

NENAD TEŠIĆ¹

E-mail: nenad.tesic@hotmail.rs

POKAJNIČKI PROGRAM U PRAVU KONKURENCIJE – RAZLOZI UVOĐENJA, MEHANIZMI DELOVANJA I PROBLEMI U PRIMENI

LENIENCY PROGRAM IN THE COMPETITION LAW – RATIONALES FOR THE INTRODUCTION, MECHANISMS OF APPLICATION AND THEIR LIMITATIONS

JEL KLASIFIKACIJA: L41, K21

APSTRAKT:

Cilj ovog rada je da ukaže na značaj instituta pokajničkog programa u pravu konkurencije, opiše njegov mehanizam delovanja, kao i da analizira osnovne probleme u primeni koji dovode do njegove ograničene delotvornosti. U radu se najpre razmatraju efekti kartela na društveno blagostanje koji predstavljaju ekonomsko obrazloženje za uvođenje ovog

programa a zatim opisuju mehanizmi njegovog funkcionisanja, kao i specifičan problem koji se može očekivati u primeni u domaćoj praksi prava zaštite konkurencije. Reč je o postojanju protivrečnih efekata ovog programa i efekata tužbe za naknadu štete usled povrede konkurencije koja predstavlja važan element privatnopravne zaštite prava konkurencije. U cilju detaljnijeg objašnjenja, analiziraju se rešenja relevantnih domaćih zakonskih propisa.

**KLJUČNE REČI:****KARTEL, POKAJNIČKI PROGRAM, PRAVO KONKURENCIJE, DRUŠTVENO BLAGOSTANJE**

ABSTRACT:

The aim of this paper is to highlight a necessity of introducing the leniency program in competition law as well as to examine its, mechanisms, and identify fundamental issues that hinder its effective application. The paper first considers the effects of a cartel on social welfare as an economic rationale for the introduction of the leniency program. It further analyses specific mechanisms through which the program works, putting a special emphasis on problems that are expected to occur in practice of domestic competition law. More specifically, the study underlines the conflicting effects of this program and another key aspect of private law enforcement of competition law i.e. compensation for damages caused by an infringement of competition law. To this aim, the paper analyzes in detail all the relevant provisions of domestic law.

**KEY WORDS:****KARTEL, LENIENCY PROGRAM, COMPETITION LAW, SOCIAL WELFARE**

1. UVOD

Karteli kao otelotvorenje interesnih grupa,² čiji je osnovni cilj da putem mehanizama koji podrazumevaju odsustvo konkurentskog nadmetanja unaprede blagostanje vlastitih članova, predstavljaju od davnina poznat fenomen u (pre svega ekonomskoj) teoriji i praksi. Ovo ne treba da začudi s obzirom da konkurenti na tržištu nedvosmisleno imaju podsticaj da postignu svojevrsnu vrstu saglasnosti volja o smanjenju ili potpunom eliminisanju konkurentskog pritiska ne samo usled sticanja mogućnosti ostvarenja maksimalnog ekonomskog profita, već i na taj način postizanja tzv. „mirnog života” kao „najvažnijeg od svih monopolskih profita”.³ Podstaknuti fenomenom kartela, njihovim delovanjem i posledicama koje izazivaju na društveno blagostanje, te analizom potencijalnih načina njihovog redukovanja, autori svesno prilaze ovoj temi iz različitih uglova. Mikroekonomska analiza, zajedno sa ekonomskom analizom prava i političkom filozofijom kojima ova tema nesumnjivo u dobroj meri pripada, je dala veliki doprinos razumevanju osnovnih pitanja u vezi sa kartelima. Predmet analize u ovom radu praktično ne ostavlja mogućnost izbora metodološkog pristupa, te će biti korišćena kombinacija njihovih elemenata. Rečju, priroda teme pored ekonomske, zahteva i pravnu analizu kako delovanja kartelizovanih tržišnih učesnika, tako i institucionalnih rešenja kojima se nastoje formirati okolnosti u kojima se takvo delovanje destimuliše.

Relativno snažna međuzavisnost proizvođača na oligopolskom tržištu homogenih proizvođača, koja se ogleda u tome da promena tržišne cene usled promene obima proizvodnje bilo kog proizvođača stvara direktan primetan efekat na profit svim ostalim proizvođačima, može (a neretko to i zaista čini) dovesti do stvaranja njihove koalicije, tj. formiranja kartela. Kartel predstavlja grupu direktnih konkurenata, koja se međusobno sporazumela da se ponaša kao pojedinačni monopolista u cilju maksimizacije ukupnog profita grane. Navedena definicija sadrži nekoliko elemenata koji zahtevaju dodatna razjašnjenja. Prvo, kartel je horizontalni sporazum onih tržišnih aktera koji svoju delatnost obavljaju na istom nivou lanca proizvodnje (ili prometa). Drugo, kartel je restriktivni sporazum što se ogleda u ograničavanju konkurencije, odnosno konkurentskog pritiska koji bi trpeo svaki član u situaciji kada takav dogovor ne bi bio postignut. Sprečavanje konkurencije nastaje kao posledica dosluha, tj. izričitog ili prećutnog (implicitnog) dogovora neposrednih tržišnih takmaca oko najvažnijih parametara poslovanja – cene, količine i geografske podele tržišta. Treće, treba primetiti da individualnim tržišnim akterima u slučaju formiranja koalicije stoje na raspolaganju opcije koje im nisu dostupne ukoliko međusobno konkurišu. Drugim rečima, kolektivna akcija ovih konkurenata otvara mogućnost ostvarenja monopolskog (maksimalnog ekonomskog) profita grupe. Ključni uslovi za to su da svi članovi grane na strani ponude budu obuhvaćeni sporazumom i da ga se striktno pridržavaju. Shodno navedenom, moglo bi se zaključiti da postoje podsticaji koji tržišne učesnike o kojima je reč navode da formiraju i održavaju kartelski sporazum.

Osnovni problem u vezi sa kartelima kao tržišnim učesnicima čiji je cilj eliminisanje dinamičkog nadmetanja među njihovim članovima oko maksimizacije profita, pri čemu je

2 Uspešno sprovedena kolektivna (zajednička, koordinirana) akcija učesnika na tržištu je ono što grupu povezanih putem zajedničkog cilja članova (u ovom slučaju preduzeća na strani ponude) čini interesnom grupom.

3 Videti: Hicks (1935, str. 8). Ovakav zaključak se mogao izvesti već iz Smitove analize, odnosno konstatacije da tržišni učesnici koji deluju u istim granama i pred kojima se otvaraju mogućnosti izvlačenja koristi na račun opšteg interesa, neće nimalo oklevati da takve mogućnosti i iskoriste (Smith (1998)).

u takvim okolnostima u fokusu ekonomski profit,⁴ nalazi se u efektima njihovog delovanja na društveno blagostanje. Kao što će biti prikazano u nastavku analize, iako među ekonomistima ne postoji potpuna saglasnost u pogledu efekata kartela na blagostanje društva, čini se da je ipak preovlađujuće mišljenje da u konačnom ti efekti imaju negativan predznak. Relativno snažnije neslaganje postoji u vezi sa dinamičkom efikasnošću, dok kada je reč o alokativnoj i statičkoj proizvodnoj neefikasnosti, kao i rasipanju resursa posmatrano sa društvenog stanovišta, razmimoilaženja postaju unekoliko manja.

Iznalaženje rešenja za ovaj problem nije jednostavno, s obzirom na inherentne podsticaje učesnika tržišnog konkurentskog sistema da unaprede vlastiti položaj putem mehanizma kartelizacije. Sasvim je legitimno oslanjati se na podsticaje učesnika kartela koji su suprotni u odnosu na saradnju u očekivanju endogenog rasformiranja kartela, ali takvo prepuštanje slučaju neće biti ni izbliza dovoljno sa stanovišta očuvanja koristi za društvo koje proističu iz mehanizma produktivnog tržišnog nadmetanja (ovo između ostalog i zbog toga, što karteli poseduju određene mehanizme za prevazilaženje problema koordinacije aktivnosti vlastitih članova). Otuda proizilazi da je upotreba legislative, u ovom slučaju prava konkurencije, praktično jedini način da se barem u izvesnoj meri spreči formiranje tržišnih uslova u kojima grupni interesi onemogućavaju individualne proizvođače da proizvodnjom dodatnog outputa, čija se važnost u društvu meri meri njihovim vrednovanjem na granici, uvećaju ukupnu ponudu i snize tržišnu cenu. Kartelizacija podrazumeva nastojanje od strane uskih organizovanih interesa da obezbede nagrađivanje vlastitog outputa prema njegovoj ukupnosti, što onemogućava tržište da obavlja funkciju graničnog validatora, odnosno određuje vrednost marginalne jedinice bilo kog proizvoda čiju ponudu može efikasno da obezbedi.⁵ Otkrivanje i sankcionisanje kartelskih (koluzionih) dosluha nije ni brzo niti jeftino. Otuda je namera zakonodavca prilikom uvođenja pokajničkog programa (kao instituta kojim se nastoje ponuditi umanjenje ili potpuno oslobađanje od mere zaštite konkurencije onim učesnicima kartela koji dobrovoljno dostave dokazni materijal o postojanju takve organizacije) u zakonski okvir zaštite konkurencije upravo bila dvojaka: sa jedne strane bilo je potrebno pojednostaviti (i posledično ubrzati) proceduru koje se pridržava telo zaduženo za zaštitu konkurencije u postupku istrage, dok je sa druge trebalo pojačati podsticaje individualnih članova kartela ka nekooperativnom ponašanju.

Rad je strukturiran na sledeći način. Na samom početku, nakon tekućih uvodnih razmatranja biće preciznije razmotreno šta podrazumevamo pod pojmom kartela i njihovog delovanja kroz analitički aparat teorije igara. Nakon toga, analiza se fokusira na efekte kartela na društveno blagostanje. Treći, četvrti i peti deo posvećeni su pokajničkom programu, gde su preciznije objašnjeni razlozi uvođenja, mehanizam delovanja, kao i neki od važnih empirijskih rezultata koji svedoče u prilog njegovoj delotvornosti. Šesti deo analizira važan problem u primeni prava konkurencije koji se odnosi na redukovanje efekata izvršenja pokajničkog programa na karteleske posledice primene odredbe o odgovornosti pokajnika za naknadu štete kao posledice povrede prava konkurencije. Reč je o tome da iz pojedinih rešenja prava konkurencije (u ovom slučaju pokajničkog programa i tužbe za naknadu štete), u prilog čijeg postojanja se inače iznose veoma snažni argumenti, mogu proizilaziti i potencijalni problemi koji ograničavaju njegovu delotvornost u primeni. Zapravo, nastojaćemo da pokažemo da ove odredbe mogu kreirati protivrečne podsticaje

4 Videti: Stigler (1987).

5 Videti: Hayek (2002).

tržišnim učesnicima čije aktivnosti podležu zabrani od strane pravnog pravila konkurencije. Poslednji deo izvodi zaključke. Radi dodatnih pojašnjenja pozivaćemo se prvenstveno na rešenja iz domaćih propisa, pre svega na Zakon o zaštiti konkurencije (ZZK).⁶ Pored toga, koristićemo niz drugih empirijskih podataka u vezi sa praktičnim delovanjem kartela. Imajući u vidu da je srpska privreda tek u inicijalnoj fazi suočavanja sa ovom temom, a domaća literatura koja se njome adekvatno bavi vrlo oskudna, teorijski i praktični značaj njenog dubljeg razumevanja nije potrebno posebno naglašavati.

2. EFEKTI KARTELA NA DRUŠTVENO BLAGOSTANJE

2.1. Kartel

2.1.1. Osnovna razmatranja

Pored podsticaja koji individualne firme navode da formiraju i održavaju kartel, njegovi članovi se takođe suočavaju sa podsticajima za delanjem suprotnim u odnosu na saradnju. Da bismo to razumeli, razmotrimo situaciju predstavljenu na grafikonu 2. U pitanju je primer formiranog duopola sa simetričnim firmama, konstantnim graničnim troškovima (GT) i linearnom krivom tražnje (T) sa negativnim nagibom. Ukoliko preduzeća 1 i 2 nastupaju kao kartel utvrdiće monopolsku cenu P_m , te je količina koja može biti realizovana po toj ceni X_m . Pošto su po pretpostavci jednake snage, preduzeća će individualno proizvesti po jednu polovinu monopolске količine ($X_1 = X_2$). U skladu sa tim, ostvareni monopolски profit označen sa $P_m di P_k$, takođe je izomeran ($P_m c_j P_k = cdij$). Međutim, ovo ne mora biti stabilno rešenje. Kartelski ishod stvara situaciju u kojoj je svakom proizvođaču u interesu da poveća sopstveni obim proizvodnje u odnosu na individualnu proizvodnu kvotu utvrđenu kartelskim sporazumom, nadajući se da će drugi učesnik nastaviti da se pridržava utvrđenog sporazuma. Na primer, ukoliko preduzeće 2 poveća svoj obim proizvodnje za ΔX_2 , tržišna cena će se smanjiti za ΔP , tj. za $P_m - a$. Marginalni profit usled dodatno proizvedene i prodate količine iznosi $fgih$, dok je deo profita izgubljen usled smanjenja tržišne cene $cdfe$. Povećanje profita firme 2 usled povećane prodate količine mora biti veće od smanjenja profita usled smanjenja cene, što je posledica činjenice da monopol ostvaruje ravnotežu ($GPD=GT$) u elastičnom segmentu funkcije tražnje (u segmentu gde je funkcija tražnje elastična, GPD mora biti pozitivan).⁷

6 Službeni glasnik RS, br. 51/2009 i 95/2013.

7 Za detaljniju analizu videti: Milovanović (2011).

► GRAFIKON 1: KARTEL SIMETRIČNIH PROIZVOĐAČA

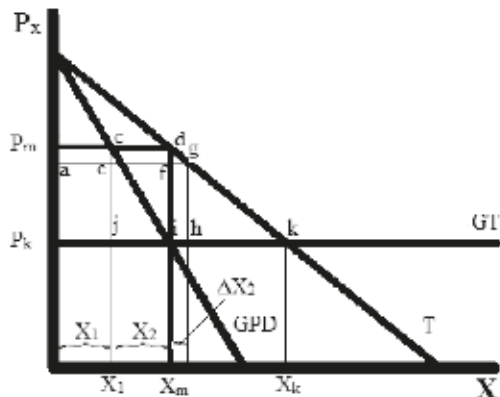


Tabela je delo autora

Shodno tome, lični interes individualnog proizvođača navodi ga da poveća ponudu, pošto na taj način uvećava vlastiti profit.⁸ Naravno, kada se cena smanjila za ΔP , prvi proizvođač je zadržavajući obim proizvodnje utvrđen kartelskim dogovorom izgubio deo profita – P_m cea. Shodno tome, akcija jednog od članova kartela ne može da prođe neopaženo od strane ostatka članstva. Stoga, svaki član mora da vodi računa ne samo o uticaju sopstvene akcije na vlastiti profit, već i na profit drugog (ostalih) članova. Imajući u vidu ove protivrečne podsticaje sa kojima se suočavaju individualni članovi kartela, odnosno usiljenost između njihovih sopstvenih interesa i saradnje, može se zaključiti da karteli *per se* sadrže svojstvo nestabilnosti.

Nakon što određeni član kartela naruši postignuti sporazum, ostatak članstva mora samostalno da iznađe suptilne mehanizme kojim bi kaznili onoga ko je odlučio da se ponaša nekooperativno. Uzrok takve situacije u kojoj su članovi kartela prepušteni sami sebi u nadgledanju, otkrivanju i kažnjavanju „neposlušnih” članova je činjenica da kartel ne proizvodi pravno dejstvo (kartel je pravno ništav sporazum). To znači da, ukoliko određeni članovi kartela podlegnu iskušenju „varanja”, preostali članovi ne mogu zahtevati od nadležnog državnog organa (najčešće suda) da zaštiti njihova prava (Begović & Pavić (2012, str. 45)). Imajući u vidu da su kartelski dogovori, barem načelno, zabranjeni u svim tržišnim privredama (jer je njihov cilj ograničavanje konkurencije), otvara se problem iznalaženja načina na koji karteli mogu prevazići navedeni problem, tj. ostvariti koordinaciju aktivnosti vlastitih članova.

