

Teorija politike konkurencije - usporedba različitih škola

Šubarić, Mario

Undergraduate thesis / Završni rad

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Pula / Sveučilište Jurja Dobrile u Puli**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:137:549714>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-19**



Repository / Repozitorij:

[Digital Repository Juraj Dobrila University of Pula](#)



Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Fakultet ekonomije i turizma
„Dr. Mijo Mirković“

Teorija politike konkurencije – usporedba različitih škola

Završni rad

Pula, rujan 2016.

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Fakultet ekonomije i turizma
„Dr. Mijo Mirković“

Teorija politike konkurencije – usporedba različitih škola

Završni rad

Student: Mario Šubarić 2993-E
Smjer: Menadžment i poduzetništvo
Kolegij: Politika konkurencije
Mentor: Doc. dr. sc. Dragan Benazić

Pula, rujan 2016.



IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Ja, dolje potpisani MARIO ŠUBARIĆ, kandidat za prvostupnika poslovne ekonomije, smjera management i poduzetništvo ovime izjavljujem da je ovaj Završni rad rezultat isključivo mogega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na objavljenu literaturu kao što to pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da niti jedan dio Završnog rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz kojega necitiranog rada, te da ikoji dio rada krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za koji drugi rad pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili radnoj ustanovi.

Student

U Puli , rujan 2016. godine



IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Ja, dolje potpisani MARIO ŠUBARIĆ, kandidat za prvostupnika poslovne ekonomije, smjera management i poduzetništvo ovime izjavljujem da je ovaj Završni rad rezultat isključivo mogega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na objavljenu literaturu kao što to pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da niti jedan dio Završnog rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz kojega necitiranog rada, te da ikoji dio rada krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za koji drugi rad pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili radnoj ustanovi.

Student

U Puli , rujan 2016. godine

SADRŽAJ

1. Uvod	6
2. O politici konkurencije	7
2.1. Pitanja kojima se bavi politika konkurencije i pravo konkurencije	8
2.2. Sporazumi, odluke ili usuglašene prakse protiv konkurencije.....	9
2.3. Politika tržišnog natjecanja u EU.....	10
2.3.1. Ciljevi zaštite tržišnog natjecanja	11
2.3.2. Postignuća u zaštiti tržišnog natjecanja	11
3. Teorije politike konkurencije	14
3.1. Teorija konkurencije prema Adamu Smithu	14
3.1.1. Nevidljiva ruka i „savršena konkurencija“	15
3.1.2. Kritika teorije nevidljive ruke	16
3.2. Austrijska škola	16
3.2.1. Teorija granične korisnosti.....	17
3.3. Harvardska škola.....	19
3.3.1. Promatranje konkurencije prema Bainu	19
3.3.2. S – C – P paradigma.....	20
3.4. Čikaška škola	22
3.4.1. Čikaška škola ekonomskog liberalizma	23
3.4.2. Promatranje konkurencije prema Borku	24
3.4.3. Utjecaj Čikaške škole na svijet.....	24
4. Kritički prikaz različitih škola	26
4.1. Austrijska Škola.....	26
4.2. Harvardska škola	26
4.3. Čikaška škola	27
4.4. Konflikti Harvardske i Čikaške škole – spajanja i zajednička ulaganja	28
4.5. Konflikti Harvardske i Čikaške škole – monopol.....	29
5. Zaključak.....	30
Literatura	31
Popis slika.....	33
Sažetak	34
Summary	35

1. Uvod

Politika konkurencije je pravna disciplina odnosno dio zakonodavstva koje se bavi zaštitom slobode tržišnog natjecanja. Radom se nastoji objasniti sama svrha politike konkurencije i primjena zaštite tržišnog natjecanja u praksi. Spominje se situacija u samoj Republici Hrvatskoj, ali je dotaknuto i zakonodavstvo u Europskoj Uniji i SAD-u. Cilj je prava tržišnog natjecanja omogućavanje slobodnog pristupa tržištu pod jednakim uvjetima što većem broju poduzetnika i onemogućavanje isključivanja poduzetnika s tržišta nedopuštenim protutržišnim djelovanjima i sredstvima. Osim navedenog, pobliže su pojašnjena pitanja kojima se bavi politika konkurencije: sporazumi, odluke ili usuglašene prakse protiv konkurencije, zloupotreba, spajanja i javna ograničenja konkurencije.

