• *Gönczöl Tünde* •

A HIPSZTER ANTITRÖSZTIRÁNYZAT ÉS KRITIKUSAI

Az Egyesült Államokban a politikai és szakmai viták középpontjába került a versenyjogi jogalkalmazás megújítása. Az uralkodó megközelítés legfőbb kritikusai, az úgynevezett antitröszt hipszterek az amerikai versenyjog eredeti céljaihoz való visszatérést hirdetik, a digitális óriásvállalatok megfékezését követelik, akár szabályozással is. A tanulmány a hipszter antitrösztirányzat követői és az irányzat kritikusai közötti, folyamatosan alakuló vita jelenlegi állását mutatja be.

BEVEZETÉS

A *hipster* angol szó jelentése a Cambridge English szótár szerint „olyan valaki, akit a legújabb (divat)irányzatok befolyásolnak",[1] a magyar online szótárak szerint „újdonságokért rajongó".[2] Ez a kifejezés jelöli azt a mai szubkultúrát is, amelyet olyan, tipikusan városi fiatalok alkotnak, akik kifejezetten el kívánnak távolodni a *maintsreamtől* mind a divatban, mind viselkedésükben (olyan módon igyekezve ezt elérni, hogy a legújabb trendeket a *vintage* divattal[3] kombinálják).

Az antitrösztjog világában megjelenő „hipszterek" azok, akik – elsősorban az Egyesült Államokban – a jelenleg uralkodó, a hagyományosan a chicagói közgazdaságtani iskolához kötött,[4] úgynevezett fogyasztói jóléti paradigmán alapuló versenyjogi jogalkalmazást (a *mainstream* jogalkalmazást) kritizálják, és azt javasolják, hogy az amerikai jogalkalmazás térjen vissza a chicagói iskolát megelőző, „eredeti" időkhöz.

Szerintük az antitröszt-jogalkalmazásnak nemcsak az árazási kérdésekben megjelenő fogyasztói jóléti hatásokra kellene koncentrálnia, de figyelembe kellene ven-

[1] https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/hipster.

[2] https://topszotar.hu/angolmagyar/hipster; esetleg a szó eredeti jelentése szerint – amely olyan fehér fiatalokat jelölt az 1940-es években, akik azzal tűntek ki, hogy a jazzért rajongtak, és megpróbáltak hasonlítani a jazzt játszó fekete zenészekre (https://hu.wikipedia.org/wiki/Hipszter) – *jazzrajongó*.

[3] A magyar online szótárak szerint a vintage (vintidzs) öltözködési stílus a régi (1920 és 1975 közötti) és a kortárs elemeket ötvözi.

[4] A chicagói iskola kifejezés leegyszerűsítve azt az elsősorban Richard Posner és Robert Bork nevével fémjelzett amerikai neoklasszikus közgazdaságtani irányzatot jelöli, amely szerint az antitröszt-jogalkalmazás és a gazdasági hatékonyság fenntartásának célja alapvetően a fogyasztói jólét biztosítása, azaz a verseny – nem a versenyzők – védelme.

nie azokat az egyéb szempontokat is, amelyet az Egyesült Államok első antitrösztjogszabálya, a *Sherman Act* megalkotásában részes honatyák figyelembe venni szándékoztak: olyan, inkább makrogazdasági célkitűzéseket, mint a jövedelmi egyenlőtlenségek és a munkanélküliség csökkentése vagy a bérek növekedése. Ezeket a célkitűzéseket a hipszter antitrösztmozgalom követői szerint elsősorban azzal lehetne elérni, ha a jogalkalmazás újra a versenyzői piaci struktúrák fenntartására, illetve megteremtésére koncentrálna, akár szabályozási eszközökkel is. Leegyszerűsítve: minél több a versenyző vállalat egy piacon, annál jobb.

Ezt a megközelítést éppen ezért új antimonopolista mozgalomnak vagy még gyakrabban az új Brandeis mozgalomnak nevezték (a mozgalom képviselői is gyakran így hivatkoznak magukra), Louis Dembitz Brandeis, az Egyesült Államok legfelsőbb bíróságának egyik bírája nyomán, aki többek között a nagyvállalatok (trösztök) és a monopóliumok kialakulása ellen küzdött, azt tartva, hogy a monopóliumok elveszítik hatékonyságukat, kevésbé innovatívak és gazdasági hatalmukkal a munkavállalókkal szemben is visszaélhetnek, és a gazdasági koncentráción keresztül politikai hatalmat is elérve végső soron magát a demokráciát is veszélyeztetik (lásd *Brandeis* [1912]).

A *hipszter* jelző használata Brandeis bíró tiszteletre méltó neve helyett inkább pejoratív értelemben kezdett terjedni. A kifejezést Konstantin Medvedovsky, antitrösztügyekre specializálódott New York-i ügyvéd, a twitteren használta először, majd mások is átvették, és az közkeletűvé vált, főként Orrin Hatch szenátor[5] megnyilatkozásai nyomán – aki, bár az 1990-es évek végén még maga is felszólalt a high-tech monopóliumok ellen, 2017-ben az új anti-monopolista mozgalmat nagyvállalat-ellenes paranoiának nevezte.[6] Időközben a *hipster antitrust* kifejezés konferenciákon, valamint tudományos és sajtócikkekben is használatossá vált. Tanulmányomban ezért a hipszter antitröszt kifejezést fogom használni az irányzat jelölésére, pejoratív él nélkül.

A HIPSZTER ANTITRÖSZTMOZGALOM KIALAKULÁSÁNAK HÁTTERE

Mostanában ugyan az antitröszt-jogalkalmazással szembeni új kihívásokra gondolva elsősorban a high-tech és digitális piacok vezető vállalatainak, az Amazonnak, a Google-nek, a Facebooknak vagy az Apple-nek a piaci erejével összefüggő aggodalmak juthatnak eszünkbe, de az Egyesült Államokban általánosabb szintről indult el a szakmai és politikai diskurzus, amely nem csupán a digitális piacokkal

[5] Orrin Grant Hatch republikánus szenátor volt (2018-ban bejelentette, hogy nem indul újra, és 2019-ben vonult nyugdíjba), Utah államot képviselte. Donald Trump egyik legfontosabb támogatója, aki 2017-ben részt vett Trump adójogi reformjának megvalósításában. Lásd https://www.britannica.com/biography/Orrin-Hatch.

[6] https://theintercept.com/2017/08/07/orrin-hatch-the-original-antitrust-hipster-turns-on-his-own-kind.

foglalkozott. Több irányzat is kialakult, amelyek különböző problémákat azonosítottak, és részben különböző válaszokat javasolnak. A jelen tanulmányban a digitális piacokra fogok koncentrálni, és elsősorban a hipszter antitrösztirányzatot ismertetem, de szükség szerint a tanulmány egyes pontjain utalok más irányzatok által képviselt nézetekre is. Ezek az irányzatok ugyancsak kifogásokat fogalmaznak meg a fogyasztói jóléti paradigma alkalmazásával vagy az antitröszt-jogalkalmazás uralkodó módjával kapcsolatban, de nem sorolhatók a hipszter antitrösztmozgalom követői közé.

Az antitröszt-jogalkalmazás megújításának kérdése alapvetően azután került újra az amerikai politika érdeklődési körébe, miután több olyan tanulmány is megjelent, amelyek a koncentráció növekedését, valamint a piaci hatalom erősödését mutatták be számos iparágban, illetve arra következtettek, hogy az Egyesült Államokban növekszik a jövedelmi egyenlőtlenség.[7] Bár ezek a tanulmányok az általuk leírt negatív trendek kialakulásáért nem vagy nem kizárólagosan az antitröszt-jogalkalmazást okolják (mivel nem is feltétlenül versenyjogi értelemben vett releváns piacokkal foglalkoznak), más szerzők előszeretettel hivatkoztak ezekre a kutatásokra az antitröszt-jogalkalmazást kritizáló írásaikban. Emellett olyan írások is megjelentek, amelyek kifejezetten a versenyjogi szempontrendszer szerint definiált piacokon állapítják meg a koncentráció növekedését, és közvetlenül is összefüggésbe hozzák a verseny csökkenését az antitröszt-jogalkalmazás „lanyhulásával" (*Abdela–Steinbaum* [2018]).

A Demokrata Párt a programja részévé tette a verseny fokozását és a vállalati koncentráció csökkentését, és az antitröszt-jogalkalmazás erősítését propagálja, visszatérést hirdetve az antitrösztjog eredeti céljaihoz.[8] Létrehozták az úgynevezett antitrösztfrakciót *(Antitrust Caucus),* amelynek az a célja, hogy mind jogalkotási, mind jogalkalmazási eszközökkel harcoljon a trösztök ellen, lényegében visszatérve a „nagy káros" *(big is bad)* filozófiájához és Brandeis bíró credójához, mely szerint a gazdasági hatalom koncentrációja a politikai hatalom koncentrációjához is vezet, és hosszú távon veszélyezteti a demokráciát.[9] Politikájukat twitteroldaluk tanúsága szerint sokan támogatják.[10]

A párt *Better Deal* elnevezésű programjában is helyet kapott a monopóliumok és a gazdasági és politikai hatalommal való visszaélés elleni harc (*Better Deal* [é. n.]). A *Better Deal* antitrösztprogramjának elemei a fúziós vizsgálatok megerősítése,

[7] A hipszter antitröszt-jogalkalmazás fő kritikusai szerint legtöbbször *Furman–Orszag* [2015] és *de Loecker és szerzőtársai* [2018] írásait idézik ennek alátámasztására lásd *Wright és szerzőtársai* [2018].

[8] Lásd *Rolnik* [2016] a chicagói egyetem ProMarket blogján.

[9] A gazdasági és politikai hatalom összefüggései, illetve az a tétel, hogy ténylegesen működő demokrácia nem létezhet szabad, versenyzői gazdaság nélkül, mindig is meghatározó volt az Egyesült Államokban, de ez a gondolat viszonylag korán megjelent Európában is, elsőként Németországban a freiburgi, illetve tágabb értelemben vett ordoliberális gazdaságpolitika alapvetéseként (lásd *Tóth* [2015] 24–26. o.)

[10] https://twitter.com/antitrustcaucus.

a fúziók hatásainak utólagos vizsgálata és szükség esetén korrekciós intézkedések, valamint egy versenyjogi „ombudsmani" pozíció létrehozása.

A fúziós vizsgálatok kapcsán a jelenlegi, szerintük csak rövid távú hatásokat vizsgáló jogalkalmazás helyett át kell térni a hosszú távú hatások vizsgálatára, és olyan szempontok figyelembevételére, hogy a fúzió csökkentheti-e a béreket, elbocsátásokhoz vezethet-e, ronthatja-e a minőséget, korlátozhatja-e a bizonyos szolgáltatásokhoz való hozzáférést, akadályozhatja-e az innovációt, csökkentheti-e a kisvállalkozások versenyképességét. Kifejezetten is említik a fogyasztói adatok szerepének vizsgálatát mind a verseny csökkentése, mind a személyes adatok védelme szempontjából. A bizonyos vállalatméretet meghaladó fúziókat egyenesen jogellenesnek vélelmeznék, ahol a fuzionáló vállalatoknak kellene bizonyítaniuk a fúzió előnyeit.

A fúziók hatásainak utólagos vizsgálatát azért vezetnék be, mert a változó gazdasági, piaci körülmények még az egyébként a tranzakció idején előnyös fúziók esetén is azzal járhatnak, hogy a versenyre előnyös hatások már nem érvényesülnek, a verseny csökken. Ebben az esetben a jogalkalmazó hatóságok, ha a piaci erővel való visszaélésre utaló körülményeket[11] találnak, korrektív intézkedéseket tehetnének.

Végül, a Demokrata Párt felveti egy ombudsman jellegű *(consumer competition advocate)* pozíció létrehozását. A versenyjogi „ombudsman" feladatai közé tartozna a piacok folyamatos figyelése és piackutatások elvégzése, valamint a fogyasztói panaszok fogadása, amelyek nyomán javaslatokat tenne az amerikai versenyhatóságok – a *Federal Trade Commission (FTC)* és az igazságügyi minisztérium *(Department of Justice, DoJ)* – számára hatósági vizsgálatok indítására. Az ombudsman ajánlásait nyilvánosságra hoznák, és a jogalkalmazó hatóságoknak indokolniuk kellene, ha az ombudsmani ajánlás ellenére nem indítanak vizsgálatot. Emellett az ombudsman rendszeresen nyilvánosságra hozná a piaci koncentrációról és a gazdasági hatalommal való visszaélésről gyűjtött adatokat.[12]

Bár érdekes téma lenne a fenti tágabb kontextus tárgyalása is, jelen tanulmányunkban inkább azokat a kérdéseket vizsgáljuk, amelyek szorosabban kötődnek a jelenlegi *mainstream* versenyjogi jogalkalmazáshoz, és csak a szükséges mértékben érintjük azokat a kérdéseket, amelyek az antitröszt-jogalkalmazást más, a klasszikus értelemben vett versenypolitikai célokon túli társadalompolitikai célok szolgálatába állítanák.

Először, annak érdeképben, hogy érthető legyen a hipszter antitrösztmozgalom körül zajló vita, röviden bemutatjuk az amerikai versenyjogi jogalkalmazás néhány

[11] Az eredetiben szó szerint: *„abusive monopolistic conditions"* – sajnos ennek pontos jelentését a program nem magyarázza el, így az sem világos, hogy valamilyen visszaélésnek minősülő magatartás tanúsítása esetén kerülne sor fellépésre, vagy már akkor is, ha a visszaélésre lehetőséget adó piaci erő fennállása igazolható, vagy esetleg csak monopólium kialakulása esetén.

[12] A *Better Deal* program hamisítatlan politikai természetét jellemzi, hogy a versenyjogi ombudsman jelentéseinek részét képezné egy demográfiai elemzés is, amely bemutatná, hogy a piaci koncentráció milyen hatással van a különböző színes bőrű közösségekre *(impact of market concentration on communities of color).*

jellemzőjét, majd ismertetjük a sokak által forradalminak tartott tanulmányt, Lina Khan[13] *Amazon's Antitrust Paradox* című írását (*Khan* [2017]),[14] amely valóban lényeges jogalkalmazási kérdéseket vet fel. Ezután röviden bemutatjuk a jogalkalmazás megújítását követelő hipszter antitröszt- és más irányzatok követői által tett megoldási javaslatokat. Végül ismertetjük azokat a főbb kritikákat, amelyek vitatták a hipszter antitrösztmozgalom megállapításait és következtetéseit, valamint kétségeket fogalmaztak meg az új irányzatok javaslataival kapcsolatban is.