2.1.2. Kartel kao „zatvorenikova dilema”

Teorija igara je unekoliko drugačijim jezikom analize odnosno kategorijalnim aparatom, takođe ponudila objašnjenje fenomena kartela i njegove nestabilnosti, kao i neka potencijalna rešenja za taj problem. Naime, nastojanje članova kartela u pokušaju da dostignu

8 Argument o nepoštovanju sporazuma od strane pojedinačnih članova biva dodatno pojačan u okolnostima u kojima jedna firma očekuje da će i druga brzo prekršiti postignuti dogovor, te stoga nastoji da što pre napusti kartelski sporazum, tj. preduzme akciju suprotnu interesima grupe u cilju uvećanja ličnog profita.

monopolski ishod, može biti opisano konceptom „zatvorenikove dileme” (ZD) – verovatno najeksploatisanijim konceptom teorije igara. Rečnikom problema koji analiziramo, igrati igru „zatvorenikove dileme” je isto što i donositi odluku o tome da li dobrovoljno doprineti nabavci kolektivnog dobra, tj. da li izigrati postignuti kartelski sporazum ili ne. Situacije opisane modelom ZD su one koje karakteriše odabir strategije „slegog putnika” od strane igrača (ili strategije varanja kao dominantne strategije), tj. one koje oslikavaju nas-tanak problema vezanih za sprovođenje kolektivne akcije. U cilju dodatnog razumevanja, razmotrimo jednostavnu ilustraciju ove igre.⁹

Da bismo ilustrovali „zatvorenikovu dilemu” na primeru kartela koja odražava situacije strateške nekooperativnosti njegovih članova, pretpostavimo, kao i do sada, da je reč o simetričnim proizvođačima. Matrica isplate igre predstavljena je tabelom 1. Svaki igrač (nazovimo ih A i B) ima na raspolaganju dve strategije: da saraduje ili ne saraduje. U zavisnosti od odabira konkretne strategije svakog igrača, proizilaze i odgovarajuće isplate igre. U kvadrantu 1 navedena je isplata igre kada oba igrača igraju kooperativno i ostvaruju profit od po 5 novčanih jedinica (isplata igrača A prethodi isplati igrača B u svakom kvadrantu). Oba igrača (posmatrano i individualno i grupno) biće u boljem položaju ukoliko igraju kooperativno, nego ukoliko odaberu nekooperativne strategije ($5 > 2$ i $10 > 4$ respektivno), no ipak, svaki prolazi bolje ako je samo on taj koji bira nekooperativnu strategiju (kvadranti 2 i 4).

► TABELA 1: MATRICA ISPLATE IGRE SIMETRIČNE „ZATVORENIKOVE DILEME”

B \ A	SARADUJE	NE SARADUJE
Saraduje	1 (5, 5)	4 (1, 6)
Ne saraduje	2 (6, 1)	3 (2, 2)

Tabela je delo autora

Drugim rečima, navedena četiri moguća ishoda (isplate) igre, rangirana po opadajućem redosledu u sistemu preferencija igrača A mogu se predstaviti na sledeći način: $2 > 1 > 3 > 4$. Redosled za igrača B će biti: $4 > 1 > 3 > 2$.¹⁰ Svaki igrač najviše preferira ishod jednostranog kršenja dogovora, zatim ishod obostrane saradnje, potom obostrane nesaradnje i konačno ishod jednostranog poštovanja dogovora. Shodno navedenom, možemo zaključiti da je dominantna strategija¹¹ za svakog igrača „ne saradivati”, a ishod koji se uspostavlja biće (2, 2). Ravnotežni rezultat predstavlja Nešovu ravnotežu (ili Kurno – Nešovu ravnotežu¹²). Ova ravnoteža ne samo da nije efikasna u Paretovom smislu, nego je i jedini takav ishod „zatvorenikove dileme”. Pomeranjem iz bilo kog drugog kva-

9 Videti na primer: Šaj (2005).

10 Navedenim rangiranjem preferencija u pogledu ishoda igre dobijamo ordinalnu funkciju korisnosti svakog igrača. Ukoliko pretpostavimo da razlike u nivou ovako rangiranih profita predstavljaju odnose između razlika u korisnosti koje ti profiti donose svakom igraču i to predstavimo na skali od 0 do 1, došli bismo do rangiranja ishoda koji bi sugerisao da se naša analiza koristi teorijom kardinalne korisnosti. Važno je napomenuti da tek kada funkcije korisnosti igrača sadrže poredak alternativa koji odražava logiku igre „zatvorenikove dileme”, možemo zaključiti da igrača zaista igraju tu vrstu igre. Videti: Gaus (2012).

11 Dominantna strategija je ona koja njenom igraču obezbeđuje striktno veću isplatu od bilo koje druge strategije koja mu stoji na raspolaganju i za bilo koju strategiju koju odabere drugi igrač.

12 Naziv potiče od činjenice da će nekooperativna simultana igra količinama igrača dovesti u ishodište Kurnoove ravnoteže koja predstavlja Nešovu ravnotežu.

dranta u bilo kom pravcu položaj najmanje jednog igrača će se poboljšati ili pogoršati. Međutim, pomeranjem iz ćelije 3 u ćeliju 1, oba igrača bi dospela u bolji položaj, te bi time bio iskorišćen prostor za Pareto poboljšanje. Primetite da Paretov kriterijum koristimo isključivo sa stanovišta firmi, ne i sa stanovišta društva, tj. zanemarujemo promene u blagostanju potrošača do kojih bi došlo navedenim pomeranjem.

Uopštenije posmatrano, nekooperativno rešenje igre je posledica racionalnog ponašanja svakog tržišnog učesnika. Tragajući za zadovoljenjem vlastitog interesa (maksimizacijom profita), igrači završavaju u ravnoteži koja im daje striktno manju isplatu u odnosu na onu koju bi mogli ostvariti da su igrali kooperativno. Drugim rečima, uspostavljeni nekooperativni rezultat igre pokazuje da svaki član kartela svesno propušta odabir kooperativne strategije kojom se maksimizira profit grupe, što dovodi do ishoda suboptimalnog sa stanovišta te grupe. Ovaj rezultat je u literaturi predstavljen frazom da „nekooperativno rešenje igre samo sebe stavlja na snagu”.¹³ Shodno navedenom, kao nužno se nameće sledeće pitanje: kako se pomeriti iz polja 3 u polje 1, odnosno kako kartel održati stabilnim, tj. motivisati njegove članove na saradnju? Drugačije rečeno, kako prevazići postojeću nekooperativnu situaciju i dospeti u onu u kojoj su akcije individualnih članova koordinirane na uzajamnu korist i blagostanje grupe?

Struktura igre „zatvorenikove dileme” je tako koncipirana da podstiče odabir nekooperativne strategije od strane igrača. Ova igra bi mogla biti rešena, tj. nekooperativno rešenje bi moglo biti prevaziđeno, samo ukoliko bi struktura (isplate) igre bila promenjena na način da se pojedincima ne isplati da napuštaju strategiju saradnje. Drugim rečima, potrebno je da „zatvorenikova dilema” poprimi takvu strukturu isplate da se igrači ponašaju kao da igraju, na primer, „igru poverenja” u kojoj je kooperativna strategija dominantna za svakog igrača. Članovima kartela u tržišnoj privredi, koji sami moraju da kreiraju suptilne mehanizme kojim bi naveli članstvo da poštuje kartelski sporazum, nisu dostupne neke opcije koje se u teoriji nude kao rešenje za prelazak iz nekooperativnog u kooperativni ishod igre.¹⁴ Pošto jednokratna igra ZD dovodi do ishoda nepovoljnog sa stanovišta grupe, postavlja se pitanje da li bi gore opisano endogeno rasformiranje kartela bilo sprečeno kada bi se uveo sistem suptilnog sankcionisanja nekooperativnog ponašanja. Okolnosti koje omogućavaju primenu ovakvog sistema podrazumevaju postojanje igara sa ponavljanjem. Reč je o tome da članovi kartela igraju identičnu igru u više navrata, koja im omogućava da kroz proces učenja i pogrešaka stiču znanje o odabiru strategije kojom će maksimizirati vlastite dobitke.

Da bismo definisali uslov na osnovu kojeg možemo očekivati da racionalni članovi kartela neće imati podsticaja da odstupe od dogovorenog sporazuma, potrebno je da uvedemo

13 Navedeni rezultat nastao je kao nenameravana posledica individualnih racionalnih aktivnosti igrača i predstavlja jedan od najvažnijih rezultata u teoriji igara.

14 Reč je o mehanizmima poput „samopodsticanja”, „uzajamne kompenzacije” i uvođenja formalnog sporazuma. Samopodsticanje u jednokratnoj igri ZD principijelno nije moguće jer se kosi sa samom igrom (vidi još jednom matricu isplate igre), te o njemu u takvim okolnostima nema svrhe raspravljati. Međutim, kada u nastavku razmotrimo igre sa ponavljanjem videćemo da one upravo dovode do samopodsticanja igrača, tj. do održavanja kooperativnog ravnotežnog rezultata od strane svakog igrača sve dok očekuje da će se svi drugi ponašati na isti (kooperativan) način. Mehanizam „uzajamne kompenzacije” podrazumeva stvaranje podsticaja za kooperativno ponašanje putem naknada (novčanih ili nenovčanih) od strane jednog igrača drugom, a što implicitno podrazumeva dopuštanje dogovora između igrača o visini međusobne kompenzacije. Konačno, karteli sebi ne mogu da priušte postojanje formalnog sporazuma, pošto moraju da vode računa o tome da ne ostave bilo kakav pisani trag koji bi mogao koristiti antimonopolskom telu kao argument u postupku dokazivanja da kartel zaista postoji.

nekoliko pretpostavki modela. Prvo, pretpostavimo da racionalni igrači igraju strategiju okidača.¹⁵ Drugo, definišimo diskontni faktor $\delta = \frac{1}{1+r}$, gde je r kamatna stopa, a interval njegovog kretanja između 0 i 1. Diskontni faktor pokazuje sadašnju vrednost jedne novčane jedinice dobijene u budućnosti. Svrha njegovog uvođenja je da se obezbedi uporedivost isplata (ostvarenih profita) u različitim periodima (sadašnjem i budućim). Treće, pretpostavimo da igrači unapred znaju strukturu isplate igre. Konačno, pretpostavimo da je reč o igri sa beskonačnim brojem ponavljanja. Uvođenje pretpostavke o beskonačnom broju ponavljanja je posledica činjenice da igre sa konačnim (tačno određenim) i unapred poznatim igračima brojem ponavljanja, laboriraju od problema paradoksa povratne indukcije. Reč je o takvoj strukturi igre da, iako karakteristike izvesnosti, savršenih informacija i racionalnog ponašanja dopuštaju njeno rešavanje metodom indukcije unazad, to neće dovesti do ravnoteže kooperativnih strategija. Naime, ukoliko je igračima poznata struktura igre, u smislu isplata i određenog broja ponavljanja, i ukoliko jedan od njih odigra nekooperativno u poslednjem krugu, jasno je da ne postoji mogućnost odmazde od strane drugog igrača u narednoj etapi igre, jer takva etapa ne postoji. Ukoliko svako od njih veruje da će onaj drugi odigrati nekooperativno u poslednjoj etapi igre, racionalno ponašanje ne obezbeđuje bilo kakav podsticaj za odabir kooperativne strategije u pretposlednjem krugu igre. Vraćajući se unazad moglo bi se zaključiti da će u svakoj fazi igre rešenje biti u preseku nekooperativnih strategija.

Osnovna karakteristika igara sa ponavljanjem je da istu jednokratnu igru, igraju isti igrači u većem broju perioda, simultano povlačeći poteze. U svakom periodu (nakon prvog) svaki igrač posmatra istoriju igre, odnosno posmatra vlastite, ali i akcije drugog igrača iz svih prethodnih perioda, pre nego što odabere akciju u datom periodu. Pretpostavimo da je igrač A odigrao kooperativno u prvoj fazi igre, i da mu strategija okidača nalaže da nastavi sa odabirom identičnog ponašanja i u narednim fazama, tj. sve dok i drugi igrač bude igrao kooperativno.¹⁶ Kada će u takvim okolnostima za firmu B biti optimalno da se pridržava kartelskog sporazuma? Odgovor je očigledan: onda kada joj takvo opredeljenje donosi striktno veći profit.

Ukoliko firma B donese odluku da igra kooperativno (C), njen profit će biti 5 novčanih jedinica (vidi tabelu 1) u svakoj fazi igre. Shodno tome, sadašnja vrednost njenog profita (SVP) će biti jednaka:

$$SVP_B^C = 5 + 5\delta + 5\delta^2 + 5\delta^3 + 5\delta^4 + \dots = 5(1 + \delta + \delta^2 + \delta^3 + \delta^4 + \dots)^{17} = \frac{5}{(1 - \delta)}. \quad (1)$$

Ukoliko odluči da prekrši kartelski sporazum, tj. igra nekooperativno (NC), igrač B će ostvariti 6 jedinica profita u prvom periodu igre, ali će u svim narednim periodima ostvarivati profit jednak 2 novčane jedinice, budući da će doći do „potezanja okidača” od

15 Prema ovoj strategiji, svaki igrač igra kooperativno onoliko dugo koliko svaki drugi igrač čini to isto. Ukoliko u određenom periodu tokom igre jedan od igrača odstupa od sporazuma o zajedničkoj strategiji, tada drugi igrač postupa tako što bira nekooperativnu strategiju u svakom narednom ponavljanju igre. Drugim rečima, jednom narušeno poverenje igrača ne može se uspostaviti ponovo.

16 Jednostavni model izložen u nastavku se može pronaći u bilo kojem udžbeniku iz teorije igara ili mikroekonomije koja kao analitičko sredstvo koristi teoriju igara. Videti: Gibbons (1992).

17 Redovi se uvek rešavaju uz pomoć istog obrasca. Ukoliko uvedemo u analizu neko S, takvo da je $S = 1 + \delta + \delta^2 + \delta^3 + \delta^4 + \dots$ i potom ga pomnožimo sa δ dobijamo $S\delta = \delta + \delta^2 + \delta^3 + \delta^4 + \dots$. Ukoliko od S oduzmemo $S\delta$ dobijamo jedinicu, odakle sledi da je $S = \frac{1}{(1 - \delta)}$.

strane igrača A. Stoga se, sadašnja vrednost profita igrača B pri varanju, može izraziti na sledeći način:

$$SVP_B^{NC} = 6 + 2\delta + 2\delta^2 + 2\delta^3 + 2\delta^4 + \dots = 6 + \frac{2\delta}{(1-\delta)}. \quad (2)$$

Kartel će biti trajno stabilan, odnosno igrač B će se pridržavati kartelskog sporazuma, ukoliko je sadašnja vrednost profita pri odabiru strategije kooperativnog ponašanja veća (ili barem jednaka) od sadašnje vrednosti profita pri odabiru nekooperativne strategije. Drugim rečima:

$$\frac{5}{(1-\delta)} \geq 6 + \frac{2\delta}{(1-\delta)}, \text{ odakle sledi da je } \delta \geq \frac{1}{4}. \quad (3)$$

Kada je diskontna stopa dovoljno visoka (u našem slučaju $\delta \geq \frac{1}{4}$), odnosno kamatna stopa dovoljno niska, kartel će biti stabilan. Uopštenije posmatrao, kada je diskontna stopa niska, na primer oko nule, igrači nisu u velikoj meri okrenuti ka budućnosti. Posledica toga je da oni teže da maksimiziraju isplate igrajući nekooperativno već u prvom periodu igre, ne emocionirajući se previše usled relativno nižih budućih profita. Sa druge strane, ukoliko je diskontna stopa dovoljno visoka, moguća je održivost kartelskog sporazuma, pošto je kazna za igrače u smislu izgubljene buduće dobiti značajna. Primitite da upotreba fraze „dovoljno visoka diskontna stopa”, jasno upućuje na njenu subjektivnost. Drugim rečima, ona pokazuje usmerenost (percepciju) na budućnost od strane igrača, tj. individualno vrednovanje budućih profita u izrazima sadašnjih. Rečju, diskontna stopa odražava vremensku preferenciju tržišnih učesnika.