Također, obrađuju se teorije politike konkurencije, odnosno teorija Adama Smitha, koji je uz Davida Ricarda najpoznatiji predstavnik engleske klasične političke ekonomije. Poznat je po svome liberalističkom razmišljanju i zagovaranju laissez faire ekonomske filozofije.

Sedamdesetih godina devetnaestog stoljeća događa se osnutak najstarije struje ekonomskih škola – Austrijske škole. Osnivač je Carl Menger, a u središtu njihovog poimanja tržišnih zbivanja bio je marginalizam. Škola se posvećuje istraživanju i obradi teorije granične (marginalne) koristi te teoriji razmjene.

Predstavnici Harvardskog sveučilišta svoje učenje temelje na empirijskim istraživanjima, a središnje mjesto zauzima veza strukture tržišta, ponašanja i performansi tj. S – C – P paradigma. Osim navedenog, Bain je posvetio vrijeme proučavanju i pojašnjavanju barijera ulaska u određenu industriju.

Predstavnici čikaške ekonomske struje temeljili su istraživanja prvenstveno na teorijskim modelima, ponajviše na modelu Paretove učinkovitosti, odnosno učinkovitosti raspodjele.

Prilikom izrade rada korištene su brojne metode, a neke od njih su : induktivna metoda, deduktivna metoda, metoda analize, metoda sinteze, metoda generalizacije, metoda apstrakcije, metoda klasifikacije, metoda specijalizacije, metoda deskripcije, metoda kompilacije i dr.

2. O politici konkurencije

„Pravo tržišnog natjecanja je pravna disciplina odnosno dio zakonodavstva koje se bavi sprječavanjem različitih oblika protutržišnih djelovanja poduzetnika.“¹ Ono je neodvojivo povezano s politikom tržišnog natjecanja i odraz je te politike. Politika tržišnog natjecanja podrazumijeva ukupnost mjera i pravila ponašanja koje pojedina država propisuje i provodi na području tržišnog natjecanja. Pravo tržišnog natjecanja se razlikuje od države do države. Osnovu prava tržišnog natjecanja većine suvremenih zemalja čini zabrana narušavanja slobodnog tržišnog natjecanja koje se provodi različitim oblicima ograničavanja i sprječavanja poduzetničkih sloboda u prometu roba i usluga na tržištu. Riječ je prije svega o zaštiti od sklapanja zabranjenih sporazuma poduzetnika odnosno o sprječavanju nastanka kartela i njihova djelovanja, kao i drugih oblika koluzije, zatim o sprječavanju zlouporabe vladajućeg položaja poduzetnika na tržištu uključujući i kontrolu koncentracija poduzetnika. „Cilj je prava tržišnog natjecanja omogućavanje slobodnog pristupa tržištu pod jednakim uvjetima što većem broju poduzetnika i onemogućavanje isključivanja poduzetnika s tržišta nedopuštenim protutržišnim djelovanjima i sredstvima. Jedina dopuštena sredstva tržišnog natjecanja su stvaranje kvalitetnijeg i inovativnijeg proizvoda ili usluge, što bi trebalo rezultirati značajnim pogodnostima za potrošače.“²