Célunk, hogy összefoglaljuk a vita jelenlegi állását.

AZ AMERIKAI VERSENYJOG NÉHÁNY JELLEMZŐJE

Az Egyesült Államok versenyjoga nagy múltra tekint vissza, sok európai országot akár száz évvel is megelőzve az antitröszt-jogalkalmazásban. Fontos azt is már elöljáróban hangsúlyozni, hogy a *common law* angolszász jogrendszerekben a bírósági precedens is jogforrás, a jog a jogalkalmazás során kristályosodik ki, és a változó életviszonyokra, változó gazdasági körülményekre elsősorban a jogalkalmazás idomulásával és nem feltétlenül új jogalkotással próbálnak választ adni.

Amikor az Egyesült Államok jogalkotó testülete, a Kongresszus megszavazta a *Sherman Antitrust Act* elnevezésű törvényt 1890-ben, alapvetően a trösztök ellen kívántak fellépni, és a további trösztösödést megakadályozni. A törvény jogellenessé nyilvánította a kereskedelem korlátozását *(restraint of trade or commerce)* – leegyszerűsítve: a kartellt – és a kereskedelem bármely részének monopolizálását *(to monopolize any part of trade or commerce).* Ezt követően 1914-ben *a Clayton Antitrust Act*, majd az azt 1936-ban módosító *Robinson-Patman Antitrust Act* mondta ki,[15] hogy – a törvény szövegét ismét kissé leegyszerűsítve – jogellenes az árdiszkrimináció, a kizárólagossági kikötések alkalmazása és az árukapcsolás, ha annak hatása a verseny csökkentése, korlátozása, megakadályozása vagy a monopolhelyzet kialakulása. Hasonló szellemben vezette be a *Clayton Act* a fúziók ellenőrzését, megtiltva az olyan fúziókat, amelyek a verseny jelentős csökkenéséhez vagy a monopolhelyzet kialakulásához vezethettek.

Kétségtelen, hogy ezek a törvények alapvetően a szabadkereskedelemre, illetve a verseny mint folyamat védelmére, a sok- (de legalábbis több-) szereplős piacok megőrzésére koncentrálnak. Kifejezetten a kisebb, nagyon kicsi piaci hatalommal

[13] Lina M. Khan a Williams College-ban szerezte meg első diplomáját politikaelméletből, majd a Yale Egyetemen szerzett jogi diplomát 2017-ben; versenyjogi és versenypolitikai kutatásokkal foglalkozik, többek között az Open Markets Institute-nál tevékenykedett. Jelenleg az Egyesült Államok szövetségi versenyhatósága, a Federal Trade Commission egyik biztosának, Rohit Choprának jogi munkatársa *(legal fellow).*

[14] A tanulmány a The Yale Law Journalban jelent meg 2017-ben, és meghatározóvá vált a digitális platformok által felvetett versenyjogi dilemmák körüli tudományos vitákban.

[15] Az Egyesült Államok antritröszt-jogszabályait lásd *DoJ* [2017].

rendelkező piaci szereplők védelmére születtek. Ezek a törvények valóban nem említik a fogyasztói jólétet vagy a hatékonyságot, hanem azt próbálják megelőzni, hogy bárki másokkal közösen vagy megfelelő piaci hatalom birtokában egyedül olyan magatartást fejtsen ki, vagy gyakorlatot folytasson, amely más piaci szereplők piacról való kiszorulásához, a piacra való belépés megakadályozásához, a verseny szabadságának csökkenéséhez vezethet.

Ennek megfelelően, az antitröszt-jogszabályokat alkalmazó amerikai bíróságok a 20. század első felében nem alkalmaztak egységes közgazdaságtani megközelítést, hanem a különböző (az antitröszt-jogszabályok megalkotása során követett mikro- és makrogazdasági) célok fényében próbálták alkalmazni az antitrösztörvényeket az általános jogelvek, például a szerződéses szabadság keretei között.[16] Ebből következően a kereskedelem szabadságára és végső soron a versenyzők védelmére törekedtek, számos esetben versenyellenesnek nyilvánítva az olyan magatartást, amely a piac egészére csak nagyon csekély hatással lehetett.[17]

Az antitröszt-szabályozás közgazdaságtana igazán az 1950-es és 1960-as évektől kezdődően fejlődött ki, először a versenyzői piaci struktúra megőrzését középpontba állító harvardi,[18] majd a chicagói iskola munkássága nyomán az 1980-as évekre vált nagyrészt elfogadottá a chicagói iskola hatékonyságra és fogyasztói jólétre építő megközelítése, amelyet az amerikai bíróságok is egyre inkább magukévá tettek, eltávolodva a piaci struktúrát középpontba helyező, sokszor a szereplők számára koncentráló, így gyakran leegyszerűsítő megközelítéstől. Ennek következtében az amerikai jogalkalmazás közgazdasági háttere egységesebbé vált, illetve ennek mentén maga a jogalkalmazás is kiszámíthatóbb lett. A ma uralkodó közgazdaságtani megközelítéssel pedig együtt járt, hogy a jogalkalmazás nem követte azokat az „eredeti" célokat, amelyek az amerikai antitrösztörvények megalkotása idején a Kongresszusban megfogalmazódhattak, például a kisvállalkozások védelmét, a munkavállalók védelmét vagy a jövedelmi egyenlőtlenségek kiküszöbölését.

Jogosnak tűnhet a hipszter antitrösztmozgalom által megfogalmazott kiritka, amely szerint az eredeti jogalkotói szándék nem szűkült le a fogyasztói jólét hatékonyságalapú maximalizálására. Valóban nehéz elképzelni, talán ki is zárható, hogy a 19. század végén a képviselők a jó hatvan évvel később megjelenő közgazdasági elméleteket alkalmazták volna valamiféle intuitív módon.[19] Sokkal valószínűbb,

[16] E tanulmány kereteit meghaladná az Egyesült Államok 20. századi antitröszt-jogalkalmazásának ismertetése és azon belül a verseny fogalmának, a versenyjog által védendő koncepció változásának nyomon követése, ezért a tanulmány e tekintetben *Giocoli* [2018] tanulmányra támaszkodik.

[17] Ezt a joggyakorlatot foglalja össze például Nagy Csongor István angol nyelvű könyve (*Nagy* [2013]).

[18] A Harvard Egyetemhez kötődő közgazdaságtani irányzat, amely szerint a versenyjognak a piaci koncentráció kialakulása ellen kell fellépni, még akkor is, ha az csökkenti a költségeket és az árakat. Szerintük egy piacon akkor működik jól a verseny, ha minél több, lehetőleg kisebb szereplő van, míg a koncentráció a vállalatokat inkább motiválja versenyellenes együttműködésre, illetve más versenykorlátozó gyakorlatok folytatására. Ennek a piaci működésnek a leírására dolgozták ki a struktúra–viselkedés–teljesítmény modellt (lásd később).

[19] Lásd Tim Wu véleményét (*Wu* [2018] 6–7. o.).

hogy a szabad verseny mint folyamat és mint önszabályozó folyamat működését látták annak biztosítékaként, hogy a kapitalista gazdaság megfelelően működjön. Emellett politikusként természetszerűen követtek az éppen aktuális, választóik érdekeit szem előtt tartó célokat (például a kisvállalkozások nagy trösztök elleni védelmét).

Az amerikai jogalkotás és jogalkalmazás erőssége, hogy az akár több mint száz évvel ezelőtt, egészen más gazdasági és társadalmi körülmények között megalkotott jogszabályok is alkalmazhatók mind a mai napig, mivel a bíróságok képesek a társadalmi változásoknak megfelelően vagy az antitrösztörvények esetében a fejlődő közgazdasági elméletek fényében úgy alakítani a jogot, hogy annak lényege megmaradjon, de az éppen aktuális társadalmi vagy gazdasági helyzeteket kezelni tudja.

A *common law* rendszerek jellemzője, hogy a nagyon általános szinten megfogalmazott jogszabályok folyamatos változtatására éppen azért nincs szükség, mert az írott jog csak keretet kínál a bírósági jogalkalmazásnak. Ebből szükségképpen következik az, hogy a jogalkotó által aktuálisan követett célok, amennyiben a társadalmi vagy gazdasági fejlődés azokon túlhalad, nem lesznek relevánsak a későbbi bírósági jogalkalmazás során. Ettől függetlenül az amerikai bíróságok hozhatnak olyan ítéleteket, amelyek nem kezelnek megfelelően egy versenyellenes helyzetet, de ebből nem feltétlenül következik az, hogy kifejezetten egy korábbi jogalkotói célhalmazhoz szükséges visszatérni.

Az amerikai jogrendszer sajátosságaiból az is következik, hogy ahhoz, hogy a bíróságig eljusson egy antitrösztügy, szükséges az, hogy egy érdekelt fél, vagy a köz érdekében az FTC vagy a DoJ pert indítson. Ilyen értelemben jogosan vetődhetnek fel azok a kérdések, hogy a hatóságok azért nem lépnek fel több antitrösztüggyel, mert túl engedékennyé váltak, és nem látják indokoltnak a beavatkozást, vagy a jelenlegi keretek között bizonyos problémákat nem tudnak kezelni, és úgy látják, hogy az uralkodó fogyasztói jóléti paradigma keretei között nem tudnának sikerrel perelni.

A HIPSZTER ANTITRÖSZTMOZGALOM FŐ KRITIKAI MEGÁLLAPÍTÁSAI LINA KHAN TANULMÁNYA

Talán nem túlzás azt állítani, hogy az antitröszt-jogalkalmazás átalakításával kapcsolatos viták azután kezdtek eltolódni a *high tech* iparágak és online platformok generálta versenyjogi kihívások felé, miután 2017-ben megjelent Lina M. Khan *Amazon's Antitrust Paradox* című tanulmánya (lásd *Khan* [2017]). Ez a tanulmány ugyanis az Amazon üzletpolitikáját és piaci lépéseit elemezve egyértelműen arra a következtetésre jut, hogy egyes, különösen a digitális piacokon tevékenykedő óriásvállalatok versenykorlátozó céllal vagy módon tesznek szert egyre nagyobb piaci hatalomra, és ez azért lehetséges, mert a fogyasztóijólét-központú versenyjog-alkalmazás nem képes ezt a jelenséget kezelni. A tanulmány szerint radikálisan szakítani

kell a chicagói iskola megközelítésével,[20] és vissza kell térni az antitrösztjog eredeti, komplexebb céljainak megvalósításához. A kritikai észrevételek mellett a tanulmány szabályozási jellegű megoldási javaslatokat tesz.[21]

A következőkben főként Lina Khan tanulmányára támaszkodunk a hipszter antitröszt-megközelítés ismertetése érdekében, mivel a Lina Khan által megfogalmazott kritika nagyrészt lefedi a hipszter antitrösztmozgalom főbb irányait.

Kiindulópont: a chicagói iskola és a fogyasztói jólétet középpontba helyező versenyjogi jogalkalmazás kritikája

Az Amazon hosszú éveken keresztül veszteségesen működött, de kedvező – sokak szerint költség alatti – árazásával mára egyértelműen uralja az online kiskereskedelmet az Egyesült Államokban közel ötven százalékos piaci részesedéssel. Eközben a cég sorozatos felvásárlásokkal és saját tevékenységének bővítésével vertkálisan is integrálttá vált, ezáltal más, a kiskereskedelmi piacokhoz kapcsolódó piacokra is ki tudja terjeszteni állítólagos piaci hatalmát. A hipszter antitrösztirányzat szerint ez a növekedés és ez a piaci pozíció már önmagában káros, és versenyjogi eszközökkel kellene fellépni a piaci hatalom megakadályozása érdekében.

Lina Khan szerint a mai amerikai antitröszt-jogalkalmazás azért nem képes „megfékezni" az Amazont, mert a versenyhatóságok és a bíróságok a chicagói iskola nyomán kizárólagosan a fogyasztói jóléti hatásokra koncentrálnak, és ezen belül is túlságosan árközpontú az elemzésük. Az árelmélet és az árhatások vizsgálata egyeduralkodóvá vált, ahelyett, hogy abból a kérdésből indulnának ki, hogy a piaci struktúra alakulása folytán (akár fúzió esetén, akár valamely versenykorlátozó hatású magatartás esetén) valószínűleg csökken-e a verseny, illetve eredményez-e a struktúra versenyellenes magatartásokat. Az árakra koncentráló elemzés odavezet, hogy nem foglalkoznak megfelelően a belépési korlátokkal. Túlnyomórészt érvényesül ez az irány a fúziókon kívüli versenyjog-alkalmazásban.[22]

A hipszter antitrösztirányzat képviselői különösen erősen kritizálják a ragadozó árazásra és a vertikális integrációra vonatkozó uralkodó elméletet (*Khan* [2017] 722–736. o.). A chicagói iskola szerint ugyanis az ilyen magatartás szinte sosem jár fogyasztói jóléti veszteséggel.

[20] A tanulmány címe is allúzió, a chicagói iskola egyik fő alakja, Robert H. Bork *The Antitrust Paradox* című, 1978-ban megjelent nagyhatású könyvére utal, amelyben Bork kritizálta a korabeli antitröszt-jogalkalmazást, és megalapozta azt a nézetet, hogy az antitröszttörvények eredeti célja a verseny védelmén keresztül a fogyasztói jólét, nem pedig a versenyzők védelme (*Bork* [1978]).

[21] Egy 2018-ban megjelent írásában Lina Khan ismét összefoglalta a *high tech* vállalatok piaci hatalmáról vallott nézeteit, ezúttal nemcsak az Amazonra, de a Google-ra, a Facebookra és az Apple-re is kitérve, illetve javaslatait is tovább finomította (*Khan* [2018a]).

[22] Lina Khan is elismeri, hogy a fúziós joggyakorlat nem csupán az árhatások vizsgálatára korlátozódik, hanem a belépési korlátokat, illetve az innovációs hatásokat is figyelembe veszi (*Khan* [2017] 721–722. o.).

