

7 | A gazdasági verseny

CSORBA LÁSZLÓ

A verseny fogalmi tisztázatlansági problémát okoznak a témával kapcsolatos kutatásokban. A vonatkozó irodalom relatíve rövid, de átfogó ismertetését követően összefoglalom az eddigi eredményeket e téren. A verseny fogalmának funkcionális, makro-nézőpontú használata helyett indokoltabb a szereplői szintű általános megközelítés, hogy olyan további fogalmak is megfelelően tárgyalhatók váljanak, mint a versenyképesség, versenyszabályozás. Ugyanakkor annak is nyilvánvalóvá kell válnia, hogy az innováción túl a tanulás vonatkozásában is milyen kulcsfontosságú a verseny.

Kulcsszavak: verseny, gazdasági szelekció, tanulás, tudás, inspiráció

BEVEZETÉS

A verseny fogalma lényeges szerepet tölt be a közgazdaságtanban, ugyanakkor használata nem egyértelmű még gyakran azok körében sem, akik kutatásaiban meghatározó jelentőségű. A fogalmi pontatlanságok gyakran azzal kerülnek elfedésre, hogy megkülönböztetik a tökéletes versenyt mint elméleti utópiát, s a mindennapi élet tényleges gazdasági versenyeit összefoglaló névvel tökéletlen versenynek, a verseny teljes hiányát pedig monopóliumnak nevezik. Gyakori a verseny normatív megkülönböztetése „jó verseny”, illetve „rossz verseny” kategóriák szerint. Nyilvánvalóan jónak az minősül, ami a minősítőnek a vele szemben támasztott követelményeit megfelelően kielégíti. Márpedig a minősítők s egyáltalán a versenyen foglalkozók többsége a versenyt az adott piac, különösképpen a piac keresleti oldalának egésze szempontjából kívánja tárgyalni, értékelni. Így esetlegesen a gombhoz varrják a kabátot, ami önmagában is probléma lehet, de különösképpen hátránya az ilyen nézőpontnak az, hogy nem kerül kellőképpen felszínre az, hogy a versenynek milyen jelentősége van közvetlenül az adott gazdasági szereplő számára. Milyen hatással van tevékenységére, miként lehetséges az, hogy a versenynek elsődlegesen a résztvevők számára szükséges megfelelő előnyöket biztosítani ahhoz, hogy az egész piac valamilyen mértékben nyertessé válhasson, különösképpen hosszabb távon? E megközelítésből adódik az is, hogy a versenyben résztvevők számára ritkán nyújt megfelelő feltételrendszert tevékenységükhöz egy olyan verseny, melyben erős a szelekció. A verseny esetében ugyanis a szereplők s a piac közös érdeke, hogy egyre több követelménynek egyre magasabb szinten legyenek képesek megfelelni, ehhez pedig tanulni, tanulás révén alkalmazkodni szükséges. Egy szigorú szelekció ezt a tanulási folyamatot meg is gátolhatja, veszteséget okozva ezzel az olyannyira preferált vevői oldalnak is. A vevői oldalnak mindazonáltal valóban jelentős szerepe van, de különösképpen lehetne a szelekciós kritériumok meghatározása terén, hogy valóban olyan követelményeknek igyekezzenek megfelelni a termelők, amelyek hosszabb távon az adott piac érdekeit, fennmaradását szolgálhatja.

A tanulmány első részében összefoglalásra kerülnek a főbb versenymegközelítések, melyek mint látni fogjuk – sokszor az első látszat ellenére –, inkább kiegészítik egymást,

mintsem ellentmondának a másoknak. Kísérletet teszek e megközelítések összesítmására, különös tekintettel a verseny olyan fogalmának meghatározásaként, mely kínálati oldali szereplői nézőpontú.

A második részben a versenyt – vázlatosan – olyan módon vehetjük szemügyre, mint egy közeget, mely a versenyben résztvevő számára olyan fejlődés lehetőségét biztosíthatja, melytől izolált állapotában el lett volna zárva.

1. A GAZDASÁGI VERSENY

Amikor Adam Smith a 18. század végén a versenyről írt, a közgazdaságtant megalapozó munkájában (Smith, 1776), évszázadokra kijelölte a verseny mint közgazdasági jelenség vizsgálatának logikai kereteit. Smith nem határozta meg pontosan, mi is a verseny, viszont annál több gondolatot szentelt annak, hogy bemutassa, miben nyilvánulhat meg a verseny, milyen hatásokat válthat ki a verseny, s milyen eredménnyel járhat. Érzékletesen bemutatta, hogy a piaci ár a verseny következtében határozódik meg, s minél több a résztvevő, annál kevésbé lesznek valószínűek a magasabb árak. A verseny fogalmát Smith is magától értődőnek vette. Nyilvánvalóan saját kora, saját környezetének – elsősorban a „Nagy Britannia Egyesült Királysága” – gyakorlatából, tapasztalataiból, szokásaiból indult ki. A bizonyos kinyilvánított és hallgatóságos játékszabályok melletti verseny, az abban való részvétel minden résztvevő számára tisztességet jelentett, gyarapította azok felkészültségét, tapasztalatait, kibontakoztatta képességeiket, s a versenyben élen állók leginkább, de majd valamennyi résztvevő valamilyen szempontból erősebbé, teljesebbé vált a verseny által, mint válhatott volna anélkül. Az is nyilvánvaló, hogy mindenkinek és mindennek abban a versenyben érdemes részt vennie, ahol adottságai révén a lehető legkedvezőbb helyzetbe kerülhet, ahol a leginkább fejlődhet, ahol általa a legtöbb érték teremthető. E logika alapján határozta meg Smith azt az alapelvet, hogy – az egyes iparágakon belüli és közötti – verseny az, amely hatékony módon áramoltatni tudja az erőforrásokat, illetve garantálja a legkedvezőbb árat.

Stigler (1957), aki egész életművében komoly figyelmet szentelt a verseny fogalmi tisztázásának, működése elemzésének, a verseny öt feltételét – melyek kifejezetten nem kerültek ott meghatározásra – szintetizálta ki Adam Smith *Nemzetek gazdasága* című művéből:

1. A rivalizálás során a szereplőknek egymástól függetlennek szükséges maradniuk, nem lehetséges összejátszás;
2. Elég sok versenytársnak kell lennie ahhoz, hogy a versenyhez nem illő célokat tömegükönél fogva elnyomják;
3. A szereplőknek egyaránt birtokolni szükséges azt a tudást, amely a piaci lehetőségekre vonatkoznak;
4. A társadalmi kötöttségek alóli szabadság szükséges, hogy a szereplők tudásukkal élhessenek is;
5. Megfelelően hosszú idő is szükséges a verseny fennállása vonatkozásában, hogy a szereplők arathassanak is, ne csak vethessenek.

A Smitht követő közgazdász nemzedékek vissza-visszatérően próbálták saját koruk viszonyai között igazolni vagy cáfolni a verseny árakra gyakorolt hatását. Így például William T. Thornton (Thornton, 1869) a munkaerőpiac példáján keresztül próbálta megdönteni a smithi ármeghatározódás elméletét.

A verseny fogalma meghatározásának hiányosságaira különösen a tökéletes verseny fogalmának pontos meghatározása irányában zajló törekvések hívták fel folyamatosan a figyelmet. A tökéletes verseny fogalma megalkotásának alapjait Augustin Cournot fektette le (Cournot, 1838). Célja az volt, hogy egy olyan versenytípust definiáljon, s ezáltal egy olyan

modellt alkosson, ahol támadhatatlanul a verseny résztvevői határozzák meg tevékenységük révén – de nem célzatosan – a piaci árat, méghozzá úgy, hogy a verseny révén olyan árak alakuljanak ki az adott piacon, melyek révén a résztvevők végül csak normálprofitot realizálhatnak. A profit normál profitként való időleges stabilizálódásának, az egyensúly létrejöttének Cournot abban látta garanciáját, ha megfelelően sok szereplő – termelő – van a piacon, s ezek egyike sem képes egyedül célzott hatást gyakorolni az árakra. E tökéletes verseny képezhetne volna majd viszonyítási alapját aztán bármely piac hatékonysági vizsgálatának, amennyiben a profit normálprofitra való olvadását a hatékonyság fokmérőjének tekintjük. Cournot szerint abban az esetben, ha kellően nagy számú résztvevője van egy versenynek – a piac mindkét oldalán –, egy adott résztvevő egyéni magatartása közvetlenül nem képes érzékelhető hatást kiváltani a piacon, s a normál profitot meghaladó profit a résztvevők egymás alá ígérese révén bizonyos idő alatt eltűnik a piacról.

Jevons (1871) már hangsúlyozta a tudás szerepét is a verseny vonatkozásában. Álláspontja szerint csak akkor lehet tökéletes versenyről egy tökéletes piacon beszélni, ha a szereplők tökéletes tudással rendelkeznek. E tökéletes tudás azonban nem mindenre kiterjedő, helyesebb, ha a félreértések elkerülése végett úgy fogalmazzuk inkább meg, hogy tökéletesen informáltak a piac alapvető paraméterei tekintetében: kereslet, kínálat nagysága, szállítási feltételek, ajánlatok, megvalósult ügyletek és egyebek. Szereplőitől nem is várta el a jövőre vonatkozó azonos várakozásokat, sőt fontosnak vélte, hogy e várakozásokat mindenki saját maga alakíthassa ki, s ezek megfelelően sokszínűek legyenek. Nem elsősorban a szereplők nagy számában látta a garanciát a piac befolyásmentességére, hanem abban, hogy a szereplők egymástól függetlenül döntsenek. A versenyt akkor értékelte megfelelőnek, ha rendre érkeztek új ajánlatok akár vételre, akár eladásra vonatkozóan, s ezek közül rendre azok kerültek elfogadásra, melyek a jobbak voltak. Az az eladó legyen sikeres, aki képes olcsóbban adni, mert költséghatékonyabban gazdálkodik, s az a vevő jusson hozzá a kívánatos jószághoz, aki magasabb árat kínált. Ennek érdekében bárki köthessen üzletet bárkivel, azaz érvényesüljön a szabad üzletfélváltás elve.

Cairnes (1878) felhívta a figyelmet arra, hogy a verseny révén kialakuló profitmérték nem egyoldalúan az eladási árak csökkenése miatt következik be. A termelési költségek is csökkennek, egyrészt az inputpiacokon folyó verseny miatt, másrészt a verseny következtében fejlesztett, s így költséghatékonyabbá váló technológia miatt is. A verseny következtében tehát nem eltűnik a gazdasági profit, hanem olyan módon változnak meg a költségek és az árbevétel arányai, hogy a versenyhiányos állapothoz képest egy még az iparági szereplők által elfogadható szintre csökken. Cairnes szerint a különböző iparágak is versenyeznek, méghozzá a forrásokért: a tőkéért és a munkaerőért. Cairnes azt is hangsúlyozta, hogy iparágon belül vagy azokon is átívelve léteznek nem-versenyző csoportok, akik egymással viszonyossági alapon együttműködnek, így torzítják a versenyt.

F. Y. Edgeworth igyekezett precízebbé tenni a tökéletes verseny definícióját (Edgeworth, 1881). Elgondolása szerint a piaci résztvevők közötti szabad, igen nagy számú és ismételtlen megköthető, újratárgyalható szerződések léte is szükséges a tökéletesen versenyző piac fogalmának egyértelmű meghatározásához. Szükségesnek tartotta azt is, hogy szabad legyen a kommunikáció a szereplők között, hogy megfelelően legyenek képesek informálódni, illetve hogy ne korlátozzák mesterségesen és szükségtelenül a szereplők önérdék-követési tevékenységeit.