Pored diskontne stope kao nedvosmisleno važnog faktora koji može obezbediti da pretnja kažnjavanjem (nekooperativnim ponašanjem u budućnosti) smanji podsticaje igračima za kršenje kartelskog sporazuma, drugi faktor koji karakteriše ista svrha postojanja se može opisati konceptom kredibilne pretnje. Relevantnost potonjeg faktora proizilazi iz same strukture isplate igre. Ukoliko uporedimo isplate raspoloživih strategija za bilo kog igrača u situacijama kada se jedan od njih odluči na nekooperativno delanje, to jasno ukazuje da drugom igraču ne preostaje ništa drugo osim da i sam odabere nekooperativnu strategiju. U interesu je onog koji preti da tu pretnju i realizuje. Ukoliko su ispunjena dva navedena uslova, nijedan igrač ne može ostvariti veću korist ukoliko odstupi od kooperativne strategije, što implicira da je ishod igre (dosluh) Nešova ravnoteža.¹⁸

U izvesnom smislu blaža varijanta strategije okidača, koju bi igrači mogli da primene u istu svrhu je strategija milo–za–drago. Reč je o strategiji koja igračima otvara mogućnost kažnjavanja nekooperativnog ponašanja njihovih saigrača, ali i dopušta mogućnost opraštanja (pomilovanja) ukoliko se igrač koji je narušio sporazum vrati na putanju saradnje. Pojednostavljeno rečeno, ukoliko igrač B u periodu t , gde je $T = 1, 2, \dots, T$,

18 U opštem slučaju, uslov koji implicira donošenje odluke o odabiru (ne)kooperativnog ponašanja od strane igrača može se predstaviti na sledeći način: $\sum_{t=1}^T \delta (\Pi^c - \Pi^{nc}) \geq \Pi^c - \Pi^c$, gde Π^c , Π^{nc} i Π^0 označavaju kartelski, Kurnoov i profit usled narušavanja kartelskog dogovora, respektivno. Navedena nejednakost implicira da potreban uslov za stabilnost kartela podrazumeva da diskontovani budući tok profita bude, ako ne veći a ono barem jednak, iznosu viška koji nastaje kao posledica odstupanja od savršenog dosluha. Odstupanje od dogovora dovodi do većeg trenutnog profita ($\Pi^0 - \Pi^c$), ali i nižih budućih profita ($\Pi^c - \Pi^{nc}$) kroz narednih T perioda ($T \rightarrow \infty$). Imajući to u vidu, dosluh firmi će biti održiv, ukoliko je T dovoljno veliko, a δ dovoljno visoko (što bliže 1), tako da su firme okrenute ka budućnosti, odnosno dovoljno vrednuju buduće profite.

napusti zajedničku strategiju, igrač A će u periodu $t+1$ učiniti isto, ali će isto tako, ukoliko u periodu $t+2$ igrač B ponovo bude igrao kooperativno, u periodu $t+3$ pratiti igrača B u njegovom odabiru takve strategije. Lako je uočiti da je osnovna razlika strategije milo–za–drago u odnosu na strategiju okidača u tome da strategija okidača ne dozvoljava nagrađivanje „pokajanja”.

Osim nekooperativne igre količinama, direktni tržišni konkurenti mogu igrati i nekooperativnu igru cenama. Ukoliko bi konkurenti koji proizvode supstitute igrali Bertranovu namesto Kurnoove igre sa ponavljanjem postojale bi određene razlike između ta dva slučaja.¹⁹ U Bertranovoj igri sa ponavljanjem, kada jedan igrač infinitezimalno obori cenu u odnosu na svog konkurenta, on preuzima celokupno tržište i prisvaja profit grane $\Pi(P)$, gde je P cena proizvoda. Ukoliko se firme pridržavaju sporazuma, tada grupa prisvaja granski profit i vrši njegovu raspodelu (pretpostavimo) na jednake delove, tj. svaki član grupe (N) dobija podjednak deo profita $\frac{\Pi(P)}{N}$. Uz pretpostavku nultog profita u svakom periodu igre nakon onog u kojem barem jedan igrač odstupa od kooperativnog ishoda, tržišni učesnici neće odabrati strategiju varanja ukoliko je $\frac{\Pi(P)}{N} \frac{1}{(1-\delta)} > \Pi(P)$, gde je δ diskontna stopa, tj. ukoliko je $\delta > 1 - \frac{1}{N}$. Ovaj uslov ukazuje na činjenicu da iako N može biti veliki broj, diskontna stopa i dalje može biti dovoljno visoka, tj. blizu jedan. Objasnjenje za to navedeni autori zasnivaju na brzini otkrivanja nekooperativnog ponašanja. Naime, modelski pristup sugerise da otkrivanje varanja, ako je do njega došlo, nastupa nakon završetka jednog perioda, odnosno faze igre. Ukoliko jedan period igre obeležimo sa T ,²⁰ a kamatnu stopu sa r , tada je diskontna stopa $\delta = e^{-rT}$. Ako je $r = 1\%$, a T mesec dana, sledi da je $\delta \approx 0.99$. Dakle, kartel će biti stabilan dokle god je broj firmi manji od 100.

Implicitna pretpostavka Bertranove igre je preuzimanje celokupnog tržišta od strane one firme koja potkresuje cenu u odnosu na konkurenciju.²¹ U Kurnoovoj igri, čak i da jedan od konkurenata narušavajući sporazum proizvede output dovoljan da se ukupni output izjednači sa konkurentskim nivoom, on neće biti u poziciji u kojoj se preuzima celokupno tržište. Drugi konkurent je i dalje prisutan i opslužuje jedan deo kupaca. Shodno navedenom, autori naglašavaju da je pretnja kažnjavanjem putem vraćanja na nekooperativnu ravnotežu relativno ozbiljnija u Bertranovoj nego u Kurnoovoj igri, *ceteris paribus*. Zaista, poređenjem dve igre, stiče se utisak da je podsticaj za varanjem veći u Bertranovoj jednokratnoj igri, ali da je i kazna veća u igrama sa ponavljanjem (pretpostavili smo da se usled intenziviranja konkurencije ekonomski profit izjednači sa nulom).

19 Videti: Shapiro & Kaplow (2007, str. 1104–1106).

20 Podsećamo čitaoca da je T u prethodnom delu analize označavalo broj ponavljanja igre, dok se na ovom mestu pod tim simbolom podrazumeva trajanje jednog perioda igre. Zadržali smo istu oznaku, u cilju da ostanemo dosledni analizi na koju se oslanjamo (vidi prethodnu fusnotu).

21 Dodajmo da je ovo veoma kritikovana pretpostavka Bertranovog modela i da je kritika došla već od Edžvorta (Francis Ysidro Edgeworth (1845–1926)). Osnovna primedba odnosi se na veličinu i uposlenost kapaciteta, odnosno na realističnost pretpostavke da svaka firma poseduje kapacitete dovoljne da snabdeva celokupno tržište. Dodatno, ukoliko bi to zaista bio slučaj, neminovno se otvara pitanje prekomernih ukupnih kapaciteta u odnosu na potrebe tržišta.

2.2. Efekti kartela na društveno blagostanje

Kartel kao svojevrsna simulacija monopolske tržišne strukture (s tom razlikom da je reč o više monopolista) proizvodi efekte na društveno blagostanje vrlo slične onim koji nastaju kao posledica monopolskog ponašanja. Imajući u vidu da kartelska koalicija sprečava konkurenciju i proizvodi output neefikasan (sa stanovišta društva) u smislu Pareta, otvara se problem identifikovanja gubitaka na ekonomskoj efikasnosti i posledično blagostanju društva usled takvog (kartelskog) ponašanja. U nastavku ćemo razmotriti četiri oblika tako nastale ekonomske neefikasnosti.

2.2.1. Alokativna neefikasnost

Efikasna alokacija ograničenih resursa društva podrazumeva takvu alokaciju pri kojoj je proizvedena tačno ona vrsta i količina proizvoda i usluga koja je najviše vrednovana od strane društva, tj. u pitanju je takva kombinacija proizvedenih tržišnih dobara koja maksimizira društveno blagostanje. Alokativna efikasnost zahteva da su svi resursi iskorišćeni tamo gde je njihova vrednost najveća, odnosno tamo gde su najproduktivniji, tj. prema oportunitetnom trošku njihovog ulaganja. Drugim rečima, alokativna efikasnost opisuje situaciju u kojoj nije moguće bilo kakvom realokacijom resursa uvećati društveno blagostanje. Zapravo, efikasna alokacija resursa podrazumeva da su eliminisane sve nestašice ili viškovi na bilo kom tržištu, tj. da se uspostavila tržišna ravnoteža (ponuda jednaka tražnji). Imajući u vidu da (inverzne) krive tražnje i ponude mere graničnu spremnost na plaćanje i proizvodnju dodatne jedinice outputa respektivno, sledi da ravnotežna proizvedena količina mora biti efikasna u Paretovom smislu. Takođe, u takvim okolnostima uspostavljena ravnotežna cena koja meri graničnu spremnost na plaćanje meri i granični trošak proizvodnje dodatne jedinice. Jednakost granične spremnosti na plaćanje i graničnog troška odražava iscrpljenost mogućnosti za tržišnu razmenu, odnosno nepostojanje prostora za realokaciju resursa kojom bi se uvećalo društveno blagostanje. Rečju, iskorišćen je prostor za Pareto poboljšanje što implicira da je postignuta alokativna efikasnost.

Ukoliko podsticaji za uspostavljanje i održavanje kartelskog sporazuma budu nadjačali one koji stimulišu igrače na nekooperativno ponašanje, to će kao posledicu imati proizvodnju outputa koji je optimalan sa stanovišta kartela, ali ne i sa stanovišta društva. Uzrok proizvodnje neefikasno male (sa društvenog stanovišta) količine outputa je narušavanje osnovnog preduslova za alokativnu efikasnost, tj. odstupanje cene od graničnog troška (vidi sliku 1, gde je $P_m > GT$). Posledica takvog monopolskog ponašanja je preraspodela blagostanja od potrošača prema kartelu. Deo potrošačevog viška koji se prelio u ruke kartelizovanim firmama u vidu ekonomskog profita iznosi $P_m diP_k$.²² Pošto je smanjenje potrošačevog viška $P_m dkP_k$ veće od povećanja profita proizvođača, to znači da postoji deo izgubljenog viška potrošača koji nije kompenzovan povećanjem profita monopola. Za taj

22 Implicitna pretpostavka analize je da društveno blagostanje merimo kao jednostavni zbir potrošačevog viška i ekonomskog profita proizvođača. Takođe, treba primetiti da deo viška potrošača koji je preraspodeljen kartelu ne predstavlja smanjenje društvenog blagostanja. To je čist transfer od jedne grupe ka drugoj. Da bi postojao gubitak blagostanja potrebno je da dobitak onih koji dobijaju bude manji od gubitaka onih koji gube. Iznos gubitka blagostanja jednak je negativnom iznosu razlike dve navedene veličine. Istovremeno, legitimno pitanje, barem iz ugla pravednosti, koje se odnosi na opravdanost transfera blagostanja od potrošača ka monopolistima na ovom mestu ostavljamo po strani. Ono bi zahtevalo kompleksniju analizu uvođenja vrednosnih sudova, što bi nas udaljilo od glavnog toka rada i pri tome malo doprinelo raspravi o kojoj je reč.

deo (koji je na grafikonu 1 predstavljen površinom trougla *dik*) se u literaturi iskristalisao naziv Harbergerov trougao (koriste se još i izrazi alokativni gubitak, čist gubitak i gubitak usled distorzija u sistemu). Harbergerovo pionirsko istraživanje veličine alokativnog gubitka bilo je podstaknuto činjenicom da je, iako svestan intelektualne istorije proučavanja ovog fenomena, smatrao da se i dalje mali broj ekonomista bavi ovim pitanjem, posebno kada je reč o empirijskim procenama. Harberger je pronašao da je za 73 industrije SAD-a, u periodu od 1924 – 1928 (dakle pre Velike depresije, a u periodu privrednog buma), čist gubitak usled monopolskog ponašanja iznosio 81 milion \$, odnosno približno 1 % tadašnjeg BDP-a (Harberger (1954, str. 83)). Takođe, on je procenio da bi eliminisanje čistog gubitka donelo potrošačima dobrobit od 2 \$ *per capita*, preračunato u vrednost dolara iz 1954. godine (isto: str. 84). Harberger se u ovom članku nije bavio pitanjem pravednosti preraspodele. Štaviše, on naglašava da to pitanje ostavlja „kolegama sklonijim metafizici” (isto: str. 87). Zanimljiva je činjenica da sam Harberger nikad nije koristio izraz Harbergerov trougao. Takav izraz je u literaturi postao opšteprihvaćen nakon tridesetak godina od trenutka objavljivanja njegovog članka.²³

Zašto Harbergerov trougao predstavlja gubitak društvenog blagostanja? Odgovor je očigledan: zato što postoji izgubljeni (neproizvedeni) autput sa stanovišta društva. Za svaku neproizvedenu jedinicu autputa od X_m do X_k , postoji izgubljena vrednost za individualne potrošače i proizvođače – cena koju su potrošači spremni da plate veća je od cene koja je dovoljna da navede proizvođače da proizvedu dodatnu jedinicu. Sabiranjem navedenih izgubljenih vrednosti dobijamo gubitak blagostanja društva. Uopštenije posmatrano, pošto cena koja meri graničnu spremnost na plaćanje ne meri i granični trošak, postoji mogućnost da se povećanjem obima proizvodnje poveća i društveno blagostanje.²⁴ Ukoliko je promenom ponašanja tržišnih aktera moguće uvećati nivo društvenog blagostanja, to je jasan signal da postoji alokativna neefikasnost.

2.2.2. Proizvodna neefikasnost

2.2.2.1. Standardna argumentacija

Libenstin (Leibenstein (1966)) je imajući u vidu koncept Harbergerovog trougla i brojna nastala empirijska istraživanja o njegovoj veličini, postavio pitanje da li tržišne konkurentske snage dovode do bilo kakvog značajnijeg poboljšanja u ekonomskoj efikasnosti. Analizirajući pojedine rezultate u pogledu unapređenja alokativne efikasnosti usled eliminisanja monopolskog ponašanja ili ukidanja (ili smanjenja) carinskih ograničenja, njegov zaključak je bio da se dobijene veličine mogu podvesti pod domen greške zaokruživanja. Istovremeno, njegovo objašnjenje za relativno male efekte realokacije resursa na blagostanje društva je da takva analiza u obzir uzima isključivo „neto marginalne efekte” koji su posledica količinskih i cenovnih distorzija (Leibenstein (1966, str. 397)). Drugim rečima, Libenstinova bojazan se može u određenoj meri razumeti ukoliko se podsetimo Mandelovih (Robert Mundell – dobitnik Nobelove nagrade za ekonomske nauke 1999. godine) reči da bi u okolnostima u kojima se standardna mikroekonomska

²³ Videti: Hines (1999).

²⁴ Količina resursa koju je potrebno realocirati u kartelizovanu delatnost kako bi se proizveo konkurentski nivo autputa, te posledično maksimiziralo društveno blagostanje iznosi $X_m j k X_k$ (vidi sliku 1).

analiza gotovo isključivo fokusirala na alokativnu efikasnost, „neko neminovno mogao da zaključi da je ekonomija prestala da bude važna” (Leibenstein (1966, str. 394)).

Stoga se Libenstin fokusirao na ključnu implicitnu pretpostavku Harbergerove analize – da se nabavka inputa i proizvodnja outputa od strane firme odvija na efikasan način, bez obzira na oblik tržišne strukture.²⁵ Nasuprot tome, Libenstin smatra da u odsustvu snažnih konkurentskih pritisaka slabe podsticaji firmama za efikasnu upotrebu resursa. To implicira da monopolisku tržišnu strukturu karakteriše određeni stepen proizvodne neefikasnosti, koja podrazumeva situaciju u kojoj su ukupni i posledično prosečni troškovi firme iznad teorijskog minimuma, odnosno onog koji bi se uspostavio u slučaju konkurencije.²⁶ Drugim rečima, firma ne proizvodi dati nivo outputa uz minimum troškova, tj. angažovano je više resursa nego što bi bilo nužno da su na snazi konkurentске okolnosti. Rečju, postoji rasipanje resursa koje je veće što je stepen odsustva konkurentskog pritiska veći, što posledično ima negativan uticaj na blagostanje društva. Iz drugog ugla posmatrano, firma nije maksimizirala profit. Ovakvu statičku proizvodnu neefikasnost Libenstin je nazvao X–neefikasnost.