Bár a ragadozó árazást a 20. század közepéig jogellenesnek tekintették az Egyesült Államokban, a közgazdaságtani megközelítés erősödésével az 1990-es évekre kidolgozták az úgynevezett megtérülési tesztet, ami magasabbra helyezte a versenyjogi alapon pert indító felperes számára a bizonyítási mércét. A teszt szerint a ragadozó árazás csak akkor járhat versenykorlátozó – kiszorító – hatásokkal, ha a ragadozó árazást alkalmazó vállalat olyan időtartamon keresztül képes a költségek alatt árazni,[23] hogy az a versenytársait a piac elhagyására készteti, és ezután képes az elszenvedett veszteségeket áremeléssel visszanyerni, vagyis az átmeneti pénzügyi áldozat, a rövid távú profitvesztés később megtérül.

Ez az összefoglalás természetesen leegyszerűsítés, ennél sokkal bonyolultabb a ragadozó árazás közgazgazdaságtana (lásd például *Motta* [2007] 442–475. o), de e tanulmány szempontjából az a lényeg, hogy a hipszter antitrösztirányzat követői számára elfogadhatatlan a jelenlegi bírói gyakorlat. Kifejezetten is vitatják azt, hogy a jogellenességhez mindenképpen bizonyítani kell a rövid távú profitvesztést követő gyakorlatilag azonnali áremelési képességet. Szerintük a ragadozó árazásnak nemcsak az lehet a célja, hogy az árat később megemelje a vállalat, célja lehet a potenciális belépők elriasztása is, különösen akkor, ha a vállalat (például, az Amazon) képes arra, hogy a veszteséget más piacon kompenzálja (például, a könyvek fogyasztói árán elszenvedett veszteséget a kiadóktól nyerje vissza). Itt érdemes megjegyezni azt, hogy a hipszter antitrösztirányzat követőinek ezek a kritikai észrevételei semmiképpen sem megalapozatlanok, időközben a közgazdaságtani elmélet is meghaladta a chicagói iskola eredeti elgondolásait, és a jogalkalmazás is próbált reagálni különböző piacokon a ragadozó árazási stratégiákra (lásd erről például *Valentiny* [2004] 28–33. o.).

Talán még erősebb kritikával illeti a hipszter antitrösztirányzat a vertikális integrációval, illetve a vertikális hatásokkal járó összefonódásokkal kapcsolatos elméletet és joggyakorlatot. A vertikális integrációt szintén versenyellenesnek tartották a múlt század közepéig, de a chicagói iskola tanainak elfogadottá válása ezt a megközelítést is felülírta. A chicagói iskola szerint a vertikálisan integrált vállalat kiegészítő termékek esetén nem érdekelt abban, hogy az egyik termék árát megemelje, mivel az csökkenteni fogja a kiegészítő termék iránti keresletet, ezért valószínűbb, hogy a vertikális integráció célja a hatékonysági előnyök realizálása, és nem a piaci erő kapcsolódó piacra való kiterjesztése. Miután ez a nézet vált uralkodóvá, és a bíróságok ennek megfelelően vizsgálták a vertikális fúziókat, legfeljebb magatartási kötelezettségek kiszabására, nagyon ritkán leválasztásra került sor, a tiltás nem volt jellemző.

[23] Az uralkodó közgazdasági elméleten alapuló joggyakorlat szerint az átlagos változó költségek alatti árazást jogellenesnek kell tekinteni, míg az átlagos változó költség és az átlagos összköltség közötti árszint esetén a vállalatnak kell bizonyítania, hogy árazása nem kiszorításra irányul. Az európai jogalkalmazásban ehhez hozzá kell tennünk, hogy a ragadozó árazás csak a gazdasági erőfölényben lévő vállalatok esetében tilos, míg az Egyesült Államokban a kiszorításon, vagyis a verseny csökkenésén van a hangsúly, így az európai értelemben vett erőfölény hiányában is jogellenesnek minősülhet egy adott magatartás.

Ezzel szemben a hipszter antitrösztirányzat szerint önmagában az is káros a versenyfolyamatra, hogy egy vállalat képes lehet az egyik tevékenységéhez kapcsolódó más tevékenységek piacain is megjelenni, és az azokon a piacokon tevékenykedő vállalatoktól elvonni a vevőket, akik ugyanakkor versenytársai a vállalatnak (az Amazon esetében példa erre, hogy az Amazonnal mint kiskereskedővel versengő, az Amazon platformján értékesítő más kiskereskedők az Amazont használják, például a kiszállításokra, és ezáltal az Amazon vevőket von el a többi kiszállítást végző cégtől).

Elsősorban a fenti kritikai megfontolások alapján és főként a digitális piacok sajátosságait is figyelembe véve, a hipszter antitrösztmozgalom lényegében paradigmaváltást követel azt állítva, hogy a jelenlegi elméleti keretek nem képesek kezelni a ma tapasztalható versenyjogi aggályokat. Egyrészt, fontos az a korábban már említett szempont, hogy szerintük eredetileg komplexebb célokat követett az antitröszt-jogalkalmazás, nemcsak a fogyasztói jóléti hatásokra helyezte a hangsúlyt, hanem tágabb társadalompolitikai célokra is, amelyek megvalósítását a szabad verseny, a nyitott piacok és a minél több versenyző biztosít. Így nem csupán az árak kedvező szintje biztosítható, hanem a minőség, az innováció, a választék és a változatosság, valamint a bérek színvonalának megőrzése, a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkentése, végső soron a demokrácia megőrzése. A hipszter antitrösztmozgalom követőinek meggyőződése, hogy ez a megközelítés felel meg az eredeti jogalkotói szándéknak a *Sherman Act, a Clayton Act* és a *Robinson-Patman Act* esetében is.

Fontos eleme ennek a gondolatmenetnek, hogy az antitröszt-jogalkalmazás csak utólagos beavatkozást jelent akkor, amikor már megtörtént a baj, vagyis a piaci erővel rendelkező vállalat már torzította a versenyt. A klasszikus trösztellenes, monopolizációellenes amerikai jogalkalmazás a piaci erő kialakulásának megakadályozását próbálta elérni. Ettől az iránytól tértek el a chicagói iskola hatására, amely inkább tartott a túlzott beavatkozás, az úgynevezett álpozitív *(false positive)* helyzet hatékonyságot gátló hatásaitól, mint attól, hogy esetlegesen versenykorlátozó hatású magatartás is érvényesülhet a beavatkozás hiánya folytán – úgynevezett álnegatív *(false negative)* helyzet.[24]

A hipszter antitrösztirányzat szerint vissza kellene térni az eredeti célokhoz, és a versenyt mint folyamatot kell a középpontba helyezni, vagyis nem pusztán az árakra és a fogyasztói jóléti hatásokra korlátozni az elemzést, hanem arra törekedni, hogy fennmaradjon minden olyan piacon az egészséges versenystruktúra, ahol az lehetséges, vagyis a kisebb szereplők piacon maradása, illetve új belépők folyamatos megjelenése (mivel ez megakadályozza a koncentráció kialakulását). Ez a piacszerkezet egyben biztosítja az elosztás igazságosabb voltát is.

[24] Az álpozitív helyzet az, amikor egy olyan feltételezésünk szerint cselekszünk, amely utóbb tévesnek bizonyul. Ez a versenyjog-alkalmazásban felesleges beavatkozásként és sokszor ténylegesen versenyző magatartások megakadályozásaként jelentkezhet. A jelenleg uralkodó általános megközelítés az, hogy ez a helyzet kerülendő, vagyis bizonytalanság esetén jobb nem beavatkozni. Ezzel szemben az álnegatív helyzetben az eredeti feltételezés helyes, mégsem cselekszünk annak megfelelően, vagyis a versenyjog-alkalmazásban a versenyellenes magatartást nem akadályozza meg a jogalkalmazó.

Bár a hipszter antitrösztirányzat szerint nem feltétlenül kell visszatérni a harvardi iskola által kidolgozott struktúra–viselkedés–teljesítmény modellhez,[25] de követői a piaci struktúra meghatározó szerepét hirdetik. A gyakorlatban azt javasolják, hogy a szerintük teljesen egyközpontú (árközpontú) elemzés helyett számos tényezőt kell vizsgálni ahhoz, hogy képet alkothassunk arról, hogy versenysemlegesen működik-e egy piac, és megfelelően nyitott-e.[26] Ezek a tényezők a belépési korlátok, a lehetséges érdekütközések,[27] a szűk keresztmetszetek *(bottleneck)* megjelenése, az adatok feletti rendelkezés és az alkupozíciók dinamikája. Ezt a fajta elemzést különösen fontosnak tartanák az online platformok esetében, ahol szerintük az árhatások vizsgálata önmagában félrevezető lehet, különös tekintettel az adatok feletti rendelkezés szerepére, az adatok felhasználására.[28]

Lina Khan az Amazon példáján mutatja be azt, hogy a digitális platformok sajátosságai folytán a jelenleg uralkodó versenyjog-alkalmazási gyakorlat véleménye szerint nem tud – vagy nem megfelelően tud – reagálni bizonyos, általa versenyellenesnek tekintett magatartásra, illetve üzletpolitikára.

Az Amazon példája

Lina Khan szerint az Amazon annak köszönhetően vált domináns kiskereskedelmi platformmá, hogy tetemes veszteségeket vállalva, a rövid távú profitot feláldozva terjeszkedett, és egyre több üzleti területen megjelenve számos piacon megerősítette a helyzetét, vagyis vertikálisan –többszörösen is – integrálttá vált (*Khan* [2017] 746–747. o.).

A növekedés és az ezen keresztül elérendő piacvezető szerep a kezdetektől az Amazon üzleti filozófiájának, stratégiájának része volt.[29] E stratégiai cél megvalósítására az agresszív terjeszkedés mellett olyan magatartások szolgálnak, amelyek a fogyasztókat az Amazonhoz kötik. Az egyik ilyen üzletpolitikai lépés – termé-

[25] A struktúra–viselkedés–teljesítmény *(structure-conduct-performance)* modell az 1950-es és 1960-as években fejlődött ki az Egyesült Államokban. A modell szerint a piaci struktúra meghatározza a piaci szereplők viselkedését (például másként hoznak árazási döntéseket egy erősen versenyző, mint egy koncentrált oligopolisztikus piacon, és megint másként áraz egy monopólium), ez pedig kihat a szereplők és a gazdaság teljesítményére.

[26] Itt jegyzem meg, hogy az európai versenyjog-alkalmazás jelenleg is közelebb áll a harvardi, mint a chicagói iskolához. Többek között a Gazdasági Versenyhivatal is inkább az időközben finomított harvardi megközelítést fogadja el (lásd *GVH* [2007]).

[27] Érdekütközéseken itt azt kell érteni, hogy a vertikálisan integrált vállalat érdekeinek jobban megfelelhet a saját *downstream* üzletágának vagy vállalatának előnyben részesítése, a saját termékeinek kedvezőbb helyzetbe hozása, mint a versenysemlegesség a *downstream* versenytársakkal szemben.

[28] Nemcsak az Amazon fogyasztóinak adatairól, illetve az Amazontól való vásárlások adatairól, hanem a más kereskedők fogyasztóinak adatairól és termékeinek vásárlásairól is szó van, amelyekhez az Amazon mint piactér szükségképpen hozzájut.

[29] Ennek alátámasztására Khan idézi Jeffrey P. Bezos, az Amazon alapítójának részvényesekhez írott első levelét, amelyben Bezos a hosszú távon fenntartható piacelsőség céljáról szól (*Khan* [2017] 749. o.)

szetesen a piaci ár alatti, sőt sok esetben költség alatti árak alkalmazása mellett – az Amazon Prime bevezetése volt, amely kedvező szállítási és egyéb feltételeket biztosít a szolgáltatásra előfizetőknek egy jutányos – az Amazonnak veszteséget generáló – éves díj ellenében. A szolgáltatásra előfizetők számára akkor kifizetődő ez a díj, ha évente bizonyos alkalommal rendelnek az Amazontól. Ez kiegészül azzal az emberi viselkedési mintával vagy a keresési költségek minimalizálásának igényével, hogy inkább ragaszkodunk a gyakran használt platformokhoz, mintsem váltanánk.[30] Mindez oda vezet, hogy az Amazon Prime a domináns platformhoz köti a fogyasztók egy jelentős részét.

Khan a veszteségek árán is elért jelentős piacszerzésre törekvést a ragadozó árazási stratégia fontos elemének tartja. Különösen igaz ez olyan szegmensekben, ahol az e-termékek versenyeznek a fizikai termékekkel, mint ahogy például a könyvpiacon. Az Amazon nagyon gyorsan domináns helyzetbe került az e-könyvek piacán, részben a legnépszerűbb, illetve új könyvek e-könyv formátumú értékesítése esetében alkalmazott jelentős árkedvezménnyel, másrészt a Kindle e-könyv-olvasó piacra dobásával. A Kindle megvásárlása eleve ösztönözte – és feltehetően ma is ösztönzi – a felhasználókat, hogy az Amazontól vásároljanak e-könyvet. Ráadásul, az Amazon nagy mennyiségű adathoz jut a fogyasztói szokásokról, preferenciákról, amelynek segítségével aztán testreszabottabb ajánlatokat tud küldeni a fogyasztói számára. Bár a *United States versus Apple, Inc.* ügyben a DoJ vizsgálta az Amazon árazását is, azt állapította meg, hogy az Amazon e-könyv forgalmazása összességében nem veszteséges, mert bár az Amazon a népszerűségi listákat vezető és egyes új könyveket e-könyv formátumban jelentős, veszteséget generáló kedvezménnyel értékesíti (a rendes piaci árszinthez képest), a teljes e-könyv-értékesítési üzletág mégis nyereséges. Erre tekintettel nem tartották ragadozó célzatúnak az Amazon e-könyv árazását.

Mivel a ragadozó árazást nem valószínűsítették, a hivatkozott ügyben nem is került sor a veszteségek visszanyerésének vizsgálatára, vagyis arra, hogy az Amazon képes-e később itt vagy más, kapcsolódó piacon árat emelni. Khan szerint az is komoly probléma lehet, hogy az Amazon árazása nem átlátható, mivel megkísérelheti az elsőfokú árdiszkrimináció alkalmazását,[31] így a fogyasztók nem láthatják egyértelműen át, ha más szegmenseken áremelésre kerül sor (*Khan* [2017] 763–764. o.). Khan szerint ettől függetlenül az Amazon képes lehet a veszteségek visszanyerésére, egyrészt akár a többi (nem *bestseller*, illetve nem új) e-könyv árazásával, másrészt keresztfinanszírozhatja a veszteségeit más piacról, például a hagyományos könyvek piacáról, harmadrészt keresztfinanszírozhat a kiadóktól szedett díjakon keresztül (különösen, hogy az Amazon megjelenése a kiadói piacon tovább növeli az Amazon alkuerejét).