Ami számunkra a tökéletes verseny fogalmi körében figyelemreméltó, az J. B. Clark (Clark, 1899) álláspontja, miszerint tökéletes verseny csak stationer gazdaságban létezhet, a modern kor növekvő népessége, növekvő innovációja, a tőke nagyságának és a fogyasztói igények változásának ugrásszerű növekedése között nem.

Veblen (1899) szerint egy közösségen belül nincs egyéni tulajdon, csak a közösségnek, illetve szervezetnek van tulajdona. A tulajdon ugyanis a verseny velejárója: ilyen módon izolálják részben magukat a szereplők, hogy jobban kibontakoztathassák képességeiket, ugyanakkor célja is a versenynek a tulajdonszerzés, hogy minél nagyobb független potenciállal rendel-

kezhessen a szereplő szükségletkielégítéséhez, képességkibontakozáshoz. A tulajdonszerzés ilyen értelemben kizárólagos jogok megszerzését jelenti. A közösségen, csoporton, szervezeten belüli versengés más természetű. Az egyén itt bizonyíthatja hatékonyságát saját erősségei vonatkozásában úgy, hogy ennek nyomán fejlődjön a közösség. Az egyéni siker nem feltétlenül a közösség sikere is. Ha ezek ellentétben állnak, ha az egyén a közösségen belül versenyt, nem pedig versengést kíván folytatni, az hosszabb távon aláássa a közösségi kohéziót, annak működési hatékonyságát, más közösséggel szembeni pozícióit. Az ilyen egyéneknek a közösségen kívül a helye, vagy más olyan közösségben, ahol tevékenysége pusztán versengésnek minősülve közösséget épít, erősít.

Moore (1906, 213–214. o.) áttekintve a verseny korábbi elméleteit, öt saját feltételt állított fel, melyek együttes érvényesülés estén versenyről beszélhetünk:

1. Minden gazdasági szereplő maximalizálni kívánja nettó jövedelmét;
2. Egy adott minőségnek egyszerre csak egy ára lehet a piacon, melyen valóban meg is köttetnek az üzletek;
3. Bármely szereplőnek a piaci árak alakulására kifejtett hatása elhanyagolható;
4. Ugyanígy elhanyagolható bármely termelő hozzájárulása a kínálati oldal összmenyiségéhez;
5. Minden szereplő úgy határozza meg termelésének nagyságát, hogy nem veszi figyelembe, hogy az milyen hatással lesz más szereplőkre.

Knight (1921) fő művében – *Kockázat, Bizonytalanság és Profit* – központi szerepet tölt be a tökéletes, illetve a tökéletlen verseny elemzése. Egy társadalomban, melyben tökéletesen versenyző piacok működnek, teljesülnie kell a következő feltételeknek: a szereplők normális, felvilágosult emberi lények, következetesek, és megfelelően tájékozottak, mindenki szabad, s csak önmaga bírója, nincsenek fizikai kötöttségek, feloldhatatlan szűk keresztmetszetek, tökéletes, folyamatos és költségmenetes a kommunikáció a szereplők között, a szereplőknek nincsenek társadalmi kötöttségei, mindenki független szereplő, senki nem zsákmányolhat ki másokat, a legfontosabb piacok – mint például a munka és a tőke – léteznek és működnek, ugyanakkor nincsenek konjunktúraciklusok (1921, 76–79. o.). Knight tehát a tökéletes versenyt úgy határozta meg, mint egy minden érintett által teljesen kiszámítható, uralható versenyt, ahol nincs semmi bizonytalanság, a kockázatok pedig teljes mértékben kezelhetők. Ilyen verseny esetén nincs is a piacon jelen gazdasági profit a normálprofiton felül. Az csak akkor jelenhet meg, ha részlegesen megszűnik a kiszámíthatóság, aminek tünete a bizonytalanság, eredménye pedig – némely érintett szereplőnél – a gazdasági profit lesz. Sajátos módon Knight a társadalom formális és informális intézményeit nem úgy tekintette, mint amelyek csökkentik a bizonytalanságot, hanem éppen ellenkezőleg. A szereplők tökéletes tudása esetén az intézmények növelik a bizonytalanságot, mert akadályozzák a szereplőt abban, hogy tökéletes alkalmazkodást hajtson végre tevékenységében. Tökéletlen alkalmazkodások pedig a rendszerben disszonanciát keltenek, bizonytalanságot okozva.

Knight később (1923), rámutatott, hogy sem az Adam Smith metaforája szerinti láthatatlan kéz, sem pedig a kormányzati beavatkozások által vezérelt szabad piac vagy szabad verseny nem szükségképpen áll elégséges összhangban a közgazdászok által tökéletesnek minősített formával. Ugyanez elmondható a többi tökéletes versennyel szemben támasztott feltételről is. Hiába a sok résztvevő, a szabad ki- és belépés lehetősége, hiába teljesül valamennyi elvi feltétel, ha a szereplők, az érintettek más módon szocializálódtak, más normákkal, intézményekkel rendelkeznek. Ilyen módon egy monopólium sem él feltétlenül vissza gazdasági erőfölényével, minden külső ráhatás nélkül is folytathat olyan üzletpolitikát, amely a fogyasztók számára a legmagasabb fogyasztói többletet eredményezi. A szabad versenyben a szereplők maguk dönthetnek arról, hogy milyen rendelkezésre álló erőforrások kombinációja szerint milyen outputot hoznak létre, s kísérelnek meg értékesíteni. A vevők szabad akaratuk szerint döntenek arról, hogy a rendelkezésükre álló jövedelem mekkora hányadát fordítják

egy adott jószág megszerzésére. De kötöttségmentes verseny nem létezik. Knight szerint az üzleti élet valójában egy soha véget nem érő játszmasorozat, a versenytársak játékosok e verseny-játékban (1923, 601–605. o.). A játékosok számára komoly inspirációt, motivációt jelent a versenyben való részvétel, lehetőség, hogy jobbá váljanak: hatékonyabbá, nagyobb tartalékokat halmozzanak fel, komolyabb pozíciókra teheszenek szert. E lehetőségnek azonban természetesen ára van: egyes játékosok alulmaradhatnak, korábbi tartalékaik lecsökkenhetnek, pozícióik meggyengülhetnek. Bár a játékban – döntően – saját felelősségükre vesznek részt, mégis függnek a többi szereplő korábbi és szimultán erőfeszítéseitől. Így fontosak számukra a fair szabályok, hogy valóban azok válhassanak nyertessé, akik arra érdemesek. Knight három összetevőjét különbözteti meg a játékos sikerességének (1923, 609. o.). Lényegesek a szereplő képességei, kapacitásai: a rendelkezésére álló erőforrások, felhalmozott tartalékok, így a tudás nagysága is. Másrészt fontosak a siker érdekében kifejtett erőfeszítései, ráfordításai, ezek megfelelő összetétele és mértéke. Harmadrészt nem elhanyagolható a szerencse szerepe sem, hiszen többé-kevésbé minden szereplő kockázatot kell, hogy vállaljon, már csak a többi érintett szimultán zajló erőfeszítései miatt is. Egyes szereplőknél túlzottan meghatározóvá válhat a szerencse szerepe, ami nemcsak saját kudarcát vetítheti előre, de más érdekeltékét is. Knight mindenestre hangsúlyozza, hogy az üzleti verseny nem teljesen analóg logikailag egy sportversennyel, legfőképpen azért nem, mert a kudarcnak itt azonnali egzisztenciális következményei vannak.

Joseph Schumpeter egyenesen feleslegesnek nevezte a tökéletes verseny fogalmának meghatározására tett erőfeszítéseket, hiszen álláspontja szerint nem a résztvevők számán, a piaci szerkezeten múlik kizárólagosan az, hogy az árak, a költségek hogyan alakulnak, milyen hatékony a tőkeallokáció (Schumpeter, 1942). Schumpeter felfogásában a vállalkozó szerepe meghatározó. A vállalkozó az, aki folyamatosan feszegeti a gazdasági működés korábbi kerekeit, folyamatosan fenntartva és növelve a bizonytalanságot a gazdaságban.

Alchian (1950) szerint a szereplő elsődlegesen nem profitot kíván maximalizálni vagy egyáltalán növelni, hanem céljait minél eredményesebben megvalósítani. Ezen eredményesség természetesen alapvetően megfelelő szintű profitokkal garantálható, valósítható meg. Alchian is kiemeli a bizonytalanság meghatározó szerepét, ami sok esetben valóban abban nyilvánul meg, hogy a szereplőnek végső soron szerencséje lesz-e. Tagadhatatlan tehát a szerencse szerepe a szereplő sikeressége szempontjából.

Stigler (1957) hangsúlyozta, hogy nem különböző feltételek teljesülése a meghatározó a verseny vonatkozásában, hanem az adott verseny eredménye. Megfelelő a verseny, ha már csak normálprofitot lehet ott elérni, illetve az iparágak között, valamint egyes iparágakon belül az erőforrások elosztása a legnagyobb hatékonyságot – adott erőforrás-mennyiségből a legnagyobb kibocsátást – eredményezve valósul meg. Stigler a verseny fogalma helyett a piaci verseny meghatározást használta következetesen, megkülönböztetve elméletét a tökéletes verseny normatív elméleteitől. Hangsúlyozta a szereplők szabadságát akár a ki- és belépés tekintetében, akár az együttműködés, összejátszás vonatkozásában. Az összejátszás, ha megfelelően nyilvános, s a megfelelően informált felek szabad akaratát tükrözi, s nem eredményez normálprofitot meghaladó jövedelmeket vagy erőforrás-felhasználási hatékonyságvesztést, úgy a piaci verseny szempontjából nem hátrányos, sőt előnyös is lehet.

Kirzner (1973) vállalkozója a Schumpeter-féléhez hasonlóan kreatív elme, azonban az ő szerepe éppen a piaci egyensúlytalanságok, anomáliák, gazdasági profit- és arbitrázslehetőségek felfedezése, feltérképezése, majd az arra adott válaszával éppen ezek megszüntetése. Vagyis itt a vállalkozó a bizonytalanságnak nem okozója, hanem éppen minimalizálója. A verseny ad lehetőséget arra, hogy a Kirzner-féle vállalkozó egyrészt felkutathassa, felfedezhesse a problémákat – mivel azok azért problémák, mert megoldásuk fontos egy szereplői körnek –, másrészt megkísérelhessen ezekre olyan választ generálni, mely egyrészt előnyös egy sor érintettnek, másrészt ezen előnyök ellentételeztetése révén önmagának profitot termel.