Osim navedenog, politika tržišnog natjecanja obuhvaća i područje državnih potpora. Uspješan i djelotvoran sustav zaštite tržišnog natjecanja čine tri međusobno povezane komponente. Prije svega radi se o potrebi postojanja odgovarajućeg zakonodavnog okvira koji sadrži temeljna pravila i mjere zaštite tržišnog natjecanja te sankcije za one koji te standarde ne poštuju. Ta komponenta pored Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja (ZZTN) i Zakona o državnim potporama (ZDP) kao temeljnih propisa, uključuje i sve podzakonske akte kojima se pobliže uređuju osnovni instituti utvrđeni spomenutim zakonima. Druga, jednako važna komponenta zaštite tržišnog natjecanja je ona koja se odnosi na provedbu propisa o zaštiti tržišnog natjecanja. Ta komponenta zahtijeva, ne samo postojanje institucije zadužene za provedbu propisa već i odgovarajuću kadrovsku i administrativnu (organizacijsku) strukturu institucije koja će biti u stanju u praksi provoditi složene analize pojedinih tržišta te ovisno o

¹ Cerovac, M., Rječnik pojmova prava i politike tržišnog natjecanja srodnih područja, Inačica za internet stranicu ATZN-a, prosinac 2010. ,str. 122 URL <http://www.aztn.hr/uploads/documents/rjenik.pdf>

² loc. cit.

rezultatima analiza pokretati i voditi složene dokazne postupke i istrage te sankcionirati one koji te propise krše i time narušavaju tržišno natjecanje na štetu konkurenata i potrošača. „Treća, iznimno važna sastavnica zaštite tržišnog natjecanja je ona koja podrazumijeva neovisnost i nepristranost tijela zaduženog za provedbu propisa o zaštiti tržišnog natjecanja u Republici Hrvatskoj – Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja.“³ U idealnim uvjetima od institucija poput Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja se očekuje da osiguraju ili pak ponovo uspostave učinkovito tržišno natjecanje na način da interveniraju u pravom trenutku, na pravom tržištu, u odnosu na pravi problem i s odgovarajućom, dobro „pogođenom“, pravom mjerom.

2.1. Pitanja kojima se bavi politika konkurencije i pravo konkurencije

„Politike i sustavi zaštite konkurencije bave se aktivnostima i pojavama koje su se pokazale kao štetne za proces konkurencije.“⁴ Konkretno većina sustava se bavi sljedećim pitanjima:

Sporazumi, odluke ili usuglašene prakse protiv konkurencije: sporazumi koji imaju za cilj ili posljedicu ograničenje konkurencije su nezakoniti. Ovdje posebno spadaju sporazumi između konkurenata npr. da dogovore cijene, da podijele tržište, ili da ograniče output. Ovi sporazumi se često nazivaju i horizontalnim sporazumima, jer se sklapaju između sudionika na tržištu koji su na istom nivou. Sporazumi između sudionika koji su na različitim nivoima na tržištu nazivaju se vertikalnim sporazumima

Zloupotrebe: ovdje se ubraja zloupotreba položaja monopolista ili poduzeća koje ima dominantan položaj na tržištu i značajnu tržišnu snagu. Primjer zloupotrebe od strane dominantnog poduzeća je primjerice prodaja proizvoda po cijeni nižoj od cijene koštanja, kako bi se eliminirao konkurent, naime radi se o fenomenu poznatijem kao predatorsko uspostavljanje cijena.

Spajanja (mergers): mnogi sustavi konkurencije omogućuju administraciji da ispituje spajanja poduzeća koja bi potencijalno mogla biti štetna za konkurenciju. Jasno je da ako bi jedan od konkurenata mogao kupiti svog konkurenta, u tom

³ Spevec, O., Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, Program rada 2010. -2011., Zagreb 2010., str.2., URL http://www.aztn.hr/uploads/documents/o_nama/programi_rada/Program_rada_2010-2011.pdf

⁴Radulović, M., Politika konkurencije i konkurentnost država po ulasku u Europsku uniju, Studio MOUSE-Podgorica 2015., str.14.,URL http://www.emim.org/images/publikacije/Politika_konkurencije_i_konkurentnost_drzava_po_ulasku_u_EU.pdf

slučaju potrošačima je smanjena mogućnost izbora i možda će biti suočeni s višim cijenama.