Khan szerint a fent leírt folyamatok egészen biztosan beavatkozáshoz vezettek volna a chicagói iskola egyeduralma előtti időkben. Szerinte még a fogyasztói jóléti

[30] Khan erre vonatkozó kutatást is idéz (*Khan* [2017] 753. o.)

[31] Az elsőfokú vagy tökéletes árdiszkrimináció az, ha a vállalat minden vevőtől azt az árat képes kérni, amelyet a vevő még hajlandó kifizetni, azaz az egyes vevők rezervációs árát.

veszteségek elemzése alapján is indokolt lenne a beavatkozás, mivel az Amazon üzletpolitikája az e-könyvek piacán a választék csökkenéséhez vezet, többek között azért is, mert a kiadói piac is koncentrálódik válaszként az online platformok növekvő piaci erejére (és különösen az Amazon piaci erejére, amely abból fakad, hogy az Amazon mind az e-könyvek, mind a hagyományos könyvek piacán domináns, azaz a kiadók számára megkerülhetetlen szereplővé vált).

Khan szerint tehát az Amazon egy jól felépített, többelemű üzletpolitikát folytat piaci ereje megalapozása és hosszú távú fenntartása érdekében. Ennek főbb elemei, amelyek együttesen a versenykorlátozó eredményhez vezetnek a ragadozó árak alkalmazása, az azokból fakadó veszteségek más piacokról való keresztfinanszírozása, a nagy mennyiségű fogyasztói adaton alapuló árdiszkrimináció alkalmazása, a saját termékek előtérbe helyezése. Mindez természetesen nehezen képzelhető el vertikális integráció nélkül.

Khan szerint az Amazon minél több kapcsolódó piacon próbál megjelenni (éppen így alakultak ki a 19. század második felében az ominózus trösztök). Az Amazon mára mint online piactér gyakorlatilag infrastruktúrává vált, számos kiskereskedő versenytársának az egyik legfontosabb piaci megjelenést biztosítja. Emellett létrehozta saját szállítási és logisztikai üzletágát, fizetési szolgáltatásokat nyújt, hitelez, aukciós házként működik, könyveket ad ki, televíziós műsorokat és filmeket gyárt stb.[32] Ennek az üzletpolitikának egyik fontos eleme az, hogy az Amazon az olyan valós kihívást jelentő kisebb vállalkozásokat, amelyek a vertikálisan kapcsolódó piacon versenyzőként (maverickként) megjelenhetnének, vagy csak egyébként ígéretesnek bizonyultak, egyszerűen felvásárolta, és a versenyhatóságok nem tudtak fellépni az ilyen akvizíciók ellen, mivel azok tipikusan nem is tartoztak bejelentési kötelezettség alá (mivel a céltársaságok nem érték el a kritikus méretet), vagy az adott érintett piacon nem tűnt igazolhatónak a verseny jelentős csökkenése (legalábbis a jelenlegi jogalkalmazási megfontolások és elméletek alapján) (*Khan* [2017] 754. o., 768–774. o.).

Ezek az akvizíciók olykor kifejezetten agresszívak voltak. Khan felidézi, hogy az Amazon hogyan próbálta megszerezni az egyik leggyorsabban növekvő, csecsemőtermékeket értékesítő online kiskereskedőt, a Quidsit. Amikor annak tulajdonosai nem kívánták eladni a cégüket az Amazonnak, az Amazon a csecsemőtermékeket olyan alacsony áron kezdte értékesíteni, hogy végül a Quidsi tulajdonosainak nem maradt más választása, mint a cég Amazonnak való értékesítése. Ezt a fúziót az

[32] Az amazon.com website jelenleg 35 különböző olyan szolgáltatást/weblapot sorol fel, amelyet az Amazon részben a fogyasztóknak, részben más kereskedőknek, szolgáltatóknak, vagyis lényegében a versenytársainak kínál: 6pm, Abe Books, ACX, Alexa, Amazon Advertising, Amazon Business, Amazon Drive, Amazon Inspire, Amazon Music, Amazon Rapids, Amazon Second Chance, Amazon Web Services, AmazonGlobal, Audible, Book Depository, Box Office Mojo, ComiXology, CreateSpace, DPReview, East Dane, Fabric, Goodreads, Home Services, IDBbPro, IMDb, Junglee.com, Kindle Direct Publishing, PillPack, Prime Video Direct, Shopbop, Souq.com, Subscribe with Amazon, Withaoutabox, Woot!, Zappos.

FTC megvizsgálta a *Clayton Act* fúziós rendelkezési és az *FTC Act* tisztességtelen versenyt tiltó rendelkezései alapján is,[33] és úgy találta, hogy nem szükséges fellépni a fúzió megvalósítása ellen. Khan úgy látja, hogy ez a fúzió jól példázza, hogy a chicagói iskola irányvonala már nem alkalmas az online platformok versenyellenes magatartásainak kezelésére, szerinte egyértelműen megbukott az a Robert Bork által kifejtett elmélet, hogy a költség alatti árakat alkalmazó vállalat nem lehet képes az árháború eredményeként a konkurens felvásárlására, mivel az definíció szerint monopóliumot hozna létre, amelyet a jogalkalmazó megakadályozna. Ha pedig a piacon nincsenek magas belépési korlátok, akkor emiatt nem életképes ez a stratégia, hiszen újabb belépők veszélyeztetnék folyamatosan az újsütetű monopóliumot (*Khan* [2017] 771. o.).

Khan szerint ez az elmélet azért nem tartható az online kiskereskedelem világában, mert nem tudja figyelembe venni az elektronikus kereskedelem sajátosságait, például azt, hogy bár a csecsemőtermékek piacára elvben könnyű a belépés, de az online kereskedelem akkor tud igazán sikeresen működni, ha képes minél több eladót minél több vevővel összekötni, és ebben nagyon nehéz versenyezni az Amazonnal (a fogyasztók számára magasak a keresési költségek, így komoly hálózati hatások jelentkeznek az Amazon javára), mivel egy hasonlóan erős brand kiépítése nagy kezdő befektetést igényel.

Egy másik érdekes példa, amelyet Khan elemez, az Amazon terjeszkedése a szállítási és logisztikai piacon. Khan szerint az Amazon piaci ereje és az abból a szállító cégekkel szemben kialakult alkuereje eredményeképpen komoly kedvezményeket ért el. Ezek a szállító cégek ezeket a kedvezményeket abból fedezték, hogy magasabb díjakat kértek az Amazon versenytársaitól, a kisebb független kereskedőktől. Összességében az Amazon költségei csökkentek, míg a versenytársak költségei nőttek, ami miatt értelemszerűen kénytelenek magasabban árazni. Az Amazon ezután bevezetett egy olyan szállítási és logisztikai szolgáltatást, amelyet más kereskedőknek kínál a független szállító vállalatok árainál alacsonyabb áron. Végül az Amazon elkezdte kiépíteni saját logisztikai üzletágát.[34] Az Amazon ilyen irányú terjeszkedése Khan szerint képessé teszi az Amazont arra, hogy egyrészt árukapcsolást alkalmazzon, vagyis a tőle a szállítási szolgáltatásokat is igénybe vevő kereskedőknek kedvezőbb feltételeket kínáljon, másrészt olyan, a vertikálisan kapcsolódó piacokból következő praktikákkal éljen, mint a saját termékeinek előnyben részesítése (például gyorsabb kiszállítása).

Végezetül: mint az online kereskedelemben sikeresen részt venni kívánó kereskedők számára nélkülözhetetlen infrastruktúrává, piactérré vált Amazon az ezen

[33] Az 1914-ben elfogadott törvény amellett, hogy létrehozta az amerikai versenyhatóságot, a Federal Trade Commissiont, olyan érdemi rendelkezéseket is tartalmaz, amelyek lehetővé teszik a tisztességtelen és megtévesztő kereskedelmi gyakorlat elleni fellépést (http://uscode.house.gov/view.xhtml?req=granuleid%3AUSC-prelim-title15-chapter2-subchapter1&edition=preli).

[34] Lásd az erről szóló híreket: https://www.wsj.com/articles/amazon-to-launch-delivery-service-that-would-vie-with-fedex-ups-1518175920; https://www.ttnews.com/articles/amazon-logistics-seen-way-owning-delivery-business; https://www.ttnews.com/articles/rise-amazon-logistics.

kereskedők termékeinek eladásával kapcsolatos adathalmazt is arra tudja használni, hogy saját piaci pozícióját erősítse. Hasonlóképpen, ki tudja használni az egyébként vele üzleti kapcsolatban álló vállalatokról szükségképpen megszerzett információkat. Ennek egyik módja, hogy az Amazon – a fogyasztói szokások és preferenciák elemzésével – képes személyre szabott ajánlatokkal és akár személyre szabott árakkal, illetve egy másik kereskedő termékének sikere nyomán hasonló termékkel megjelenni (*Khan* [207] 780–782. o.). Khan ezért kifejezetten üdvözölte, hogy az Európai Bizottság az adatok feletti rendelkezés szempontjából vizsgálta 2014-ben a Facebook/WhatsApp fúziót.[35] Az információk felhasználásának egy másik módja magasabb szinten jelentkezik: az Amazon befektetési döntéseket alapoz a felhő szolgáltatásait igénybe vevő start-up cégekről szerzett információkra (*Khan* [2017] 783. o.).

Khan szerint a fent leírt üzletpolitika arra szolgál, hogy az Amazon mint online platform olyan erős hálózati hatásokat generáljon, amelyek nyomán szinte megkerülhetetlenné válik.[36] Ezt erősíti az adatok feletti rendelkezés. Különösen igaz ez a kétoldalú piacként jellemezhető online piacterekre. Egy piactér annál vonzóbb a fogyasztók számára, minél több eladó van ott jelen, és az eladók számára, minél több fogyasztó látogatja. A szinte korlátlan mennyiségű adat felhasználásával a piactér mind a fogyasztói, mind az eladói oldalt célzottabb ajánlatokkal tudja megkeresni, és lehetőség szerint magához láncolni. Emellett a kereskedőktől szerzett adatok alapján az Amazon lényegében a versenytárs kereskedők kockázatvállalását használja ki, amikor a versenytársak által az Amazon piacterén piacra dobott sikeres termékekkel ő maga is megjelenik. Hasonlóképpen él vissza az adatokkal Khan szerint a Facebook is, amikor figyeli a más alkalmazásokra vagy közösségi oldalakra irányuló forgalmat, és ha úgy látja, hogy egy platform veszélyezteti a helyzetét, akkor vagy megpróbálja megszerezni azt, vagy hasonló alkalmazást fejleszt ki, amellyel agresszív versenybe kezd (*Khan* [2018*a*] 330–331. o.).

Itt érdemes közbevetni, hogy az adatok birtoklásán és felhasználásán keresztül piaci erőt szerző digitális platformok miatt nem csak a hipszter antitrösztirányzat követői aggódnak, és az európai, főként uniós versenyjogi beavatkozás példájára utalva az Egyesült Államokban is szorgalmazzák a fellépést az „adatopóliumok" *(data-opolies)*

[35] Az Európai Bizottság két szempontból vizsgálta az adatok koncentrációjának kérdését: egyrészt, hogy a Facebook képessé válik-e a saját felhasználói profilokat megfeleltetni a WhatsApp-profiloknak, és ezáltal hálózati hatásokat kihasználni, másrészt az online reklámozási piac szempontjából, hogy a Facebook képessé válhat-e arra, hogy a fúziót követően a WhatsApp-felhasználók adatainak gyűjtésével tegyen szert versenyelőnyre a reklámozás piacán. (Case No COMP/M.7217 – Facebook/Whatsapp) Az ügy érdekessége, hogy az Európai Bizottság 2017-ben megbírságolta a Facebookot, mert az a Bizottság szerint legalább gondatlan módon megtévesztő információt szolgáltatott a Bizottságnak a felhasználói profilok megfeleltetéséről. (lásd Case 8228 – Facebook/WhatsApp).

[36] Természetesen a hálózati hatások kérdése nem újkeletű, de talán túlzás nélkül állítható, hogy a közösségi oldalak, az elektronikus piacterek stb. világában élesen jelentkezik ez a kérdés, hiszen könnyen előfordulhatnak a „győztes mindent visz" szituációk, ahol a hasonló hálózati hatások elérése nagyon nehéznek bizonyulhat, és komoly piacra lépési korlátként hathat.

ellen. Például Maurice E. Stucke,[37] aki nem tekinthető a hipszter antitrösztirányzat követőjének, azt veti fel, hogy az adatpiacokon a hipotetikus monopolista teszt *(small, but significant, nontransitory increase in price, SSNIP)* teszt helyett hipotetikus adatvédelem-csökkenési tesztet (*small, but significant, nontransitory decrease in privacy protection, SSNDPP*) kellene bevezetni, és ezzel „mérni" azt a problémát, hogy ezek a platformok nagy arányban és nem célhoz kötötten gyűjtenek adatokat (*Stucke* [2018] 287–288. o.). Stucke egyetért azzal, hogy az adatokat később könnyen használhatják versenyellenes célokra, például saját szolgáltatásaik előnyben részesítésével, vagy a saját helyzetüket veszélyeztető versenyző applikációk, innovációk akadályozásával (*Stucke* [2018] 303–307. o.).

A teljes piac megszerzése céljából pedig Khan szerint igenis racionális döntés az online platformok részéről a költség alatti, szerinte ragadozó árazás. Erre az Amazon mellett példa az Uber is, amely nagyon hasonló módon vált domináns platformmá a saját piacán. További bizonyítékként említi Khan a befektetők töretlen érdeklődését mind az Amazon, mind az Uber iránt: egyetlen befektető sem lenne hajlandó olyan mértékű veszteségek elszenvedésére, amelyek az Amazon és az Uber piacszerzését lehetővé tették, hacsak nem bízna abba, hogy előbb-utóbb ezek a vállalatok vissza tudják nyerni a veszteségeket (*Khan* [2017] 787–788. o.).