A gazdasági versenyt Hayek (1978) egy olyan tények, eljárások, vagyis tudás és információ feltárására, felfedezésére irányuló folyamatnak látja, amelyek megismerése a verseny

nélkül nem vált volna lehetőségessé, vagy az alkalmazásukhoz szükséges ismeretek maradtak volna rejtve. Eredendően a versenyt mint felfedezési folyamatot látta. Kiemelendő, hogy ez a feltárás, felfedezés egyfajta próba eredménye lehet, amely a gazdasági szereplő adott erőforrás és technológiai feltételek valamilyen mértékű módosításával jön létre, egy a gazdasági szereplő által megvalósítandónak meghatározott cél elérése érdekében. A próbát megelőzően a szereplő nem lehet biztos a próba sikerében, hiszen akkor nem tárna fel a próba számára sikeres teljesülése esetén új információkat maga és releváns környezete számára. Sok próba sikeres, de sok sikertelen. Miután folyamatról beszélünk egyértelmű, hogy a gazdasági szereplő a saját és a többiek próbái után egyre több információval rendelkezik gazdasági tevékenysége tekintetében. Tehát több, már próbára tett cselekvési alternatívát tud összevetni, hogy egy kiválasztási mechanizmust követően közülük pillanatnyilag azokat alkalmazza, amelyet saját céljainak elérése érdekében a legmegfelelőbbnek tart. Másrészt a már próbára tett – sikeresnek vagy sikertelennek bizonyult – alternatívákból új kombinációkat is létre hozhat, hogy újabb próbát hajtson végre.

Baumol (1982) egészen új nézőpontot alkalmazva közelítette meg a verseny fogalmát, úgy, hogy közben alig kellett módosítania a korábban már kialakult szakmai konszenzus eredményeit. Baumol egy adott piac, egy adott iparág vonatkozásában nem tartotta ugyanis szükséges feltételnek a résztvevők minél nagyobb számát, s ebből is adódóan azt sem, hogy ne legyenek képesek közvetlenül a piaci ár vagy a kínálati mennyiség befolyásolására. A verseny helyett így bevezette a támadható, illetve nem támadható piac fogalmát. Ez utóbbi – amely a tökéletesen versenyző piac sajátos alteregója – akkor is fennállhat, ha oligopóliumok uralkodnak a piacon, sőt akkor is, ha a piacot egy szereplő monopolizálta. Baumol szerint ugyanis a verseny lényege az, hogy a piac teljesítményjellemzői legyenek olyanok, mintha tökéletes verseny érvényesülne. Így ha a monopólium megelégszik normálprofittal, megfelelően fejleszt, hogy költségeit s így árait is csökkenthesse, akkor is versengő piacról beszélhetünk. „Vérszagra gyűl az éji vad”⁴⁷. Egy versengő piac esetében szabad a be- és kilépés, ennek költségei elhanyagolhatók, így lehetőség van akár olyan vállalati stratégia alkalmazására is, amely a rajtaütésszerű jövedelemszerzést célozza, azaz gyors behatolás a piacra, gyors jövedelemszerzés, majd gyors távozás. Erre azonban nem fog sor kerülni egy tökéletesen versengő piac esetében, mert nincs „vérszag”, ami odavonzaná a rajtaütni kívánó „éji vadakat”, azaz új belépőket. Sikerüknek ugyanis nincs valódi esélye. Ennek feltétele egyrészt az, hogy már normálprofit érhető csak ott el, másrészt a bent lévő szereplők már valamennyi szóba jöhető, költség- és egyéb hatékonyságnövelési lehetőséget kimerítettek, e tekintetben már feltárható, kihasználható tartalékok nincsenek. Harmadrészt a piac nem bővíthető, azaz nincs tényleges vagy potenciális kielégítetlen kereslet a létező piaci áron. Negyedrészt, ha van is helyettesítő jellegű termék s annak piaca, ott is ugyanez a helyzet. E négy feltétel teljesülése, valamint a szabad ki- és belépés biztosítása mellett az adott piac nem támadható, ott már tökéletes versengés uralkodik, új belépő számára babér nem teremhet. Mindez természetesen nem zárja ki azt, hogy ebből az egyensúlyi helyzetből – például egy innováció következtében – a piac kibillen, azonban az érintett szereplők megfelelően gyors alkalmazkodása újra támadhatatlanná teszi a piacot.

Heyne szerint (Heyne, 1991, 89. o.) a gazdasági verseny mozgatórugója a szűkösség. Egy jószág szerinte akkor tekinthető szűkösnek, ha a szereplő nem képes annyit megszerezni belőle, mint amennyit szeretne anélkül, hogy valamilyen más érték feláldozására kényszerülne. Ezen áldozat nem egyszerűen valamilyen – akár idő- – ráfordítás vagy költség, hiszen például olyan bőségesen, gyakorlatilag korlátlanul rendelkezésre álló javak megszerzése is meghatározott energia, pénz, idő és egyéb feláldozása révén lehetséges, mint a napfény vagy a levegő. A tengervíz is korlátlanul rendelkezésre áll édesvíz előállítás céljára, ám az igencsak költséges eljárást igényel. Heyne ugyanakkor úgy értelmezi ezt a szűkösséget, hogy a készletek nagysága nem elégséges ahhoz, hogy ne kelljen vele valamilyen módon gazdálkodni. E gazdálkodás pedig azt jelenti, hogy valamilyen követelményrendszert szükséges kidolgozni és

⁴⁷ Arany János *Walesi bárdok* című verséből.

érvényesíteni az igényjogosultak között, hogy meghatározásra kerülhessen, ki milyen módon és mértékben részesülhet a készletekből. A verseny Heyne szerint az az intézmény, amely követelményrendszert hoz létre, s a résztvevők e követelmények teljesítéséért küzdenek, hogy ezáltal megfelelő mértékben és módon részesülhessenek a szűkös állományokból. „A verseny a szűkösségből ered, s csak a szűkösség megszüntetésével semlegesíthető” (Heyne, 1991, 90. o.). A gazdasági szereplő változatlan piaci árak esetén úgy ismeri fel a szűkösséget, hogy a beszerzés nem közvetlen pénzügyi költségei növekednek. Rugalmas árrendszer esetén a szűkösség a piaci árak növekedésében ölt testet. Az árak tehát jelzések a szűkösség mértékéről, hogy a szereplők jobban koordinálhassák tevékenységüket. Mindezek alapján egyértelmű, hogy a szűkösség Heyne felfogásában nem pusztán használdozatot, hanem növekvő használdozatot megkövetelő folyamat. A verseny pedig megmutatja, hogy ki képes ilyen növekvő használdozatot is vállalni, az ehhez szükséges saját pótlólagos alapokat megteremteni vagy – ha erre nem képes vagy nem ez a szándéka – igényeit visszafogni.

A szűkösség lehetetlenné teszi, hogy minden gazdasági szereplő egyszerre – de akár csak egy is – tartósan és teljes mértékben, a többi szereplőtől függetlenül, minden korlátoktól mentesen megvalósíthassa az összes célkitűzéseit. A szűkösség megnyilvánulhat akár az inputok – beleértve a humán erőforrást is –, akár a technológia, akár a kibocsátás keresleti oldaláról is. (Pelikan, 2001, 129. o.) Tehát mind a külső, mind a belső környezet teremthet szűk keresztmetszeteket, melyek egyfajta alkalmazkodásra, korábbi gazdasági tevékenységük valamilyen mértékű módosítására kényszerítik a gazdasági szereplőket. Pelikan szerint a szűkösségre a gazdasági szereplő vagy az adott jószág mással való helyettesítésével vagy alternatív intézmények használatával reagál. (uo. 129. o.)

Williamson híres cikkében (1991), melyben a korábbi homályból kiszakítva testet adott a sem nem tisztán piaci, sem nem tisztán vállalati jellegű hierarchia közötti kapcsolatrendszeri módozatnak, nem sok szót ejt közvetlenül a versenyről, mégis az egyik legfontosabb üzenete a cikknek ezzel kapcsolatos. A tisztán önkéntes – nem feltétlenül írásba foglalt – szerződéses adás-vételi kapcsolatok újabb és újabb variációiból építkező piac, illetve az ezen is túli együttműködésre is építő, de még a függetlenséget teljesen fel nem adó hibrid rendszer egyaránt versenynek is minősül. A hierarchiában érvényesülő adminisztratív kontroll, illetve a részt vevő szereplők autonóm alkalmazkodási lehetőségeinek minimalizálása esetén már nem beszélhetünk versenyről. Rendkívül sokatmondó az, hogy ilyenformán a verseny két alapformája tekintetében milyen alaptulajdonságokat nevesít Williamson. Mivel a szereplők itt saját bőrüket viszik a vásárra, a hatékonyabb teljesítmények irányába sokkal erősebbek az ösztönzők, s meg is van a lehetőség arra, hogy független módon a szereplők megváltoztassák korábbi input-output kombinációikat, hogy önmaguk hozhassák létre az egymás közötti kapcsolatot szabályozó szerződéses viszonyokat. Ami hiányzik, vagy a hibridek esetén csak közepes mértékben van jelen, az a közösségi szintű alkalmazkodás, hiszen nincs olyan adminisztratív kényszer, ami ezt olyan szinten biztosítaná, mint a hierarchiában. A verseny tehát az egyéni alkalmazkodásra, a szereplői kör ebből adódó sokszínűségére, a hatékonyságnövelés egyéni útjainak feltárására ösztönöz. Bizonyos esetekben viszont hatékonyabb lehet a közösség összehangolt, együttes, teljesen kooperatív módon történő alkalmazkodása, mely nagy hatékonyságbeli előnyöket eredményezhet kellő tudással párosulva. Adott idő alatt a verseny viszont nagyobb számú input-output kombináció tényleges gyakorlati megmértetését képes biztosítani, követendő mintát kiemelni a közösség egésze számára. Amennyiben a minta követésre érdemes, adminisztratív kényszer nélkül is gyorsan végbemegy az egyéni és önkéntes adaptációk sorozata. A verseny hibrid változata próbálja ötvözni a piac és a hierarchia előnyeit, amelynek azonban nyilvánvaló ára a hátrányok ötvözése is. Figyelemreméltó, hogy Williamson nem nevesíti a piac, a piaci verseny szereplőket szelektáló tulajdonságát alaptulajdonságként. A szelekció a környezeti feltételeknek leginkább megfelelő input-output kombinációk között lényeges, nem pedig a szereplők között. A lassabban alkalmazkodó szereplők is a porondon maradnak, ami kérdéses, az az elfoglalt pozíció milyensége.

1. Táblázat: Különbségek a piac, hibrid és hierarchikus irányítás alaptulajdonságai között

Tulajdonság	Piac	Hibrid	Hierarchia
Az ösztönzők erőssége	++	+	0
Adminisztratív kontroll	0	+	++
Teljesítmény-jellemzők			
Adaptáció (autonóm)	++	+	0
Adaptáció (kooperatív)	0	+	++
Szerződési jog	++	+	0
++ = Erős +=Közepes 0=Gyenge			

Forrás: Williamson (1991, 281. o.)

Amennyiben tehát megszűnnek az erős ösztönzők – amelyek között meghatározó szerepet tölt be a felelősség –, nincs lehetőség egyéni alkalmazkodásra, illetve eltűnik a szerződéskötés szabadsága, úgy már nem beszélhetünk sem piacról, sem hibrid formákról, azaz versenyről sem. Ez az állapot azonban még nem a hierarchia, mert ahhoz szükséges a közösségi szintű alkalmazkodás, illetve az erős adminisztratív kontroll is. A hierarchiába végleg felváltja az egyéni felelősséget, az adaptáció lehetőségét – s egyben az ösztönzők általi quasi kényszerét –, illetve az ezekből fakadó közvetlen egyéni bizonytalanságot és kockázatot a hierarchia szintjén megjelenő felelősség, adaptáció, bizonytalanság és kockázat. A hierarchia megfelelő teljesítménye esetén – amit jelez a tranzakció költségek terén megnyilvánuló relatív előnye – a hierarchia tagjai csak közvetetten szembesülnek felelősséggel, bizonytalansággal és kockázattal, s ezek mértéke jelentősen kevesebb, mint akár a hibrid, de különösen a piaci forma esetén. A szigorú adminisztratív ellenőrzés, a kormányzati monopóliumok közötti vetélkedés nem tekinthető valódi, csak kvázipiacnak (Boettke, Coyne és Leeson, 2011), versenynek sem valódi, hiszen annak hiányoznak olyan alapfeltételei, mint az erős ösztönzők s szereplői autonóm alkalmazkodás vagy a szerződés szabadsága.