Javna ograničenja konkurencije: često se država javlja kao subjekt koji ograničava konkurenciju, putem zakonskih mjera, regulative, pravila licenciranja ili preko subvencija.

2.2. Sporazumi, odluke ili usuglašene prakse protiv konkurencije

Najčešće se sporazumi navedeni u prethodnom poglavlju nazivaju kartelima. Svi gore navedeni vidovi sporazuma koji ograničavaju konkurenciju (restriktivni sporazumi) mogu biti vertikalni i horizontalni. Ovi sporazumi za svoj cilj ili posljedicu imaju sprječavanje, ograničavanje ili narušavanje konkurencije. Horizontalni sporazumi su sporazumi između subjekata u istom nivou, konkurenata. Oni imaju za cilj određivanje cijena („fiksiranje“ cijena), razmjenu informacija o trenutnim ili budućim cijenama, podjelu tržišta, ograničenje outputa, ograničenje prodaje, kolektivno usklađeno djelovanje i smatraju se restriktivnim sporazumima. Vertikalni sporazumi su pak između sudionika na tržištu na različitim razinama te su restriktivni ako imaju za cilj određivanje minimalne prodajne cijene, kao i da nametnu zabrane na izvoz. Svrha ovakvih sporazuma je da za članove kartela omoguće uvjete koji im ne bi pripadali kada ne bi postojao ovakav sporazum.

U najvećem broju sustava zaštite konkurencije sporazumi koji imaju za cilj narušavanje ili sprječavanje konkurencije se smatraju ništavim. „Ciljevi kartela su povećanje profita za članove narušavanjem konkurencije.“⁵ Pisani formalni pravno izvršni ugovori se smatraju sporazumom u smislu ove definicije. Dodatno, tzv. „džentlmenski dogovor“, kao i jednostavni dogovori često su prihvaćani kao sporazumi u smislu zaštite konkurencije, iako nisu pravno izvršni niti obavezujući. Ovo je mnogo puta potvrđeno u odlukama Europske komisije i presudama Suda pravde EU; u praksi prava EU, i uspostavljanje udruženja proizvođača ili trgovaca smatra se sporazumom. Praksa i iskustvo pokazuju da nije uvijek lako prepoznati niti dokazati postojanje kartela, jer dosta njih je jako složeno i postoji tokom više godina, pa i desetljeća. Dokazivanje postojanja ovakvih kartela, i utvrđivanje njihove odgovornosti je izuzetno teško, te je vremenom i u praksi razvijen i prihvaćen koncept

⁵ibidem. str. 15.

„jedinstvenog obuhvatnog ugovora“ za koji su odgovorni članovi kartela samom činjenicom što su u nekom trenutku bili članovi.

Dalje, kao oblici narušavanja konkurencije u dva najutjecajnija sustava – EU i SAD – predviđene su i usuglašene prakse. Ovaj oblik ponašanja karakterizira suradnja između sudionika na tržištu, bez postojanja pisanog ili usmenog dogovora, a cilj suradnje treba biti usuglašavanje poslovnih aktivnosti na relevantnom tržištu. Kao što možemo zaključiti, postojanje usuglašene prakse je prilično teško dokazati, te je bogata sudska praksa suda iskristalizirala pristup kroz jedan broj značajnih slučajeva. Posebno treba uzeti u obzir da je moguće da neka ponašanja konkurenata imaju privid usuglašene prakse, a zapravo su rezultat procjene stanja na tržištu od strane sudionika. Očigledan primjer mogućnosti da utječu na proces konkurencije je primjer udruženja proizvođača, trgovaca, poduzeća ili privrednih subjekata uopće. Ova su udruženja povijesno nazivana kartelima i trustovima, bez ikakve negativne konotacije, kako je to u današnje vrijeme.

