

A VERSENYPOLITIKA ÉS AZ IPARPOLITIKA VALÓS ÉS LÁTSZÓLAGOS ELLENTÉTEI*

A tanulmány a versenypolitika és az iparpolitika célrendszerét kívánja bemutatni, valamint az esetenként előforduló konfliktusok okait feltérképezni. Míg a versenypolitika célja a piaci verseny és ezen keresztül végső soron a fogyasztói jólét növelése, addig az iparpolitikában a különböző érdekcsoportok egyéni érdekei is megjelennek. Ezek viszont könnyen vezethetnek társadalmi szinten nem optimális eredményekhez. Ugyanakkor fontos kiemelni, hogy a jól átgondolt és megalapozott iparpolitika hozzájárulhat a gazdaság fejlődéséhez és a fogyasztói jólét növekedéséhez, azonban a politikai döntéshozatal sajátosságai miatt ez az esetek csak egy részében teljesül. Az ipar- és a versenypolitika konfliktusa esetén tehát politikai döntéshozatal helyett mélyreható közgazdasági elemzéssel érdemes eldönteni, hogy tágabb perspektívából szemlélve érdemes-e felülírni egy versenyhatósági döntést.

BEVEZETÉS

A versenypolitika deklarált célja a társadalmi jólét növelése. Ezt a különböző iparágak versenyviszonyainak fejlesztésével kívánja megvalósítani. E politika célja egységes és iparáganként azonos, ugyanakkor a konkrét beavatkozások mindig a releváns (földrajzi és termék-) piac elemzésével, versenyviszonyainak és az ott tevékenykedő vállalatok magatartásának feltérképezésével kezdődnek. Tehát az egységes cél mögött eltérő és piaconként egyedi, „személyre szabott” beavatkozások húzódnak meg.

Az iparpolitika esetén a hosszú távú és általános cél az adott ország gazdasági teljesítményének és teljesítőképességének növelése, ezen keresztül pedig szintén a társadalmi jólét emelése. Ehhez ugyanakkor iparáganként eltérő célokat és eszközrendszert határoz meg, amelyek ráadásul politika értékrendet is kifejeznek.

Mivel a versenypolitika és az iparpolitika alapvetően azonos céllal avatkozik be a piaci folyamatokba, így egymást erősítőknek kellene lenniük. Időről időre azonban mégis felszínre kerül a két közpolitika (*policy*) konfliktusa, alapvetően olyan esetekben, amikor egy-egy versenypolitikai döntés szembe megy bizonyos iparpolitikai célokkal.

Érdekes kérdés ugyanakkor, hogy miért lehetséges, hogy két közpolitika egymásnak ellentmondó intézkedéseket tartana jónak, miközben végső soron mind-

.....
* Jelen publikáció az Európai Unió, Magyarország és az Európai Szociális Alap társfinanszírozása által biztosított forrásból, az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosítószámú „Tehetségből fiatal kutató – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban” című projekt keretében jött létre.

kettőnek az állampolgárok (szavazók) jólétének növelése a célja. Tanulmányunkban ezt a kérdést járjuk körül. Elsőként megvizsgáljuk a versenypolitika célrendszerét, valamint azt, hogy az empirikus elemzések alapján mennyire bizonyult sikeresnek e célok elérésében.

Ezután áttekintjük, hogy az iparpolitika milyen szempontrendszerrel és célokat követ általánosságban a fejlett világban. Ezek közül külön kiemeljük a nemzeti bajnokok kérdését – amely a versenypolitika és az iparpolitika gyakori ütközőzónája –, amely a megtiltott Siemens–Alstom fúzió után, 2019-ben ismét felszínre került. A tanulmány végén a két közpolitikai célrendszer eltéréseinek strukturált összevetésével rámutatunk arra, hogy milyen alapvető eltérések okozzák a két közpolitika időnkénti összekülönbözését.

A VERSENPOLITIKA CÉLRENDSZERE

A következőkben a versenypolitika célrendszerét tekintjük át. Előbb elméleti síkon mozgunk, majd korábbi empirikus elemzések alapján azt vizsgáljuk meg, hogy az elméleti célok milyen mértékben valósultak meg a gyakorlatban, a versenypolitikai beavatkozások képesek voltak-e hozzájárulni a gazdasági növekedéshez, ezen keresztül pedig a fogyasztói jólét emelkedéséhez.

A versenypolitikai célok elméleti háttere

A versenypolitika különlegessége, hogy – ritka kivételektől eltekintve – aktuális politikai és közpolitikai céloktól függetlenül működik. A versenypolitika célját és feladatát törvényi keretek szabályozzák, amelyek a legtöbb (fejlett) államban ritkán változnak, és a változások sem a versenypolitika alapjait érintik általában. A törvényben megfogalmazott keretek és célok megvalósítására, illetve az ott adott eszköztár (például magatartástól való eltiltás, bírságolás) alkalmazására a legtöbb nemzetállamban önálló és független versenyhatóságok jöttek létre.

A versenypolitikai keretet az Európai Unióban az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés (EUMSZ) 101. és 102. paragrafusai adják meg, amellyel harmonizálni kellett az egyes nemzeti szabályozásokat. A két paragrafus már a Római Szerződésben is megjelent, tehát az EU (és jogelődjei) alapítása óta jelen van.

Az Egyesült Államokban az 1890-ben elfogadott Sherman-törvény (*Sherman Antitrust Act*) fogalmazza meg a piaci verseny korlátozásának vagy teljes kizárásának tilalmát. A versenyjogi szabályozás tehát régóta jelen van a modern világban, tartalma lényegét tekintve nem módosult, és az egyes országok versenyjoga sok hasonlóságot mutat. Az egyes versenyhatóságok gyakorlata és eljárásai ugyanakkor folyamatosan változtak és fejlődtek, részben a jogi és közgazdasági kutatások eredményeinek felhasználásával.

A versenytörvények azonban nem feltétlenül rendelkeznek arról, hogy a versenypolitika milyen célfüggvényt kövessen. Általános megfogalmazásként a versenypolitika célja a fogyasztói jólét növelése (*Bishop–Walker* [2011]). A Nemzetközi Versenyhatóságok Hálózata (*International Competition Network, ICN*) 2011-ben végzett felmérése alapján a nemzeti szabályozások 48 százalékában közvetlenül, 28 százalékában pedig közvetett módon megjelenik a fogyasztói többlet növelése mint versenypolitikai cél (*ICN* [2011]). Ugyanakkor a fennmaradó 24 százalékban – köztük az EU esetén is – nincs erre vonatkozó utalás. Szintén ez a felmérés vizsgálta meg, hogy milyen célokat követnek az egyes versenyhatóságok, és itt is az derült ki, hogy a versenyhatóságok felénél a fogyasztói többlet növelése csak egy a célok közül, míg 11 százalékánál csak egy lehetséges kimenet.

A versenyhatóságok által követett egyéb célok általában a hatékonyságokhoz kötődnek (*ICN* [2011]). Az allokációs és termelési hatékonyság növelése is lehetséges a versenyfolyamat erősítésén keresztül, például azáltal, hogy megfelelő piacra lépési lehetőségek legyenek az új és hatékonyabb technológiát alkalmazó cégek számára, vagy a verseny valóban az érdemek alapján folyjon (*competition based on merits*).