A verseny egy egyensúlytalanságot okozó, nem szünetelő folyamat, amely szakadatlan küzdelmet jelent a gazdasági szereplők között a komparatív előnyök megszerzése iránt, amely forrása lesz a versenyelőnyök adta piaci pozíciónak, és ezáltal egy magasabb szintű pénzügyi teljesítménynek. A gazdasági szereplők tanulnak a verseny révén, az eredményeket, az elért relatív pénzügyi teljesítményeket a piaci részesedések jelzik. (Hunt és Morgan, 1997)

Porter szerint (2006) a gazdasági versenyben a szereplők között – a többi környezeti elemen túl – egyfajta kölcsönös egymástól is való függés tapasztalható. A gazdasági szereplők hatással vannak egymás működésére. Ha nem is mindig közvetlenül, de érzékelik a többiek jelenlétét, tevékenységét, s még inkább annak rájuk, az ő működésükre, tevékenységükre, céljaik elérésének nehézségi fokozatára gyakorolt hatását. E hatás pedig választ szül az érzékelő gazdasági szereplőnél, ami ugyancsak közvetlenül vagy közvetve a verseny többi résztvevője számára is érzékelhetővé és megválaszolandóvá válik.

Akár közvetlenül a szűkös jószág szintjén, akár közvetve az azt lehetséges módon felhasználó intézmények szintjén történik helyettesítés, annak megvalósítása többlettudást és képességet, azok megszerzése érdekében pedig tanulást követel meg a szereplőtől. E tanulási folyamatnak kétféle fokozatát különbözteti meg Nooteboom (2001, 41. o.). Az első fokozat során létező, fennálló tevékenységről kell több ismeretet szerezni, hogy ennek művelési hatékonyságát fokozni lehessen. A második fokozat már új tevékenységek, új ismeretterületek megismerését célozza, a továbblépés reményében. Másként megfogalmazva, a gazdasági szereplő a versenyben a tanulás révén egyrészt folyamatosan törekszik meglévő lehetőségeinek minél hatékonyabb és teljesebb kiaknázására, másrészt – az előzővel akár párhuzamosan

is – új lehetőségek felkutatására, felfedezésére, megteremtésére. A kiaknázási hatékonyság növelése iránti erőfeszítések a külső és belső környezet stabilitása felé mutatnak, míg a felkutató-feltáró magatartás a helyzetet legalábbis átmenetileg instabilizálhatja, növelve a bizonytalanságot.

Bengtsson és Kock (2000) a versenyt a szereplők közötti egyfajta sajátos interakcióként értelmezi. A verseny során a résztvevőknek lehetőségük nyílik észlelni, tapasztalni, tanulni, ugyanakkor hatást is gyakorolni más szereplők tevékenységére, állapotára. A résztvevők – jó esetben – felismerik, hogy tevékenységüket, állapotukat befolyásolja a többi résztvevő, ami természetesen veszélyeket is hordozhat, mert – akár nem szándékolta is – elveszíthetik hatásosságukat az erőfeszítéseik, de ez egyben lehetőség is. Lehetőség arra, hogy a szereplő jobb legyen. Mert tanulhat, másolhat a többiektől, ötleteket, inspirációkat kaphat. Ugyanakkor a többiek is ösztönözve lesznek a tőle való tanulásra, másolásra, amennyiben erre alkalmasak tevékenységei, állapota. Egyáltalán nem biztos, hogy a verseny az innovációra kényszerít. Inkább inspirál, lehetővé tesz. Többletinformációk, együttműködés, támogatások révén. A verseny révén megbizonyosodhat a szereplő a többiekhez képest való hatékonyságáról, minőségéről, állapotáról, bármiről, ami egy pozíció elfoglalásához szükséges, fontos. E pozíció lehet egy vezetői poszt egy szervezetben, vagy akár piacvezetői, vagy véleményvezéri. A szervezetnek, az egyénnek így lehetősége nyílik mind a szervezet, mind az egyén szempontjából jobb stratégiai, taktikai döntéseket hozni. Verseny révén jobban feltáródhatnak a kiegészítő és helyettesítő viszonyok, megnő a képesség a megfelelő partnerség, együttműködés kialakítására.

Aghion és szerzőtársai (2004) bemutatták, hogy a verseny intenzitása és az innovatív vállalati magatartás erőssége között milyen kapcsolat áll fenn. Ennek értelmében egy fordított U alakú görbével írható le az összefüggés: egy ideig nő az innovációk száma a verseny intenzitásának növekedésével, majd további fokozódás mellett csökken. Lényeges azonban, hogy Aghion és szerzőtársai (2004) a verseny intenzitását – hasonlóan a legtöbb megközelítéshez, kiváltképp a versenyszabályozás területéhez kapcsolódóan – az átlagos elérhető piaci profitrátaival jellemezték. Kétségtelen, hogy ez egy viszonylag jól mérhető sajátossága egy piacnak, de mint az eddigiekben láthattuk, emögött számos, egyedi sajátossággal bíró versenytípus húzódnak meg.

Martin (2004) összegezte a versenyre vonatkozó elméleti irányzatok főbb képviselőinek munkáit. Megállapította, hogy ezek a verseny természetének különböző vonásaira koncentrálnak inkább kiegészítik egymást, mintsem ellentmondanak egymásnak. Martin négy ilyen vonását különböztette meg a verseny természetének (2004, 17–21. o.), melyek közül némely tudós többet is vizsgált egyszerre, de általában egy-egyre szűkítették vizsgálódásuk hatókörét.

- A verseny mint a rivalizálás, pozícióharc színtere;
- A verseny mint a be- és kilépési korlátok részleges vagy teljes hiányának következménye;
- A verseny mint szelekciós mechanizmus;

2. A VERSENY MINT AZ ÁR-ELFOGADÓ MAGATARTÁS SZÍNTERE.

A verseny fogalma, feltételrendszerének tisztázása meglehetősen fontos szerepet töltött be és tölt jelenleg is be a közgazdaságtan különböző irányzataiban, mégis úgy tűnik, hogy a kezdetekben – Adam Smith *Nemzetek gazdasága* című művében – kapta a legnagyobb hangsúlyt a versenyben részt vevő szereplő, hogy vajon számára miért üdvösebb a verseny, a minél tökéletesebb verseny, mint annak részleges vagy teljes hiánya. A releváns elemzések ugyanis döntően vagy kizárólagosan a szereplői közösség egésze, a piac vagy a társadalom szempontjából tekintettek a versenyre, nem pedig egy adott szereplő szemszögéből, kivéve, ha az oligopólium vagy monopólium.

A közgazdászok általánosan azt várják el a versenytől, hogy általa:

1. A piacon a lehető legkedvezőbb árak és legnagyobb fogyasztói többlet alakuljanak ki, annak eredményeképpen, hogy
2. A verseny révén nő a szereplői hatékonyság minden szempontból, azaz kisebb ráfordításokkal képesek a termelők a jószág-előállításra, valamint
3. A termelők beérik kevesebb jövedelemmel is, a normálprofittal, így gyorsan eltűnik a gazdasági profit.
4. Mindezek révén a közösség adott erőforrás-állományokból a lehető legnagyobb kibocsátást képes megvalósítani.
5. Összemérhetik a szereplők a teljesítményüket. Azok a szereplők, akik minimálisan sem képesek megfelelni a támasztott követelményeknek, azok kiszéleltődnak a piacról. Helyüket a már bent lévő hatékonyabbak vagy új belépők vesztik át.

Mindezen elvárások teljesülése azonban nincs teljes mértékben ok-okozati összefüggésben azzal, hogy az adott piacon a versenytársak létszáma milyen magas, a versenytársak mérete hogyan viszonyul a többiek, illetve a piac méretéhez, mennyire függetlenek egymástól, vagy mennyire képesek hatékonyságnövelést eredményezve megújulni, s még sorolhatnánk az egyes szerzők által a tökéletes versennyel kapcsolatban támasztott feltételeket. A nagy teoretikus közgazdászok közül számosan, így Dixit és Stiglitz (1977) és Baumol (1982) is szembenézett azzal a ténnyel, hogy az adott, kínálati oldalon kívüli feltétel – nevezetesen a potenciális belépők által jelentett fenyegetés – is milyen érdemi befolyást képes gyakorolni a piacra. Még formális verseny hiányában – monopólium esetén – is teljesülhetnek a fentebb a versennyel szemben megfogalmazott elvárások (a szelekció kivételével), hiszen a bent lévő szereplő, szereplők csak úgy szabadulhatnak a belépők fenyegetésétől, ha a piac vonzerejét megszüntetik, ezzel érve el a támadhatatlanságot, nem mesterséges be- és kilépési korlátok révén.

A közgazdaságtan üzleti ágának művelői ezt a külső tényezőktől való függést már korábban is hangsúlyozták, ahogy Porter (1979) ezt össze is foglalta „öt erő” modelljében. E modell jócskán túlmutat Baumol modelljén is, hiszen a vizsgálat középpontjába állított piac akkor sem szerezhethet védettséget, nem válik támadhatatlanná, nem stabilizálódik, ha ott már csak normálprofitot lehet elérni, s a szereplők minden hatékonyságnövelő lehetőséget, valamennyi tudásukat felhasználták.

A Baumol-féle támadhatatlan piac esetében is előfordulhat, hogy vagy a vevőknek, vagy a beszállítóknak olyan erős az alkupozíciója, hogy akár normálprofit alá is szoríthatják a termelők profitját. Ami a mindennapi életben sokkal gyakoribb, hogy amennyiben az adott piacon gazdasági profitot realizálnak a termelők, a komolyabb alkupozícióval rendelkező vevők, beszállítók ezt önmaguk számára megfelelő árak kikényszerítésével rendre megcsapolják, magukhoz áramoltatják át. Így akkor is kialakulhat normálprofit egy piacon, ha egyébként egyértelműen közel sem teljesülnek a tökéletes verseny feltételei, viszont erősek a vevői, illetve a beszállítói alkupozíciók. Inderst és Wey (2007), illetve Battigalli, Fumagalli és Polo (2007) is kimutatják, hogy az erős vevői alkupozíció ugyanolyan ösztönző, kényszerítő erővel bír a termelők számára, mintha közöttük lenne intenzív verseny. Az ilyen erős vevők leszorítják az árakat, a termelők csak magasabb minőségű termékekkel képesek magasabb árhoz jutni, vagy magasabb minőségű, hatékonyabb technológia révén csökkenteni költségeiket. Ez utóbbi ráadásul nincs kiszolgáltatva az erőfölénytől áthatott vevői döntéseknek.