2.3. Politika tržišnog natjecanja u EU

„U člancima 101. do 109. Ugovora o funkcioniranju Europske unije (UFEU) sadržana su pravila o tržišnom natjecanju na unutarnjem tržištu. U skladu s tim pravilima zabranjeni su svi sporazumi među poduzetnicima koji su protivni propisima o zaštiti tržišnog natjecanja. Poslovnim subjektima s vladajućim položajem na tržištu zabranjena je zlouporaba položaja koja bi mogla negativno utjecati na trgovinu među državama članicama.“⁶ Koncentracije poduzetnika i preuzimanja koji su od značaja za cijelu Zajednicu kontrolira Europska komisija, a u određenim slučajevima mogu biti zabranjeni. Zabranjene su državne potpore u korist određenih poduzetnika ili proizvoda koje za posljedicu imaju narušavanje tržišnog natjecanja, ali u određenim slučajevima mogu biti dopuštene. Pravila tržišnog natjecanja primjenjuju se i na javna poduzeća, obavljanje javnih usluga i usluga od općeg interesa. Međutim, ako bi ostvarenje ciljeva tih posebnih usluga bilo ugroženo, pravila o tržišnom natjecanju mogu se staviti izvan snage.

⁶ http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuld=FTU_3.2.1.html

2.3.1. Ciljevi zaštite tržišnog natjecanja

Temeljni cilj propisa Zajednice o zaštiti tržišnog natjecanja je zaštititi tržišno natjecanje od narušavanja. Međutim, učinkovito tržišno natjecanje nije samo sebi svrha, nego uvjet za stvaranje slobodnog i dinamičnog unutarnjeg tržišta te služi kao jedan od instrumenata za promicanje općeg gospodarskog blagostanja. Od stupanja na snagu Ugovora iz Lisabona zaštita tržišnog natjecanja od narušavanja nije više izričito navedena u članku 3. UFEU-a, nego je obuhvaćena pojmom unutarnjeg tržišta u skladu s Protokolom br. 27. Ne očekuje se da će zbog toga doći do promjena u praksi jer su pravila tržišnog natjecanja ostala nepromijenjena. Uvjeti njihove primjene i pravne posljedice toliko su se uvriježili u dugogodišnjoj administrativnoj praksi Europske komisije i presudama europskih sudova da se mogu smatrati stabilnima.

2.3.2. Postignuća u zaštiti tržišnog natjecanja

a) Potpuna zabrana sporazuma koji su protivni propisima o zaštiti tržišnog natjecanja (članak 101. UFEU-a)

Zabranjeni su i ništavi svi sporazumi među poduzetnicima koji mogu narušiti tržišno natjecanje i trgovinu između država članica. Sporazumi koji doprinose poboljšanju proizvodnje ili distribucije robe ili promicanju tehničkog ili gospodarskog napretka mogu biti izuzeti iz te zabrane pod uvjetom da potrošačima omogućuju pravedan udio u koristi koja iz njih proizlazi, da se ne nameću nepotrebna ograničenja i ne isključuje konkurencija s tržišta s obzirom na znatan dio dotičnih proizvoda.

Sljedeći instrumenti pokazali su se korisnima u praksi:

Skupna izuzeća: skupina sadržajno sličnih pojedinačnih sporazuma koji obično imaju usporedive učinke na tržišno natjecanje. Ako se od takve skupine sporazuma očekuje redovito ispunjavanje uvjeta za izuzeće, postoji mogućnost da se skupina u pravnom obliku uredbe izuzme od zabrane. Cilj je ovog postupka smanjiti administrativni teret Europske komisije.

Sporazumi male vrijednosti: određeni sporazumi, koji ne predstavljaju povredu propisa ako su male vrijednosti i neprimjetno se odražavaju na tržište (načelo *de minimis*). Takvi sporazumi često se smatraju korisnima za suradnju između malih i srednjih poduzetnika. Najvažnija je promjena ta da sada jasno proizlazi da se

sporazumi koji „*imaju za cilj*” narušavanje tržišnog natjecanja ne mogu smatrati sporazumima male vrijednosti.