Khan végkövetkeztetése az, hogy a chicagói iskolát követő, jelenleg uralkodó amerikai versenyjog-alkalmazás részben azért képtelen fellépni az Amazonnal és „társaival" szemben, mert a jogalkalmazókat túlságosan korlátozza egyrészt a ragadozó árazás elmélete és gyakorlata, vagyis a belátható időn belül a veszteségek visszanyerésének követelménye; másrészt pedig a vertikális integráció megközelítése, ami mind a vertikális fúziókkal kapcsolatos engedékenységben, mind a vertikális integráció nyomán lehetővé váló piaci magatartásokkal kapcsolatos engedékenységben nyilvánul meg. Mindezt pedig kiegészíti az internet korában egyre fontosabbá váló adatgyűjtés és adatfelhasználás – az információ feletti ellenőrzés által a digitális óriásvállalatok tovább erősítik piaci hatalmukat. Megoldásként ezért Khan két lehetséges utat javasol: vagy az antitröszt-jogalkalmazást kell megreformálni és megerősíteni, vagy szabályozni kell az online platformokat.

AZ ANTITRÖSZT-JOGALKALMAZÁS MEGÚJÍTÁSÁRA JAVASOLT MEGOLDÁSOK

A hipszter antitrösztirányzat, illetve az amerikai antitröszt-jogalkalmazás megújítását szorgalmazó más irányzatok képviselői hasonlók abból a szempontból, hogy milyen kérdéseket, problémákat vetnek fel, míg a megoldási javaslatok szempontjából vannak radikálisabb és kevésbé radikális nézetek.

[37] Maurice E. Stucke gyakorló jogász, egyben a Tennessee Egyetem jogi professzora és az *American Antitrust Institute* tanácsadó testületének tagja.

Lina Khan egyik megoldási javaslata szerint az antitröszt-jogalkalmazást olyan módon kell megerősíteni, hogy hatásosabban tudjon beavatkozni a ragadozó árazás és a versenyellenes hatású vertikális integráció esetén (*Khan* [2017] 790–797. o.).

Szerinte a domináns platformok esetében vélelmezni kellene a ragadozó árazást, ha ezek a platformok költség alatt áraznak, vagyis a platformnak kellene bizonyítania, hogy a költség alatti árazás célja nem egy versenytárs kiszorítása, a verseny torzítása volt. A dominanciát szintén vélelmeznék egy bizonyos (Khan javaslata szerint legalább 40 százalékos) piaci részesedés felett. Bár Khan is elismeri, hogy a bíróságok számára gondot okozhat annak megállapítása, hogy az ár mikor költség alatti, úgy gondolja, hogy ennek kisebb lenne a jelentősége, mivel a dominás cég számára adva lenne a lehetőség, hogy igazolja, az alacsony árak alkalmazása nem versenykorlátozó célzatú volt, hanem jogos érdekek indokolták, például, válasz egy versenytárs árcsökkentésére, egy új termék bevezető árazása vagy a költségek csökkenése.

Khan szerint sokkal alaposabb vizsgálatnak kellene alávetni az olyan fúziókat, amelyek eredményeképpen az egyik piacon megszerzett adatok segítségével egy platform egy másik piacon tud előnyöket generálni. Javaslata szerint ezt nemcsak a jelenleg a bejelentési küszöböt elérő fúzióknál kellene alkalmazni, de olyan szabályokat kellene alkotni, amelyek alapján az adatok cseréjét vagy integrációját lehetővé tévő fúziók mindenképpen bejelentési kötelezettség alá esnének (különösen, ha nem amerikai cégek jutnának hozzá amerikai állampolgárok adataihoz). Végső soron akár az is felmerülhet, hogy jogszabályi rendelkezéssel megtiltsák azokat a fúziókat, amelyek olyan vertikális integrációhoz vezetnek, amelynek folytán a vertikálisan integrált cég abban lesz érdekelt, hogy a saját downstream üzletágait preferálja. Az olyan platformokat sújthatná ez a fajta tilalom, amelyek az usptream piacon már elértek egy bizonyos mértékű piaci részesedést, és olyan céget próbálnak megszerezni, amellyel a downstream piacon versenyeznek (*Khan* [2017] 792–793. o.).

Lina Khan másik megoldási javaslata szerint a domináns platformokat szabályozni kellene, hasonlóan a természetes monopóliumok szabályozásához (*Khan* [2017] 797–802. o.).

A szabályozást az indokolhatja, hogy az online platformok esetében, mint ahogyan bizonyos közszolgáltatások vagy más, nehezen duplikálható infrastruktúra esetén, a piacok működésének sajátossága folytán valójában nem biztosítható a versenypiaci struktúra. Ha erre a következtetésre jutunk, akkor a domináns helyzet kialakulásának megakadályozása helyett – amely feltehetően tartósan nem érhető el – arra kell koncentrálni, hogy a versenyjogi jogalkalmazás utólagos beavatkozásával szemben előzetes beavatkozással megakadályozzuk, hogy a monopol- vagy a legjobb esetben oligopolisztikus piaci struktúrában a domináns cég vagy cégek visszaélhessenek piaci erejükkel. Khan az olyan klasszikus szabályozási megoldásokat javasolja,[38] mint az egyenlő elbánás elve, az árszabályozás, illetve a befektetési/fej-

[38] A közszolgáltatások esetén az Egyesült Államokban is alkalmaztak ilyen megoldásokat, és Európában sikeresen alkalmazták a szektorális szabályozást a távközlési és energia-iparágakban.

lesztési kötelezettségek kiszabása – azzal, hogy az utóbbi kettőt kevésbé tartja szükségesnek. Emellett elképzelhetőnek tartaná a strukturális szétválasztást az Amazon olyan üzletágai esetében, amelyek a downstream piacokat szolgálják ki (*Khan* [2017] 800. o.). Hasonlóképpen, a Google (illetőleg tulajdonosa, az Alphabet) esetében az operációs rendszerről választaná le az alkalmazásokat (*Khan* [2018*a*] 332. o.). Ez az elképzelése nem nevezhető forradalminak, hiszen hasonló történt a Microsoft esetében is, mind a keresőmotorok,[39] mind a médialejátszók esetében.[40]

Alternatív szabályozási megoldásként Khan elképzelhetőnek tartaná a nélkülözhetetlen eszközök elvének megfelelő szabályozást is. Szerinte a domináns online platformok, így különösen az Amazon megfelelnek azoknak a kritériumoknak, amelyeket az amerikai joggyakorlat megkövetel a nélkülözhetetlen eszközökhöz való hozzáférés biztosításához, vagyis *1.* egy monopólium ellenőrzi a nélkülözhetetlen eszközt, *2.* a versenytárs képtelen előállítani az eszközt, *3.* a monopólium nem ad hozzáférést az eszközhöz a versenytársainak, és *4.* az eszköz megosztása a gyakorlatban megvalósítható. Szerinte egyedül a monopol helyzet kapcsán merül fel némi bizonytalanság, de úgy véli, hogy ez a követelmény meghaladottá vált az internet korában, és nem szükséges tényleges monopóliummá válnia a platformnak ahhoz, hogy nélkülözhetetlennek minősüljön a platformhoz való diszkrimináció-mentes hozzáférés annak érdekében, hogy a versenytársak a piacon tudjanak maradni (*Khan* [2017] 802. o.). A hálózatsemlegesség elvén alapuló szabályozáshoz hasonló megoldást képzelne el: kötelezné a platformokat a rajtuk átfolyó, a platformokon zajló valamennyi kereskedelmi tranzakciót azonos módon kezeljék, így megakadályozva azt, hogy a saját termékeiket és szolgáltatásaikat versenyelőnyhöz juttassák (*Khan* [2018*a*] 332. o.).

Végül, Khan azzal egészítette ki a szabályozási elképzeléseit, hogy az olyan cégek esetében, amelyek üzletpolitikája kifejezetten az adatok gyűjtésére és azok nagyarányú felhasználására épül, mint a Google vagy a Facebook, indokolt lehet egyrészt az európai GDPR szabályozásnak megfelelő adatvédelmi szabályozás megalkotása,[41]

[39] *United States versus Microsoft Corporation,* 253 F.3d 34 (D.C. Cir. 2001). Az ügyben az elsőfokú döntés értelmében ténylegesen le kellett volna választania a Microsoftnak az alkalmazást, azaz az Internet Explorert, de végül egyezségre került sor, és így a Microsoft interoperábilitási kötelezettségek útján, az úgynevezett alkalmazásprogramozási interfészhez *(application programming interface)* való hozzáférés biztosításával tett lehetővé, hogy a versenyző keresőmotorok is azonos feltételekkel elérhetők legyenek a felhasználók számára. Hasonló rendelkezéseket/vállalásokat tartalmazott az Európai Bizottság ugyanilyen tárgyú ügyben hozott döntése is: COMP/C-3/39.530 – Microsoft-ügy.

[40] COMP/C-3/37.792 – Microsoft-ügy. Az Európai Bizottság többek között arra kötelezte a Microsoftot, hogy a Windows operációs rendszert beépített Media Player nélkül is értékesítse, egyben tegye lehetővé más alkalmazásokkal való interoperábilitását.

[41] Lina Khan az adatokkal kapcsolatos, big data-problematika tárgyalásakor mintha azt sugallaná, hogy az Egyesült Államokban a jogalkalmazás még egyáltalán nem foglalkozott ezzel a problémával. Ez nyilvánvalóan nem így van: évek óta folyik a diskurzus a big data szerepéről, a versenyjogi vonatkozásokra is kierjedően (a teljesség igénye nélkül lásd *Sokol–Comerford* [2016], *Kennedy* [2017], *Wright–Dorsey* [2016]. Magyarul Belényesi Pál tett közzé az amerikai joggyakorlatot is ismertető, nem csak a szorosan versenyjogi ügyekre korlátozódó írást a big data szerepéről (*Belényesi* [2016]).

ezzel biztosítva, hogy a bizonyos célokra gyűjtött adatok más célokra ne legyenek felhasználhatók; másrészt a vertikálisan kapcsolódó tevékenységek, így a reklámtevékenységek leválasztása (*Khan* [2018*a*] 333. o.).

A kevésbé radikális irányzatot képviselő Tim Wu professzor[42] csupán azt javasolja, hogy az antitröszt-jogalkalmazás egy adott magatartás vizsgálatakor ne kizárólag a fogyasztói jóléti hatásokra koncentráljon, hanem térjen vissza ahhoz – az 1918-as *Chicago Board of Trade v. United States* ítéletből idézett – kérdéshez, hogy „ez pusztán a rendes versenyfolyamat része, vagy az a célja, hogy visszaszorítsa vagy akár kiiktassa a versenyt?" (*Wu* [2018]. 2. o.) Elismerve, hogy ez a kérdés most is a jogalkalmazás kiindulópontját alkotja, szerinte a legfőbb szükségszerű változtatás az lenne, hogy amennyiben a magatartás veszélyezteti a versenyfolyamatot, akkor is fel kell lépni a magatartás ellen, ha nem igazolható annak káros hatása a fogyasztói jólétre. Véleménye szerint a fogyasztói jólét absztrakt fogalom, és nem is mérhető pontosan, ezért nem alkalmasabb elemzési keret, mint a piaci struktúrát középpontba helyező elemzés.

Wu professzor szerint egy bepanaszolt magatartás vizsgálata során – kissé leegyszerűsítve – a következő kérdéseket kell megvizsgálni. *1.* Ki sérelmezi a magatartást: a már piacon lévő *(incumbent)* vállalat vagy egy új belépő, esetleg egy kifejezetten agresszívan versenyző szereplő *(maverick)*? *2.* Ki tanúsítja a sérelmezett magatartást: egy domináns cég vagy monopólium, egy piaci részesedését fokozatosan veszítő piaci szereplő vagy egy új belépő? *3.* Milyen típusú a panaszolt magatartás: a versenyfolyamat szerves részét képező lépések – mint például az alacsonyabb árak alkalmazása vagy jobb minőségű termékek piacra dobása – vagy valamilyen potenciálisan versenykorlátozó magatartás (mint például az árukapcsolás, kizárólagossági kikötések alkalmazása stb.)? *4.* Utal-e valami a versenyfolyamat torzítására, például, kizáró vagy más versenykorlátozó hatás, a versenytársak költségeinek növelése? *5.* Van-e a kifogásolt magatartásnak más, a versenyen kívüli káros hatása, különösen a politikai értékekre gyakorolt káros hatása? (*Wu* [2018] 9. o.)

Úgy tűnik, Wu professzor valamiféle kompromisszumos álláspontot próbál elfoglalni a hipszter antitrösztmozgalom radikálisabb irányzata és annak kritikusai, illetve a kevésbé radikális úgynevezett posztchicagói *(post-Chicago)* közgazdaságtani iskola között.[43]

A posztchicagói közgazdasági iskola szerint a chicagói iskola nyomán túlzottan leegyszerűsített közgazdaságtani elemzéstől kell elmozdulni, és el kell végezni a komplexebb közgazdaságtani elemzéseket, vállalva akár a túlzott beavatkozás *(false*

[42] Tim Wu amerikai jogász, a Columbia Egyetem professzora, elsősorban a hálózatsemlegességgel kapcsolatos kutatásairól ismert. Dolgozott a Federal Trade Commissionnél is. A New York Times véleményrovatába is publikál. Honlapja: http://www.timwu.org. Nem kifejezetten tekinthető antitrószthipszternek, de szintén kritizálta a versenyjog-alkalmazás fogyasztói jóléti paradigmáját.