Cox és szerzőtársai (2002) bemutatják, hogy az olyan beszállítók, akiknek az outputjait egy termelő mint inputját nem képes megfelelően – mennyiségben, minőségben, árban – helyettesíteni, erőfölényre tehetnek szert a termelővel szemben. Egy függetlenségét megőrizni kívánó termelő csak hatékonyságnöveléssel, helyettesítő jószágalternatíva létrehozásával és/vagy profitja részleges átengedésével reagálhat erre a helyzetre, még akkor is, ha meghatározó piaci tényező mint termelő. Ugyanakkor fontos hangsúlyozni, hogy nem feltétlenül teljesülnek minden esetben a hatékonyágra, egyéb innovációkra vonatkozó elvárások, hiszen

könnyen előfordulhat, hogy a beszállítók vagy a vevők által kivéreztetett termelőknek tudásuk alatt kell teljesíteniük e téren, mivel a fejlesztésekhez sincs elégséges forrásuk.

A helyettesítő iparágak piaci működése is meghatározó hatást eredményez az adott iparági piacon. Amennyiben a helyettesítő iparági piacon tökéletes versenyhez közeli feltételek érvényesülnek, az csökkenő árakban, növekvő piacban ölt testet, ami a Baumol-féle potenciális belépők általi fenyegetettséghez hasonló, de annál sokkal kézzelfoghatóbb – eladásaik csökkenésében megnyilvánuló – nyomást gyakorol az adott iparági piacra. Így a helyettesítő iparági piacon fennálló kedvező verseny mintegy átsugárzódik az adott iparági piacra is, függetlenül attól, hogy ott addig milyen mértékben teljesültek tökéletes versenyhez közeli feltételek. A tőke és munka helyettesíthetősége, piacaik kölcsönhatásai tekintetében a mai napig nem került nyugvópontra a vita, mindazonáltal – mások mellett – Arrow és szerzőtársai (1961), Rowthorn (1999), Karabarbounis és Neiman (2014) is a tőke és a munka egymással való helyettesíthetőségét feltételezik, igaz, nem minden korlátozásoktól mentesen.

A kiegészítő iparágak ugyancsak jelentékeny mértékben befolyásolják a kiegészítő viszony által érintett iparágak jellemzőit. Ahogyan Matsuyama (1995) is bemutatja, ha egy monopólium által előállított jószág egy másik iparág által előállítottal kiegészítő viszonyban áll, úgy a monopólium nem élhet vissza olyan módon és mértékben saját piacán gazdasági erőfölényével, mint tehetné független termék esetén. Tekintetbe szükséges vennie a kiegészítő viszony által az érintett iparágak piacai között fennálló összefüggésrendszert is, mikor kialakítja stratégiáját. Mindez együttműködést, hatékonyságnövelési erőfeszítéseket is megkövetel tőle. E viszonyrendszerben jelentékeny szerepet játszó jószág esetében bekövetkező piaci problémák visszavetik valamennyi piac esetében az eladásokat, jelentékeny módon csökkentve a termelők profitját, erős nyomást fejtve ki – egyebek mellett – ezáltal a hatékonyabb termelés megvalósítása és a kooperáció mélyítése irányába. Az energia – mint általános kiegészítő termék – iparági változásai lényegi befolyást gyakorolnak az érintett iparági piacok teljesítményére, folyamataira, megváltoztatva – eltorzítva – az ottani verseny jellemzőit és eredményeit (Rotemberg és Woodford, 1996; Finn, 2000).

A kormányzati alkupozíció és hatalomgyakorlás, ugyancsak meghatározó jelentőséggel bír egy adott piac esetében – különösen az adóztatás terén –, nyilvánvalóan még abban az esetben is, ha a kormányzat nincs érdemi vásárlói vagy beszállítói pozícióban. Amint azt Stiglitz (1986) is bemutatja, az adóztatás mindig – kivéve a nem szelektív egyösszegű adók esetét – torzítja a piaci versenyt, ezáltal a szereplők ilyen versenye révén eltérők lesznek a hatékonysági, eredményességi, jövedelmi viszonyok csakúgy, mint a piaci ár, a piac mérete. Ottaviano és Ypersele (2004) bemutatja, hogy az országok közötti adóverseny egyes országokban akár relatíve növelheti is a piac mértét, jövedelmezőségét, bár az adózás önmagában nyilvánvalóan tipikusan csökkentő hatást fejt ki ezen piacjellemzők vonatkozásában.

A szűkösön rendelkezésre álló erőforrások esetében jellemzően trendszerűen növekszenek a termelők szükséges ráfordításainak nagyságai, amely még erőteljesebb nyomást fejt ki, mint az ugyancsak inputoldalról esetlegesen fennálló erős beszállítói alkupozíció. A nagyobb kényszerítőerő abból adódik, hogy egyes szűkösön rendelkezésre álló erőforrások – például a termőföld vagy a kőolaj – kérelhetetlenül rendre nagyobb erőfeszítéseket követelnek meg a termelőtől időben előre haladva, részben függve csak attól, milyen piaci struktúra áll fenn az érintett iparág vonatkozásában. Mindez arra sarkalja az érintett iparág termelőit, hogy egyre hatékonyabb megoldásokat vezessenek be, adott inputból a lehető legnagyobb mennyiségű outputot állítsanak elő. Mindez hosszabb távon a legtöbb esetben csak fokozza a szűkösséget (Grossman és Mendoza, 2003), amely további hatékonyságnövelést követel meg, s relatíve mindenképp csökkenti az iparág profitabilitását. Szlávik és Füle (2010) rámutatnak, hogy a társadalomért felelősséget érző és vállaló szereplők a fenntarthatóság érdekében további erőfeszítéseket is vállalnak, amit szintén nem a – mégoly intenzív – piaci verseny kényszerít ki tőlük.

3. A GAZDASÁGI VERSENY MINT A SZEREPLŐ FEJLŐDÉSI KÖZEGE

A versennyel szembeni – fentebb már részletezett – elvárások lényegében mind makroökonómiai szintűek, társadalmi, piaci szemléletűek. A szereplői nézőpont is lényeges lehet, hiszen – ahogy már Adam Smith is hangsúlyozta (1776) – a piac, a nemzetgazdaság, az egyedi szereplői erőfeszítések összegződése.

Nelson és Winter (1982) a versenyt nem úgy kívánja megközelíteni, mint amelyben a szereplők az adott technológiai, piaci feltételek közepette meghatározzák, hogy mire specializálódnak, s mekkora mennyiséget, milyen – jellemzően az aktuális piaci – áron próbálnak meg értékesíteni abból a célból, hogy profitjukat maximalizálják. A szereplőnek nem pusztán az a rendeltetése, hogy megfelelő fogaskerék legyen egy adott rendszerben. Felfogásuk szerint a verseny egyszerre stimulálja, illetve kényszeríti a szereplőt arra, hogy egyrészt minél jobban kihasználja a profit és egyéb célmegvalósítási eredményessége növelésének érdekében a már meglévő lehetőségeit, másrészt új lehetőségeket is teremtsen. A verseny egyfajta próbatétel, mely elvárja mind a kétféle – kimerítési és feltárási – erőfeszítést, s azokat jutalmazza hosszabb távon, akik ennek a komplex elvárásnak minél inkább képesek tartósan megfelelni.

Akerlof (1979) is különböző példákon keresztül elemzi, hogy pusztán a makroökonómiai elemzési szint alkalmazása miért nem vezethet helyes következtetések levonásához. Megfelelőbb eljárás az, ha egyszerre alkalmazzuk a mikroökonómiai megközelítéssel, legkedvezőbb, ha ez utóbbi élvez elsőbbséget.

Dow (1987, 30. o.) szintén szereplői szinten elemzi az egyes irányítási struktúrák hatékonysági kérdéseit. Ebben az összefüggésben megállapítja, hogy a verseny kétféle módon is előnyös lehet egy szereplő számára:

1. A sikeresnek bizonyult szervezet mintát jelent a többiek számára, másolásra, tanulásra, a minta átvételére bátoríthatja őket;
2. Megszabadíthatja a piacot a nem hatékony mintáktól, teret engedve a hatékonyabbnak.

Schumpeter egész életművében az egyedi szereplő állt elemzései középpontjában. Korábbi műveiben foglaltakhoz képest – amikor is a szereplő vállalkozó szelleme volt a fejlődés garanciája – ezért is módosította, gazdagította elképzeléseit az innováció vonatkozásában (1942). Ekkorra ugyanis már a monopóliumokat tekintette az innováció elsődleges forrásainak – szakítva ezzel a korábban szinte általános felfogással, mely a monopóliumokat legfeljebb szükséges rosszként engedte értékelni –, abból adódóan, hogy egyrészt nekik áll rendelkezésre elég fejlesztési forrás korábbi eredményes tevékenységük következtében. Másrészt náluk biztosabb a megtérülés köszönhetően erőfölényüknek. A verseny e friss nézőpontja is rávilágított arra, hogy a verseny nem mindig és nem minden érintettre nézve egyformán üdvös, függetlenül attól, hogy a társadalom nyertesnek érzi-e magát általa vagy sem.

A monopóliumot ugyanakkor hagyományosan a nem létező verseny állapotának tekintik. A monopóliumhoz többféle jelenséget is kapcsolnak, a gazdasági erőfölénytől a társadalomnak okozott holtteher-veszteségig, azonban viszonylag kevés figyelem jut annak a ténynek, hogy a monopólium mentesül a versenytársak zavaró, torzító hatásaitól. A szimuláltan tevékenykedő versenytársak ugyanis nemcsak egymás tevékenységére vannak hatással, hanem a szelekciós környezetre, a szelekciós kritériumrendszerre is. A versenytársak nélküli monopólium mentesül attól, hogy más kínálati szereplők is befolyást gyakorolhassanak a szelekciós kritériumok mibenlétére. Ez akkor is érvényes, ha a szelekciós kritériumokat az adott piac vonatkozásában döntően nem a monopólium, hanem a vevők vagy akár a kormányzat határozza meg. Ogilvie és Carus (2014) a jobbagység példáján keresztül mutatják be, hogy az ebben a rendszerben jobbagyai fölött monopóliumot élvező földesúr szinte korlátlan hatal-

mat élvezett jobbágysai fölött, ami az önkény melegágya is lehetett. Korlátoznia kellett azonban önmagát abban az esetben, ha monopóliuma sérült, például szabad királyi városok által, akik meghatározott feltételek szerint polgárságot adhattak a szökött jobbágyoknak. Ebben az esetben ugyanis már attól is függött saját birtokának jövőbeni sorsa, hogy a szabad királyi városokban milyen gazdasági és politikai feltételeket élvezhettek a polgárok. Létező versenytársak módosíthatják a mércét, amely alapján a szereplő megmérettetik. Acemoglu, Aghion és Zilibotti (2006) szerint az iparági vezető vállalatok bizonyos értelemben monopolisztikus erővel rendelkeznek, hiszen a szelekciós kritériumoknak az a hányada, amely az iparági szereplők által határozódik meg, lényegében az ő kezükben van. Míg a vezető vállalatok diktálják a szelekciós kritériumok egy részét, a pillanatnyilag követő helyzetben levők hatásgyakorlása rövidtávon minimalizálódik, így az élen egyfajta magányosságot tapasztalhatnak.