A hatékonyság versenyen keresztüli erősítése három fő csatornán keresztül valósulhat meg (*OFT* [2007]). Egyrészt, a vállalatok ösztönzöttsége nő a hatékonyság növelésére, mert csak ez jelenthet számukra előnyt a piaci versenyben. Másrészt, a versenyzői folyamat a hatékonyabb cégeket támogatja, a kevésbé hatékony vállalatok kiszorulnak a piacról, vagy legalábbis csökken a piaci részesedésük. Harmadrészt, pedig nő a vállalatok innovációs ösztönzöttsége, ezáltal új termékek, szolgáltatások jelennek meg a piacon, illetve új, hatékonyabb gyártási eljárások jönnek létre. Ez megtörténhet új cégek piacra lépésén keresztül is, de a már piacon lévő vállalatok innovációi is elérhetnek hasonló hatásokat.

A hatékonyság növelése az árak csökkenéséhez vagy jobb minőségű termékek megjelenéséhez vezet, amely biztosan nem káros a fogyasztók számára (*OFT* [2007]). A hatékonyságnövekedés által elért többlethasznon a vállalat és a fogyasztók osztoznak. A fogyasztóknak átadott haszon nagysága pedig éppen a verseny erősségétől függ. Erősebb piaci verseny esetén a fogyasztók a haszon nagyobb részét kapják meg (*CMA* [2015]). Tehát a verseny erősítése egyik oldalról növeli a vállalatok ösztönzöttségét a minél hatékonyabb termelésre és új innovációk piacra vitelére, másrészt azt is garantálja, hogy e haszon jelentős része a fogyasztóknál jelenjen meg.

A verseny erősítése közvetlenül is pozitívan hat a fogyasztókra, azonban a közvetett, hatékonyságokon alapuló dinamikus hatások még jelentősebbek lehetnek. *Aghion–Schankerman* [2004] szimulációs eredményei alapján a társadalmi jólét jelentősen nő a versenyt erősítő közpolitikák eredményeként. A növekmény jelentős része pedig a közvetett és dinamikus hatásokból származik. *Nordhaus* [2004] eredményei alapján az Egyesült Államokban a második világháború után piacra vitt innovációk társadalmi értékének mindössze 2 százaléka maradt a vállalkozóknál, és 98 százalékot az új technológiát használó fogyasztók kaptak meg.

Az áttekintésből tehát egyértelműen látszik, hogy a fogyasztói jólét növelése mindegyik versenyhatóság munkájában megjelenik, ha másként nem, akkor végső célként, amelynek eléréséhez egyéb célok (például tisztességes verseny, hatékonyságok növelése, versenyképesség) kapcsolódnak. A verseny erősítésének az elméleti modellek alapján statikus és dinamikus előnyei is vannak. Ezek empirikus vizsgálati eredményeit mutatjuk be az alábbiakban.

Empirikus megfigyelések – a versenypolitika hatásai

A következőkben empirikus eredmények alapján azt vizsgáljuk meg, hogy mennyire sikerült a versenypolitikai beavatkozásoknak elérniük céljukat, és valóban növelniük a fogyasztói jólétet.

Az empirikus vizsgálatok során ugyanakkor több módszertani problémával is meg kellett küzdeniük a kutatóknak. Egyrészt, operacionalizálni és mérhetővé kellett tenni a két legfontosabb érintett fogalmat, a versenypolitikát és a fogyasztói jólétet. Emellett megfelelő ökonometria becslési módszert kellett találni a kérdés vizsgálatához, amely mentes a leggyakoribb torzításoktól, különösen a kihagyott változó és a szimultaneitás okozta endogenitástól.

Nem véletlen tehát, hogy az első érdemi kutatás egy természetes kísérleten alapult, és nem ökonometria becsléseket végeztek a szerzők, hanem egy dinamikus általános egyensúlyi modellt kalibráltak az empirikus adatoknak megfelelően (Cole–Ohanian [2004]). A kutatás során a szerzők az 1929–1933-as nagy világgazdasági válságot és Roosevelttel amerikai elnök *New Deal* programjának kollúziót megengedő, az antitröszt-szabályokat felfüggesztő törvényének hatását vizsgálták. A szerzőpáros szerint a versenyszabályok ideiglenes felfüggesztése elnyújtotta a válságból való kilábalást, amely lényegében csak akkor valósult meg, amikor az 1940-es években a kartelleket és más versenykorlátozásokat tiltó szabályok visszaálltak. A versenykorlátozások ideiglenes felfüggesztésének káros hatásait maga Roosevelt elnök is elismerte később (Amelio–Siotis [2009]). A verseny korlátozásának ötlete a 2008–2009-es világgazdasági válságból való kilábalás részeként is felmerült, erről részletesen ír Valentiny [2012].

Az újabb empirikus tanulmányok már alapvetően ökonometria elemzésre épültek. Az endogenitási probléma kezelése érdekében egyrészt instrumentális változókat használtak, másrészt sok országot tartalmazó paneladatbázisokat elemeztek, így lehetőség nyílt fixhatás-modellek vagy összetettebb dinamikus panelmodellek becslésére.

A függő és a független változó mérése azonban továbbra is kérdéses maradt. A célváltozó esetén a gazdasági növekedés vagy a produktivitás (Solow-reziduum) használata terjedt el. Ez több szempontból is logikus lépés. Egyrészt, a versenypolitika legfontosabb célja a fogyasztói jólét növelése, amely alapvetően a kibocsátás visszafogásának tilalmán keresztül valósul meg. A kibocsátás (GDP) növelése álta-

lánosságban növeli a fogyasztói jólétet is. Másrészt, a termelékenységek növekedése sok országban kimondott célja a versenypolitikának, ez pedig szintén a gazdasági teljesítmény növekedéséhez vezet. Harmadrészt, a gazdasági növekedés jól mérhető és a világ majdnem mindegyik országára közel egységes módszertan szerint rendelkezésre álló mutatószám. Utóbbi különösen fontos sok országra kiterjedő paneladatbázisok használata esetén.

A versenypolitika mérése, empirikus megragadása már kevésbé egyszerű feladat, ennek megfelelően kutatásonként eltérő módszerek fedezhetők fel. A leg-egyszerűbb megközelítés egy vakváltozó használata, amely 0-t vesz fel, amikor egy adott országban nincs hatályos versenykorlátozásokat tiltó törvény, és 1-et, ha van. A megközelítés előnye, hogy ez a változó viszonylag könnyen hosszú időre és sok országra meghatározható, így nagy paneladatbázisok elemzésénél könnyen használható. Ugyanakkor egyáltalán nem veszi figyelembe, hogy milyen effektív a versenytörvény kikényszerítése, mennyire működik a valóságban is jól a szabályozás, illetve milyen eltérések vannak az egyes országok szabályozásai között (*Petersen [2013]*). A vakváltozó használata ezek ellenére viszonylag elterjedt az irodalomban (például *Kee–Hoekman [2007]*, *Petersen [2013]*, *Gutmann–Voigt [2014]*).

A másik gyakran alkalmazott eszköz valamilyen nemzetközi felmérés (*survey*) eredményeinek használata. Ezzel éppen annak a problémának a kiküszöbölésére törekednek a kutatók, hogy a jogi szabályozás implementációja sokkal fontosabb lehet, mint maga a jogi szabályozás megléte, ezen keresztül pedig sokkal jelentősebb lehet a hatása is.