[43] Nem Wu az egyetlen, aki szerint az amerikai jogalkalmazásnak mind a harvardi, mind a chicagói iskola vívmányait fel kellene használnia, és ez nem is egy teljesen új gondolat. Lásd például *Piraino* [2007]. A közgazdasági elméleti iskolák összehasonlításáról lásd *Atkinson–Audretch* [2011].

positive) kockázatát is. A posztchicagói iskola követői tehát – magukat a hipszter antitrösztirányzattól is elhatárolva – úgy látják, hogy nem szükséges, hogy a versenyjog-alkalmazás visszatérjen a korábbi paradigmákhoz, illetve nem indokolt a versenyen kívüli szempontok figyelembevétele, de a jogalkalmazás megerősítése elengedhetetlen lenne.[44]

A HIPSZTER ANTITRÖSZTMOZGALOM KRITIKUSAINAK NÉZETEI A FOGYASZTÓI JÓLÉTI PARADIGMA VÉDELMEZŐI

Bár az általános koncentrációnövekedést sokan vitatják (vagy legalábbis vitatják, hogy az összefüggne az antitröszt-jogalkalmazás gyengülésével), azzal szinte mindenki egyetért, hogy a digitális piacok másként működnek, mint a hagyományos piacok, és arról sem folyik komoly vita, hogy az online platformok felvetnek olyan kérdéseket, amelyekre a versenyhatóságoknak, a jogalkalmazóknak választ kell találniuk. A vita arról folyik, hogy a kihívásokra lehet-e válaszolni a jelenleg uralkodónak tekinthető fogyasztói jóléti paradigmán belül, vagy attól valamilyen módon el kell mozdulni. A hipszter antitrösztirányzat követői szorgalmazzák az elmozdulást. Kritikusai ezzel szemben azt állítják, hogy nemcsak nem célszerű, de kifejezett veszélyekkel jár a jóléti paradigma feladása, a korábbi jogalkalmazási gyakorlathoz való visszatérés vagy a szabályozás irányába való elmozdulás.

Az egyik nagyon fontos és általánosabb jellegű kritikai észrevétel a jogbiztonsággal, a jogállamisággal, a „jog uralmával" *(rule of law)* kapcsolatos. Többen felhívják a figyelmet arra, hogy a hatékonyságalapú, fogyasztói jóléti hatásokat elemző jogalkalmazás, amely az elmúlt közel negyven év alatt kiforrott joggyakorlathoz vezetett, növelte a kiszámíthatóságot és a jogbiztonságot, ami kedvező a gazdasági szereplők számára (lásd például *Dorsey és szerzőtársai* [2018], *Medvedovsky* [2018]). Korábban, azaz az 1980-as éveket megelőzően, amikor az amerikai antitröszt-jogalkalmazás különböző, a versenyen kívüli társadalmi-politikai célokat is követett, a bírósági ítéletek sokszor egymásnak ellentmondtak (uo.).

Ezek a kritikus hangok azt is megjegyzik, hogy az antitrösztjog céljairól szóló vita nem újkeletű, arra hívják fel a figyelmet, hogy ez a vita folyamatos, és a jogalkalmazás is folytonosan fejlődik, jóval komplexebb, mint ahogy azt a hipszter antitrösztirányzat láttatni szeretné, és nem „ragadt le" a chicagói iskola tanainál (*Hovenkamp* [2018], *Yoo* [2018]).

Egy további fontos aggály, hogy a mára kiforrott és kiszámítható keretektől való elmozdulás egy olyan irányba, amely társadalompolitikai célokat is elő kíván moz-

[44] Úgy tűnik, hogy az amerikai versenyjog egyik fontos szószólója, az American Antitrust Institute (AAI) – a verseny védelmét propagáló nonprofit szervezet, amely kutatásokkal, oktatással és versenypártolással foglalkozik – is ehhez az általa progresszívnak hívott irányzathoz csatlakozott (lásd *Moss* [2018]).

dítani, nagyobb teret enged a lobbitevékenységnek, így egyáltalán nem egyértelmű, hogy a szélesebb értelemben vett közjót szolgálná, vagy akár éppen ellenkezőleg: a nagyobb gazdasági hatalommal rendelkező vállalatoknak kedvezne, amelyek sikeresebben lobbiznának. Így a jogalkalmazás nem a fogyasztói, hanem a vállalati jólétet növelné (*Dorsey és szerzőtársai* [2018] 10–13. o.).

Ezek a kritikák önmagukban is megfontolásra érdemesek, de a jelen tanulmányban inkább azokkal a kritikákkal foglalkozunk, amelyek a hipszter antitrösztirányzat konkrét megállapításait veszik górcső alá. A legátfogóbb kritikai elemzéseket Herbert J. Hovenkamp[45] és a Joshua D. Wright, Elyse Dorsey, Jonathan Klick és Jan M. Rybnicek szerzőcsoport tette közzé (*Wright és szerzőtársai* [2018]). A továbbiakban elsősorban e tanulmányok főbb gondolatait ismertetjük.

Megalapozottak-e a hipszter antitrösztmozgalom alapvetései?

Kritikusai szerint a hipszter antitrösztirányzat – és általában az amerikai antitröszt jogalkalmazás megújítását követelők – már eleve téves alapvetésekből indul ki, illetve a hipszter antitrösztmozgalom állításait nem tudja megalapozni, részben vélekedésekre és spekulációra épít. Hovenkamp kissé talán szarkasztikus megállapítása szerint „az új Brandeis mozgalom eddig egy halom olyan jellegű *ad hoc* sérelemmel jellemezhető, mint hogy az Amazon és a Google túl nagyok" (*Hovenkamp* [2018] 27. o.).

Wright és szerzőtársai [2018] (19–46. o.) szerint nem megalapozott az, hogy az amerikai gazdaságban általában valamennyi piacon nőtt a koncentráció; másrészt nem megalapozott az a feltételezés, hogy a növekvő piaci hatalom növekvő árakhoz és csökkenő kibocsátáshoz vezetett; harmadrészt megalapozatlan az az állítás, hogy az amerikai hatóságok tétlenül nézték, hogy a fogyasztói jólétre káros fúziók menjenek végbe; és negyedrészt megalapozatlan, hogy a nem megfelelő mértékű antitröszt-jogalkalmazás jövedelmi egyenlőtlenségekhez vezet (utóbbi kérdéssel a jelen tanulmány nem foglalkozik).

Wright és szerzőtársai [2018] szerint az általánosságban hivatkozott tanulmányok, amelyek szerint a koncentráció számos vagy valamennyi vizsgált iparágban nőtt, nem adhat alapot az antitröszt-jogalkalmazással kapcsolatos megállapításokra. Ennek egyik oka, hogy a koncentrációra vonatkozó kutatások teljes iparágakat vizsgálnak, és nem bontják le azokat a versenyjogi értelemben definiált releváns piacokra (21–23. o.). Másik oka, hogy maguk a koncentrációval foglalkozó kutatók is elismerik, hogy önmagában a koncentráció növekedésének oka nemcsak a verseny

[45] Herbert J. Hovenkamp a University of Pennsylvania Jogi Iskolájának professzora, az egyik jelentősebb amerikai versenyjogi szaktekintély. Írásait rendszeresen idézik mind az Egyesült Államok Legfelsőbb Bíróságának ítéletei, mind az alsóbb fokú bíróságok (*Hovenkamp* [2018]).

mértékének csökkenése lehet, a koncentráció növekedhet erősödő verseny mellett is,[46] illetve bekövetkezhet a versenytől teljesen független okokból (23. o.).

További kritikai észrevétel, hogy azt a megállapítást sem lehet kutatásokkal, illetve tapasztalati tényekkel alátámasztani, amely szerint a piaci erő növekedése az árak emelkedéséhez és a kibocsátás csökkenéséhez vezetett. Bár arról szólnak kutatások, hogy a vállalati szintű árrések növekedtek, de ennek oka lehet az is, hogy a gazdaság szerkezete átalakult, és eltolódott az innovációs iparágak, szolgáltatások és a szellemi tulajdonra alapuló iparágak felé. A kutatás-fejlesztésre alapozott tevékenységek esetén például szükségszerű a kezdeti jelentősebb befektetés, amelynek megtérülése érdekében magasabb árakat alkalmazhatnak (*Wright és szerzőtársai* [2018] 25. o.). Más esetekben az árrések növekedését az azonos vagy kismértékben növekvő árak mellett a költségek valamilyen hatékonysági előnyből fakadó nagyobb mértékű csökkenése is okozhatja.

Wright és szerzőtársai szerint azt sem támasztják alá megfelelő bizonyítékok, hogy a fúziós jogalkalmazás során a hatóságok túlságosan engedékenyek lettek volna. Bár átfogó kutatás is folyt annak felmérésére, hogy a fúziók milyen árhatásokkal jártak, illetve mennyire volt hatékony a fúziós jogalkalmazás és azon belül az alkalmazott intézkedések, abból megalapozottan nem vonható le az a következtetés, hogy a fúziós jogalkalmazás megbukott volna – itt Wright és szerzőtársai John Kwoka *Mergers, Merger Control, and Remedies* című 2014-ben megjelent könyvére (*Kwoka* [2014]), illetve az azt kritikailag elmező írásokra utalnak anélkül, hogy azokat akár csak összefoglalóan ismertetnék (*Wright és szerzőtársai* [2018] 28–30. o.).[47] Mindenesetre azt szükségesnek tartják megjegyezni, hogy Kwoka a megállapításai ellenére sem javasolja az elmozdulást a fogyasztói jóléti hatások elemzésétől, hanem pusztán határozottabb fellépést követel a jogalkalmazók részéről.

A hipszter antitrösztirányzat konkrét felvetéseivel és javaslataival kapcsolatos kritikák

Mint láttuk, Lina Khan szerint az Amazon – mint a piac monopolizálására törekvő vállalat – egyik legfőbb eszköze a költségek alatti vagy más néven ragadozó árazás. Khan ennek alátámasztására hangsúlyosan hivatkozik a Quidsi ellenséges felvásár-

[46] Könnyű például belátni, hogy egy olyan piacon, ahol a szereplők erőteljes minőségi és innovációs versenyt folytatnak, és a folyamatos fejlesztések jelentős befektetéseket igényelnek, az ezzel lépést tartani nem képes szereplők kiléphetnek a piacról, ami növeli a koncentrációt, de nem feltétlenül csökkenti a versenyt.

[47] A tanulmány utal arra, hogy Kwoka kutatásai szerint az összes általa vizsgált, több mint 3000 fúzió átlagosan 7,22 százalékos árnövekedést eredményezett. Ebből Kwoka szerint az következik, hogy a fúziós jogalkalmazás az utóbbi időben nem volt elég agresszív, és a beavatkozások nem tudták megakadályozni a későbbi árnövekedést. Kritikusai szerint Kwoka módszertana az árhatások vizsgálatában alapvetően hibás volt.

lására. Khan egyik kritikusa szerint ez a példa rámutat a következtetések elhibázottságára. Nem egyértelmű ugyanis, hogy valóban egy kritikus jelentőségű versenytársat vásárolt-e fel az Amazon, az pedig nyilvánvaló, hogy az Amazon nem tett szert monopolhelyzetre, de még az sem valószínű, hogy olyan mértékben tudta növelni a piaci erejét ezzel a felvásárlással, hogy az valóban káros hatásokkal járt volna.[48] Miután az Amazon kivásárolta a Quidsit, a Quidsi alapítói áttértek a Walmart online platformjára, a Jet.comra. Ezzel a fogyasztók nem jártak rosszabbul, és a verseny sem csökkent: a fogyasztók számára előnyös volt a Quidsi piacra lépését követően az Amazon árcsökkentése, most pedig profitálnak abból, hogy a Jet.com elszántan versenyzik az Amazonnal (*Eisenach* [2018]).

Hovenkamp [2018] (21–22. o.) további átfogó kritikai megállapításokat tesz a hipszter antitrösztirányzat ragadozó árazással kapcsolatos érveire válaszul. Szerinte az Amazon árazása nem minősülhet ragadozó jellegűnek, mivel nem igazolható, hogy monopolizációra törekedett. Az Amazon árazása véleménye szerint tükrözte az elektronikus könyvpiac által hozott technológiai változásokat, aminek következtében az előállítás határköltsége a nullához közelített, és a költség alapvetően csak a jogdíj maradt. Utal arra is, hogy a szerzői jogi védelem lejártával számos könyvet mind az Amazon, mind mások ténylegesen ingyenesen elérhetővé tesznek.

Összességében Hovenkamp szerint a hipszter antitrösztirányzat összekeveri a ragadozó árazást a termékfejlesztéssel, amikor is a vállalat kedvezményes árakat alkalmaz, hogy megalapozhassa helyzetét a piacon. (Gondoljunk arra, hogy nem sokan kívánták felvállalni az e-könyvek elterjesztését, magyar nyelvű e-könyvek például csak korlátozottan elérhetők.) Hovenkamp szerint az Amazon által alkalmazott árkedvezményeknél károsabb volt a fogyasztók szempontjából, hogy az Apple és több könyvkiadó kartellbe szerveződve próbálta meg elérni, hogy az Amazon emelje az árakat.[49] Úgy látja, hogy amennyiben a hipszter antitrösztmozgalom alacsony árak elleni „hadjárata" sikerrel járna, az komolyan sújtaná a fogyasztókat, és különösen az alacsonyabb jövedelmű fogyasztókat – ez a hipszter antitrösztirányzat, de főként a mögé felsorakozó politikusok részéről politikai öngól lenne (utalva arra a jelen tanulmányban is hivatkozott körülményre, hogy a Demokrata Párt felvállalta az antitröszt-jogalkalmazás reformjának témáját) (*Hovenkamp* [2018] 29. o.).

A hipszter antitrösztirányzat vertikális integrációt illető okfejtését is számos kritika éri. *Hovenkamp* [2018] (22–23. o.) szerint az Amazon más kereskedőknek kínált szolgáltatásai – például a szállítási és logisztikai szolgáltatások – kifejezetten kedvezők a kisebb kereskedők számára, nem okoznak számukra versenyhátrányt. Ráadásul azok igénybevétele teljesen önkéntes, a kereskedők anélkül is értékesíthetnek az Amazon platformján, hogy ezeket a szolgáltatásokat igénybe vennék.

[48] Lásd Jeffrey Eisenach november 5-én közzétett posztját (*Eisenach* [2018]). Eisenach amerikai közgazdász, a NERA Economic Consulting egyik vezetője, a George Mason University docense, és az American Enterprise Institute vendégkutatója.

[49] Lásd a *United States versus Apple, Inc. et al* ügyet, 952 F. Supp. 2d 638 (S.D.N.Y. 2013).

Wright és szerzőtársai is arra az álláspontra helyezkednek, hogy nem indokolt eltérni a már sokak által igazolt feltételezéstől, hogy a vertikális integráció tipikusan kedvező a fogyasztók számára, nem vitatva, hogy létezhetnek káros vertikális hatások is. Ezen túlmenően azonban sajnálatosan nem fejtik ki nézeteiket (*Wright és szerzőtársai* [2018] (49–50. o.).