Kornai (2014, 5–50. o.) fenntartja, hogy a szocialista rendszer jellemzően monopolisztikusan szerveződő gazdaságában piaci versenyről nem beszélhettünk, ami az innovációs teljesítmény és a költséghatékonyság csökkenésében is megnyilvánulva aláásta a rendszer gazdasági alapjait. Ugyanakkor akár az iparági monopóliumok, akár az iparágat alkotó – Magyarországon egy időben trösztök alárendeltjeiként – tevékenykedő állami, szövetkezeti tulajdonú vállalatok mégsem izoláltan működtek. Másrészt bármennyire is felülről szervezett volt a struktúra, részben az iparági szereplők erőfeszítéseitől függött az, hogy a jelenhez képest a jövőben mennyire lesznek ők, illetve vezetőik, dolgozóik önmagukhoz és másokhoz képest kedvezőbb vagy kedvezőtlenebb pozícióban. Mindez a rendszer sajátosságai miatt (Kornai, 1993, 140–159. o.) nem elsődlegesen a vevő mint felhasználó igényeinek megfelelő kiszolgálásán alapult, hanem a bürokratikus koordinációban szabályozói szerepet betöltők igényeinek való megfelelésen. Nem a vevők, hanem a szabályozók jóindulatáért, kedvező döntéseikért rivalizáltak egymással a szereplők. Ennek is megvoltak a megfelelő, kellően eredményes technikái, ezek vonatkozásában születtek innovációk, eredményes és hatékony eljárások, technikák, melyeket a szereplők gyorsan átvettek egymástól. A probléma azonban az volt, hogy e rivalizálás, tanulás nem igazán eredményezte sem a gazdasági hatékonyság szereplőinek javulását, sem a felhasználó igényeinek mennyiségben, minőségben nem megfelelő kiszolgálásának javulását.

March (2005) a szervezetek esetében is különösen nagy jelentőséget tulajdonít a tanulásnak. A tapasztalati tanulás helyszíne részben a szervezeten belül, részben a szervezeten kívül lehet. A verseny révén – kitörve az izolációból – lehetőség nyílik más szereplői mintákból való tanulásra, akár siker, akár kudarc tekintetében. Igaz, a másolás révén korlátozottabb tudás szerezhető, mint amit saját kárunkból vagy sikereinkből nyerhetünk ki. March szerint a kompetenciacsapda verseny révén nagyobb valószínűséggel kerülhető el, mint hiányában. A kompetenciacsapda a szervezeten belüli többszintű tanulás révén gyakran bekövetkező szemléleti beszűkülésből, illetve specializációból fakad. A leggyengébb verseny révén is lehetőség nyílik azonban az adott szervezetétől legalább csekély mértékben eltérő más nézőpont, tevékenység tanulmányozására, s ennek nyomán a korábitól eltérő döntések meghozatalára.

Mit adhat tehát a verseny – attól függetlenül, hogy mennyire áll közel a tökéletesnek tekintetthez – a benne résztvevőnek?

1. A legfontosabb, hogy információt. Lehetőséget a tanulásra – például másolásra –, hogy a szűkösség körülményei közepette is képesek legyenek fennmaradni, legalább megőrizni pozícióikat: tartalékaikat, célmegvalósítási eredményességüket, miközben kockázati szintjük nem emelkedik;
2. Összemérhetik teljesítményüket, adottságaikat a többi szereplőével, ennek révén megalapozottabban hozhatnak döntéseket, különös tekintettel stratégiaiakat.
3. Inspirációt és motivációt újabb célok kitűzésére és a meglévőkkel együttes megvalósítására;
4. Lehetőséget innovációkra, hiszen a versenyben több-kevesebb autonómiára van lehetőség, nem érvényesül szigorú hierarchia;

5. A többi termelővel való együttes erőfeszítések eredményeképpen – relatíve vagy abszolút – egyre alacsonyabb áron vagy egyre jobb minőségben képesek előállítani a javakat, így általános esetben bővül a piac, de legalábbis kevésbé hanyatlík;
6. Ugyanakkor a gazdasági környezet rövid távon mindenképpen bizonytalanabb, kockázatosabb, a ráfordítások megtérülése kérdésesebb;
7. A piac abszolút vagy relatív bővülése okán is, esetleg más szereplő rovására lehetőség nyílik a szereplő számára előnyösebb pozíció megszerzésére: tartalékai bővítésére, célmegvalósítási eredményessége növelésére, kockázati szintje jelentékeny csökkentésére;
8. Lehetőséget a piac létére vagy a szereplő gazdálkodására veszélyt jelentő, károkat okozó gazdasági szereplő marginalizálására, kiszelektálására, az általa okozott hatékonysági veszteségek minimalizálására, megszüntetésére.

Mindezek alapján adódik a gazdasági verseny szereplői nézőpontú fogalma:

A gazdasági verseny az érintett szereplők szimultán tevékenységei által meghatározott folyamat, melyben bármely szereplő stratégiáját, taktikáját, tevékenységét és teljesítményét érdemben befolyásolhatja a többi szereplő, egyúttal jellemzői összemérhetővé válhatnak azokéival. A verseny kikényszeríti a gyakoribb és mélyebb szereplői ön- és környezetvizsgálatot, illetve jellemzői felülvizsgálatát – annak érdekében, hogy a szereplői pozíciók legalábbis ne romoljanak –, de egyben lehetőséget is biztosít a változásra, változtatásra. A verseny révén a szereplő teret enged más szereplőknek a szelekciós kritériumok befolyásolására, másrészt lehetőséget is kap, hogy a többi szereplő esetében ezt ő is megtehesse.

A versenyben a szereplő minimálisan a hanyatlást kívánja elkerülni, kihasználva a verseny biztosította tanulási és változtatási lehetőségeket. Az elsődlegesen elkerülendő hanyatlás az önmaga korábbi állapotához viszonyított abszolút hanyatlás. A többi szereplő pozícióihoz viszonyított relatív hanyatlás elkerülése mint cél jellemzően másodlagos. A hanyatlás megnyilvánulhat a teljesítménycélok kevésbé eredményes teljesítésében, a tartalékok csökkenésében vagy a kockázati szint emelkedésében a Knight-féle terminológia (1923) szerint.

Amikor a verseny egyáltalán szóba jöhet mint a szereplők szimultán tevékenysége – azaz nem elszigetelt, önálló gazdaságokról van szó –, a verseny teljes hiánya – mint láthattuk – hagyományosan monopóliumként kerül megjelenítésre. Valójában sok esetben ténylegesen nem egy szereplő monopóliumáról van szó, hanem egy szigorú Williamson-féle hierarchiába szerveződött szereplői közösségről, ahol a tagok tevékenysége döntő mértékben szabályozott keretek között zajlik, az egyéni autonómia elhanyagolható, nincs lehetőség eltérni a kialakított gyakorlattól még akkor sem, ha ennek egyéb feltételei adottak volnának. Ilyen hierarchia volt általában a céhrendszer vagy egy mindent átfogó kartell. E szigorú hierarchiában a tanulási lehetőségek is fokozatosan beszűkülnek, hiszen ha bizonyos tevékenységek elsajátítására, kidolgozására van is mód, ezek alkalmazására nincs. Így folyamatosan csökkenhet a minták száma, kidolgozottsága, nincs lehetőség a gyakorlatban történő további finomításra. Richardson (2004) rámutatott, hogy sok középkori angol céh pontosan azért volt képes piaci pozíció megtartására, hogy kihasználta az önszabályozó szervezetben rejlő alkalmazkodási, tanulási lehetőségeket, nem pedig kizárólag erőfölényével kívánt élni. Mindazonáltal az ipari forradalomnak a városi céhek hatókörén kívül eső vidék igen jelentős lökést adott azért, hogy az ottani szereplők sokkal inkább eltérhettek a megszokottaktól, módjuk nyílt Schumpeter-féle vállalkozói tevékenységekre, innovációra. Igaz, céhen kívülként nem élvezhették számos védettség és privilégium előnyét, rövid távon jelentősebb bizonytalansággal és kockázattal kellett szembesülniük, de sokkal inkább saját kezükbe vehették sorsuk irányítását.

2. Táblázat: a verseny következményei az egyedi szereplőre és a piac egészére vonatkozóan

Terület	Egyedi szereplő		Piac egésze	
	Lehetőség	Veszély	Lehetőség	Veszély
Információk	több releváns információ	torzított információk, téves kódolás, dekódolás	piac külső/belső megítélése javul	piac külső/belső megítélése romlik
Tudás	külső tapasztalati tanulás	saját minta nem kívánt terjedése; nem kívánatos minták eltanulása	bővülő, és az átörökítési valószínűség nő	a gyorsabban kiszoruló minták elvesztése
Szelekciós kritériumok	vezető szerep esetén saját szempontok érvényesítése, elfogadtatása	alárendelt szerep esetén idegen szempontok dominanciája	vevői oldal meghatározóbb szerepe a kritériumok kialakításánál	kis tudású vevők részvétele miatt nem kívánatosan torzulnak a kritériumok
Fejlődési pálya	magas megfelelés esetén legalább relatív bővülés	alacsony megfelelés esetén legalább relatív szűkülés, hanyatlás	legalább relatív növekedés, tartósan	relatív növekedés rövidtávon, de a hosszabb távú rovására
Fejlődési tér, pozíció, állapot	magas megfelelés esetén bővülés, javulás	alacsony megfelelés esetén szűkülés, hanyatlás	piac egésze rövidtávon minimum relatíve bővül	verseny rövidlátása miatt hosszabb távon általános hanyatlás
Piaci ár (reál)	rugalmasabb	túlságosan változékony	kereslet és kínálat jobb összehangolódása általa	rövidebb távú döntési horizont kialakulása
Profitabilitás	fejlődés révén növekvő	visszaszorulás miatt csökkenő	más piacokhoz képest legalább relatíve növekvő	buborék kialakulása
Erőforrás-felhasználás hatékonysága	fejlődés révén növekvő	feltárás üteme > kiaknázás üteme, akkor romlik	relatíve szűkösebb erőforrások esetén javul	relatíve bővebben rendelkezésre állók esetében romolhat
Erőforrás-állományok nagysága	nyerteseknek növekvő	vesztéseknek csökkenő	relatíve kisebb csökkenés, bővülés	nem megújuló hatékonyságcsapda miatti nagyobb csökkenése

Forrás: saját szerkesztés

Alvesson (2013, 22–23. o.) szerint a verseny nem egyértelműen üdvös, sok esetben több problémát okoz, mint amit megold. A verseny ugyanis azáltal, hogy teret enged korábban nem folytatott tevékenységeknek, input-output kombinációknak, egyúttal magasabb szintre emeli az érdekeltek várakozásait, ambícióit is. Ennek következtében relatíve túlságosan nagyra törő tervek születnek mind a termelői, mind a fogyasztói oldalon. Mivel azonban nincs minden törekvés, erőfeszítés sikerre ítélve – még verseny körülményei közepette sem –, így az illúziók fenntartásához „trükköket” kell bevetnie a szereplőknek. Ez is magyarázza a kvázi jöszögök terjedését.

A 2. számú táblázatban összefoglalásra kerültek azok a lehetőségek és veszélyek, melyek a versenybe bekapcsolódó szereplő jövőbeni tevékenységét, állapotát meghatározhatják. Ez nem feltétlenül azonos a piac egészére kifejtett hatással. Nem csak azért, mert a piac teljesítménye a szereplők teljesítményéből épül fel. Hanem kiváltképp azért, mert rosszul fel-

épített és működtetett piac hosszabb távon hanyatlásnak indulhat annak ellenére, hogy rövid távon sikeresek a szereplők vagy azok túlnyomó része.