A Világgazdasági Fórum (*World Economic Forum, WEF*) által évente publikált Globális Versenyképességi Index (*Global Competitiveness Index, GCI*) a világ legtöbb országát komplexen, sok szempont szerint minősíti. A GCI a versenyképesség mérése során a gazdasági élet számos tényezőjét figyelembe veszi, amelyeket 12 pillérbe csoportosít. A pillérek és a hozzájuk tartozó mutatószámok részletes leírása megtalálható a versenyképességi jelentésben (*Schwab [2017]*). Ahogyan azt *Szilágyi [2008]* is kiemeli, a mutatók körülbelül kétharmada szakértői becslésekből (vezetői survey-ekből) származik, amelyek lehetővé teszik, hogy az index a világ legtöbb országára kiszámítható legyen. A statisztikákon alapuló adatok nagyrészt nemzetközi szervezetek (például Nemzetközi Valutaalap, Egészségügyi Világszervezet) adatbázisaiból származnak.

A GCI 6. pillére méri az adott országok versenyviszonyait szakértői értékelések alapján. Versenypolitikai szempontból az alábbi változók érdekesek:

- a helyi verseny intenzitása,
- a piaci dominancia kiterjedtsége,
- az antitruszt-politikák hatékonysága.

A GCI index készítése során minden indikátort 1 és 7 közötti skálára transzformálnak, ahol 1 a legrosszabb, 7 pedig a legjobb elérhető érték. Az egyes indikátorokat a megfelelő súlyokkal átlagolva adódik az egyes országok versenyképességi indexe, amely tehát szintén 1 és 7 közötti értékeket vehet fel. A versenypolitika hatásosságát

vizsgáló irodalomban többek között *Dutz–Hayri* [1999], *Krakowski* [2005], *Borrell–Tolosa* [2008], *Mónago* [2013] és *Romano* [2015] használták a GCI adatbázisát.

A GCI indexhez hasonlóan kérdőíves felmérésből szerzett adatokat használt *Voigt* [2009] is, de saját kérdőívét küldte el az ICN tag versenyhatóságoknak, és a tőlük közvetlenül beszerzett információk alapján végzett empirikus becslést. Alapvetően négy területet fedtek le a kérdései: a nemzeti versenytörvény tartalmát, a versenyjog közgazdasági alapjait az adott országban, illetve a versenyhatóság formális (*de jure*) és valós (*de facto*) függetlenségét. Hasonló módon, a versenyhatóságok megkeresésével szerzett adatokat a versenypolitika minőségéről *Buccirrossi és szerzőtársai* [2013] is.

A különböző magyarázó változókat és becslési eljárásokat alkalmazó kutatók döntő többsége arra az eredményre jutott, hogy a versenypolitika pozitívan járul hozzá a gazdasági növekedéshez és/vagy a termelékenységhez. *Dutz–Hayri* [1999] standard növekedési modellek maradéktagjainak összefüggését vizsgálta a versenypolitika hatásosságát kifejező GCI változókkal. Eredményei alapján erős és robusztus kapcsolat van a versenypolitika hatásossága és a gazdasági növekedés között. *Petersen* [2013] eredményei alapján a versenytörvény elfogadása hosszú távon, főként 10 éves időhorizonton növeli a gazdasági teljesítményt. *Mónago* [2013] szerint szintén pozitív a kapcsolat a GCI indexben szereplő antititröszt-eljárások hatékonysága alindex és a verseny erőssége között, különösen közepesen fejlett országok esetén. A verseny erőssége pedig pozitívan hat a kibocsátásra, tehát a hatékonyabb antititröszt-politikák eredménye végső soron a kibocsátás növekedésében (is) testet ölt. *Voigt* [2009] eredményei alapján a versenyszabályozás pozitívan befolyásolja a produktivitást, főként a versenyhatóságok *de facto* függetlensége bír erős hatással. Ez igaz a fejlődő országok részmintájára is, ugyanakkor a hatás nem túlságosan erős.

Voigt [2009] is értekezik arról, hogy a versenypolitika és a versenyszabályok kikényszerítése jelentős mértékben eltérő hatást gyakorolhat a különböző fejlettségű országok esetében, és alacsony fejlettségű országoknál az előnyök lényegesen kisebbek lehetnek. Ugyanakkor a piaci viszonyok feletti felügyelet nélkül könnyen alakulhatnak ki jelentős piaci erővel rendelkező vállalatok (főként privatizáció után), és a különféle versenyellenes megállapodások is könnyebben terjedhetnek el.

Borrell–Tolosa [2008] viszont felhívja a figyelmet arra, hogy a versenypolitikai szabályozás bevezetése és annak kikényszerítése nem feltétlenül véletlenszerűen, exogén módon történik, felléphet szelekciós torzítás. Eredményei alapján, ha a szelekciós torzítást is figyelembe vesszük, a versenypolitika produktivitást növelő hatása 18 százalékkal alacsonyabb, ugyanakkor továbbra is pozitív és szignifikáns. Ez is megerősíti, hogy az antititröszt-törekvések kedvezően hatnak a gazdasági teljesítményre.

Ehhez kapcsolódóan *Krakowski* [2005] éppen azt vizsgálta, hogy mely országok és mikor fogadtak el versenyjogi törvényeket, és ezek milyen hatékonysággal valósultak meg a gyakorlatban. Eredményei alapján a nagyobb, a gazdagabb és az iparosodott országok vezettek be előbb versenypolitikai szabályozást. Az új szabályozás bevezetése utáni években rohamosan nőtt a jogalkalmazás hatékonysága. A hatékonyság

pedig szorosan korrelál a helyi verseny erősségével. A nagyobb helyi verseny pedig magasabb életszínvonalal párosult a vizsgált 101 ország esetén.

A versenypolitika jólétre gyakorolt hatásait azonban nemcsak akadémiai publikációk elemzik, hanem sok versenyhatóság maga is vizsgálja, hogy eljárásai, döntései hogyan hatottak a fogyasztói jólétre (úgynevezett hatásvizsgálat – *impact assessment*). Ezek különlegessége, hogy kizárólag a konkrét beavatkozások (például kartellek felszámolása, fúziók kontrollja) hatásait számszerűsítik, a dinamikus és elretentő hatásokat nem tudják figyelembe venni. *Muraközy–Valentiny* [2015] ezek módszertanáról és tapasztalatairól nyújt átfogó áttekintést. Magyarországon a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) honlapján¹ elérhető a GVH saját elemzése a működéséből származó társadalmi haszon mértékéről. Az elemzések alapján a versenyhatóságok fogyasztói jólétre gyakorolt hatása jelentős mértékben pozitív, bár ez évenként erőteljesen változik összhangban az egyes nagyobb ügyek lefolyásával (*Muraközy–Valentiny* [2015]).

Végül, egy további lehetséges kutatási irány a gazdasági liberalizáció, a szabadabb verseny hatásainak vizsgálata. Ez nem közvetlenül a versenypolitika hatását méri, hanem azt, hogy a szabadabb és intenzívebb verseny milyen előnyökkel jár. A kibővített látókör miatt sokkal többféle módon, sokkal többféle jelenség vált vizsgálhatóvá. Ezek közül ad rövid áttekintést *Lőrincz* [2014]. Mivel a meglévő szabályok liberalizációja általában ágazatonként történik, ez nemcsak átfogó makroökonómiai következtetések levonására ad lehetőséget, hanem ágazatonkénti empirikus elemzések elvégzésére is. A kiskereskedelem területén például *Berezvai* [2019] mutatja be a liberalizáció árakat befolyásoló hatásait. Az árszint pedig közvetlenül érinti a fogyasztók jólétét (a fogyasztói többletet) is.