Osnovni mehanizmi putem kojih dolazi do nastanka proizvodne neefikasnosti se mogu sagledati kroz dve prizme u kontekstu tržišne strukture – prizme „motivacije” i prizme „znanja”. Prizma motivacije je jedan od ključnih elemenata tzv. „principal–agent problema”. Reč je o tome da usled razdvojenosti vlasništva i upravljanja firmom, ciljevi kojima teže angažovani agenti mogu u određenoj meri odstupati od proklamovanog cilja od strane principala. Koncept X–neefikasnosti posmatra kao nejedinstvene interese vlasnika i menadžera, odnosno jasno razdvaja vlasnikovu želju za maksimizacijom profita i menadžersku zainteresovanost za donošenje odluka koje ne moraju biti nužno u interesu vlasnika. Problem za firmu (vlasnika) se dodatno usložnjava činjenicom da, ukoliko su (iz bilo kog razloga) menadžeri nedovoljno motivisani, opravdano je očekivati da će stanje odsustva motivacije za prilježnim radom karakterisati i one koje oni kontrolišu.²⁷ Moguće objašnjenje nedovoljne motivisanosti je da su u ugovorima o radu navedeni dohoci, ali ne i iznos radnog napora za taj dohodak, odnosno firme mogu da kupe radno vreme, ali ne i da odrede napor svojih zaposlenih tokom tog vremena. Stoga, Libenstin tvrdi da u određenoj meri diskreciono pravo određivanja nivoa uloženog truda obično dovodi do nižeg stepena uloženog napora od potencijalno mogućeg. Praksa je pokazala da verovatno najveći efekat u vidu proizvodne neefikasnosti nastaje kada su monopol-ska preduzeća u državnom vlasništvu ili kada su u pitanju monopoli (karteli) zaštićeni pravnim barijerama ulasku. U takvim okolnostima vlasnik ima najmanje podsticaja za kontrolu troškova i stimulisanja zaposlenih na ulaganje većeg radnog napora.²⁸ Rečju, dopuštanje mogućnosti za letargičnost monopol-ske firme sugerise da mogu postojati

25 Trebalo bi primetiti suptilnu promenu u fokusu analize u smislu da dok je područje analize alokativne efikasnosti bila privreda kao celina, analiza statičke proizvodne efikasnosti se uobičajeno usredsređuje na pojedinačno preduzeće.

26 Takva alokacija bi se mogla grafički predstaviti kao ona pri kojoj je stvarna izotroškovna linija iznad one koja je tangenta na datu izokvantu.

27 Treba primetiti da je fenomen motivacije nezgodan primer duboko materijalno neopipljivog fenomena, te ga je teško ukomponovati u standardnu mikroekonomsku logiku maksimizacije. Iz tog razloga kreator koncepta X–neefikasnosti koristi izraz „X”.

28 Proizvodna neefikasnost je verovatno najveća kada je opšte mišljenje javnosti takvo da preko javnih preduzeća treba voditi socijalnu komponentu ekonomske politike. U takvim okolnostima javlja se prekomeran broj zaposlenih, firma investira više nego što je potrebno sa stanovišta efikasne alokacije resursa, komponenta preraspodele se vodi preko sistema cena (firma naplaćuje proizvod po ceni ispod tržišne, retko menja cenovnik usluga) itd.

različite strukture troškova preduzeća povezane sa različitim tržišnim strukturama – viši troškovi se povezuju sa odsustvom konkurentskog pritiska, *ceteris paribus*.

Druga prizma (prizma znanja) sugerise da bez postojanja konkurencije, shvaćene kao rivalstvo, nema mogućnosti da firme prikupe informacije o relativnom nivou svoje proizvodne neefikasnosti. Samo ukoliko postoji konkurentski pritisak postoji i reper koji šalje jasan, nepervertiran signal firmama u pogledu toga kakva je njihova pozicija u smislu proizvodne troškovne strukture u odnosu na konkurente. Potrebno je primetiti da, čak i da firma ima ambiciju da se suprostavi proizvodnoj neefikasnosti, ona u odsustvu konkurentskog pritiska nema reper na osnovu kojeg bi minimizirala svoje (endogene) troškove. Drugim rečima, iako drugi mehanizam može delovati nezavisno od prvog, zaključak o obrnutom slučaju ipak je više nedvosmislen.

Libenstin je naveo brojne primere i empirijske nalaze koji impliciraju da slične firme u istoj grani koje koriste iste inpute imaju različitu produktivnost, ili, pak, ista firma posluje uz različit nivo proizvodne efikasnosti pre i nakon uspostavljanja konkurencije. Posebno je interesantan primer dve naftne kompanije u Egiptu koje su bile udaljene manje od jednog kilometra, pri čemu je jedna bila skoro dvostruko neefikasnija od druge. To se ispostavilo nakon nekoliko godina kada je neefikasna firma promenila menadžment i napravila značajne pomake u produktivnosti zadržavajući inpute nepromenjenim (Leibenstein (1966, str. 398)). Libenstin je ovim i sličnim primerima pokušao da istakne da su se takve promene u okviru neefikasne firme mogle dogoditi i ranije da je postojao odgovarajući motiv.

Libenstin je iznetom argumentacijom (u korist činjenice da poboljšanja u X -neefikasnosti mogu biti značajan izvor povećanja outputa) kritikovao široko rasprostranjenu automatsku prihvaćenost mikroekonomske pretpostavke maksimizacije profita kao racionalnog ponašanja od strane firme. U krajnjoj liniji on poziva na stvaranje teorije firme koja ne bi bila zasnovana na takvoj pretpostavci. Rečju, Libenstin pokušava da u određenom stepenu ukloni mistifikaciju sa neoklasičnog koncepta firme kao crne kutije, tj. pretenduje da rasvetli proces transformacije inputa u outpute. Perelman (Perelman (2011)) primećuje da, iako je Libenstinov članak u narednih desetak godina od trenutka objavljivanja bio među tri najcitiranija, on nije naišao na bilo kakvu veću podršku od strane mejnstrim ekonomista. Štaviše, njegova visokofrekventna citiranost je bila posledica oluje kritika iznete na takvu argumentaciju. Među najvećim kritičarima posebno se izdvajao Štigler, te ćemo u nastavku analize izložiti nekoliko njegovih stavova, koje je neophodno razumeti pre svega kroz prizmu odbrane neoklasičnog analitičkog okvira, ali i činjenicu da je Libenstinovu argumentaciju smatrao nenaučnom.

2.2.2.2. Štiglerova kritika

Štigler (Stigler (1976)) je argumentaciju započeo postavljajući pitanje šta tačno podrazumevamo pod izrazom output. Donekle preformulisano, pitanje bi moglo glasiti: šta maksimiziramo? Njegov odgovor je da se u krajnjoj liniji maksimizira korisnost, dok output firme koji može biti tržišnog (ono što firma proizvodi i prodaje) i netržišnog oblika (dokolica, zdravlje) predstavlja argument u funkciji korisnosti (kako vlasnika tako i zaposlenih). Stoga, kada se stvori privid da je output manji nego što bi mogao biti za date troškove (ili iz drugog ugla, kada su troškovi proizvodnje datog outputa veći nego što bi

morali biti) to je posledica činjenice da svaki tržišni učesnik racionalno teži zadovoljenju (više od) jednog argumenta u funkciji korisnosti na uštrb drugog. Ili kako sam Štigler tvrdi „povećanje outputa usled (recimo) rasta uloženog napora nije povećanje u „efikasnosti”, već promena u outputu” (Stigler (1976, str. 213)).

Neoklasična analiza pretpostavlja da su ciljne funkcije vlasnika i menadžera identične. Međutim, imajući u vidu prethodno navedeno, čini se jasnim da je Štigler vlastitom analizom u određenoj meri odstupio od ove premise kada je dopustio mogućnost postojanja individualne (zasebne) funkcije korisnosti menadžera, pri čemu relativna važnost argumenta u njegovoj funkciji korisnosti ne mora biti identična onoj koja odražava poredak preferencija vlasnika. U takvoj konstelaciji, što je veći stepen ispunjenja ciljeva menadžera to je veće odstupanje od maksimalnog profita firme. Međutim, Štigler tvrdi da analiza i dalje nije izvan okvira koncepta maksimizacije profita. On sugerise da je u prirodi ljudi da izbegavaju (koliko god imaju manevarskog prostora) zadate obaveze, i da je stoga prirodno da postoje mehanizmi za sprečavanje (pojačan monitoring ili plaćanje prema rezultatu) te vrste izbegavanja. To su zapravo neizbežni troškovi, te su stoga integrativni deo procesa maksimizacije profita firme. Na ovom mestu Štigler čak pravi komični predah govoreći da je tačno da bi output bio veći ukoliko ne bi postojali navedeni troškovi, ali dodaje da bi output bio veći i da dan ima 25 sati ili da voda ključa na 180° prema Farenhajtovoj skali (Stigler (1976, str. 214)). Sublimirano, Štigler je zaista odstupio u određenoj meri od jezgra neoklasike, ali je očigledno da je tu bitku svesno žrtvovao zarad dobijanja rata, tj. dokazivanja nepostojanja X -neefikasnosti.

Postoje dve ključne implikacije ovako ustrojene analize. Prva je da motiv kao faktor promene nivoa outputa ne samo da ne može imati nezavisnu ulogu kao kod Libenstina, nego je i neplodno uopšte koristiti takav koncept prilikom obezbeđivanja objašnjenja. Razlog tome je što bi se u tom slučaju uvek mogli pozivati na nedostatak motivacije kao faktor koji je u prošlosti doveo do neispunjavanja (u potpunosti ili delimično) određenog cilja. Otuda Štigler zaključuje da bi „potencijalna motivacija mogla ponovo da ispiše celu istoriju” (Stigler (1976, str. 214)). Druga implikacija se tiče činjenice da u okolnostima u kojima nije došlo do odstupanja od pretpostavke racionalnog ponašanja, ne možemo govoriti o rasipanju resursa na način na koji je to koncipirao Libenstin. Stoga, ponavljamo još jedanput da su gore opisani troškovi koji nastaju kao posledica pokušaja ublažavanja agencijskog problema (bilo na relaciji vlasnik–menadžer i/ili na relaciji menadžer–radnik) nezaobilazni, i da se kao takvi ne mogu podvesti pod rasipanje. Drugim rečima, o rasipanju resursa bi se moglo govoriti samo ukoliko se pretpostavi neracionalno ponašanje. Štigler ne dopušta bilo kakvo objašnjenje zasnovano na *ex post* rasipanju (podsetimo se da Libenstin upravo na taj način izvodi zaključke o postojanju X -neefikasnosti). Kada objašnjava rasipanje, Štigler se poziva na teoriju greške, i to na onaj njen subjektivni deo koji govori o sistematskoj grešci u konceptu samog istraživača prilikom proučavanja određenog fenomena. S tim u vezi, Štigler smatra da je „rasipanje greška u okviru moderne ekonomske analize” i da neće postati koristan koncept dok imamo teoriju greške” (Stigler (1976, str. 216)).

Konačno, prema Štiglerovoj interpretaciji, Libenstin je pozvao na napuštanje formalne teorije, ali nije ponudio ništa zauzvrat. Ono što potonji nudi u vidu odabranih podataka i empirijskih primera za Štiglera je nedovoljno. On smatra da ne možemo naprosto odbaciti postojeću teoriju samo zato što postoje određeni rezultati iz realnosti koji podstiču

zaključke suprotne od teorijskih predviđanja, a da pri tom nemamo bolju teoriju na koju bismo se oslonili.²⁹ Perelman navodi da se za Štiglera obično veže dosetka da „podaci ne nastaju kao zbir anegdota” (Perelman (2011, str. 216)). Reč je o tome da su za Štiglera, Libenstinovi brojni primeri samo grupa nepouzdanih podataka, odnosno zbirka anegdota koja nema bilo kakvog šireg značaja.³⁰

2.2.3. Dinamička neefikasnost

Ključna implicitna pretpostavka analize pritiska konkurencije na snižavanje endogenih troškova firme je prihvatanje tehnologije kao date veličine. Statička analiza alokativne i proizvodne (ne)efikasnosti ne uzima u obzir dinamički aspekt efekata tržišnih struktura na društveno blagostanje. Drugim rečima, statička analiza se fokusira isključivo na minimiziranje rasipanja datih resursa u određenom vremenskom trenutku. Sa druge strane, dinamička efikasnost je okrenuta ka budućnosti, tj. upućuje na buduće potencijalno veće zadovoljavanje danas nezadovoljenih potreba uz niže (jedinične) troškove autputa. Mikroekonomski posmatrano, posledica dinamičke efikasnosti nije pomeranje sistema ka granici proizvodnih mogućnosti, već pomeranje te granice naviše.

Generalno posmatrano, podsticaje za inovativnost kao način za unapređenje (ili očuvanje) vlastite tržišne pozicije, preduzetnicima stvara konkurentski pritisak. Preduzetnici su u dinamičnim tržišnim privredama uvek budni (ili na oprezu), imajući u vidu da zaostajanje za konkurentima može čak uzrokovati njihovo napuštanje tržišta.³¹ Pod tvrdnjom da konkurentski pritisak kreira podsticaje individualnim preduzetnicima da preduzmu akcije koje se po svojoj prirodi mogu okarakterisati kao one koje dovode do dinamičke efikasnosti, podrazumevamo da proizvođači ulažu vlastite resurse u istraživanje i razvoj, odnosno u inovacije kojima se smanjuju jedinični troškovi proizvodnje (inovacija procesa) ili kreira nov i/ili kvalitetniji proizvod u očima potrošača (inovacija proizvoda).³² Današnji

-
- 29 U cilju dodatnog razumevanja napravićemo kratku metodološku digresiju. Naime, ukazaćemo na važan stav (usudićemo se da kažemo i glavnu poentu) koji je Moris Ale izneo u svom članku „Moć i opasnosti primene matematičkog aparata u ekonomiji” (Allais (1954)). Osnovna ideja je da su teorije gradacijski poredane prema kriterijumu vlastitog nivoa apstrahovanosti od ekonomske realnosti. Reč je o tome da određena teorija može samo do određenog stepena ponuditi objašnjenje realnih fenomena. Drugim rečima, ono što nije uspela prva, objasniće druga teorija čija je mogućnost eksplikacije (i ujedno mogućnost aproksimacije) na višem nivou od prethodne teorije. Problem se otvara onog momenta kada očito postoje fenomeni koje neka teorija ne može valjano ili u potpunosti da objasni, a da pri tome ne postoji „bolja” teorija na kojoj bismo temeljili objašnjenje. U takvim okolnostima nema osnova za napuštanje postojeće teorije.
- 30 Iako objavljen dve godine kasnije, Libenstinov odgovor na iznete primedbe nije sadržao bilo kakve značajnije pomake u odnosu na početnu argumentaciju. Videti: Leibenstein (1978). Debata na liniji Libenstin–Štigler je izuzetno kompleksna kontroverza što ne bi trebalo da začudi, imajući u vidu da je predmet analize ključna pretpostavka vladajuće paradigme. Stoga je prvi i važniji razlog zašto smo se na ovu temu samo ovlaš osvrnuli, to što njeno dublje tumačenje nesumnjivo zahteva drugog pisca. Drugi, i manje važan razlog je što se čini da su prethodno naglašeni momenti dovoljni za potrebe analize u ovom radu.
- 31 U ovako postavljenoj interpretaciji jasno se uočavaju dva momenta, te ćemo u cilju njihovog dodatnog razjašnjenja navesti dva stava Fridriha fon Hajeka. Prvo, treba imati u vidu da tržište, između ostalog, vrši i selektivnu funkciju – razdvaja ekonomski efikasna i ekonomski neefikasna preduzeća. Hajek (2006) smatra da preduzetnik, nakon što uoči mogućnosti ostvarenja profita, izlazi na tržište sa svojim preduzetničkim planom, koji tržište prihvata ili odbacuje (u potonjem slučaju deluje negativna povratna sprema). Drugo, Hajek (2002, str. 323) tvrdi da racionalni tržišni učesnici (konkurenti) ulažu optimalan napor u sopstvene aktivnosti samo ukoliko postoji stalno poređenje međusobnih rezultata (on koristi izraz „stepenovanje sposobnosti”) i ukoliko je pretnja ugrožavanju vlastite pozicije permanentna i dinamična.
- 32 Ovakvu klasifikaciju inovativnih aktivnosti je u analizu uveo Vilijam Baumol. Prema Baumolovoj interpretaciji, inovacija proizvoda je faktor koji dovodi do povećanja tražnje za finalnim proizvodom firme, dok inovacija procesa pospešuje smanjenje odgovarajućih (pre svega graničnih) troškova tog proizvoda. Drugim rečima, inovacije dovode do promene tražnje ili uslova ponude autputa firme. I dok inovacija procesa dovodi do povećanja društvenog blagostanja,

pristup računarima ili automobilima po relativno nižoj ceni i u znatno širem opsegu diferenciranosti, od strane velikog broja ljudi, u poređenju sa situacijom od pre nekoliko decenija, predstavlja tipične primere (rezultate) dinamičke efikasnosti.