A versenyben való részvétel lehetőségét vizsgálva a döntéshozó természetesen azt mérlegeli, hogy mit nyerhet, s mit veszíthet a verseny által. A döntés nem feltétlenül a szereplő, a majdani résztvevő szintjén határozódik meg. Elképzelhető, hogy mások döntenek helyette: egy másik szereplő, szereplői kör vagy maga a közösség, illetve annak valamilyen szerve, például a kormányzat.

A verseny révén elérhető előnyök, elszenvadni kénytelen lehetséges hátrányok tekintetében a döntéshozatal szempontjából érdekes ezek tényleges mértéke is, de még inkább ezek döntéshozó általi észlelése. Az észlelés során a tényleges adatok torzulásának mértéke, a torulás szabályszerűsége, „mintázata” miatt nem kizárt, hogy a tényleges információk akár előjelet is válhatnak – azaz a nyereség veszteségnek tűnik, s fordítva –, azonban ennél lényegesen gyakoribb az, hogy az egyes jellemzőket alul-, illetve túlérzékeli a döntéshozó (Verdier, 2006). Ebből adódóan érdemes megvizsgálni, hogy a lehetőségek és veszélyek terén hogyan alakulnak a valószínűségek és a várható értékek.

Általánosságban azonban megállapítható, hogy annál gyümölcsözőbb a verseny az izolációhoz képest akár az egyénnek, akár az érintett közösségnek, ha minél inkább a lehetőségek, s minél kevésbé a veszélyek realizálódnak. A verseny nyújtotta lehetőségek egyértelműen a tanulásban és annak alkalmazásával ölthetnek testet (Lorenz, Lundvall, 2006). A szereplők új input-output kombinációs mintákkal ismerkedhetnek meg, az egyes minták értékelésre kerülnek, kölcsönös inspiráció valósul meg. Az ilyen módon létrejött többlettudás által, rendre új minták tényleges gyakorlati alkalmazása által a fennálló szelekciós kritériumok tekintetében jobbá válhatnak. Ennek azonban ára van, változókéonyabb, kiszámíthatatlanabb folyamatok, a rövidtávon előnyösebbnek tűnő minták terjedése hosszabb távon visszaüthet, vagy a minták cseréje túl nagy áldozattal járhat. A fejlődésben élenjárók, a frontvonalban lévők vannak sokszor a legnagyobb veszélyben, az ő megroggyanásukkal, esetleges kiesésükkel akár pótolhatatlan veszteséget is szenvedhet a közösség.

A tanuláshoz, értékeléshez és inspirációhoz egyaránt szükséges egy – az adott környezetben relatíve – magasabb rendű, illetve egy mérsékelt tudással rendelkező szereplő, másrészt közöttük a megfelelő kommunikáció (Nielsen, Lundvall, 2006). Legyen kitől tanulni, inspirációt szerezni, s legyen, aki tanítható, inspirálható. Legyen kihez viszonyítani.

A verseny általi tanuláshoz kellően heterogén összetételűnek kell lennie az érintett szereplői körnek (Kübler és Müller, 2002; Syverson, 2006). Ugyanakkor mivel a verseny, a tanulás révén van egyfajta kiegyenlítő mechanizmus a homogénebbé válásra – annak ellenére, hogy maga a tanulás folyamata sem képes homogéneen megvalósulni heterogén szereplők esetén (Narayana és Manchanda, 2009) –, így valahogy gondoskodni kell a szükséges heterogenitás folyamatos megújításáról is. A heterogenitási réseknek azonban nyilvánvalóan nem lefelé kell kinyílniuk. Azaz egy közösség ne azáltal váljon kevésbé homogénné, hogy egyes szereplők tudásban vagy egyéb téren leszakadnak a többiektől. Folyamatosan fejlődő szellemi vezető szereplőkre van szüksége a közösségnek.

Mit sem ér azonban a nagyobb tudású szellemi vezetők megléte, ha a többi szereplő részéről nincsenek meg a tanulás feltételei. A többlettudásnak ténylegesen észlelhetőnek, megismerhetőnek kell lennie. Továbbá a lehetséges tanuló szereplő részéről rendelkezésre kell állnia az észleléshez szükséges feltételeknek, nevezetesen átjárható kommunikációs csatornáknak, illetve az üzenet dekódolásához, értelmezéséhez szükséges információknak (McClelland et al., 1999). A megfelelő mintaképre való rátaalálás s a tőle való tanulás, majd jó esetben a kölcsönös tanulás és együttműködés, nevezetesen a benchmarking módszere sem alkalmazható, ha a szereplők „rejtőzködők” (Zairi, 1996). A tanuláshoz megfelelő inspiráció és motiváció is szükséges, még akkor is, ha csak szervezeten belül, belülről történik tanulás, mint a híres Horndal-effektus esetében, amikor 15 év új beruházás nélkül is évi 2%-kal nőtt a termelékenység a konkurencia inspiráló hatásának köszönhetően (Arrow, 1962). A tanulás gyorsasága is alapvető jellemzője egy versenynek (Spence, 1981).

Az eredményes tanulás nem sok hozammal kecsegtet, ha a tanultak gyakorlati alkalmazására nincsenek meg a feltételek. Ezek egyrészt gyártástechnológiai, anyagi jellegűek, másrészt a keresleti oldal vagy a versenytársak fogadókészsége vonatkozásában jelenthetnek problémát. Egyáltalán nem elhanyagolható a jogi természetű feltételek teljesülésének kérdése. Szabadalmi védettség esetén hiába az esetlegesen egyébként eredményes tanulás, ha annak gyakorlati alkalmazása nem lehetséges. Rockett (1990) rámutat, hogy a piac s ezáltal az egyedi szereplő hosszú távú érdekeinek is az a megfelelő, ha versenytársainak korrekt áron értékesíti élenjáró termékének, technológiájának szabadalmait. Még így is marad versenyelőnye a méret vagy az élenjárósággal biztosan együtt járó nagyobb tacit-tudás révén. Mint a Polaroid cég példája is mutatja, meg lehet fosztani a versenytársakat a tanulástól, annak eredményeinek legális alkalmazásától, s akár monopolszerű pozíciót is elérhet így a szereplő, de a piac nagy eséllyel leépül, mert nagyobb eséllyel szakad meg a tanulás-inspiráció öngerjesztő folyamata.

A veszélyek között előkelő helyen szerepel a kedvezőtlen minta verseny általi térhódítása. Mivel a verseny egyik szükséges feltétele az érintett szereplők bizonyos mértékű – de az izolációhoz képest kevesebb, azaz nem teljes – autonómiája, így fennáll az eshetősége annak, hogy a szereplő által alkalmazott input-output minta nemkívánatos módon változik meg. Ezzel párhuzamosan a versenytársak hatást is gyakorolnak rá. Akár közvetlenül, akár a beszállítói piacokon, vagy a vevőkön, a közvéleményen, illetve egyéb környezeti elemeken keresztül közvetve. A változások nem feltétlenül jót hoznak, a versenynek lehetnek vesztesei is. A nemkívánatos minták terjedésének hatékony gátat szabhat az iparági szereplők önszabályozása (Sammeck, 2012). A vevők és a közvélemény is jelentékeny befolyást képes gyakorolni a negatív minták visszaszorítása érdekében.

A változások, az innovációban élen járás kockázatos műfaj. Ennél kisebb mértékben, de szintén kockázatos a követők szerepe is, hiszen viszonylag ritkán bizonyított minden téren maradéktalanul az adott új minta hosszabb távon való előnyössége, illetve mivel a szereplők szinte soha nem rendelkeznek teljesen azonos jellemzőkkel, így az új minta honosítása valószínűleg jelentékeny mértékű kockázattal jár. Ezeket a kockázatokat az érintett közösségnek féken szükséges tartania annak érdekében, hogy az innováció motorja ne álljon le a túlzottnak ítélt kockázatok szereplői elkerülése miatt, s a közösség egésze minél előnyösebb helyzetbe kerüljön a verseny által (Porter T., 2014). A kockázat mértékét alapvetően több, jobb tudással lehet csökkenteni (Macpherson, Holt, 2007). Emellett fontos a kockázat negatív következményeinek csökkentése, például valamilyen biztosítási konstrukció által. A korlátolt felelősség intézménye nem szünteti meg az adott szereplő tevékenységi kockázatát, de a következményeket szétteríti az érdekeltek között. Fizetéseképtelensége esetén a beszállítók, a munkavállalók, a vevők, az adóztató, a hitelező bankok és egyéb érintettek fognak bizonyos arányban a negatív következményeken osztozni. A vállalati döntéshozók korlátolt felelőssége ugyancsak másokra – jellemzően a tulajdonosokra, dolgozókra – teríti szét a negatív következményeket (Clayton, 2009). A korlátolt felelősséggel együtt nyilvánvalóan felerősödő morális kockázattal szemben pedig a nagyobb megismerhetőség, átláthatóság a legjobb orvosság, hogy ne csak egymástól, hanem egymásról is tanulhassanak a szereplők, s érvényesíthessék e többlettudásukat döntéshozatalaik során (Bergemann, Hege, 1998).

KONKLÚZIÓ

A verseny neoklasszikus felfogásából táplálkozó megközelítése első ránézésre azt sugallja, hogy attól lesz a társadalom számára kedvező mértékű egy iparági verseny, ha ott igen sok, egymástól alig eltérő szereplő folyamatos nyomást gyakorol egymásra az árak, a költségek s a profit csökkentése iránt. Ha már normálprofittal is beérik, s kellően sokan maradtak, akkor hátradőlhetünk, mivel a verseny megfelelő. Mint e rövid áttekintésben is láthattuk, nem

ez a verseny lényege. Deming (2000) rámutat, hogy az, ami igazán számít, hogy folyamatosan növekedjen az adott piaci, iparági torta mérete, még hozzá hosszabb távon is. A piac ekkor kellően vonzó a vevőknek, a beszállítóknak, a kormányzatnak, sok más érdekeltnek s kiváltképp maguknak a termelőknek. A nagyobb piac sok szereplőt jelent, a hosszabb táv pedig sok inspirációt és hosszas tanulást, melynek folytán sok mindenben hasonlóvá válnak egymáshoz a szereplők és termékeik is. De pontosan a nagy piacméret, a folyamatos inspiráció és gazdasági szabadság garantálja a kellő heterogenitást is. A folyamatosan fejlődő, bővülő piachoz Deming (2000) szerint annyi tudást kell összegyűjteni, amennyit csak reálisan lehet, de olyat, amely hosszabb távra is legalább a korábbiaknak megfelelő lehetőségeket biztosít. Itt azonban nem szabad megállni, biztosítani kell az egymástól való tanulás s az egymás tanításának, a kölcsönös inspirációnak a lehetőségét is. A nagyobb tudás eleve csökkenti a kockázati mértékeket, s a vele szükségszerűen kapcsolódó, kéz a kézben járó átláthatóság szintén ebbe az irányba hat. Ezen kívül az érintetteknek a kockázatokat is meg kell egymással osztaniuk, de nem egymásra való háritással, hanem megfelelő módon történő együttműködéssel. A verseny tehát sokkal inkább a tanulásról, az inspirációról, a megmérettetésről szól, nem pedig a kényszerről, erőszakról és egymás likvidálásáról. A tanulás és inspirálás folyamata azonban nem áll meg az iparág szereplőinél, hanem lényegi szerephez jutnak benne mások is, kiváltképp a vevők. Amennyiben a tanulásnak, az inspirációnak és a kockázatok féken tartásának követelményei megfelelően teljesülnek, a piac ténylegesen hasonló állapotba jut, mint amit a neoklasszikus felfogású közgazdaságtan üdvösnek tart. Ugyanakkor a gazdasági versenybe a neoklasszikus elvekre hivatkozva beavatkozó olyan kormányzati intézmények, mint a versenyfelügyeleti, csak szűk területeken hajlandók elviselni a szereplők együttműködését, önszabályozását, s a kockázatok nem megfelelő kezelése, szabályozottsága, az átláthatatlanság, megismerhetetlenség erősítése könnyen ellehetetlenítheti a megfelelő tanulást, inspirációt, megfelelő új minták létrejöttét s elterjedését. Tehát egyáltalán nem mindegy a hétköznapok szempontjából sem, hogy a gazdasági verseny fogalmáról hogyan vélekedünk, melyik megközelítést ítéljük elfogadhatónak.