A versenypolitikai beavatkozásokkal szemben felhozott talán legerősebb érv dinamikus jellegű, és a beruházásokra, innovációra fókuszál. *De Almeida Costa–Barros* [2012] bemutatja, hogy szigorúbb versenypolitika (magasabb bírságok és nagyobb felderítési arány) a beruházások csökkenéséhez vezethet. Amennyiben a beruházás a versenytársak költségét növeli csak (úgynevezett antikompetitív beruházások), akkor a szigorúbb versenypolitika társadalmilag biztosan kedvező helyzethez vezet. Viszont költségcsökkentő beruházások esetén a két hatás (alacsonyabb beruházási szint, de intenzívebb verseny) eredője már nem olyan egyértelmű, a versenypolitika szigorúságán és a beruházás által potenciálisan elért költségcsökkentés mértékén múlik. Az ugyanakkor egyértelmű, hogy szükség van versenyhatóságra és valamilyen szintű beavatkozásra mindkét esetben, a kérdés egyedül a beavatkozások mértéke.

Összefoglalva tehát az látható, hogy a versenypolitika célrendszere a legtöbb országban hasonló és lényegében időben állandó. A fogyasztói jólét növelése explicit vagy implicit módon megjelenik a célok között. Az empirikus eredmények pedig alapvetően alátámasztják, hogy a versenypolitika sikeres e célok elérésében. Ami ennél is fontosabb, lényegében konszenzus van abban, hogy versenypolitikára és

¹ https://www.gvh.hu/gvh/elemezsek/tarsadalmi_haszon

versenyhatóságokra szükség van, az egyedüli kérdés a szigorúság mértéke lehet. Nem véletlen tehát, hogy az elmúlt 30 évben a világ legtöbb országában létrehoztak nemzeti versenyhatóságokat (*Gutmann–Voigt* [2014]).

AZ IPARPOLITIKA CÉLRENDSZERE

A versenypolitika áttekintése után az iparpolitika célrendszerét és logikáját mutatjuk be részletesebben. Mivel az iparpolitika – mint a következőkből egyértelműen kiderül – sokkal szerteágazóbb és többértékűbb, mint a versenypolitika, így az előbbi konkrét hatása nem is mérhető le általánosan, csak esetről esetre. Ezért az iparpolitika hatásvizsgálatába nem megyünk bele. Ehelyett az iparpolitika egyik gyakori elemére, a nemzeti bajnokok létrejöttének támogatására helyezzük a hangsúlyt. Ennek oka, hogy a nemzeti bajnokok támogatása sok esetben összeütközést válthat ki a versenypolitikai célokkal, így a két közpolitika egyik fő ütközőzónáját adják.

Az iparpolitika meghatározásának módjai és nehézségei

Az iparpolitika változó, a gazdaság aktuális állapota és a hatalmon lévő politikai erő ideológiája által formált közpolitika. A neoliberális, kis államban és a piaci mechanizmusokban hívők egészen másfajta iparpolitikát követnek és valósítanak meg, mint például egy erős államot és jövedelemelosztást támogató szociáldemokrata vagy baloldali kabinet. Éppen ezért lényegében lehetetlen arról beszélni, hogy az iparpolitika általánosságban milyen konkrét, jól megfogalmazott célokkal rendelkezik. Mivel – legalábbis demokratikus államokban – a politikai hatalom célja újraválasztásának elérése, ezért olyan közpolitikákat valósít meg, amelyek ezt segítik elő. Az iparpolitika is egy ezek közül, tehát alapvetően azt várjuk, hogy elősegítse a gazdasági növekedés és a választók (fogyasztók) egyre magasabb életszínvonalának elérését, ez lehet ugyanis az újraválasztás kulcsa. Emellett azonban más, hosszabb távú és stratégiai célok is megjelenhetnek, ilyen például az ellátásbiztonság, a munkahelyteremtés, a környezeti terhelés csökkentése. Az EUMSZ 173. paragrafusa alapján az Európai Unió iparpolitikájának célja az európai ipar nemzetközi versenyképességéhez szükséges feltételek megteremtése. A versenyképesség elérése ugyanakkor már az egyes vállalatok feladata (*Landesmann* [2015]).

Az iparpolitika ugyanakkor egy politikusok által formált közpolitika, ebből következően pedig a politikusok és a mögöttük álló gazdasági elit saját érdekei is megjelennek benne. Az iparpolitika célfüggvényét a társadalmi jólét és a különböző érdekcsoportok elvárásainak súlyozott átlaga adja. Az egyes súlyok időben és országok között is változnak (*Motta–Ruta* [2011]).

Közgazdasági szempontból az iparpolitika egyik fontos célja lehet a piaci kudarcok (például negatív externáliák, információs aszimmetriák) kezelése, megaka-

dályozása. Másrészt viszont léteznek kormányzati kudarcok is, amelyek éppen úgy gátolhatják az optimális állapot elérését. Ilyenek például az erőforrások rossz allokációja, a magánérdekek megjelenése lobbizáson keresztül (állami szabályozó fogságba ejtése) vagy az állami szerepvállalás kizorító hatása. Fontos továbbá kiemelni, hogy az iparpolitika azáltal, hogy konkrét iparágakat, esetleg vállalatokat támogat, mindig ki van téve a lobbizásnak és a járadékvádaszatnak (*Landesmann* [2015]), ami megjelenhet például abban, hogy életképtelen (nem kellően hatékony) vállalatokat tart életben állami támogatással (*Seabright* [2005]).

Beavatkozni tehát akkor érdemes csak, ha a piaci kudarc megszüntetésétől remélt haszon nagyobb a potenciális állami beavatkozás okozta várható károknál (*Mazzucato* [2015]). Ez igaz az iparpolitika területén is. *Cimoli és szerzőtársai* [2015] rámutatott, hogy az utóbbi két évszázadban az ipari fejlődést közpolitikák egész sora támogatta. Azok az országok, amelyek a 19. és a 20. században sikerrel zárkóztak fel a világ vezető gazdasági hatalmai sorába, aktív állami szerepvállalással tették ezt. Elegendő csak a távol-keleti „kis tigrisekre” gondolni, amelyek exportösztönző iparpolitikája révén az állam erősen beavatkozott a piac működésébe, azonban ezen keresztül érték el gazdasági növekedést, és tudtak szintet lépni az ipari termelésben, egyre magasabb hozzáadott értékű termékeket gyártva (*Krugman–Obstfeld* [2003]; *Aghion* [2011]).

Eközben a fejlett országokban az ipari termelés visszaszorulása, ezzel párhuzamosan pedig a szolgáltatások és a kutatás-fejlesztés előretörése figyelhető meg. Az ipari termelés kiszervezése a világ fejletlenebb régióba szinte folyamatos, ugyanakkor a 2008–2009-es világgazdasági válság (is) felhívta a figyelmet arra, hogy az ipari termelés segíthet mérsékelni a visszaesést (*Mazzucato* [2015]). Nem véletlen, hogy ezután az Európai Unióban is elindultak kezdeményezések az újraiparosítás irányába. Másrészt, *Vasvári és szerzőtársai* [2019] hívja fel a figyelmet arra, hogy a termelési tapasztalat növelheti az innovációs képességet is, tehát a termelésközpontú iparpolitikának más tovaggyűrűző pozitív hatásai is lehetnek. Mindezek alapján tehát az látszik, hogy a politikai befolyásoltság ellenére az iparpolitika is generálhat pozitív társadalmi eredményeket, azonban ez nyilvánvalóan nem igaz minden helyzetben és minden döntésre.