Összességében mind Hovenkamp, mind Wright és szerzőtársai a fogyasztói jóléti paradigma mellett állnak ki, nemcsak a fentebb már tárgyalt okból, amely szerint a fogyasztói jóléti paradigmán alapuló joggyakorlat már kikristályosodott, hanem azért is, mert meggyőződésük, hogy a jelenlegi jogszabályi és elméleti keretek között is választ lehet adni azokra a kérdésekre, amelyek a nagy online platformok térnyerésével felvetődtek.

Hasonló okból és módon kritizálják Tim Wu nézeteit is. Kritikusai szerint Wu professzor tévesen értelmezi a fogyasztói jóléti hatások elemzésének mibenlétét (*Melamed–Petit* [2018]). A fogyasztói jóléti paradigma keretein belül egyrészt adott, hogy közgazdasági szempontú elemzést folytatnak a hatóságok, amelyet nem befolyásolhatnak egyéb politikai és társadalmi célkitűzések, másrészt a fogyasztói jóléti paradigma világos szempontrendszert biztosít a versenyjogi keretszabályok esetről esetre való alkalmazásához.

Wu szerint a jóléti hatás vagy érték nehezen mérhető, ezért a kimenet is bizonytalan, kiszámíthatatlanná téve a jogalkalmazást. A fogyasztói jólét valóban nehezen mérhető; ugyanakkor a hipszter antitrösztirányzat a fogyasztói jóléti hatáselemzést alapvetően Bork nézeteire visszavetítve kritizálja, de Bork nézeteit a jelenlegi közgazdaságtani elmélet és a joggyakorlat is meghaladta (lásd erről részletesen *Hovenkamp* [2018] 3–8. o.). Ezért Wu kritikusai vitatják azt, hogy a fogyasztói jóléti hatáselemzés kizárólag árközpontú, és inkább statikus, mint dinamikus lenne. Utalnak azokra a szempontokra, amelyeket a jogalkalmazók, elsősorban, de nem kizárólagosan, a fúziós ügyekben, figyelembe vesznek: a belépési korlátokra, a piaclezáró gyakorlatokra, a dinamikus versenyre, az innovációra, a minőségre és a választékra. Számos konkrét ügyre hivatkoznak, amelyek nem ár jellegű problémával foglalkoztak (uo. 4. o.). Másrészt, azt egyenesen érthetetlennek gondolják, hogy miért tartja Wu professzor az antitröszt-jogalkalmazás szempontjából felteendő kérdésnek, hogy „van-e a panaszolt magatartásnak más, a versenyen kívüli káros hatása, különösen a politikai értékekre gyakorolt káros hatása?", hiszen a versenyen kívüli – különösen az ilyen, biztosan nem mérhető – szempontok elemzésbe való beemelése szinte biztosan nem növeli, hanem súlyos mértékben csökkenti a kiszámíthatóságot (uo. 9. o.).

Ugyancsak kritika éri a Wu által javasolt elemzési keretet, vagyis azt, hogy az elemzésnek a jóléti hatások helyett a versenyfolyamat védelmére, a versenypiaci szerkezet fenntartására kellene koncentrálnia. Egyrészt nem egyértelmű, hogy miben különbözne ez a megközelítés a fogyasztói jóléti paradigmától. A Wu által említett olyan elemek, mint a „versenyfolyamat szerves részét képező lépések", a „versenytársak költségeinek növelése" vagy a „versenykorlátozó hatások" (a Wu által feltett, fentebb ismertetett *3.* és *4.* kérdések) központi részét képezik a fogyasztói jóléti

hatások elemzésének is. Wu kiinduló kérdései eleve olyanok, amelyek valamennyi antitrösztügy kiindulópontját képezték eddig is (uo. 89. o.).

Továbbá úgy tűnik, hogy Wu szerint nem szükséges a piaci hatalom vagy dominancia bizonyítása. Ugyanakkor a versenyjogi fellépésnek a dominancia kialakulásához vagy a piaci hatalommal való visszaéléshez kapcsolódása alapozza meg azt, hogy közjogi beavatkozás csak akkor történik, ha valóban feltehető, hogy anélkül a káros hatás bekövetkezik. Amennyiben nem áll fenn ilyen mértékű piaci hatalom, a piac és a versenyfolyamat működése korrigálni fogja a nem hatékony gyakorlatot. Éppen a piaci hatalom mértékéhez kötődő beavatkozás biztosítja azt, hogy az antitröszt-jogalkalmazás a versenyfolyamat védelmére helyezi a hangsúlyt (szemben a bármilyen okból nem kívánatosnak tekintett kereskedelmi gyakorlatok-elleni fellépéssel) (uo. 9. o.).

Azokat a felvetéseket, hogy bizonyos magatartások esetén *per se* tilalmakat kellene bevezetni, vagy vélelmeket kellene alkotni annak érdekében, hogy a domináns vállalatra kerüljön annak kötelezettsége, hogy bizonyítsa, valamely versenykorlátozónak feltételezett magatartás valóban nem ilyen célzatú vagy hatású, többen elfogadják (uo. 7. o.), vagy akár támogatják is (utóbbiak inkább a kevésbé radikális, de az antitröszt-jogalkalmazás megreformálását szorgalmazó csoportokból kerülnek ki).[50]

A radikálisabb – elsősorban Lina Khan által felvetett – megoldási javaslatokat, főként a szabályozási jellegűeket ezzel szemben számos kritika érte; az egyik az, hogy a szabályozással kapcsolatos javaslatok elnagyoltak, ténylegesen nem kezelhetők kidolgozott megoldási alternatívaként (*Hovenkamp* [2018] 20. o.).

Általános problémaként jelenik meg, hogy nem látható, valóban létező problémákat orvosolna a javasolt szabályozási megoldás, és ha igen, milyen módon.[51] A természetes monopóliumok esetében alkalmazott és Khan által javasolt megoldások közül a hozzáférési kötelezettség teljesen feleslegesnek tűnik, mivel az Amazon nem zárkózik el a hozzáférés biztosításától. A befektetésre és fejlesztésekre vonatkozó kötelezés hasonlóképpen indokolatlannak hat – már csak azért is, mert Khan azt is az Amazon szemére veti, hogy folyamatos befektetésekkel és fejlesztésekkel jelenik meg újabb és újabb szegmensekben, és kínál olyan új megoldásokat, amelyekkel piaci erejét megszilárdíthatja (ezek a megoldások a tapasztalatok szerint a fogyasztók és a kereskedők által is keresettek).

Az árprobléma kapcsán meg kell jegyzenünk, hogy nem világos, miért kellene ársapkát alkalmazni az Amazon fogyasztói áraira, ahogyan Khan felveti, amikor

[50] Ilyen például az American Antitrust Institute.

[51] Hasonló kritikát fogalmaz meg Philip Mardsen, az Egyesült Királyság versenyhatóságának, a Competition and Market Authority igazgatója is. Szerinte fontos, hogy tartsuk magunkat a hippokratészi alapelvhez: az első, hogy a beavatkozás ne ártson. Ezért Mardsen szerint a versenyhatóságoknak most az a feladata, hogy vizsgálódjanak és elemezzenek, és csak megalapozottan, bizonyítékok birtokában lépjenek, ha kell progresszív, a mai technológiai változásokra azokat kihasználó eszközökkel – szerinte ez lenne igazán „hipszter"(*Mardsen* [2018]).

az Amazon kifejezetten kedvező árakat alkalmaz. A kereskedőkkel, kiadókkal stb. szemben alkalmazott díjak esetében sem igazolt, hogy az Amazon túlzott árakat határoz meg, illetve hogy pontosan mely díjak lennének túlzók. Bármiféle diszkriminációmentes hozzáférési kötelezettség és az ahhoz kapcsolódó árszabályozás bevezetése előtt mindenképpen szükséges lenne annak azonosítása, hogy az Amazon mely szolgáltatásai minősülhetnek nélkülözhetetlen eszköz jellegűnek.

Egy másik jelentős és konkrétabb kritika, hogy a szabályozási modellben központi elemként jelentkező árazási kérdések számos problémát felvetnek.[52] Talán a legfontosabb az, hogy a technológiai iparágak – így az Amazon és más hasonló cégek esetében – a magas kezdeti befektetés, illetve a magas állandó költségek mellett a hagyományosan az árszabályozás alapját képező határköltség a nullához közelít. Ugyanakkor a befektetett tőke és az állandó költségek mérése sem egyszerű.[53] Khan is elismeri, hogy az Amazon olyan mértékben és annyi különböző üzleti területen eszközölt befektetéseket, hogy nem lenne egyszerű meghatározni, hogy milyen költségeket kell figyelembe venni a méltányos ár kialakításához, tekintettel a jogos megtérülési elvárásokra is. Látja továbbá azt a bizarr helyzetet is, hogy saját gondolatmenetének éppen az volt a kiindulópontja, hogy az Amazon befektetései mindeddig veszteséget generáltak, mivel költség alatt árazott (*Khan* [2017). Ez ugyan nem kerül kimondásra, de egy ilyen helyzetben a megtérülést és a befektetéseket figyelembe vevő ármeghatározás valószínűleg az árak jelentős emelkedéséhez vezetnének. Ez a következtetés egybecseng Hovenkamp már hivatkozott megállapításaival is (*Hovenkamp* [2018] 29. o.).

HOGYAN TOVÁBB?

Nem lehet megjósolni, hogy milyen mértékben változik meg az amerikai antitrösztjogalkalmazás a közeljövőben, vélelmekkel vagy robusztusabb közgazdasági elemzésekkel erősítik meg a versenyjogot, vagy további, részletesebb szabályozási javaslatok jelennek meg a digitális platformok vagy akár általában a vertikálisan integrálódott cégek esetleges visszaéléseinek megelőzésére.

A különböző irányzatok képviselői, akadémikusok, kutatóintézetek és gyakorló szakemberek, valamint az American Antitrust Institute folyamatosan teszik közzé érveiket és ellenérveiket, valamint azokat a megoldási javaslataikat, amelyek egy része csak a szoros értelemben vett versenyjogi jogalkalmazás lehetséges irányairól szól, más részük távolabbra tekint, és olyan problémákra is megoldást keres, mint a munkavállalói alkuerő erősítése a nagyvállalatokkal szemben, a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkentése vagy éppen a személyes adatok védelmének erősíté-

[52] Lásd erről Allison Schrager interjúját Jean Tirole-lal (*Schrager* [2018]).

[53] (*Schrager* [2018].) Ugyanakkor ezekkel a kérdésekkel már átfogóan foglalkoztak a közgazdászok, és alternatív árazási modelleket dolgoztak ki. A magas állandó költségű vállalatok határköltségalapú árazásáról szóló közgazdaságtani vitáról jó összefoglalót ad *Valentiny* [2018] 368–71. o.

se. A Charles River Associates 2018-ban e témakörök köré szervezte rendes éves *Economic Developments in Competition Policy* című konferenciáját.[54]

E tanulmány kereteit meghaladta valamennyi irányzat és érvelés ismertetése, de a teljességre törekvés már csak azért is képtelenség lenne, mert a diskurzus napról napra bővül, mind a szakmai fórumokon, mind a sajtóban.

A hipszter antitrösztmozgalom tehát már elkönyvelhet legalább egy győzelmet, hiszen az antitröszt-jogalkalmazás jövője, a megújítási lehetőségek mind a politikai, mind a szakmai viták középpontjába kerültek.[55] Olyannyira így van ez, hogy az FTC 2018 júniusában meghirdette, hogy nyilvános meghallgatásokat fog tartani „Verseny és Fogyasztóvédelem a 21. században" címmel (*FTC* [2018*a*]). A meghallgatássorozat keretében többek között olyan – részben a jelen tanulmányban is ismertetett, de azt messze meghaladó mennyiségű és részletezettségű – kérdésekre várták az észrevételeket, mint hogy megfelelő keretet biztosít-e a fogyasztói jóléti paradigma a 21. századi versenyjogi jogalkalmazásban; hogyan működnek a két- vagy többoldalú piacként működő platformok, és szükséges-e más versenyjogi megközelítés azok esetében, például milyen piacmeghatározási kérdéseket vetnek fel az ilyen platformok, mekkora a szerepe a közvetlen és közvetett hálózati hatásoknak; szükség lenne-e a vertikális fúziókkal kapcsolatos iránymutatásra, milyen esetekben kellene azt vélelmezni, hogy a vertikális fúzió káros hatásokkal jár, és hogyan lenne megdönthető ez a vélelem?; mi a *big data*, és hogyan kellene értékelni az olyan fúziókat, amelyekben szerepe van a fogyasztói adatokhoz vagy más adattömegekhez való hozzáférésnek? Ezzel párhuzamosan a Kongresszus törvénykezési bizottságának a szabályozási reformmal, kereskedelmi és versenyjoggal foglalkozó albizottsága is meghallgatásokat tartott 2017 és 2018 folyamán a versenyjogi jogalkalmazás irányairól, a jogalkalmazó hatóságok megerősítéséről.[56]

Mindeközben Európában a viták sokkal inkább a digitális piacokra helyeződtek,[57] és az európai versenyhatóságok – a hipszter antitrösztmozgalom örömére – nem haboznak eljárást indítani a nagy amerikai *high tech* vállalatok ellen. Mint közismert az Európai Bizottság több ízben is fellépett a Google-lel szemben,[58] illetve jelenleg is folytat a Google ellen vizsgálatot,[59] és vizsgálta az Amazonnak az e-book-kiadókkal szemben alkalmazott feltételeit – ez az ügy kötelezettségvállalással végződött.[60]

[54] A 2018. december 15-én lezajlott konferencián olyan témák kerültek terítékre, mint hogy létezik-e egyáltalán a piaci hatalom probléma, szükséges-e radikális válasz a populista felvetésekre , kell-e és hogyan szabályozni a nagy technológiai cégeket, valamint a platformok fúziói által felvetett kérdések (*CRA* [2018]).

[55] Lina Khan a *Journal of European Competition Law and Practice*-ben megjelent cikkében így fogalmazott: „…önmagában az a tény, hogy az antitrösztirányzat ismét a politikai viták középpontjába került, igazolja, hogy az Új Brandeis-követők már elértek valamit (lásd *Khan* [2018b]).