HIVATKOZÁSOK

- ACEMOGLU D. AGHION P. ZILIBOTTI F. (2006) Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth; *Journal of the European Economic Association*, Vol. 4, No. 1. pp. 37–74.
- AGHION P. ET AL. (2004) 'Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship?' UCL Working Paper No. 04/06, July 2004.
- AKERLOF G. A. (1979) The Case against Conservative Macroeconomics: An Inaugural Lecture; *Economica*, New Series, Vol. 46, No. 183. pp. 219–237.
- ALVESSON M. (2013) *The Triumph of Emptiness – Consumption, Higher Education, and Work Organization*; Oxford University press, Oxford
- ARROW K. J. (1962) The Economic Implications of Learning by Doing; *The Review of Economic Studies*, vol. 29. no. 80. pp. 155–173.
- BAUMOL W. J. (1982) *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure*; *The American Economic Review*, vol. 70. no. 1. pp. 1–15.
- BATTIGALLI P. FUMAGALLI C. POLO M. (2007) Buyer power and quality improvements; *Research in Economics* vol. 61. pp. 45–61.
- BENGTSSON M. KOCK S. (2000) „Coopetition” in Business Networks – to Cooperate and Compete Simultaneously; *Industrial Marketing management*, vol. 29. pp. 411–426.

- BERGEMANN D. HEGE U. (1998) Venture capital financing, moral hazard, and learning; *Journal of Banking & Finance* vol. 22. pp. 703–735.
- BOETTKE P. LEESON P. COYNE (2011) Quasimarket Failure; *Public Choice*, vol. 149. pp. 209–224.
- CAIRNES J. E. (1878) *Some leading principles of political economy newly expounded*; New York Harper, New York
- CLARK J. B. (1899) *The Distribution of Wealth*; Augustus M. Kelley, New York, Reprint, 1965.
- CLAYTON M. J. (2009) Debt, investment, and product market competition: A note on the limited liability effect; *Journal of Banking & Finance*, no. 33. pp. 694–700.
- COURNOT A. (1838). *Researches into the Mathematical of the Theory of Wealth*; New York 1927, Macmillan
- COX A. et al. (2002) *Supply Chains, Market and Power – Mapping buyer and supplier power regimes*; Routledge, London – New York
- DIXIT K. STIGLITZ J. E. (1977) *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*; *The American Economic Review*, vol. 67. no. 3. pp. 297–308.
- DOW G. K. (1987) The Function of Authority in Transaction Cost Economics; *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 8. pp. 13–38.
- EDGEWORTH F. Y. (1881) *Mathematical Psychics*; London 1932, Kegan Paul
- FINN M. G. (2000) *Perfect Competition and the Effects of Energy Price Increases on Economic Activity*; *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 32, No. 3, pp. 400–416.
- GROSSMAN H. I. MENDOZA J. (2003) *Scarcity and appropriative competition*; *European Journal of Political economy*; vol. 19. pp. 747–758.
- HAYEK, F. A. (1978) *Competition as a Discovery Procedure*; In: *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*; Routledge & Kegan Paul, London
- HEYNE P. (1991) *A gazdasági gondolkodás alapjai*; Tankönyvkiadó, Budapest
- HUNT S. D. MORGAN R. M. (1997) Resource-Advantage Theory: A Snake Swallowing Its Tail or a General Theory of Competition? *Journal of Marketing*, vol. 61. no. 4. pp. 74–82.
- INDERST R. WEY C. (2007) Buyer power and supplier incentives; *European Economic Review* vol. 51. pp. 647–667.
- JEVONS W. S. (1871) *The Theory of Political Economy*; Macmillan and Co., London – New York
- KARABARBOUNIS L NEIMAN B. (2014) *Capital Depreciation and Labor Shares Around the World: Measurement and Implications*; NBER Working Paper Series 20606, Cambridge
- KNIGHT F. H. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*; Houghton Mifflin Company, Boston
- KNIGHT F. H. (1923) *The Ethics of Competition*; *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 37. no. 4. pp. 579–624.
- KIRZNER I. (1973) *Competition and Entrepreneurship*; Chicago, University of Chicago Press
- KORNAI, J. (1993) *A szocialista rendszer*; HVG Kiadó, Budapest.
- KORNAI J. (2014) *Dynamism, Rivalry, and the Surplus Economy – Two essays of the Nature of Capitalism*; Oxford University press, Oxford – New York

- KÜBLER D. MÜLLER W. (2002) Simultaneous and sequential price competition in heterogeneous duopoly markets: experimental evidence; *International Journal of Industrial Organization* vol. 20. pp. 1437–1460.
- LORENZ E. LUNDVALL B. A. (2006) Understanding European Systems of Competence Building; In: Lorenz E. Lundvall B. A. (eds.) *How Europe's Economies Learn: Coordinating Competing Model*; Oxford University Press, Oxford – New York, pp. 1–28.
- MACPHERSON A. HOLT R. (2007) Knowledge, learning and small firm growth: A systematic review of the evidence; *Research Policy* no. 36. pp. 172–192.
- MARCH J. G. (2005) Szervezeti tanulás és döntéshozatal; Alinea Kiadó – Rajk László Szakkolégium, Budapesti Corvinus Egyetem
- MARTIN S. (2004) *Globalization and the natural limits of competition*; In: Neumann M. Weigand J. (eds.) *The International Handbook of Competition*, Edward Elgar, Cheltenham – Northampton
- MATSUYAMA K. (1995) *Complementarities and Cumulative Process in Models of Monopolistic Competition*; *Journal of Economic Literature*; vol. 33. no. 2. pp. 701–729.
- MCCLELLAND ET AL. (1999) Understanding Failures of Learning: Hebbian Learning, Competition for Representational Space, and some Preliminary Experimental Data; *Progress of Brain Research*, vol. 121. pp. 75–80.
- MOORE H. L. (1906) *Paradoxes of Competition*; *Quarterly Journal of Economics*, vol. 20. no. 2. pp. 211–230.
- NARAYANA S. MANCHANDA P. (2009) Heterogeneous Learning and the Targeting of Marketing Communication for New Products; *Marketing Science*, Vol. 28, No. 3. pp. 424–441.
- NELSON R. WINTER S. G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*; The Belknap Press of Harvard University Press, London
- NIELSEN P. LUNDVALL B. A. (2006) Learning Organizations and Industrial Relations: How the Danish Economy Learns? In: Lorenz E. Lundvall B. A. (eds.) *How Europe's Economies Learn: Coordinating Competing Model*; Oxford University Press, Oxford – New York, pp. 161–177.
- NOOTEBOOM B. (2001) *From evolution to language and learning*; pp. 41–69. in: Foster, J. Metcalfe J. S. (eds) *Frontiers of Evolutionary Economics – Competition, Self-Organization and Innovation Policy*; Edward Elgar, Cheltenham
- OGILVIE S. CARUS A. W. (2014) Institutions and Economic Growth in Historical Perspective; In: Aghion P. Durlauf S. N. (eds.) *Handbook of Economic Growth*; New Holland, Oxford, pp. 403–514.
- OTTAVIANO G. I. YPERSELE P. (2004) *Market size and tax competition*; *Journal of International Economics*, vol. 67. pp. 25–46.
- PELIKAN P. (2001) *Self-organizing and Darwinian selection in economic and biological evolutions: an enquiry into sources of organizing information*; pp. 121–151. in: Foster, J. Metcalfe J. S. (eds) *Frontiers of Evolutionary Economics – Competition, Self-Organization and Innovation Policy*; Edward Elgar, Cheltenham
- PORTER M. E. (1979) *How competitive forces shape strategy*; *Harvard Business Review*, no. 3-4. pp. 137–145.
- PORTER M. E. (2006) *Verseny-stratégia*; Akadémiai Kiadó, Budapest, 69, 101, 255–264 o.

- PORTER T. (2014) The Political Economy of Private Management of High Impact Low Probability Risks in Finance and the Environment; In: Langh A. Murphy H. (eds.) *Business and Sustainability Between Government Pressure and Self-Regulation*; pp. 81–102.
- RICHARDSON G. (2004) Guild, laws and markets for manufactured merchandise in late-medieval England; *Explorations in Economic History*, vol. 41. pp. 1–25.
- ROCKETT K. E. (1990) Choosing the Competition and Patent Licensing; *The RAND Journal of Economics*, Vol. 21, No. 1. pp. 161–171.
- ROTENBERG J. J. WOODFORD M. (1996) *Imperfect Competition and the Effects of Energy Price Increases on Economic Activity*; *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 28, No. 4, pp. 549–577.
- ROWTHORN B. (1999) *Unemployment, Capital-Labor Substitution, and Economic Growth*; IMF Working Paper, WP/99/43, New York
- SAMMECK J. (2012) *A New Institutional Perspective on Industry Self-regulation*; Gabler Verlag – Springer, Leipzig
- SCHUMPETER J. A. (1942) *Capitalism, Socialism and Democracy*; McGraw-Hill, New York
- SMITH A. (1776) *The Wealth of Nations*; Glasgow, Oxford University Press 1976.
- SPENCE M. A. (1981) The Learning Curve and Competition; *The Bell Journal of Economics*, Vol. 12, No. 1. pp. 49–70.
- STIGLER G. J. (1957) *Perfect Competition, Historically Contemplated*; *The Journal of Political Economy*, vol. 65. pp. 1–17.
- STIGLITZ J. E. (1986) *Economics of the Public Sector*; W. W. Norton & Company; New York
- SYVERSON C. (2006) Prices, Spatial Competition, and Heterogeneous Producers: An Empirical Test; University of Chicago and NBER
- SZLÁVIK JÁNOS. FÜLE MIKLÓS (2010) *A társadalomért felelős vállalat*; *Periodica Oeconomica*, vol. 3. pp. 7–21.
- THORTON W. T. (1869). *On Labour*; London, Macmillan
- VERDIER E. (2006) Learning Industry Against Knowledge Economy? Lessons from the French Case; Lorenz E. Lundvall B. A. (eds.) *How Europe's Economies Learn: Coordinating Competing Model*; Oxford University Press, Oxford – New York, pp. 256–279.
- WILLIAMSON O. E. (1991) *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*; *Administrative Science Quarterly*, vol. 36. No. 2. pp. 269–296.
- ZAIRI M. (1996) Benchmarking for the Best Practice. Continuous learning through sustainable innovation; Taylor and Francois; Oxford – New Delhi