Az iparpolitikai célok megvalósításának rengeteg módja van, az állam számára sok eszköz áll rendelkezésre. Ezek közül a legjelentősebbek az állami megrendelések, a hitelhez jutás támogatása (például állami garanciavállalás), az erőforrásokhoz való könnyített hozzáférés biztosítása, a hazai vállalatok külföldiek általi felvásárlásának korlátozása, az antitröszt-törvények alóli mentesség biztosítása, a verseny korlátozása bizonyos iparágakban (*OECD* [2009]). Az eszközök legtöbbször konkrét vállalatok számára nyújt támogatást vagy valamilyen előnyt. Éppen ez az iparpolitikával szemben felhozott egyik legjelentősebb ellenérv, hogy az állam lényegében kiválasztja a nyertes és vesztes vállalatokat (*Aghion* [2011]). A nyertes vállalatokra nemzeti bajnokokként szoktak utalni, amelyekkel az állam célja egy versenyképes, nemzetközi szinten is sikeres hazai vállalat létrehozása. Nemzeti bajnok lehet egy nagyon

újszerű ötletet vagy technológiát alkalmazó vállalkozás, egy innovatív és nagyon hatékony cég vagy éppen egy neves nagyvállalat, amely foglalkoztatási szempontból kiemelt jelentőségű egy adott régióban (*Aubert és szerzőtársai* [2011]). A nemzeti bajnokok megítélése azonban nem egyértelmű, amelyről a következőkben lesz szó.

A nemzeti bajnokok kettős megítélése

Falck és szerzőtársai [2011] több szempontból vizsgálja a nemzeti bajnokokat, és arra a következtetésre jut, hogy a fogalomra nem lehet egységes definíciót adni. A nemzeti bajnokok alapvetően valamely iparág prominens nemzeti nagyvállalatai, amelyek nemzetközi szintén is megjelennek és sikeresek. A fogalmat ugyanakkor sokan sokféleképpen használták és használják. *Fogel és szerzőtársai* [2011] például egy adott ország tíz legnagyobb vállalatát sorolja a nemzeti bajnokok közé.

A nemzeti bajnokok elsőként a stratégiai kereskedelempolitikában jelentek meg, mint olyan vállalatok, amelyek a növekvő határhozadék elvén keresztül képesek nagyon magas piaci részesedés elérésére, ezáltal lényegében monopolhelyzetbe kerülhetnek, és monopoljáraadékok tudnak szerezni a nemzetközi piacokon. Mivel a nemzeti kormányok saját állampolgáraik jólétét veszik csak figyelembe, ezért ez nemzeti szinten kedvező eredményeket hoz, hiszen a hazai tulajdonú cégek profitja a külföldi lakosok kárára növekszik meg (*Gollier–Jullien* [2011]).

A nemzeti bajnokok kialakulása gyakran hazai vállalatok fúzióján keresztül valósul meg, amely versenypolitikai szempontból viszont aggályos lehet. Ezzel szemben a hazai vállalatok külföldi cégek általi felvásárlása sokszor versenypolitikai szemszögből nem csökkentené érdemben a versenyt a piacon, politikailag viszont kedvezőtlen a fogadtatása. Az európai energiaiparban mindkettőre található példa. A francia kormány például hevesen ellenezte a francia Suez energiavállalat olasz Enel általi felvásárlását 2006-ban (*Südekum* [2010]), amely végül nem is történt meg. A német szövetségi kormány ugyanakkor, felülírva a versenyhatóság tiltó határozatát, engedélyezte, hogy az E.On felvásárolja a Ruhrgast. A fúzió engedélyezésével a német energiapiacra egy domináns vállalat jött létre, azonban a kormány érvelése szerint egy német székhelyű globális energiapiaci szereplő a társadalom érdekeit fogja szolgálni hosszú távon (*Südekum* [2008]). Az E.On 2019-ben vásárolta fel a szintén német RWE fogyasztói és hálózati értékesítési üzletágát, amely tovább erősítette kiemelkedő szerepét Európában.²

A fúziókontrollnak tehát lehet stratégiai vonulata is, amellyel az államok a stratégiai kereskedelempolitikai céljaikat szeretnék megvalósítani. *Motta–Ruta* [2011] gazdasági és politikai gazdasági modelleken keresztül vizsgálja, hogy miért lehetséges a hazai egyesülések támogatása és a külföldi felvásárlások ellenzése. Pusztán nemzeti jóléti szemszögből vizsgálva a fúziókat, nagyon ritka az olyan eset, hogy

² https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_5582

megéri a nemzeti bajnokok létrehozása. A monopolközeli pozíció ugyanis a hazai piacon is holtteher-veszteséget okoz, és ezt nem feltétlenül képes a külföldi piacokon elért többletprofit ellensúlyozni. Gazdasági oldalról tehát a stratégiai kereskedelempolitika ritkán állja meg a helyét. Ezzel szemben, ha figyelembe vesszük, hogy a döntéshozók³ politikai befolyásnak (lobbinak) is ki vannak téve, akkor egyébként nem hatékony belföldi összeolvadások is megvalósulhatnak, vagy éppen hatékony nemzetközi összeolvadásokat akadályozhatnak meg.

Az európai gazdasági integráció fejlődésével és erősödésével a nemzeti bajnokok mellett megjelentek az európai bajnokok is, amelyek két vagy több, az EU eltérő országaiban működő vállalat fúziójával alakulhatnak ki. A 2019-ben megtiltott, és ezzel nagy port kavart Siemens–Alstom fúzió ennek egyik leghíresebb példája (a fúzió részletes bemutatása megtalálható jelen kötetünkben Csorba Gergely írásában – Csorba [2020]). Az európai bajnokok nem egy-egy nemzetállam, hanem az EU nemzetközi versenyképességét, globális piacon való jelentőségét hivatottak növelni. *Südekum* [2008] elméleti tanulmányában az európai bajnokok jólétre gyakorolt hatását vizsgálta meg, alapvetően a stratégiai kereskedelempolitika szemszögéből. Az európai bajnokok (közös piacon belüli, de határokon átnyúló fúziók) az importhelyettesítésen keresztül képesek lehetnek a szállítási költségek csökkentésére. A modell eredményei alapján ezek a fúziók általában nyereségesebbek, mint az országon belüli (nemzeti bajnokokat létrehozó) fúziók, főként a szállítási költség-megtakarítások miatt. Ennek mértéke azonban iparáganként jelentősen eltérő lehet, így a modell alapján egységes következtetés nem vonható le.

Jóléti szempontból viszont már összetettebb a kép. Mivel a határokon átnyúló fúziók csökkentik a gazdasági integráción belüli szállítási költségeket, így a nemzeti (és integráció szintű) versenyhatóságok túl megengedők lesznek a fúziókkal szemben, és nem veszik figyelembe a globális negatív jóléti hatásokat. Utóbbiak forrása, hogy a fuzionált cég piaci ereje nő a globális piacon, így harmadik országok számára magasabb árakat tud szabni. Ugyanakkor a két ellentétes hatás eredője nem egyértelmű, tehát a globális jólét akár nőhet is (de biztosan nem nő minden esetben). Ugyanakkor globális szinten Pareto-javításról nem beszélhetünk. Ezzel szemben viszont a nemzeti bajnokok létrejötte a globális jólét szempontjából biztosan káros, mert semmilyen módon nem csökkenti a szállítási költségeket.

