemzetközi K+F-együttműködés és a vállalatközi integráció elősegítésének egyik formája. Gazdasági Minisztérium 416. sz. tanulmány, Budapest, november.
- SCHERER, F. M. [1994]: *Competition Policies for an Integrated World Economy*. The Brookings Institution, Washington, D. C.
- SCHERER, F. M. [1996]: *Industry Structure, Strategy and Public Policy*. HarperCollins College-Publishers, New York.
- SCHERER, F. M.–ROSS, D. [1990]: *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Houghton Mifflin, Boston.
- SU, Z. [1995]: *Les alliances stratégiques entre les firmes occidentales et les firmes des pays d'Europe Centrale et Orientale: fondements théoriques et pratiques*. Paris-Québec, 47. ACE N° 94-0699-R.
- SUTTON, J. [1991]: *Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- TARI ERNŐ [1994]: *A versenyképesség megőrzésének és fokozásának korszerű fegyvere: a stratégiai szövetség*. Ipar-Gazdaság, január.
- TATTAY LEVENTE [1996]: *Az európai versenyjog és a tagállamok versenyjoga*. Versenyfelügyeleti Értesítő, 11. sz.
- TATTAY LEVENTE [1997]: *Gondolatok az Európai Közösség csoportmentesítő-rendeletéről*. Versenyfelügyeleti Értesítő, 11. sz.
- TIROLE, J. [1988]: *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- TÖRÖK ÁDÁM [1986]: *Komparatív előnyök. Nemzetközi példák, hazai tapasztalatok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TÖRÖK ÁDÁM [1996]: *A K+F diffúziós rendszere Magyarországon*. Külgazdaság, 5. sz.
- TÖRÖK ÁDÁM [1997]: *A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései*. Gazdaság – Vállalkozás – Vezetés, 3. sz.
- TÖRÖK ÁDÁM [1999]: *Verseny a versenyképességért? Bevezetés a mikroszféra-kezelés gazdaságpolitikájába az Európai Unióban és Magyarországon*. Integrációs Stratégiai Munkacsoport, Budapest.
- TÖRÖK ÁDÁM–ZSARNAY JUDIT [1995]: *EU-iparpolitika és -versenypolitika: egymás helyettesítői vagy kiegészítői? Ipargazdasági Szemle*, 3. sz.
- TRANSATLANTISCHE RÜCKSICHTNAHME [1998]: *EG-Kommission, Entscheidung vom 30. 7. 1997., IV/M.877 – Boeing-McDonnell Douglas. Wirtschaft und Wettbewerb*, 48. évf., február, 193–206. o.
- TREBILCOCK, M. J.–HOWSE, R. [1995]: *The Regulation of International Trade*. Routledge, London–New York.
- TRUSTBUSTERS'... [1998]: *The trustbusters' new tools*. *The Economist*, május 2. 72–74. o.
- UNCTAD [1995]: *World Investment Report. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. United Nations, New York–Genf.
- UNCTAD [1997]: *World Investment Report. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. United Nations, New York–Genf.
- VERESS LÁSZLÓ [1998a]: *Csoportmentesítések az Európai Közösségi és a magyar versenyjogban*. I. rész. *Külgazdaság*, 7–8. sz.
- VERESS LÁSZLÓ [1998b]: *Csoportmentesítések az Európai Közösségi és a magyar versenyjogban*. II. rész. *Külgazdaság*, 9. sz.
- VÍGH JÓZSEF FERENC [1998]: *Az EGK Bizottsága közös kutatási-fejlesztési szerződésekre vonatkozó csoportmentesítési rendelete a gyakorlatban*. *Külgazdaság*, 6. sz.
- VISSI FERENC [1995a]: *Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok*. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- VISSI FERENC [1995b]: *Versenypolitikai változások Magyarországon az Európa Megállapodás tükrében*. *Külgazdaság*, 10. sz.
- VÖRÖS IMRE [1996]: *Az európai versenyjogok kézikönyve*. Logod Bt., Budapest.