Imajući u vidu stanovište o blagotvornom uticaju konkurentskih okolnosti na postizanje dinamičke efikasnosti, moglo bi se učiniti da monopol neće imati podsticaj da ulaže resurse u inovativnu aktivnost. Međutim, ovakvo rezonovanje zanemaruje važan aspekt analize koji naglašava podsticaje firmama da inoviraju ne bi li dospele u monopolski položaj, a potom isti i sačuvale.³³ Drugim rečima, konkurentski pritisak primorava proizvođače na ulaganje resursa u istraživanje i razvoj, čija je posledica ne samo opstanak na tržištu (mada je to neretko slučaj), već i osvajanje većeg tržišnog udela i prisvajanje ekonomskog profita. S tim u vezi, Hajek tvrdi da „primoravanje na poboljšanje načina proizvodnje često će se sastojati u činjenici da onaj ko prvi to učini stiče privremenu dobit. Mnoga poboljšanja proizvodnje mogu da se pripisuju svakoj pojedinačnoj težnji za takvim profitima, mada svako zna da će oni biti samo privremeni i trajati dok se prednjači“ (Hajek (2002, str. 325)). Rečju, perspektiva sticanja monopolske pozicije i prisvajanja ekonomskog profita usled inoviranja, predstavlja snažan podsticaj za preduzimanje takve aktivnosti. *Ex post* monopolska cena obezbeđuje *ex ante* motivaciju za inoviranje. Ključna implicitna pretpostavka postojanja te vrste motivacije su jasno definisana svojinska prava, a u okviru njih prava intelektualne svojine. Reč je pre svega o tome da kao važan preduslov mora postojati efikasna zaštita patentnih prava, tj. precizno definisana dužina trajanja patentne zaštite i visina licence kao prava na njegovo korišćenje.³⁴

U literaturi se obično naglašava da objašnjenje nagrade za inovaciju u vidu privremenog ekonomskog profita dugujemo Šumpeterovoj analizi inovacija i preduzetništva.³⁵ Šumpeter je, imajući u vidu efekte dinamičke efikasnosti različitih tržišnih struktura na blagostanje društva, takođe iskazao blagonaklon stav prema monopolima i „monopolističkoj praksi“. On je smatrao da dinamička efikasnost ne može biti predmet analize sve dok je u njenoj osnovi koncept savršene konkurencije.³⁶ Drugim rečima, šumpeterijanska hipoteza sugerise da postoji bliska veza između procesa inoviranja i tržišne strukture – samo firme koje poseduju određeni stepen tržišne moći, poput monopoliste, poseduju finansijske re-

efekti inovacije proizvoda su više nejednolični. Videti: Baumol (2006, str. 139–147).

- 33 Nema sumnje, barem sa stanovišta pretpostavke racionalnog ponašanja, da svaka firma preferira monopolski položaj (i ukoliko je to moguće zaštićen) u odnosu na neizvesnost pozicije u konkurentskim okolnostima.
- 34 Patenti i licence kao elementi sistema prava intelektualne svojine, svoje postojanje duguju ispunjavanju dva prvenstveno ekonomska cilja. Sa jedne strane, njihovo odsustvo bi uzrokovalo nepostojanje bilo kakvog podsticaja potencijalnim inovatorima da ulažu resurse u skupu i neizvesnu aktivnost kakvo je samo po sebi otkrivanje novih znanja. Sa druge strane, nameće se zahtev za očuvanjem kompetitivnosti igre. To podrazumeva da novootkrivena znanja budu dostupna i drugim učesnicima (pre svega je reč o direktnim konkurentima) na tržištu, a sve u cilju daljeg društvenog napretka kao posledice uzajamnog odnosa konkurencije kao procesa i inovativnosti. Stoga, efikasan sistem patentne zaštite podrazumeva odgovarajuću nagodbu između dva navedena cilja. Drugim rečima, potrebno je odrediti cenu licence koja istovremeno štiti konkurentski poredak i obezbeđuje dovoljnu nadoknadu vlasniku „uskog grla“ (reč je o inputu koji je potreban ne samo vlasniku, nego i i ostalim konkurentima u cilju proizvodnje finalnog dobra). Cena licence je veoma zanimljivo pitanje, ali je izvan našeg obuhvata. Njime se posebno bavio Baumol (2006, str. 199–223).
- 35 Olson (2010, str. 90) je u svojoj analizi istakao da pod nagradom za inoviranje ne podrazumeva privremeni monopol poput Šumpetera, već „neravnotežu“. Reč je o tome da određena firma, u čisto konkurentskom okruženju, može, usled uspešne inovacije procesa, relativno smanjiti svoje jedinične troškove. Međutim, usled rasta troškova u cilju preuzimanja sve većeg dela tržišta, može se desiti da firma ne preuzme celokupnu privrednu granu.
- 36 Šumpeter je smatrao da teorija savršene konkurencije, iako precizno razrađena i u okviru vlastitih granica logički ispravna, nije ona koja može apstrahovati veliki deo ekonomske realnosti. Naprotiv, on tvrdi da ta teorija ne nudi „nikakve zaključke o kapitalističkoj stvarnosti kao celini“ (Šumpeter (1960, str. 127)). Takav stav je posledica činjenice da se u praksi može pronaći svega nekoliko primera koji su u skladu sa postavkama te teorije.

surse dovoljne da finansiraju skupe i neizvesne istraživačke i razvojne programe (ulaganje u nove proizvode, procese i metode proizvodnje, oblike snabdevanja i distribucije i sl).

Šumpeter tvrdi da se „monopolistička praksa” u smislu smanjenja količine i povećanja tržišne cene autputa čini „ograničavajućom” sve do momenta dok se ne izolujemo od, pre svega udžbeničkog koncepta savršene konkurencije, i sve dok takvu praksu ne postavimo u kontekst dugog roka, a donošenje odluka od strane tržišnih učesnika posmatramo kao prilagođavanje na očekivane izazove u budućem razvoju događaja. Drugim rečima, Šumpeter svojom analizom nudi drugačiji ugao posmatranja monopolnog ponašanja. On konstatuje da navedena „restriktivna strategija” može služiti u određenoj meri kao supstitut nekim drugim aktivnostima poput patenata, dugoročnih ugovora, osiguranja od prezetog rizika usled inoviranja i sl., koje se inače sprovode u cilju zaštite u okolnostima „kreativne destrukcije”, i koje obezbeđuju ne samo podsticaj za dalje inoviranje,³⁷ već i „zaštitu protiv privremene dezorganizacije tržišta” kao i „mogućnosti za dugoročno planiranje” (Šumpeter (1960, str. 155)). Sa tog stanovišta bi se mogla braniti i strategija prećutnog (ili eksplicitnog) dogovora konkurentskih firmi. Odnosno, treba imati u vidu da takav oblik monopolnog ponašanja u uslovima „večite oluje stvaralačkog razaranja” ne mora biti ništa drugo do posledica nastojanja da se smanji rizik usled ulaganja resursa u aktivnosti inoviranja i obezbedi osnova za dalje inoviranje.

Pošto prelazak iz konkurentске u monopolnu tržišnu strukturu povlači za sobom odstupanje cene od graničnog troška i prateći Libenstina smanjenje podsticaja za snižavanje endogenih troškova firme, moglo bi se zaključiti da postoji prostor za konfrontaciju na relaciji između alokativne i statičke proizvodne efikasnosti sa jedne i dinamičke proizvodne efikasnosti sa druge strane. Ovaj sukob se jasno iskristalisao na primeru ekonomske regulacije cene autputa inovativnih firmi. Naime, u kontekstu preduzimanja inovativnih aktivnosti, regulatorne odluke sa jedne i odluke putem kojih firme maksimiziraju vlastiti interes sa druge strane, u osnovi su protivrečne. Preciznije, regulatorne odluke, kojima se firme koje poseduju, na primer, uspešnu inovaciju procesa primoravaju na snižavanje cene na nivo novog (nižeg) graničnog troška, tj. na ponašanje suprotno njihovom interesu što dovodi do smanjenih podsticaja za inoviranje, istovremeno dovode i do smanjenja statičke neefikasnosti.

Hajek upozorava da navedeni sukob nastaje kao posledica donošenja regulatornih odluka koje u svojoj osnovi imaju koncept savršene konkurencije, i koje pokazuju osnovno nerazumevanje za stvarno funkcionisanje tržišnog mehanizma zasnovanog, između ostalog, i na preuzimanju rizika i povraćaju uloženi resursa. Reč je o tome da, polazeći od činjenice da savršena konkurencija kao kriterijum za procenu *de facto* rezultata konkurencije nije plodan koncept,³⁸ Hajek smatra da ukoliko težimo da obezbedimo dinamičku

37 Baumol (2006) je u svojoj analizi *rutiniziranog* inoviranja u okviru oligopolne tržišne strukture konstatovao da je inoviranje samohrani proces, tj. da ga karakteriše „povratna sprega”. To podrazumeva da uspešna inovacija povlači dodatnu inovativnu preduzetničku inicijativu. Uspešni primeri inoviranja podstiču dodatne inovacije putem brojnih mehanizama, počevši od najočiglednijih poput ostvarivanja ekonomskog profita, preko otvaranja mogućnosti drugima da proizvedu kvalitetnije i/ili jeftinije supstitute ili komplemente inoviranom proizvodu, pa sve do onih koji opisuju uzajamni odnos inovacije i konkurencije kada inovacija postane glavno oružje konkurentskog pritiska.

38 Hajek (2002) je smatrao da stvarni rezultati koje postiže konkurentski mehanizam bivaju potcenjeni svaki put kada se procenjuju sa stanovišta nerealnog kriterijuma rezultata koji bi se postigli da su uslovi savršene konkurencije bili ispunjeni. On konstatuje da pravilno vrednovanje rezultata konkurencije ne može proizilaziti iz poređenja stvarnih sa idealnim rezultatima, već poređenjem stvarnih rezultata konkurencije kao postupka otkrića sa rezultatom nekog drugog isto tako stvarnog postupka (kao što je usmeravanje privrede od strane vlade) kojim se teže postiču identični ciljevi. Samo u takvim okolnostima se može uočiti stvarni značaj konkurentskog mehanizma i na pravi način priznati rezultati konkurencije. S tim u vezi, Fridman tvrdi da „razlika između stvarnog i idealnog delovanja tržišta (iako je bez

efikasnost, onda je bespredmetno (i besmisleno) destimulisati firme da inoviraju oduzimajući im regulacijom „odozgo” nagradu za preuzeti rizik uloženi resursa. Drugim rečima, okolnosti u kojima se firme primoravaju na ponašanje kao da postoji savršena konkurencija nisu u interesu regulisanih firmi (a na njihov interes se moramo osloniti ukoliko težimo da stvorimo uslove u kojima će biti iskorišćeno znanje koje je samo njima poznato), te je opravdano postaviti retoričko pitanje ko bi u takvim okolnostima uložio resurse u inovativnu aktivnost, očekujući identičnu sledeću iteraciju aktivnosti inoviranja i regulacije. Štaviše, statička neefikasnost je cena (oportunitetni trošak) koja se mora platiti (podneti) u cilju obezbeđivanja dinamičke efikasnosti. Konačno, ovaj sukob otvara pitanje koje se tiče optimalne dužine trajanja patentne zaštite (ovo pitanje asimiluje i dodatna pitanja efekata preliivanja rezultata aktivnosti istraživanja i razvoja, kao i pretnje ulaska konkurenata u granu). Generalno posmatrano, kraće trajanje patentne zaštite dovodi do smanjenja alokativne i statičke proizvodne neefikasnosti, ali i do smanjenja dinamičke efikasnosti i *vice versa*.

Iako je kroz svega nekoliko prigodnih opštih pasusa izneto tek ponešto od važnih i donekle opšteprihvaćenih stavova u ekonomskoj teoriji u vezi sa dinamičkim aspektom ekonomske efikasnosti, ovde ćemo se zaustaviti. Razlozi su u suštini identični onim navedenim u prethodnom odeljku. Međutim, na ovom mestu ćemo dodati još jednu relativno važnu činjenicu koja bi delimično mogla biti argument koji dodatno opravdava našu poziciju. Reč je o tome da karteli nemaju gotovo ništa zajedničko sa prethodno iznetom analizom. Iako je Baumol (2006) identifikovao oligopolsku (doduše konkurentsku) tržišnu strukturu kao onu koja najviše pogoduje stvaranju podsticaja za inovativnu aktivnost, na nesreću po društvo, kartele kao tipične predstavnike oligopola karakteriše gotovo potpuno odsustvo podsticaja za ulaganje resursa u aktivnost inoviranja. U Olsonovoj (2010, str. 90–94) analizi ova tvrdnja ima univerzalni karakter. Karteli koji su *a priori* protiv bilo kakvog tehnološkog napretka koji ima snagu da poremeti mukotrпно dogovorene elemente kartelskog sporazuma i posledično promeni odnos snaga među članovima tipičan su primer smanjene sposobnosti društva da usvaja nove tehnologije usled delovanja interesnih grupa. Uostalom, da su potencijalni članovi kartela želeli da na takav (inovativni) način unaprede vlastitu poziciju na tržištu, ne bi ni težili formiranju, sprovođenju i očuvanju kartelskog sporazuma (ipak, videti još jednom i Šumpeterov diskurs).

2.3.4. Rasipanje rente

Kao što smo već naglasili u prethodnom delu analize, uspešna kartelizacija individualnih tržišnih aktera podrazumeva prevazilaženje tri redosledno nastupajuća problema. Prvi problem se tiče mogućnosti nastanka kartela uopšte, tj. mogućnosti obuhvatanja svih ili barem većine proizvođača u grani.³⁹ Drugi problem nastaje pri definisanju elemenata sporazuma koji se odnose na utvrđenu cenu i/ili proizvodnu kvotu na koju se obavezuje svaki od članova.⁴⁰ Konačno, poseban problem predstavlja izvršenje kartelskog spora-

sumnje velika) nije ništa u poređenju s razlikom između stvarnih efekata državne intervencije i njihovih očekivanih efekata“ (Fridman (2012, str. 208)). Ovakav zaključak, posledica je Fridmanovog opšteg stava da je jedna od velikih grešaka suditi javnim politikama i programima ne na osnovu ostvarenih rezultata, već na osnovu njihovih namera.

39 Uslov većine zahteva da se među onim članovima grane koji ostanu izvan kartelskog sporazuma ne nalazi firma koja bi takav sporazum mogla učiniti bespredmetnim.