Südekum [2008] eredményeinek érdekessége, hogy a versenyhatóságok – mivel csak a saját országuk fogyasztóira gyakorolt jóléti hatásokat vizsgálják – éppen, hogy túl megengedők a fúziókkal szemben. Tehát azokban az esetekben, amikor egy versenyhatóság nem engedélyez egy fúziót, az – hiába hoz létre nemzeti vagy európai bajnokat – jóléti szempontból biztosan káros lenne. Ebben természetesen

³ Fúziók esetén az engedélyező általában egy független versenyhatóság, azonban a legtöbb országban a politikai vezetésnek van valamilyen beleszólási lehetősége a fúziós ügyekbe (lásd például Magyarországon a kormány nemzetstratégiai jelentőségűnek nyilváníthat egy fúziót, amelyet ezért a versenyhatóság már nem vizsgálhat).

a dinamikus, de előre tekintve nem megbecsülhető hatások (például innováció) nincsenek benne.

A politikai döntéshozók belföldi fúziókat támogató és külföldi felvásárlásokat ellenző attitűdje ugyanakkor nem csupán a belföldi piaci szereplők lobbizására vezethető vissza. A nemzeti tulajdon legalább három szempontból kedvező. Egyrészt, a hazai tulajdonosok vélhetően elkötelezettebbek a hazai termelés és beszállítói hálózat iránt. Másrészt, sok esetben a hazai tulajdonosok adóztatása is könnyebb. Harmadrészt, stratégiaiilag fontos és érzékeny ágazatokban (például energiaipar, élelmiszeripar) a hazai tulajdon és termelés az ellátásbiztonság és az adatbiztonság szempontjából is fontos (*Südekum* [2010]).

A külföldi felvásárlások vonzereje ezzel egy időben a globalizáció miatt csökkenhet. A külföldi felvásárlások egyik előnye az importhelyettesítés. *Südekum* [2010] viszont azt mutatja be, hogy a globalizáció okozta szállítási költség-csökkenés következtében a külföldi vállalatok hazai tulajdonszerzése kisebb fogyasztói haszonnal jár (az egyre alacsonyabb szállítási költség nyerhető csak meg az importhelyettesítéssel), így viszont nőhet a politikai ösztönözöttség a fúzió tiltására, egyben pedig a hazai cégek fúziójának engedélyezésére (nemzeti bajnokok létrehozására). A szerző ennek tulajdonítja, hogy az új évezredben megnövekedett a külföldi felvásárlást tiltó vagy tiltani szándékozó politikai akarat. Ez természetes iparáganként eltérő, mert az importhelyettesítés lehetséges mértéke, a szállítási költségek nagysága, illetve egyéb előnyök és hátrányok felmerülése nagyon különböző lehet.

Eddig pusztán statikus nézőpontból vizsgáltuk a nemzeti és európai bajnokokat. Egy dinamikus nézőpont ugyanakkor más szempontokat is felvet. Ezek közül a legjelentősebb az innováció erősítése. A vállalati innovációt és fejlődést sok esetben a rendelkezésre álló pénzügyi erőforrások korlátozzák. Mivel nagy méretű és nagyobb piaci erejű cégek számára több pénzügyi erőforrás áll rendelkezésre (cégen belülről vagy hitel formájában), így ez jelentősebb innovációs aktivitással párosulhat. Ugyanakkor nincs konszenzus a témában (*Voigt* [2009]), hiszen a nagy piaci erejű cégek számára kisebb az ösztönözöttség az innovációra; kevesebbet nyerhetnek egy új innováció bevezetésével, mert a piac nagy része már amúgy is az övék. *Aghion és szerzőtársai* [2005] egyesült királyságbeli vállalatok adatai alapján készített empirikus elemzése fordított U alakú kapcsolatot talált a piaci erő és az innováció között.

A statikus szemléletű modellek dinamikus kiterjesztése pedig sok esetben éppen a nemzeti termelés szempontjából mutat kedvezőtlen vonásokat. *Lommerud és szerzőtársai* [2011] modelljében megengedte, hogy a vállalatok külföldön is befektessenek. Ebben az esetben a létrejövő nemzeti bajnok számára megéri olcsóbb bérszínvonalú országba telepíteni a termelést, kiváltva az otthoni gyártást. Utóbira valós példa a 2004–2005 táján többször kezdeményezett, majd végül kötelezettségvállalások mellett engedélyezett Lenzing–Tencel fúzió Ausztriában. A két cég mesterséges cellulóz szálak (lyocell) gyártásával foglalkozott, és világ szinten is a piac két legjelentősebb szereplője volt. 2004-ben a Lenzing szerette volna felvásárolni a Tencelt, azonban az osztrák versenyhatóság megtiltotta a fúziót. Ezután

egy lényegesen módosított, kötelezettségvállalásokkal kiegészített fúziós kérelmet nyújtottak be a felek (*OECD* [2005]). Emellett a fúzió egyik előnye a felek szerint az lett volna, hogy a globálisan első számú piaci szereplő központja Ausztria lesz, ezáltal egy globális szintű nemzeti bajnok jön létre. A kötelezettségvállalások legnagyobb része is az osztrák termelés és K+F fenntartását és növelését írta elő a fúziót követő hat évben. Ezek alapján a fúziót engedélyezték. Az azóta eltelt 15 évben azonban a Lenzing elsősorban távol-keleti országokban épített és fejlesztett új gyárat, az osztrák foglalkoztatottsága lényegesen kevésbé nőtt, mint a cég teljes alkalmazotti létszáma. Mindez úgy, hogy jelentős állami támogatásokat kapott K + F-re és a Heiligenkreuzban lévő üzeme fejlesztésére is a fúziót követő években. Tehát *Lommerud és szerzőtársai* [2011] modelljével összhangban a nemzeti bajnok az alacsonyabb bérszínvonalú országokban fektetett be tőkét, ezáltal a hazai gazdasági fejlődéshez kevésbé járult hozzá.

AZ ELLENTÉTEK ÉRTÉKELÉSE

A bemutatott áttekintés alapján tehát a versenypolitika és az iparpolitika legalapvetőbb céljaikban megegyeznek. Mindkettő esetén a végső cél a fogyasztók (választók) jólétének növelése. Az eszközök ugyanakkor jelentősen eltérnek egymástól. A versenypolitika a szabad piaci verseny megteremtésén keresztül ösztönzi a vállalatokat a hatékonyság növelésére, az árak csökkentésére és az innovációra. Az iparpolitika célja az EU-ban alapvetően a nemzetközileg versenyképes iparági működés feltételeinek megteremtése, amely nem mond ellent a versenypolitikai céloknak. A két közpolitika tehát alapvetően jól kiegészítheti egymást.

Az ipar- és a versenypolitika időnkénti összeütközése két tényezőre vezethető vissza. Az egyik egy szemléletbeli különbség, erre térünk ki elsőnek. A másik pedig a politikai döntéshozatal kudarca, amely sokkal jobban sújtja az iparpolitikát, mint a versenypolitikát.

Egyrészt, a dinamikus hatások, az innováció és a beruházások esetén nincs teljes konszenzus arról, hogy az erősebb verseny mindig jobb helyzetet eredményez-e (például *Aghion és szerzőtársai* [2005], *de Almeida Costa–Barros* [2012]). Emellett *Seabright* [2005] hívja fel a figyelmet arra, hogy az állam nem feltétlenül sikertelenebb az innovatív és produktív projektek (a „győztesek”) kiválasztásában, mint a piac.