[56] https://judiciary.house.gov/legislation/hearings

[57] Jó példa erre a német versenyhatóság által indított Verseny és fogyasztóvédelem a digitális gazdaságban című értekezéssorozata (*Bundeskartellamt* [2017/2018]), de akár a magyar versenyhatóság által közzétett középtávú digitális fogyasztóvédelmi stratégia is (*GVH* [2018]).

[58] Case AT.40099 – Google Android; Case AT.39740 – Google Search (Shopping).

[59] Case AT.40411 – Google (AdSense).

[60] Case AT.40153 – E-book MFNs and related matters (Amazon).

A német versenyhatóság 2016-ban eljárást indított a Facebook ellen annak vizsgálatára, hogy a Facebook visszaél-e erőfölényével, amikor a Facebookhoz való csatlakozást ahhoz a feltételhez köti, hogy a felhasználók hozzájáruljanak adataik lényegében korlátlan felhasználásához. A hatóság az eljárás eredményeképp megtiltotta a Facebooknak, hogy a különböző platformokon (WhatsApp, Instragram) gyűjtött felhasználói adatokat összekapcsolja a Facebook-fiókkal, hacsak ehhez a felhasználó előzetesen és kifejezetten hozzá nem járul.[61] A német és az osztrák hatóságok közösen vizsgálták a Google és a német Eyeo közötti megállapodást, amelyben a Google korlátozta az Eyeo reklámblokkoló szolgáltatásának használatát és a cég termékfejlesztési tevékenységét. A hatóságok elérték, hogy a szerződést a felek módosítsák, így az eljárás végül jogsértés megállapítása nélkül, megszüntetéssel végződött.[62]

Úgy tűnik, Európában a versenyhatóságok nem küzdenek azzal a dilemmával, hogy milyen paradigma keretein belül lépjenek fel a *high tech* óriások ellen. Megjegyzendő, hogy a versenyhatóságok világszerte és így az európai versenyhatóságok nem is kizárólag a fogyasztói jóléti paradigmát helyezik középpontba: a holland versenyhatóság *(Nederlandse Mededingingsautoriteit, NMa)* egy 2011-es felmérése rámutatott, hogy bár ez a legtöbb versenyhatóság számára fontos, akár döntő szempont, de a válaszadók túlnyomó része más célokat is megnevezett.[63]

Bár talán mi magunk is azt sugalltuk, hogy a hipszter anitröszt-mozgalom különösen, de az antitröszt-jogalkalmazás megújításáról az Egyesült Államokban folyó vita általában is nagyon „amerikai jelenség", természetesen nem marad visszhang nélkül a világ többi részén, így Európában sem, és fordítva: az amerikai antitröszt-társadalom is figyelemmel kíséri az európai fejleményeket. Jó példa erre, hogy az említett FTC és kongresszusi meghallgatások során is felvetődött az a kérdés, hogy az amerikai és más versenyjogi rendszerek mennyiben különböznek, és milyen hatással járnak ezek a különbségek az amerikai vállalatokra (*FTC* [2018*b*]). Emellett az amerikai vita részévé válnak olyan elgondolások is, amelyek európai eredetűek. Ilyen a Nobel-díjas Jean Tirole „részvételi antitrösztnek" *(participative antitrust)* nevezett elképzelése, amely szerint az iparági, piaci szereplők, valamint más érdekelt felek javaslatait a versenyhatóságok azzal a céllal véleményezik, hogy ezáltal segítsék a kiszámíthatóságot és a jogbiztonságot, de anélkül, hogy ezek a vélemények ténylegesen szabályozássá válnának.

A vitáknak még nincs vége, és feltehetően nem is lesz vége a közeljövőben. Inkább az a valószínű, hogy a folyamatosan változó technológiai iparágak és innovatív vállalatok – mint mindig – újabb termékekkel és konstrukciókkal jelennek meg, amelyek folyamatosan megújulásra, de legalábbis progresszív adaptációra késztetik a jogalkalmazókat is.

[61] A 2019. február 7-én közzétett döntést a Facebook bíróság előtt megtámadhatja (https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2019/07_02_2019_Facebook.html).

[62] A Bundeskartellamt 2019. január 21-én tette közzé ezzel kapcsolatos sajtóközleményét (*Bundeskartellamt* [2019]).

[63] Lásd az NMa 2011. évi tevékenységéről szóló éves jelentést (*NMa* [2012]). A felmérés eredményeit részletesebben összefoglalta *Muraközy–Valentiny* [2015] 180–182. o.

IRODALOM

Abdela, A.–Steinbaum, M. [2018]: The United States has a Market Concentration Problem. Reviewing Concentration Estimates in Antitrust Markets, 2000–Present. Roosevelt Institute, szeptember. http://rooseveltinstitute.org/wp-content/uploads/2018/09/The-United-States-has-a-market-concentration-problem-brief-final.pdf.

Atkinson, R. D.–Audretch, D. B. [2011]: Economic Doctrines and Approaches to Antitrust, Information Technology and Innovation Foundation, január, https://itif.org/publications/2011/01/28/economic-doctrines-and-approaches-antitrust.

Belényesi Pál [2016]: Digitális platformok és big data. Megjelent: *Valentiny Pál–Kiss Ferenc László–Nagy Csongor István* (szerk.): Verseny és szabályozás, 2016. MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, Budapest, 127–162. o.

Better Deal [é. n.]: Crack Down on Corporate Monopolies and the Abuse of Economic and Political Power. Better Deal, House Democrats, https://abetterdeal.democraticleader.gov/the-proposals/crack-down-on-abuse-of-power.

Bork, R. H. [1978]: The Antirust Paradox. Free Press, New York.

Brandeis, L. D. [1912]: The Regulation of Competition Versus the Regulation of Monopoly by Louis D. Brandeis. An address to the Economic Club of New York, Louis D. Brandeis School of Law Library, november 1. http://louisville.edu/law/library/special-collections/the-louis-d.-brandeis-collection/the-regulation-of-competition-versus-the-regulation-of-monopoly-by-louis-d.-brandeis.

Bundeskartellamt [2017/2018]: Wettbewerb und Verbraucherschutz in der digitalen Wirtschaft. https://www.bundeskartellamt.de/DE/UeberUns/Publikationen/Schriftenreihe_Digitales/Schriftenreihe_node.html.

Bundeskartellamt [2019]: Proceeding against whitelisting contract between Google and Eyeo terminated after amendments to the contract. https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2019/21_01_2019_Eyeo_Google.html?nn=3591568.

CRA [2018]: Annual Brussels Conference: Economic Developments in Competition Policy, 2018. CRA International, Inc., Brüsszel, https://ecp.crai.com/events/cra-annual-brussels-conference-economic-developments-in-competition-policy-2018.

DoJ [2017]: Statutory Provisions and Guidelines of the Antitrust Division. Division Manual, Chapter II. UN Department Of Justice, https://www.justice.gov/atr/file/761131/download.

Dorsey, E.–Rybnicek, J. M.–Wright, J. D. [2018]: Hipster Antitrust Meets Public Choice Economics: The Consumer Welfare Standard, Rule of Law, and Rent Seeking. Megjelent: CPI Antitrust Chronicle, április. https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Dorsey-Rybnicek-Wright.pdf.

Eisenach, J. [2018]: Who should Antitrust Protect? The Case of Diapers.com. AEIdeas, november 5. https://www.aei.org/publication/who-should-antitrust-protect-the-case-of-diapers-com.

FTC [2018*a*]: Announces Hearings On Competition and Consumer Protection in the 21st Century. Federal Trade Commission, Washington, D.C., június 20. https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2018/06/ftc-announces-hearings-competition-consumer-protection-21st.

FTC [2018*b*]: Announces Second Session of Hearings on Competition and Consumer Protection in the 21st Century September 21 at the FTC. Federal Trade Commission, Washington, D.C., szeptember 10. https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2018/09/ftc-announces-second-session-hearings-competition-consumer.

Furman, J.–Orszag, P. [2015]: A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality. Presentation at "A Just Society" Centennial Event in Honor of Joseph Stiglitz Columbia University. http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/FurmanOrszag15.pdf.

Furman, J.–Orszag, P. [2015]: A Firm-Level Perspective on the Role of rents in the Rise in Inequality. Presentation at „Toward a Just Society" Centennial Event in Honor of Joseph Stiglitz, Columbia University, október 16. http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/FurmanOrszag15.pdf.

Giocoli, N. [2018]: Neither populist nor neoclassical. The classical root of the competition principle in American Antitrust. június 20. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3199703

GVH [2007]: A Verseny szabadságával kapcsolatos, a GVH által követetett alapelvek. Gazdasági Versenyhivatal, Budapest, http://www.gvh.hu/alapelvek/4241_hu_a_verseny_szabadsagaval_kapcsolatos_a_gvh_altal_kovetett_alapelvek_2007.html.

GVH [2018]: Középtávú digitális fogyasztóvédelmi stratégia. Gazdasági Versenyhivatal, Budapest, http://www.gvh.hu/aktualis_hirek/kozeptavu_digitalis_fogyasztovedelmi_strategia.html.

Hovenkamp, H. J. [2018]: Is Antitrust's Consumer Welfare Principle Imperiled? University of Pennsylvania Law School, június 21. https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2987&context=faculty_scholarship.

Kennedy, J. [2017]: The Myth of Data Monopoly: Why Antitrust Concerns About Data Are Overblown. ITIF, március 6. https://itif.org/publications/2017/03/06/myth-data-monopoly-why-antitrust-concerns-about-data-are-overblown.

Khan, L. [2017]: Amazon's Antitrust Paradox. The Yale Law Journal, Vol. 126. No. 3. 564–907. o. https://www.yalelawjournal.org/note/amazons-antitrust-paradox.

Khan, L. [2018*b*]: The New Brandeis Movement: America's Antimonopoly Debate, Journal of European Competition Law & Practice, Vol. 9. No. 3. 131–132. o. https://doi.org/10.1093/jeclap/lpy020.

Khan, L. M. [2018*a*]: Sources of Tech Platform Power, Georgetown Law Technology Review, No. 325. https://georgetownlawtechreview.org/wp-content/uploads/2018/07/2.2-Khan-pp-225-34.pdf.

Kwoka, J. [2014]: Mergers, Merger Control, and Remedies: A Retrospective Analysis of U.S. Policy. The MIT Press, https://doi.org/10.7551/mitpress/9841.001.0001

Loecker J. De–Eeckhout, J.–Unger, G. [2018]: The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. http://www.janeeckhout.com/wp-content/uploads/RMP.pdf.

mardsen, P. [2018]: Who Should Trust-Bust? Hippocrates, not Hipsters. CPI Antitrust Chronicle, április, https://www.competitionpolicyinternational.com/who-should-trust-bust-hippocrates-not-hipsters.

Medvedovsky, K. [2018]: Hipster Antitrust – A Brief Fling or Something More? CPI Antitrust Chronicle, április. https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Medvedovsky.pdf.

Melamed, D.–Petit, N. [2018]: Before „After Consumer Welfare" – A Response to Professor Wu. CPI's North America Column, Competition Policy International, július, https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/07/North-America-Column-July-Full.pdf.

Moss, D. L. [2018]: Realigning Merger Remedies With the Goals of Antitrust. AAI, április 9. https://www.antitrustinstitute.org/wp-content/uploads/2018/09/AAI_Merger-Remedies.4.9.18.pdf.

Motta, M. [2007]: Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest.

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 Intézet, Budapest, 2015. 172–194. o.

Nagy Csongor István [2013]: EU and US Competition Law: Divided in Unity? The rule on restrictive agreements and vertical intra-brand restraints. Markets and the Law, Routledge, https://doi.org/10.4324/9781315580616.

NMa [2012]: 2011 Annual Report The Netherlands Competition Authority. The Netherlands Competition Authority, https://www.acm.nl/sites/default/files/old_publication/bijlagen/10820_2011%20NMa%20Annual%20Report.pdf.

Piraino, T. A. Jr. [2007]: Reconciling the Harvard and Chicago Schools: A New Antitrust Approach for the 21st Century. Indiana Law Journal, Vol. 82: No. 2. http://www.repository.law.indiana.edu/ilj/vol82/iss2/4.

Rolnik, G. [2016]: 140 Years of Antitrust: Are Brandeisian Pro-Competition and Anti-Monopoly Sentiments Coming Back Into the Political Discourse? ProMarket Blog, szeptember 30. https://promarket.org/140-years-antitrust-brandeisian-pro-competition-anti-monopoly-sentiments-coming-back-political-discourse.

Schrager, A. [2018]: A Nobel-winning ecomomist's guide to taming tech monopolies. Quartz, június 27. https://qz.com/1310266/nobel-winning-economist-jean-tirole-on-how-to-regulate-tech-monopolies.

Sokol, D. D.–Comerford, R. E. [2016]: Antitrust and Regulating Big Data. George Mason Law Review, Vol. 23. No. 1129–1161. o. https://scholarship.law.ufl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1817&context=facultypub.

Stucke, M. E. [2018]: Should we be Concerned about Data-opolies? 2 Georgetown Law Technology Review, University of Tennessee Legal Studies Research Paper, No. 349. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3144045

Tóth Tihamér [2015]: Verseny és demokrácia. Versenytükör. 11. évf. Különszám, 20–33. o.

Valentiny Pál [2004]: Árprés és felfaló árazás. Közgazdasági elmélet, bírói, szabályozói gyakorlat. Közgazdasági Szemle, 51. évf. 1. sz. 24–45. o.

Valentiny Pál [2018]: Coase-kép másképp: középpontban a közszolgáltatások. Közgazdasági Szemle, 65. évf. 4. sz. 346–381. o.

Wright, J. D.–Dorsey, E. [2016]: Antitrust Analysis of Big Data Competition Law & Policy, Vol. 4. No. 2. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3165278.

Wright, J. D.–Dorsey, E.–Klick, J.–Rybnicek, J. M. [2018]: Requiem for a Paradox: The Dubious Rise and Inevitable Fall of Hipster Antitrust. Arizona State Law Journal, George Mason Law and Economics Research Paper, No. 18-29. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3249524.

Wu, T. [2018]: After Consumer Welfare, Now What? The „Protection of Competition" Standard in Practice. CPI Antitrust Chronicle, április, https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Wu.pdf.

Yoo, C. S [2018]: Hipster Antitrust: New Bottles, Same Old W(h)ine? CPI Antitrust Chronicle, április, https://www.competitionpolicyinternational.com/wp-content/uploads/2018/04/CPI-Yoo.pdf.