40 Ova lista je inače relativno duža, tj. kartelski pregovori neretko obuhvataju i elemente poput uslova prodaje, reklamiranja, tehničkih kapaciteta i sl. Olson ove pregovore opisuje kao spore i one koje karakteriše „preobimani dnevni red i pretrpan pregovarački sto“ (Olson (2010, str. 86)).

zuma, koje obuhvata ne samo troškove nadgledanja pridržavanja dogovorenog, nego i troškove postupaka reagovanja u slučaju nepoštovanja odredbi sporazuma. Videli smo da prekoračenje proizvodne kvote od strane jedne firme povlači pokretanje sličnog postupka od strane ostatka članstva, tj. da karteli koriste ponovljenu komunikaciju ne bi li prevazišli prepreke koordinacije.⁴¹ Rečju, pregovaranje, zaključivanje, i posebno izvršenje kartelskog sporazuma nose sa sobom visoke transakcione troškove, čija visina zavisi od opštih uslova koji mogu imati uticaja na formiranje i održivost kartela, tako da se potencijalni kartelski profit u određenom stepenu *ex ante* rasipa kroz navedene aktivnosti.⁴²

3. ARGUMENTI U PRILOG INSTITUCIONALIZACIJE POKAJNIČKOG PROGRAMA

Iako je pokajnički program (*leniency program*) kao institut prava konkurencije raspostranjen u praksi velikog broja razvijenih zemalja i zemalja u razvoju⁴³, on ipak predstavlja relativno nov fenomen. Ovaj program predstavlja element prava konkurencije čija je primarna svrha da doprinese identifikovanju i prikupljanju inkriminišućih dokaza o jednom od najvećih izazova sa kojim se suočavaju antimonopolske agencije – kartelskim praksama.⁴⁴ Opšti argument u prilog institucionalizacije ovog programa je pokušaj snižavanja utrošenih resursa kroz poboljšanja u smislu pojednostavljenja kao i rasterećenja procedure odnosno tela zaduženog za zaštitu konkurencije, koje se, u uslovima postojanja koluzija na tržištu, nalazi pred izuzetno kompleksnim zadatkom prikupljanja i izvođenja dokaznog materijala u cilju osude takvog ponašanja.⁴⁵ Operacionalizacija ove ideje podrazumeva nastojanje zakonodavca da doprinese osnaživanju okolnosti u kojima se pojačavaju in-

41 Čini se opravdanim pretpostaviti da su troškovi monitoringa i izvršenja implicitnog kartelskog dogovora relativno veći, posebno u okolnostima asimetričnih informacija među članovima o proizvodnim mogućnostima svakog od njih. Kabral (Cabral (2005)) navodi primer dosluha proizvođača lizina na međunarodnom tržištu. Osnovne karakteristike ovog kartela su bile postojanje jednog relativno većeg i snažnijeg člana (firma Archer Daniels Midland (ADM) iz SAD–a, ostali članovi su nekoliko Japanskih, Korejskih i Evropskih firmi) i asimetričnost informacija u smislu da firme nisu posedovale nedvosmislene informacije o nivou kapaciteta svojih konkurenata pri čemu je svaka od njih, a posebno najveća, imala podsticaj da pokuša da pošalje signal ostalima kako ima veće kapacitete i niže prosečne troškove nego što je to zaista slučaj, ne bi li tako samom pretnjom disciplinovala ostatak članstva da se uzdrži od bilo kakvog pokušaja da naruši kartelsku cenu. Međutim, upravo najveća firma je često bila predvodnik akcija kojima se odstupalo od kartelskog dogovora. Stoga su krajem 90–tih godina prošlog veka u Čikagu, predstavnici firmi postigli dogovor o osnivanju poslovnog udruženja čiji će zadatak biti da jednom mesečno prikuplja podatke o prodaji svake firme i pri tom ih tajno dostavlja svim članovima (inače ove informacije su postale dostupne nakon što je američki Federalni istražni biro (FBI) dopustio mogućnost pretrage arhive u kojoj se nalazilo i nekoliko video kaseti na kojima se nalaze snimci sastanaka čelnih ljudi najvećih proizvođača lizina). Dogovor je takođe podrazumevao da svaki put kada neka firma svesno proizvede više od dodeljene kvote u tekućem mesecu, ona mora narednog meseca preuzeti obavezu otkupa proizvoda onih proizvođača čija je kvota ostala neispunjena. Tim nivelisanjem bi se na godišnjem nivou obezbedila dogovorena visina autputa i cene. Primer je imao za cilj da u određenoj meri ilustruje složenost postizanja i očuvanja kartelskog sporazuma, ali i činjenicu da realnost često odstupa od pretpostavki teorijskog modela. Reč je o tome da informacije čiju dostupnost pretpostavljamo od samog početka, (potencijalni) članovi kartela ipak stižu naknadno, a neretko je mehanizam cenovnih ili količinskih (ili nekih drugih) ratova važan izvor tog sticanja.

42 Pored transakcionih troškova podjednako važan deo (*ex ante*) rasipanja resursa od strane kartela odnosi se na *rent seeking* aktivnosti, odnosno ulaganje resursa u regulatorni proces kao sredstvo za ostvarenje ciljeva preraspodele postojećeg dohotka. Za detaljniju analizu ovog pitanja videti: Tullock (1967); Krueger (1974); Tollison (1997); Miler (2008); Olson (2008).

43 Videti: OECD (2014).

44 Videti: Spagnolo (2008); Aubert et al. (2006); Broder (2010, str. 184–187).

45 Videti: Shapiro et al. (2007, str. 1098–1138).

dividualni podsticaji učesnika kartela ka nekooperativnom ponašanju. Drugim rečima, namera je da se unese dodatno nepoverenje i tihi nemir među ionako podozrivne članove koluzionog dosluha koji se suočavaju sa protivrečnim podsticajima, kako bi se izazvao, ne samo efekat destabilizacije postojećih kartela, već i efekat odvraćanja (*deterrent effect*) od formiranja novih. Kao što smo to ranije naglasili prilikom analize karakteristika kartela, sa jedne strane, uspešnost u organizovanju kolektivne akcije obezbeđuje njenim učesnicima prisvajanje maksimalnog ekonomskog profita, koji im ostaje nedostupan u uslovima međusobnog nadmetanja. Sa druge strane, uspostavljena Kurno-Nešova ravnoteža zatvorenikove dileme, koja predstavlja jedini ishod takve igre koji nije efikasan u Paretovom smislu, odražava sistem preferencija svakog igrača koji je izvršio racionalan odabir nekooperativnog ponašanja kao vlastite dominantne strategije. Sledstveno tome, konfrontacija podsticaja sa kojima se suočavaju individualni članovi kartela, koja nastaje kao posledica tenzije između saradnje i vlastitih interesa, vodi inherentnoj nestabilnosti kartela.

Ekonomski interes članova kartela koji ih motiviše na odabir nekooperativne strategije te posledično dovodi do suboptimalnog grupnog rezultata, kao i relativno slabe unutrašnje veze ovih koalicija za raspodelu, dodatno pojačane argumentom da je u takvim okolnostima tipsko rezonovanje članova kartela da je najbolje da on bude taj koji će prvi narušiti kartelski sporazum, što implicira da je endogeno rasformiranje kartela samo pitanje vremena, predstavljaju glavne argumente na koje se zakonodavac oslanja prilikom predviđanja efekata uspešnosti primene pokajničkog programa. Ovaj program, kao mehanizam putem kojeg zakonodavac nastoji da dodatno osnaži ponašanje zasnovano na logici „slepog putnika” u kartelskim sporazumima, podrazumeva ponudu amnestije u vidu potpunog oslobađanja (ili umanjenja) od izricanja mere zaštite konkurencije⁴⁶ onom članu ili članovima kartela koji nadležnom telu za zaštitu konkurencije dostave pravno valjane informacije o njegovom postojanju i funkcionisanju.

46 S obzirom da domaći Zakon o zaštiti konkurencije po ugledu na evropski, predviđa izricanje isključivo novčane kazne učesnicima horizontalnih restriktivnih sporazuma, sledi da je jedino oslobađanje (u potpunosti ili delimično) od plaćanja novčane kazne, ono što pokajnički program može ponuditi u razmeni za insajderske informacije o kartelu. Sa druge strane, u SAD, pored izricanja novčane kazne postoji mogućnost iniciranja i krivičnog postupka protiv direktora, službenika i radnika određene firme ukoliko oni, u sklopu korporativnog priznanja, nisu priznali svoje učešće u nezakonitim monopolskim aktivnostima. Domaći Krivični zakonik (Službeni glasnik RS, br. 85/2005, 88/2005–ispr., 107/2005–ispr., 72/2009, 111/2009, 121/2012, 104/2013 i 108/2014) je do 2014. godine u članu 232 prepoznavao određene radnje povrede konkurencije („zloupotreba monopolističkog položaja” i „zaključivanje monopolističkog sporazuma), a devijatore (odgovorno lice u preduzeću ili drugom pravnom licu, kao i preduzetnike) izlagao krivičnoj odgovornosti u vidu kazne zatvora od 6 meseci do 5 godina. Međutim, ova „obeležja bića krivičnog dela” nisu bila u „skladu sa postojećim zakonodavstvom u oblasti konkurencije” (Begović i Pavić (2012, str. 141–142)). Navedeni propisi su ipak u dobroj meri usklađeni krajem 2016. godine, s obzirom da je u Krivični zakonik (Službeni glasnik RS, br. 94/2016) uneta odredba kojom se definiše odgovornost lica koje je u ime firme kao privrednog subjekta uzelo učešća u formiranju restriktivnog sporazuma (dužina kazne lišenja slobode je ostala ista kao ranije (od 6 meseci do 5 godina), uz mogućnost izricanja i novčane kazne (član 229)). Odgovorna lica u firmi koja je učesnik pokajničkog programa su izuzeti od primene navedenih sankcija u Zakoniku.

4. POKAJNIČKI PROGRAM U DOMAĆEM PRAVU KONKURENCIJE

Razmotrimo institut pokajničkog programa preciznije na primeru relevantnih domaćih zakonskih otelotvorenja. Domaća zakonska rešenja dopuštaju dve mogućnosti, kada je reč o podnošenju zahteva od strane učesnika kartela u cilju imuniziranja od obaveze plaćanja novčane kazne mere zaštite konkurencije: zahtev za potpunim oslobađanjem i zahtev za delimičnim oslobađanjem od takvog plaćanja. Osnovni uslovi koje učesnik restriktivnog sporazuma mora da ispuni kako bi u potpunosti bio oslobođen od obaveze plaćanja novčanog iznosa kazne su: da je prvi koji je prijavio sporazum Komisiji za zaštitu konkurencije; da Komisija nije imala saznanja o postojanju kartela ili ih je imala, ali nije posedovala dovoljno dokaza da pokrene postupak; da su dostavljeni dokazi dovoljni da Komisija donese rešenje o povredi konkurencije.⁴⁷ Sa druge strane, zakonske odredbe takođe omogućavaju i smanjenje visine iznosa novčane kazne, ukoliko: učesnici dosluha podnesu relevantni zahtev u toku samog postupka ispitivanja povrede konkurencije; dostavljeni dokazi budu dovoljni da Komisija okonča postupak, te donese rešenje kojim se izriče mera zaštite konkurencije učesnicima restriktivnog sporazuma. Učesnici koji to prvi učine imaju mogućnost umanjenja kazne za 30–50 %, drugi za 20–30 %, dok treći i svaki sledeći ima pravo na 20 % umanjenja.⁴⁸

Posebno značajan uslov koji učesnik pokajničkog programa mora da ispuni, bez obzira da li je reč o podnosiocu zahteva za potpuno ili delimično oslobađanje od novčane kazne, jeste da on nije učesnik koji je kolovođa (*ringleader*) kartela, tj. onaj koji je inicirao zaključenje restriktivnog sporazuma ili onaj koji je prinudio ili podstrekavao druge učesnike na njegovo zaključenje i/ili sprovođenje.⁴⁹ Ovo je posebno važan uslov i u kontekstu analize zloupotrebe prava konkurencije, s obzirom da upravo takvo zakonsko rešenje, kojim se kolovođa ne može uključiti u program amnestije od učinjenog dela povrede konkurencije, obezbeđuje uslove da izvedemo zaključak o nemogućnosti zloupotrebe pokajničkog programa od strane učesnika kartela. Da bismo to uvideli, pretpostavimo za trenutak da se zakonodavac iz određenog razloga, na primer u cilju što veće efikasnosti pokajničkog programa, odlučio za suprotno rešenje. U takvim okolnostima bi nesumnjivo došlo do otvaranja ogromnog prostora za zloupotrebu pokajničkog programa kao elementa anti-monopolske politike, s obzirom da bi tada svaki konkurent koji želi da, na primer, umanjí konkurentski pritisak, imao mogućnost da pozove ostale tržišne učesnike na strani ponude na formiranje koluzionog dosluha, a potom ih prijavi nadležnom telu za zaštitu konkurencije. Kolovođi bi bio odobren imunitet, dok bi ostali bili kažnjeni.

Pretpostavljamo da će pojedini čitaoci i dalje postavljati pitanje podesnosti prirode pokajničkog programa za potencijalnu sopstvenu zloupotrebu, s obzirom na činjenicu da kada pojedini učesnici kartela prijavljuju druge, oni posledično mogu dovesti i do name-

47 Videti: član 69, stav 1 i 2 ZZK; član 2, stav 1, tačka 1 i 2 i član 3 (definiše dodatne uslove za oslobađanje od plaćanja novčane obaveze) Uredbe o uslovima za oslobađanje obaveze plaćanja novčanog iznosa mere zaštite konkurencije (u daljem tekstu Uredba) (Službeni glasnik RS, br. 50/2010); Smernice za primenu člana 69. Zakona o zaštiti konkurencije i Uredbe o uslovima za oslobađanje obaveze plaćanja novčanog iznosa mere zaštite konkurencije od 30.08.2010. godine (u daljem tekstu Smernice).

48 Videti: član 69, stav 3 ZZK; za dodatne uslove videti Smernice.

49 Videti: član 69, stav 4 ZZK; član 2, stav 1, tačka 3 i 4 Uredbe; Smernice. Domaći zakonodavac se i na ovom mestu ugledao na relevantna evropska, ali i analogna američka rešenja (dokumenta su navedena u nastavku teksta).

tanja viših troškova svojim budućim rivalima. To je svakako tačno, ali to nije zloupotreba prava konkurencije na način da dolazi do podrivanja konkurencije: njegova primena nema tendenciju kretanja u pravcu suprotnom od onog kojim je, barem formalno, proklamovan (pravo konkurencije, te njegova primena, mora imati za cilj stvaranje i zaštitu uslova konkurencije, tj. zadatak da spreči degeneraciju konkurentskog procesa).⁵⁰ Naprotiv, reč je o podrivanju kartela, što je sa stanovišta (maksimizacije) društvenog blagostanja i obnarodovanog cilja koji se teži postići u antimonopolskoj areni savršeno prihvatljivo.

5. EMPIRIJSKI REZULTATI PRIMENE POKAJNIČKOG PROGRAMA

Empirijski rezultati uglavnom potvrđuju teorijski očekivanu uspešnost zakonski ovaploćenog koncepta pokajničkog programa. Brener (Brenner (2009)) je u nameri da analizira efekte pokajničkog programa EU usvojenog 1996. godine, prikupio podatke za 61 slučaj kartela koji je procesuiran u periodu od 1990 do 2003. godine od strane Evropske Komisije na osnovu člana 101 Ugovora o funkcionisanju EU.⁵¹ Rezultati do kojih je došao su više nego zanimljivi: prvo, postoje veći podsticaji za eludiranje kartelskog sporazuma u periodu nakon usvajanja pokajničkog programa u odnosu na period pre 1996. godine;⁵² drugo, usled uvođenja ovog programa povećava se informisanost tela za zaštitu konkurencije u vezi sa aktivnostima kartela na tržištu, te je vremenski interval (aproksimativno uzet kao vreme između otkrivanja dosluha i pokretanja postupka i trenutka donošenja rešenja) neophodan za istragu i procesuiranje povrede konkurencije skraćeno za 1,46 godina.⁵³ Brener dalje tvrdi da pokajnički program nije bio efikasan onoliko koliko je mogao biti kada je reč o destabilizaciji postojećih kartela. Objašnjenje za ovaj rezultat on pronalazi u odredbama zakona koje nisu striktno garantovale potpuno oslobađanje od plaćanja kazne, čak ni za prvu firmu koja dostavi informacije o postojanju dosluha u kojem i sama učestvuje, te kao takve nisu percipirane kao pouzdan partner od strane potencijalnih doušnika u otkrivanju dosluha.⁵⁴

50 Videti: Gerber (1994).

51 Članovi 10 i 11 domaćeg ZJK su identični ovom članu.

52 Međutim, on takođe primećuje i da postoji izvesno kašnjenje u efektima primene ovog programa od aproksimativno četiri godine. Zaista, kada se pogledaju podaci po periodima od 5 godina, može se uočiti nagli skok u visini izrečenih kazni firmama u dosluhu od 2000. godine na tlu EU (u periodu od 1995 do 2000. godine nivo izrečenih kazni je bio 270 963 500 €, dok je u periodu 2000–2004 on iznosio 3 157 348 710 €). Posmatrano po decenijama, nivo kazni nametnutih kartelizovanim firmama je od 1990 do 2000. godine iznosio 615 246 050 €, dok je u narednoj deceniji bio približno osamnaest puta veći, tj. 11 084 087 708 €. Od 2010. do 2014. ukupno izrečeni iznos kazni je bio 8 621 938 579 €. Videti: EU Cartel Fine Statistics (2015).