Különböző elméletek léteznek arra vonatkozóan, hogy a piaci verseny milyen hatással van az innovációra és a beruházásokra. Schumpeter érvelése szerint a tökéletes verseny esetén nincs a vállalatoknak megfelelő erőforrásuk az innovációra, ez viszont a piaci erő növelésével folyamatosan nő. Arrow szerint viszont erősebb verseny esetén nagyobb az ösztönzőtség az innovációra, mert az innováció előtti és utáni profitok között egyre jelentősebb lesz a különbség, míg monopólium esetén lényegében megegyezik a kettő (*Peneder* [2012]). *De Bondt–Vandekerckhove* [2012] irodalomáttekintése alapján ugyanakkor azt látszik, hogy nincs konszenzus

a témában, és különböző modellek különböző következtetésre jutnak. Ez akkor is igaz, ha nemlineáris kapcsolatokat is megengedünk a két változó között. *Aghion és szerzőtársai* [2005] eredményei alapján fordított U alakú kapcsolat fedezhető fel a két tényező között. Többen tesztelték ezt a hipotézist különböző országok adatain, és ettől eltérő eredményekre jutottak (például *Polder–Veldhuizen* [2012], *Hashmi* [2013], *Beneito és szerzőtársai* [2017]). Összességében tehát az állapítható meg, hogy a kapcsolat iparáganként, országonként és időszakonként eltérő. Az iparpolitika és a versenypolitika összeütközését tehát okozhatja az, hogy míg a versenypolitikai fúziókontroll csak nagyon ritka esetekben engedélyez olyan fúziót, amely (várhatóan) jelentősen csökkenti a versenyt,⁴ addig iparpolitikai és innovációösztönzési szempontból ez néha kedvező lehet. Nem magától értetődő viszont annak megállapítása, hogy ez pontosan mikor van így, és ez inkább közgazdasági és empirikus elemzési, mintsem politikai kérdés.

Ezzel eljutottunk a második ponthoz. Míg a versenypolitika alapvetően jogalkalmazás, amelyet egy (elvben) független hatóság végez, addig az iparpolitika politikai döntések sorozata, és emiatt jobban ki van téve a manipulációnak és az egyéni érdekek megjelenésének. A politikai döntéshozatalban nemcsak a fogyasztók jólétnövekedése játszik fontos szerepet, hanem a különböző érdekcsoportoknak való megfelelés is. Az egyes érdekcsoportok lobbitevékenysége gyakran tetten érhető az iparpolitikai döntésekben (*Motta–Ruta* [2011]). Ezzel szemben *Gutmann–Voigt* [2014] eredményei alapján a korrupciót csökkenti a versenytörvény elfogadása (elsősorban alacsony jövedelmű országok esetén).

Modern gazdaságokban az innováció erősítéséhez ráadásul szükséges, hogy a vállalkozóknak lehetőségük legyen befejezni bizonyos tevékenységeket, felhagyni egy sikertelen projekttel. Ez ugyanakkor államilag támogatott projekteknél lényegében alig lehetséges, míg magánprojekteknél megvalósítható. Míg a sikeres projektek kiválasztásában nincs nagy eltérés a magán- és az állami befektetők között, a sikertelen projektek leállításában és az új cégek felkarolásában van (*Seabright* [2005]). Ha egy nemzeti bajnok állami támogatással születik, és az állam szerepet vállal a működésében is, úgy fennáll annak a veszélye, hogy nem igazán sikeres projekteket nem tud abbahagyni, ami végső soron kedvezőtlen társadalmi eredményre vezet.

Az iparpolitika és a versenypolitika esetenként előforduló vitájában tehát valós kritika lehet, hogy a versenypolitika kicsit mereven csak a piaci versenyviszonyokat és a fogyasztói jólétet vizsgálja. Lényegében nem engedélyeznek egy olyan fúziót, amely érdemben csökkenti a piaci versenyt. Ez még akkor is igaz, ha a verseny gyengülése időközben növelné az innovációt, és ezáltal hosszú távon kedvező hatásai lehetnének a fogyasztók számára is. Ugyanakkor a politikai döntéshozatal ugyanúgy

⁴ Elvileg a feleknek megvan a lehetőségük arra, hogy hatékonysági előnyökre hivatkozzanak, amelyek ellensúlyozzák a verseny gyengülését, és a fogyasztók jóléte végső soron nő. Ehhez azonban szükséges ezek számszerűsítése és megfelelő bizonyítása, amelyre eddig nem volt még példa az Európai Bizottság előtti eljárásokban (*Bishop–Walker* [2011]).

nem garantálja, hogy iparpolitikai szempontokra hivatkozva akkor engedélyeznek vagy tiltanak meg egy fúziót, amikor arra éppen szükség lenne. Sőt a politikai hatalom befolyásolhatósága, kompromisszumokra való törekvése miatt éppen ennek ellentéte a valószínűbb. A politikai döntéshozatalban ráadásul a közgazdasági elemzés és gondolkodás megjelenése sokkal ritkább, mint a versenypolitikai döntésekben, ami további kérdőjeleket támaszt afelől, hogy kedvezőbb lesz-e a társadalmi kimenet, ha az iparpolitikai elvárások dominálják a versenypolitikai célokat és/vagy döntéseket. Egy-egy versenyhatósági döntés iparpolitikai szempontokra hivatkozó felülírása előtt tehát mélyreható közgazdasági elemzést szükséges végezni, amely a versenypolitikai elemzésnél tágabb perspektívából, több tényezőt figyelembe véve vizsgálja meg a helyzetet. Az elemzés eredményei és nem a politikai motivációk alapozhatják meg a megfelelő döntést.

IRODALOM

- AGHION, P. [2011]: Some Thoughts on Industrial Policy and Growth. Megjelent: *Falck és szerkesztőtársai* [2011] 13–30. o.
- AGHION, P.–SCHANKERMAN, M. [2004]: On the welfare effects and political economy of competition-enhancing policies. *The Economic Journal*, Vol. 114. No. 498. 800–824. o.
- AGHION, P.–BLOOM, N.–BLUNDELL, R.–GRIFFITH, R.–HOWITT, P. [2005]: Competition and innovation: An inverted-U relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 120. No. 2. 701–728. o.
- AMELIO, A.–SIOTIS, G. [2009]: Applying EU competition rules during testing times: Some issues. *Concurrences*, N° 2-2009. 3–8. o.
- AUBERT, C.–FALCK, O.–HEBLICH, S. [2011]: Subsidizing National Champions: An Evolutionary Perspective. Megjelent: *Falck és szerkesztőtársai* [2011] 63–88. o.
- BENEITO, P.–ROCHINA-BARRACHINA, M. E.–SANCHIS, A. [2017]: Competition and innovation with selective exit: an inverted-U shape relationship? *Oxford Economic Papers*, Vol. 69. No. 4. 1032–1053. o.
- BEREZVAI ZOMBOR [2019]: A kiskereskedelmi szabályozás hatása a fogyasztói árakra. Megjelent: *Valentiny Pál–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor* (szerk.): *Versenypolitikai szabályozás*, 2018. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézete, Budapest, 75–97. o.
- BISHOP, S.–WALKER, M. [2011]: Az európai közösségi versenyjog közgazdaságtana. Alapfogalmak, alkalmazások és mérési módszerek. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.
- BORRELL, J.-R.–TOLOSA, M. [2008]: Endogenous antitrust: cross-country evidence on the impact of competition-enhancing policies on productivity. *Applied Economics Letters*, Vol. 15. No. 11. 827–831. o.
- BUCCIROSSI, P.–CIARI, L.–DUSO, T.–SPAGNOLO, G.–VITALE, C. [2013]: Competition policy and productivity growth: An empirical assessment. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 95. No. 4. 1324–1336. o.

- CIMOLI, M.–DOSI, G.–STIGLITZ, J. E. [2015]: The Rationale for Industrial and Innovation Policy. *Intereconomics*, Vol. 50. No. 3. 126–132. o.
- CMA [2015]: Productivity and competition. A summary of the evidence. Competition and Market Authority, London.
- COLE, H. L.–OHANIAN, L. E. [2004]: New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis. *Journal of Political Economy*, Vol. 112. No. 4. 779–816. o.
- CSORBA GERGELY [2020]: Meg kell-e változnia az európai versenypolitikának a globális kihívásokra reagálva? Tanulságok a Siemens–Alstom fúzió és annak visszhangjai nyomán. Megjelent: *Valentiny Pál–Nagy Csongor István–Berezvai Zombor* (szerk.): *Versenység és szabályozás*, 2019. KRTK Közgazdaság-tudományi Intézete, Budapest, 96–115. o.
- DE ALMEIDA COSTA, A. P. R.–BARROS, P. P. [2012]: Does a Tougher Competition Policy Reduce or Promote Investment? *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 12. No. 1. 119–141. o.
- DE BONDT, R.–VANDEKERCKHOVE, J. [2012]: Reflections on the Relation Between Competition and Innovation. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 12. No. 1. 7–19. o.
- DUTZ, M. A.–HAYRI, A. [1999]: Does More Intense Competition Lead to Higher Growth? The World Bank, Washington.
- FALCK, O.–GOLLIER, C.–WOESSMANN, L. (szerk.) [2011]: *Industrial Policy for National Champions*. MIT Press, Cambridge-London.
- FALCK, O.–GOLLIER, C.–WOESSMANN, L. [2011]: Arguments for and against Policies to Promote National Champions. Megjelent: *Falck és szerkesztőtársai* [2011] 3–9. o.
- FOGEL, K.–MORCK, R.–YEUNG, B. [2011]: National Champions and Economic Growth. Megjelent: *Falck és szerkesztőtársai* [2011] 31–62. o.
- GOLLIER, C.–JULLIEN, B. [2011]: National Champions under Credit Rationing. Megjelent: *Falck és szerkesztőtársai* [2011] 135–154. o.
- GUTMANN, J.–VOIGT, S. [2014]: Lending a Hand to the Invisible Hand? Assessing the Effects of Newly Enacted Competition Laws. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2392780.
- HASHMI, A. R. [2013]: Competition and Innovation: The Inverted-U Relationship Revisited. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 95. No. 5. 1653–1668. o.
- ICN [2011]: Competition Enforcement and Consumer Welfare. Setting the Agenda. 10th Annual ICN Conference, Hága, 2011. május 17–20. https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2019/11/SP_CWelfare2011.pdf.
- KEE, H. L.–HOEKMAN, B. [2007]: Imports, entry and competition law as market disciplines. *European Economic Review*, Vol. 51. No. 4. 831–858. o.
- KRAKOWSKI, M. [2005]: Competition Policy Works: The Effect of Competition Policy on the Intensity of Competition. An International Cross-Country Comparison. HWWA Discussion Paper, Hamburg Institute of International Economics, Hamburg.
- KRUGMAN, P. R.–OBSTFELD, M. [2003]: *Nemzetközi gazdaságtan. Elmélet és gazdaságpolitika*. Panem, Budapest.
- LANDESMANN, M. A. [2015]: Industrial Policy: Its Role in the European Economy. *Intereconomics*, Vol. 50. No. 3. 133–138. o.
- LOMMERUD, K. E.–MELAND, F.–STRAUME, O. R. [2011]: Mergers and capital flight in unionised oligopolies: Is there scope for a “national champion” policy? *International Review of Economics and Finance*, Vol. 20. No. 2. 325–341. o.

- LÓRINCZ LÁSZLÓ [2014]: A verseny és versenypolitika szerepe a gazdasági növekedés elősegítésében. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2013. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézete, Budapest, 31–55. o.
- MAZZUCATO, M. [2015]: Innovation Systems: From Fixing Market Failures to Creating Markets. *Intereconomics*, Vol. 50. No. 3. 120–125. o.
- MÓNAGO, T. O. [2013]: Assessing Competition Policy on Economic Development. *Economía*, Vol. 36. No. 71. 9–56. o.
- MOTTA, M.–RUTA, M. [2011]: Mergers and National Champions. Megjelent: *Falck és szerkesztőtársai* [2011] 91–117. o.
- MURAKÖZY BALÁZS–VALENTINY PÁL [2015]: A versenyhatósági döntések jóléti hatásainak méréséről. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2014. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézete, Budapest, 172–194. o.
- NORDHAUS, W. D. [2004]: Schumpeterian profits in the American economy: Theory and measurement. NBER Working Paper, National Bureau Of Economic Research, Cambridge.
- OECD [2005]: Annual Report on Competition Policy Developments in Austria, 2004–2005. Organisation for Economic Co-operation and Development, Párizs.
- OECD [2009]: Roundtable on Competition Policy, Industrial Policy and National Champions. Organisation for Economic Co-operation and Development, Párizs.
- OFT [2007]: Productivity and competition. An OFT perspective on the productivity debate. Office of Fair Trading, London.
- PENEDER, M. [2012]: Competition and Innovation: Revisiting the Inverted-U Relationship. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 12. No. 1. 1–5. o.
- PETERSEN, N. [2013]: Antitrust law and the promotion of democracy and economic growth. *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 9. No. 2. 593–636. o.
- POLDER, M.–VELDHUIZEN, E. [2012]: Innovation and Competition in the Netherlands: Testing the Inverted-U for Industries and Firms. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 12. No. 1. 67–91. o.
- ROMANO, O. [2015]: Assessing the Macroeconomic Effects of Competition Policy. The Impact on Economic Growth. *Economic Insights. Trends and Challenges*, Vol. 4. No. 3. 81–88. o.
- SCHWAB, K. (szerk.) [2017]: The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum, Genf.
- SEABRIGHT, P. [2005]: National and European Champions. Burden or Blessing? CESifo Forum, Vol. 6. No. 2. 52–55. o.
- SÜDEKUM, J. [2008]: Cross-Border Mergers and National Champions in an Integrating Economy. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 164. No. 3. 477–508. o.
- SÜDEKUM, J. [2010]: National champions and globalization. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 43. No. 1. 204–231. o.
- SZILÁGYI GYÖRGY [2008]: A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében. *Statistikai Szemle*, 86. évf. 1. sz. 5–21. o.
- VALENTINY PÁL [2012]: Válságban a verseny – válságban a verseny? Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2011. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézete, Budapest, 102–125. o.
- VASVÁRI TAMÁS–DANKA SÁNDOR–HAUCK ZSUZSANNA [2019]: Termelés és innováció – tanulságok a hazai iparpolitika számára. *Közgazdasági Szemle*, 66. évf. 10. sz. 1031–1055. o.
- VOIGT, S. [2009]: The Effects of Competition Policy on Development. Cross-Country Evidence Using Four New Indicators. *Journal of Development Studies*, Vol. 45. No. 8. 1225–1248. o.