53 Iako može služiti samo kao indikacija, ovo je važan podatak koji treba da ilustruje veličinu značaja pokajničkog programa za racionalnu upotrebu resursa tela nadležnog da štiti konkurenciju. Takođe, ovo je podatak nad kojim treba da se zamisle svi oni koji smatraju da je oblast zaštite konkurencije jednostavna, brza ili ona čiji su nezadovoljavajući rezultati (prema njihovom sudu) jednostavno posledica neažurnosti onih koji treba da je sprovede.

54 Program je predviđao da se prvoj firmi koja dostavi informacije o kartelu pre nego što je pokrenut postupak od strane Evropske Komisije obezbedi smanjenje kazne od 75–100 %, dok je u situacijama u kojima je postupak već pokrenut, za presudne informacije kazna bila umanjena za 50–75 %. Videti: Notice on the Non-Imposition or Reduction of Fines in Cartel Cases (1996). Zbog toga je EU dva puta (2002 i 2006) reformisala svoj pokajnički program. Prema najnovijoj verziji (takođe i prema onoj iz 2002) na koju se, kako smo već naglasili ugledao i naš zakonodavac, potpuno oslobađanje od plaćanja kazne dobija prva firma koja dostavi informacije o kartelu. Videti: Commission Notice on Immunity from fines and reduction of fines in cartel cases (2006).

Slično Breneru, Miler (Miller (2009)) je, nastojeći da ispita uspešnost američkog pokajničkog programa revidiranog 1993. godine,⁵⁵ sproveo empirijsku studiju o efektima njegovog sprovođenja na uzorku od 342 otkrivena kartela u periodu od januara 1985 do marta 2005. Rezultati do kojih je došao obezbedili su dokaze za njegovu radnu hipotezu da, ukoliko su efekti primene pokajničkog programa takvi da obezbeđuju nagli skok u otkrivanju kartela, relativno brzo nakon usvajanja izmena u programu, dok istovremeno u dugoročnoj perspektivi dolazi do smanjenja takvih otkrivanja, sledi da je moralo doći ne samo do povećanja broja destabilizovanih kartela, već i do smanjenja brzine kojom se novi karteli uspostavljaju. Njegovi nalazi sugerišu da je stopa otkrivanja kartela porasla za 61 %, dok je efekat odvracanja ovaploćen stopom formiranja novih kartela bio povećan za 59 % nakon izvršene revizije programa 1993. godine.⁵⁶

Konačno, postoje i istraživanja koja nastoje da putem percepcije efektivnosti prava konkurencije među poslovnim ljudima pojedinih zemalja, obezbede indikacije o doprinosima efekata pokajničkog programa na njegovo (pravo konkurencije) agregatno izvršenje. U jednom od takvih (ekonometrijskih) istraživanja, na osnovu uzorka od 59 zemalja⁵⁷, dobijen je rezultat da je percepcija poslovne zajednice takva da pokajnički programi doprinose efektivnosti antimonopolske politike na način da odvracaju eksplicitne ili implicitne dosluhe u intervalu od 10 do 21 % (Borrell et al. (2013)).

6. OGRANIČAVAJUĆI FAKTORI IZVRŠENJA POKAJNIČKOG PROGRAMA

Treba primetiti da uspešnost efekata pokajničkog programa, čija struktura odražava logiku podsticaja zasnovanu na kažnjavanju tipa „štapa i šargarepe”, implicitno podrazumeva da postoji kredibilna pretnja da će kartel u relativno bližoj budućnosti biti otkriven, odnosno da će protiv njega biti pokrenut postupak radi utvrđivanja povrede konkurencije, te izrečena mera zaštite konkurencije. Efekti pokajničkog programa će biti ograničeni, ukoliko članovi kartela, sa izvesnom dozom sigurnosti, ne očekuju da će biti procesuirani. Kretanje sa leva na desno po skali čija krajnja leva tačka pokazuje neformalni sporazum nepoverljivih neposrednih tržišnih takmaca, dok krajnja desna tačka odražava kartel koji je stvoren i/ili zaštićen zakonskim merama države, implicira da efekti pokajničkog programa teže infinitezimalnoj veličini. U slučaju zakonskih monopola, oni su jednaki nuli, s

55 Sjedinjene Američke Države su bile prva država koja je uvela analizirani program još 1973. godine. Taj program je nudio samo mogućnost diskrecionog odlučivanja antimonopolskom telu o visini smanjenja kazne za doušnike, i to samo pod uslovom da nadležno telo (Antimonopolsko odeljenje Ministarstva pravde SAD) već nije imalo određena saznanja na osnovu kojih je pokrenulo istragu. Stoga je zakonodavac i izvršio reviziju 1993. godine, na koju su se kasnije ugledale antimonopolske vlasti iz velikog broja drugih zemalja. Videti: Corporate Leniency Policy, Department of Justice (1993).

56 Obrazac kretanja podataka o visini novčanih kazni nametnutih kompanijama u SAD-u, za koje se utvrdilo da su svojim aktivnostima učinile delo povrede Odeljka 1 Šermanovog zakona („15 U.S.C. §§ 1-7”), je u principu isti kao onaj u EU. U periodu 1970–1979 agregatni iznos kazni je bio 48 miliona \$; u periodu 1980–1989 iznos je 188 miliona \$; u periodu 1990–1999 reč je o 1,6 milijardi \$ (s tim što je relativno veći deo ovog iznosa izrečen u drugoj polovini ovog perioda, što ponovo ukazuje na postizanje malor efekta docnije); u periodu 2000–2009 iznos je bio 4,2 milijarde \$. Interesantno je napomenuti i da je broj optuženih pojedinaca kojima je izrečena kazna lišenja slobode u periodu 1990 do 2000. godine prosečno godišnje iznosio 37, dok je u narednoj deceniji taj pokazatelj bio približno 62. Videti: Hammond (2014).

57 Podaci su prikupljeni po metodološkom obrascu prikupljanja mekih podataka Svetskog ekonomskog foruma, a od strane IMD World Competitiveness Center. Osnovno pitanje koje je bilo postavljeno srednjem i top menadžmentu u anketiranim zemljama je: da li je antimonopolsko zakonodavstvo efikasno u sprečavanju nefer konkurencije?

obzirom da je očekivana vrednost kazne približno nula (iako antimonopolske vlasti poseduju informacije o postojanju kartela, verovatnoća njihovog procesuiranja će biti nula, imajući u vidu da je reč o ozakonjenim monopolskim praksama koje su imunizirane od primene prava konkurencije).⁵⁸

Dodatni (i verovatno najvažniji) način na koji se mogu ograničiti efekti pokajničkog programa proizilazi iz građanskopravne odgovornosti učesnika u tom programu. Osnovna opasnost na koju želimo da ukažemo, predstavlja činjenica da argumenti u prilog institucionalizacije pokajničkog programa, dok se ne dovedu u vezu sa drugim važnim elementom privatnopravnog izvršenja prava konkurencije, deluju sasvim logično, opravdano i samim tim prihvatljivo. Naime, ukoliko je kartelizovanim firmama, rešenjem nadležnog antimonopolskog tela, izrečena mera zaštite konkurencije, one, prema zakonskim propisima o odgovornosti za nanetu štetu, automatski postaju izložene mogućnosti pokretanja prateće tužbe za naknadu štete od strane oštećenih tržišnih učesnika, koju im je njihova radnja prouzrokovala (pre svega je reč o udruženjima potrošača pod pretpostavkom da ona poseduju moć pokretanja takve tužbe u cilju kolektivne zaštite vlastitih interesa⁵⁹ i potencijalnim konkurentima koji usled kartelizacije onih u grani nisu bili u mogućnosti da prevaziđu barijere ulasku). „Razlog zašto smo pribegli zasnivanju objašnjenja na primeru prateće tužbe (*follow on action*) za naknadu štete, za razliku od tzv. nezavisne tužbe (*stand alone action*) koja ne zahteva prethodno rešenje antimonopolskog tela o povredi konkurencije kao uslov za pokretanje postupka za takvu naknadu, leži, između ostalog, i u činjenici da odredbe domaćeg ZZK predviđaju mogućnost jedino takvog redosleda događaja (ZZK, čl. 35, st. 1). Drugim rečima, postojanje mogućnosti za naknadu štete, prema ZZK zahteva kao preduslov rešenje Komisije za zaštitu konkurencije kojim je utvrđena povreda konkurencije. To rešenje predstavlja osnovu (uslov) za pokretanje parničnog postupka (ZZK, čl. 73), s tim što se nastanak štete mora dokazivati u sudskom postupku, tj. postojanje povrede konkurencije nije direktni dokaz postojanja nanete štete” (Tešić (2017, str. 327)).⁶⁰

58 O supstitutabilnosti ekonomske regulacije i prava konkurencije u uslovima zakonskih monopola videti: Broder (2010); Dunne (2015). Domaću pravnu praksu takođe karakteriše, doduše akutna, faza tendencije u pravcu derogacije primene Zakona o zaštiti konkurencije. Videti na primer: Zakon o obaveznom osiguranju u saobraćaju (Službeni glasnik RS, br. 51/09, 78/11, 101/11, 93/2012 i 7/2013 - odluka Ustavnog suda), kojim su imunizirani akti Udruženja osiguravača Srbije koji su doveli do kartelizacije učesnika na strani ponude na tržištu autoosiguranja; Zakon o prevozu u drumskom saobraćaju (Službeni glasnik RS, br. 46/95, 66/01, 61/05, 91/05, 62/06, 31/11) koji proizvodi isti efekat na tržištu taksi usluga; Zakon o javnom beležništvu (Službeni glasnik RS, br. 31/2011, 85/2012, 19/2013, 55/2014 – dr. zakon, 121/2014, 6/2015 i 106/2015) koji isto čini na tržištu pružanja javnobeležničkih usluga.

59 Teorija javnog izbora nedvosmisleno je pokazala da se potrošači kao grupa suočavaju sa nizom prepreka u cilju efikasnog organizovanja putem dobrovoljnih doprinosa od strane potencijalnih članova (pre svega je reč o problemu “slepeg putnika”). Videti, na primer: Miler (2008); Olson (2010). Ipak, tamo gde postoji zakonska osnova za njihovo osnivanje, takva udruženja sa većim ili manjim ovlašćenjima postoje i deluju. Prema domaćem Zakonu o zaštiti potrošača (Službeni glasnik RS, br. 62/2014 i 6/2016 – dr. zakon) udruženja potrošača imaju mogućnost pokretanja postupka za naknadu štete pred nadležnim sudom (član 145, stav 1, tačka 1 i član 153).

60 Iako domaća praksa zaštite interesa potrošača još uvek nije zabeležila nijedan slučaj podnošenja tužbe za naknadu štete usled kartelskog delovanja firme na konkretnom tržištu, udruženja potrošača bi takođe mogla da se oslone i na Zakon o obligacionim odnosima – ZOO (Sl. list SFRJ, br. 29/78, 39/85, 45/89 – odluka USJ i 37/89, Službeni list SCG, br. 1/2003 – Ustavna povelja) obzirom da on dopušta mogućnost podnošenja i nezavisne tužbe. „Prvo, treba primetiti da se samostalna (nezavisna) tužba za naknadu štete usled povrede (prava) konkurencije može podneti bez obzira na to da li je telo nadležno za zaštitu konkurencije donelo odluku o povredi konkurencije, tj. pre nego što je ono uopšte i utvrđivalo navedenu povredu. Drugo, osnov za podnošenje nezavisne tužbe proizilazi iz člana 16 ZOO koji predviđa da je svako dužan da se uzdrži od postupka kojim se drugom nanosi šteta, kao i člana 154, stav 1 ZOO koji propisuje da je svako ko drugome prouzrokuje štetu (svojom krivicom) dužan da je nadoknadi. S obzirom da u uslovima samostalne tužbe ne postoji rešenje Komisije o povredi konkurencije, sud, odnosno tužilac (na kom je teret dokazivanja) mora da utvrdi štetnu radnju i dokaže postojanje štete (postojanje povrede konkurencije ne znači i direkt-

Iako, generalno posmatrano, tužba za naknadu štete može destimulisati formiranje kartelskih sporazuma, imajući u vidu da se u, *ceteris paribus*, očekivanu vrednost novčane kazne mere zaštite konkurencije, mora uračunati i iznos očekivane naknade štete,⁶¹ takva tužba u uslovima postojanja pokajničkog programa proizvodi suprotne efekte.⁶² S obzirom da učešće u pokajničkom programu samo po sebi podrazumeva priznanje učesnika kartela o vlastitom udelu u restriktivnom sporazumu, te da se rešenje o povredi konkurencije u parničnom postupku uzima kao dato i odmah pristupa proceni štete, destimulacija pojedinačnih članova kartela da prijave postojanje sporazuma, postaje gotovo izvesna. Drugim rečima, uslovi pokajničkog programa i prateća tužba za naknadu štete uzrokuju protivrečne podsticaje učesnicima kartela.

Potencijalno rešenje za ovaj problem je, na prvi pogled, vrlo jednostavno: potrebno je osloboditi učesnika pokajničkog programa od odgovornosti, odnosno obaveze da učestvuje u naknadi štete u parničnom postupku. Međutim, imunitet od građanskopravne odgovornosti za nanetu štetu, pored toga što pojačava podsticaje koje nudi pokajnički program, istovremeno uskraćuje pravo na naknadu štete, odnosno pravo na zaštitu kupcima ili potencijalnim rivalima, koji u takvim uslovima imaju pravo na potraživanja i od samog pokajnika. Važno je primetiti da bi u takvim okolnostima, ukoliko nije došlo do nesolventnosti ostalih učesnika kartela nakon izrečene mere zaštite konkurencije, kupci (kao i potencijalni konkurenti) i dalje mogli da nadoknade štetu od preostalih članova u dosluhu: iznos štete ostaje isti, samo se smanjuje broj onih koji plaćaju odštetu. Pravo na naknadu štete nije uskraćeno, iako kupci, čiji je unapređeni interes implicitni cilj prava konkurencije, ostaju lišeni prava da pozovu na odgovornost sve učesnike restriktivnog sporazuma.

Ovime smo, nadamo se, ilustrovali činjenicu da ni pravo konkurencije, na nesreću po društveno blagostanje, nije u potpunosti izolovano od inherentne protivrečnosti. Zakon koji sadrži odredbe pokajničkog programa, i koji predviđa mogućnost naknade štete nakon što rešenje o povredi konkurencije postane pravosnažno, nesumnjivo postaje inherentno protivrečan, u smislu signala koje šalje (kartelizovanim) tržišnim učesnicima. Drugim rečima, kada jedna odredba zakona ograničava potencijalnu delotvornost druge, kontradiktorni podsticaji sa kojima se suočavaju tržišni učesnici postaju neminovnost. Otuda sledi da takav zakon postaje endogeno ograničen u vlastitoj delotvornosti.

nu štetu za konkurente). Tačno je da bi se utvrđivanje štetne radnje od strane suda (koji neizostavno mora primenjivati odredbe ZZK u tom postupku) *de facto* poklopilo sa utvrđivanjem povrede konkurencije Komisije, ali sud i Komisija to rade za različite potrebe. Sud utvrđuje štetnu radnju samo da bi procenio visinu štete, ali ne i da bi utvrdio povredu konkurencije i zbog toga kaznio tuženog. Sud se, barem direktno, ne bavi zaštitom konkurencije (to je nadležnost Komisije), već zaštitom prava oštećenih lica. Samo u situaciji prateće tužbe, sud će uzeti rešenje Komisije kao dokaz da postoji štetna radnja, te se neće baviti utvrđivanjem povrede konkurencije. U uslovima nezavisne tužbe moguće je zamisliti da se istovremeno vode i parnični postupak i postupak utvrđivanja povrede konkurencije pred Komisijom. U tom slučaju ostaje pitanje da li će sud obustaviti vlastiti postupak sve dok Komisija ne donese rešenje o povredi konkurencije.“ (Tešić (2017, str. 327 - 328)).

61 Iznos mere zaštite konkurencije je u uslovima njegove zakonske određenosti *a priori* poznat, dok se procena štete vrši na sudu. Nema garancija da visina dosuđene odštete (stvarni iznos procenjene štete i naknada oportunitetnog troška izgubljene dobiti) mora biti manja od iznosa novčane kazne mere zaštite konkurencije. Baumol i Ordoover (1985) naglašavaju odredbu *treble damages* u američkim propisima o zaštiti konkurencije (Clayton Act, 15 U.S.C. §§ 12-27, 29 U.S.C. §§ 52-53), koja podrazumeva da sud može doneti presudu po kojoj je okrivljeni dužan da isplati tužiocu višestruki (najčešće trostruki) iznos procenjene štete. U tom smislu odredba *treble damages* zaista može biti perniciozna po uspostavljanje i stabilnost kartela, koji nisu zakonski zaštićeni.

62 O kontroverznom odnosu pokajničkog programa i odgovornosti pokajnika za nanetu štetu videti: Cauffman (2011).

7. ZAKLJUČAK

Posmatrano sa stanovišta unapređenja društvenog blagostanja, konkurencija kao dinamički proces u kojem akcije bilo kog konkurenta stvaraju pritisak svim ostalim da poboljšaju vlastito poslovanje kako bi održali korak u kompetitivnoj igri, predstavlja sredstvo za postizanje ciljeva, tj. ona ima instrumentalnu vrednost. Konkurencija kao mehanizam, i sa stanovišta postizanja ekonomske efikasnosti društveno poželjan oblik tržišne strukture, se štiti s obzirom da dovodi do 4 oblika takve efikasnosti: alokativne, proizvodne, dinamičke i selektivne. Za razliku od toga, karteli kao antikongkurentska koalicija predstavljaju mrežu za zadovoljavanje vlastitih uskih interesa na štetu zajedničkog dobra.

Ukoliko konkretan zakonski okvir, u našem slučaju onaj o zaštiti konkurencije, nije definisan na način da nedvosmisleno obezbeđuje podsticaje tržišnim učesnicima na produktivno konkurentsko ponašanje, to će kao posledicu imati proces u kojem je njihovo ponašanje u značajnoj meri u suprotnosti sa onim koje unapređuje blagostanje društva. Polazeći od pretpostavke da je osnovni (i ekskluzivni cilj) prava konkurencije postizanje ekonomske efikasnosti što implicitno podrazumeva očuvanje ili unapređenje interesa potrošača putem zaštite konkurencije kao procesa dinamičkog nadmetanja neposrednih tržišnih takmaca, sledi da pravo konkurencije ne sme biti ni formulisano, niti primenjeno na način da dovodi do protivrečnih podsticaja tržišnim učesnicima. U tom smislu, i pokajnički program zajedno sa tužbom za naknadu štete nalazi se u funkciji zaštite konkurencije. Ipak, iako se za svaki od dva navedena instituta mogu navesti argumenti u prilog neophodnosti njihove institucionalizacije, pokazali smo da ove mogućnosti za privatnopravno izvršenje propisa kojim se štiti konkurencija mogu imati i svoju tamnu stranu – one mogu uzrokovati smanjenje podrške dekomponovanju kartelske tržišne strukture kao narušavanja delovanja konkurentskog mehanizma, što posledično dovodi do kreiranja rezultata različitih od onih koji bi nastali kao posledica ispunjenja formalno proklamovanog cilja u sferi prava konkurencije. Drugim rečima, iako na prvi pogled sasvim opravdana, primena pokajničkog programa u sadejstvu sa institutom tužbe za naknadu štete u sferi prava konkurencije može dovesti do protivrečnih rezultata (efekata). U tom smislu, šire posmatrano, tretiranje prava konkurencije kao verovatno „najklizavijeg terena“ od svih delova ekonomske politike jedne zemlje, nesumnjivo ima jako uporište ne samo u teorijskim raspravama, već, kako se pokazalo u njegovoj strukturi, te efektima primene ovog propisa.

Kada je reč o domaćoj praksi zaštite konkurencije, ona još uvek nije zabeležila nijedan slučaj primene pokajničkog programa, niti instituta tužbe za naknadu štete, bez obzira da li je reč o pratećoj ili tzv. nezavisnoj tužbi. Zapravo, cilj ovog rada je prvenstveno bio da ukaže na činjenicu da kartelsko delovanje zaslužuje daleko veći stepen pažnje u domaćoj akademskoj zajednici, te da postoji mogućnost potencijalne pojave gore opisanog specifičnog problema u našoj praksi zaštite konkurencije. Analizirani problem postoji u razvijenim tržišnim privredama koje poseduju višedecenijsko iskustvo u pogledu primene prava konkurencije, a njegovu pojavu svakako treba očekivati i u našoj pravnoj praksi zaštite konkurentskog poretka u doglednoj budućnosti. Ne postoji precizno određen trenutak u smislu vremenskog intervala izvršenja prava konkurencije kada se ovaj problem pojavljuje, ali je iskustvena činjenica da njegova pojava ipak zahteva određeni period takve primene, pogotovu kada je reč o tzv. nezavisnoj tužbi. Analiza procesa privatnopravnog izvršenja prava konkurencije kroz prizmu delovanja kartela je svakako kompleksna, i u ovom radu su nesumnjivo date samo uvodne napomene. Kompleksnost njene

argumentacije ne proizilazi samo, kao što je to naznačeno na samom početku rada, iz neophodnosti preplitanja analize ekonomske nauke sa drugim oblastima, poput prava, već i zbog toga što nas podseća na činjenicu da u sferi prava konkurencije neretko nema lakih, i što je još važnije, jednoznačnih odgovora, tj. što zahteva od istraživača veću uzdržanost ili skeptičnost prema namerama regulatora, odnosno objašnjenjima razloga za uvođenje regulatornih zahvata u konkretnim slučajevima, kao i njihovim efektima. Ipak, imajući u vidu činjenicu da postoji široka rasprostranjenost zakona o zaštiti konkurencije, plodna rasprava zahteva spuštanje analize na konkretan problem i pokušaj iznalaženja rešenja za isti. Kao što smo videli tokom izlaganja, sve čemu se jedno društvo može nadati jesu rešenja koja nude samo ograničene mogućnosti za ublažavanje osnovnog problema.

8. LITERATURA

Allais, M. (1954), „Power and Dangers of the Mathematical Tool in Economics”, *Econometrica*, Vol. 22, No. 1, pp. 58–71.

Aubert, C. et al (2006), „The impact of leniency and whistle-blowing programs on cartels”, *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 24, No. 6, pp. 1241–1266.

Baumol, V. (2006), *Inovativna mašinerija slobodnog tržišta*, CID Podgorica.

Baumol, W., Ordover, J. (1985), „Use of Antitrust to Subvert Competition”. *Journal of Law and Economics*, Vol. 28, No. 2, pp. 247–265.

Begović, B., Pavić V. (2012) *Uvod u pravo konkurencije*, Pravni fakultet u Beogradu.

Brenner, S. (2009), „An Empirical study of the European Corporate Leniency Program”, *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 27, No. 6, pp. 639–645.

Broder, D. (2010), *U. S. Antitrust Law and Enforcement: A Practice Introduction*, Oxford University Press.

Cabral, L. M. B. (2005) „Collusion Theory: Where to Go Next?”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 5, No. 3, pp. 199–206.

Cauffman, C. (2011). „The Interaction of Leniency Programmes and Actions for Damages”, *Competition Law Review*, Vol. 7, No. 2, pp. 181–220.

Dunne, N. (2015), *Competition Law and Economic Regulation: Making and Managing Markets*, Cambridge: Cambridge University Press (first published).

Gaus, Dž. (2012), *O filozofiji, politici i ekonomiji*, JP Službeni glasnik, Beograd.

Gibbons, R. (1992) *A Primer in Game Theory*, Harvester, London.

Hajek, F. A. (2002) *Pravo, zakonodavstvo i sloboda*, CID Podgorica i Službeni list Beograd.

Hajek, F. A. (2006), „Korišćenje znanja u društvu”, *Ekonomski anali*, br. 168, str. 175–185.

Harberger, A. C. (1954), „Monopoly and Resource Allocation”, *American Economic Review*, Vol. 44, No. 2, pp. 77–87.

Harrington, J. (2013), „Corporate Leniency programs when firms have private information: the push of prosecution and the pull of preemption”, *Journal of Industrial Economics*, Vol. 61, No. 1, pp.1 – 27.

Hicks, J. R. (1935), „Annual Survey of Economic Theory: The theory of Monopoly”, *Econometrica*, Vol. 3, No. 1, pp. 1–20.

Hines, J. (1999), „Three Sides of Harberger Triangles”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, No. 2, pp. 167–188.

Ishibashi, I., Shimizu, D. (2010), „Collusive behavior under a leniency program”, *Journal of Economics*, Vol. 101, pp. 169 – 183.

Krueger, A. (1974), „The Political Economy of the Rent-Seeking Society”, *American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, pp. 291–303.

Landes, W. M., Posner, R. A. (1975), „The Independent Judiciary in an Interest-Group Perspective”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 18, No. 3, pp. 875–901.

Leibenstein, H. (1966), „Allocative Efficiency vs. X-Efficiency”, *American Economic Review*, Vol. 56, No. 3, pp. 392–415.

Leibenstein, H. (1978), „X-Inefficiency Xists: Reply to an Xorcist”, *American Economic Review*, Vol. 68, No. 1, pp. 203–211.

Levenstein, M. C., Suslow, V. Y. (2006), „What Determines Cartel Success?”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 44, pp. 43–95.

Miler, D. (2008), *Teorija javnog izbora III*, MASMEDIA, Zagreb.

Miller, N. H. (2009), „Strategic Leniency and Cartel Enforcement”, *American Economic Review*, Vol. 99, No. 3, pp. 750–768.

Milovanović, M., *Mikroekonomska analiza*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2011.

Olson, M. (2010), *Uspon i sumrak naroda: Ekonomski rast, stagflacija i društvena rigidnost*, JP Službeni glasnik, Beograd.

Perelman, M. (2011), „Retrospectives X-Efficiency”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 25, No. 4, pp. 211–222.

Shapiro, C., Kaplow, L. (2007), „Antitrust”, in: *Handbook of Law and Economics* (Edit. Polinsky, M. and Shavell, S.), Vol. 2, Chapter 15, pp. 1077–1225.

Smith, A. (1998), *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, Global Book, Novi Sad.

Spagnolo, G. (2008), „Leniency and Whistleblowers in Antitrust”, in: *Handbook of Anti-trust Economics* (Edit. Buccirossi, P.), MIT Press: 259–304.

Stigler, G. (1976), „The Xistence of X-Efficiency”, *American Economic Review*, Vol. 66, No. 1, pp. 213–216.

Stigler, G. (1987), „Competition”, in: *The New Palgrave Dictionary of Economics* (Edit. Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P.), Palgrave, London, pp. 531–535.

Šaj, O. (2005), *Industrijska organizacija: Teorija i primene*, Ekonomski fakultet, Beograd.

Šumpeter, J. (1960), *Kapitalizam, socijalizam i demokratija*, Kultura, Beograd.

Tešić, N. (2017). „Tužba za naknadu štete usled povrede konkurencije i traganje za rentom”, *Pravo i privreda*, br. 4-6/2017, pp. 320–336.

Tollison, R. D. (1997), „Rent seeking”, in Mueller, D. C., (ed.) *Perspectives on Public Choise*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 506–525.

Tullock, G. (1967), „The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft”, *Western Economic Journal*, pp. 224–232.

Internet izvori

„Clayton Act, 15 U.S.C. §§ 12-27, 29 U.S.C. §§ 52-53”. <http://gwcllc.com/Library/America/USA/The%20Clayton%20Act.pdf>. (Preuzeto: 10.02.2018).

„Commission Notice on Immunity from fines and reduction of fines in cartel cases”, 2006. [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006XC1208\(04\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006XC1208(04)&from=EN). (Preuzeto: 05.12.2017).

„Corporate Leniency Policy”, Department of Justice, 1993. <http://www.justice.gov/sites/default/files/atr/legacy/2007/08/14/0091.pdf>. (Preuzeto: 10.01.2018).

„EU Cartel Fine Statistics”, 2015. <http://ec.europa.eu/competition/cartels/statistics/statistics.pdf>. (Preuzeto: 29.11.2017).

Hammond, S. C., „The Evolution of Criminal Antitrust Enforcement Over the Last Two Decades”, The 24th Annual National Institute on White Collar Crime, Department of Justice, February 25, 2010. <http://www.justice.gov/atr/file/518241/download>. (Preuzeto: 15.01.2018).

„Krivični zakonik”, Službeni glasnik RS, br. 85/2005, 88/2005–ispr., 107/2005–ispr., 72/2009, 111/2009, 121/2012, 104/2013 i 108/2014. http://www.paragraf.rs/propisi/krivicni_zakonik.html. (Preuzeto: 20.01.2018).

„Krivični zakonik”, Službeni glasnik RS, br. 94/2016. https://www.paragraf.rs/propisi/krivicni_zakonik.html. (Preuzeto: 20.01.2018).

Notice on the Non–Imposition or Reduction of Fines in Cartel Cases (1996). [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31996Y0718\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31996Y0718(01)&from=EN). (Pristup: 29.11.2017).

OECD, „Use of Markers In Leniency Programmes”, November 2014. [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP3\(2014\)9&doclanguage=en](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP3(2014)9&doclanguage=en). (Preuzeto: 15.11.2017).

„Sherman Act, 15 U.S.C. §§ 1-7”. <http://euro.ecom.cmu.edu/program/law/08-732/Antitrust/ShermanAct.pdf>. (Preuzeto: 10.02.2018).

Smernice za primenu člana 69. Zakona o zaštiti konkurencije i Uredbe o uslovima za oslobađanje obaveze plaćanja novčanog iznosa mere zaštite konkurencije od 30.08.2010. <http://www.kzk.org.rs/kzk/wp-content/uploads/2011/08/Smernice-za-primenu-cl-69-i-uredbe-o-oslobadjanju.pdf>. (Preuzeto: 17.11.2017).

„Ugovor o funkcionisanju EU – konsolidovana verzija” (Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU), 2012). <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN>. (Preuzeto: 17.11.2017).

„Uputstvo o primeni pravila o zaštiti konkurencije na udruženja učesnika na tržištu” od 28.04.2011. <http://www.kzk.gov.rs/kzk/wp-content/uploads/2011/08/Uputstvo-B1.pdf>. (Preuzeto: 20.11.2017).

„Uredba o uslovima za oslobađanje obaveze plaćanja novčanog iznosa mere zaštite konkurencije”, Službeni glasnik RS, br. 50/2010. <http://www.kzk.gov.rs/kzk/wp-content/uploads/2011/08/Uredba-oslobadjanje-od-kazne.pdf>. (Preuzeto: 18.11.2017).

Use of Markers in Leniency Programmes (Nov. 2014), Organisation for Economic Cooperation and Development. [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP3\(2014\)9&doclanguage=en](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP3(2014)9&doclanguage=en). (Pristup: 10.01.2018).

„Zakon o javnom beležništvu”, Službeni glasnik RS, br. 31/2011, 85/2012, 19/2013, 55/2014 – dr. zakon, 121/2014, 6/2015 i 106/2015. https://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_javnom_beleznistvu.html. (Pristup: 21.01.2018).

Zakon o obaveznom osiguranju u saobraćaju, Službeni glasnik RS, br. 51/09, 78/11, 101/11, 93/2012 i 7/2013–odluka US. (Pristup: 25.01.2018).

„Zakon o obligacionim odnosima”, Sl. list SFRJ, br. 29/78, 39/85, 45/89–odluka USJ i 37/89, Sl. list SRJ, br. 31/93 i Sl. list SCG, br. 1/2003–Ustavna povelja. http://paragraf.rs/propisi/zakon_o_obligacionim_odnosima.html. (Preuzeto: 05.02.2018).

Zakon o prevozu u drumskom saobraćaju, Službeni glasnik RS, br. 46/95, 66/01, 61/05, 91/05, 62/06 i 31/11. http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_prevozu_u_drumskom_saobracaju.html. (Pristup: 27.02.2018).

„Zakon o zaštiti konkurencije”, Službeni glasnik RS, br. 51/2009 i 95/2013. <http://www.kzk.org.rs/kzk/wp-content/uploads/2011/07/Zakon-o-zaštiti-konkurencije-prečišćeni-t-ekst.pdf>. (Pristup: 16.12.2017).

„Zakon o zaštiti potrošača”, Službeni glasnik RS, br. 62/2014 i 6/2016 – dr. zakon. https://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_zastiti_potrosaca.html. (Pristup: 10.03.2018).