Određene vrste sporazuma uvijek se smatraju štetnima za tržišno natjecanje i stoga su bez iznimke zabranjene. To su u prvom redu sporazumi kojima se utvrđuju cijene i vrši teritorijalna podjela tržišta.

b) Zlouporaba vladajućeg položaja na tržištu (članak 102. UFEU-a)

„Pod vladajućim položajem u ovom smislu misli se na gospodarsku moć nekog poduzeća koja mu omogućava sprječavanje učinkovitog tržišnog natjecanja na relevantnim tržištima tako što mu daje veliku mogućnost neovisnog djelovanja prema konkurentima, kupcima te naposljetku potrošačima.”⁷ Vladajući položaj ocjenjuje se u odnosu na cjelokupno unutarnje tržište ili jedan znatan dio tog tržišta. Opseg relevantnog tržišta ovisi o značajkama proizvoda, postojanju alternativnog proizvoda te o ponašanju potrošača odnosno o njihovoj spremnosti da prihvate alternativni proizvod.

c) Postupak kontrole koncentracije

U skladu s Uredbom (EZ) br. 139/2004 sve koncentracije koje mogu u velikoj mjeri narušiti tržišno natjecanje na zajedničkom tržištu ili znatnom dijelu tog tržišta, posebno kao rezultat stvaranja ili jačanja vladajućeg položaja, smatraju se nesukladnima sa zajedničkim tržištem. Koncentracije se moraju prijaviti Europskoj komisiji prije njihove provedbe. Polazna točka tog ispitivanja je stjecanje kontrole u drugom poduzeću. Koncentracija ne smije biti provedena prije nego što Komisija izda odobrenje. Ne postoji sustavna naknadna kontrola i razdruživanje koncentracije poduzeća. Postupak se može sastojati od dvije faze. Većina postupaka može se dovršiti već nakon prve faze (25 radnih dana). Komplicirani slučajevi detaljnije se ispituju u drugoj fazi (90 radnih dana). Europska je komisija 2014. donijela bijelu knjigu naslovljenu „*Prema učinkovitijoj kontroli koncentracija u EU-u*” uz pomoć koje bi se trebalo postići bolje zajedničko djelovanje pravila na razini EU-a i onih na nacionalnoj razini. Njome je osim mogućnosti kontrole nekontrolnih manjinskih dioničkih udjela predviđeno i pojednostavljenje mehanizma upućivanja predmeta između država članica i Komisije.

⁷ loc. cit.

d) *Zabrana potpora iz članka 107. UFEU-a*

Državne potpore su sredstva dodijeljena iz državnog proračuna koja neposredno odobravaju države članice. Osim bespovratnih subvencija obuhvaćaju povoljne zajmove, oslobođenje od poreza/davanja i zajmovna jamstva, čak i posjedovanje dionica u poduzećima od strane države ako se davanjem prednosti određenim poduzećima ili proizvodnim sektorima narušava / može narušiti tržišno natjecanje i utječe na trgovinu između država članica. „Od 1. kolovoza 2013. primjenjuje se tzv. Komunikaciju o bankarstvu – komunikacija o primjeni pravila o državnim potporama za poticajne mjere u korist banaka u kontekstu financijske krize. Daljnje komunikacije odnose se na dokapitalizaciju financijskih institucija, postupanje s imovinom umanjene vrijednosti ili ponovnu uspostavu rentabilnosti i ocjenu mjera restrukturiranja.“⁸ Potpore za banke trebaju nadomjestiti zastoje kreditiranja od strane banaka i poticati ulaganja u održiv rast. U okviru modernizacije pravila o potporama iz 2012. revidiran je velik broj propisa u cilju polaganja veće pozornosti slučajevima državnih potpora s najznačajnijim posljedicama za unutarnje tržište i postroženja postupka. Europska komisija trenutačno ispituje mogu li se porezni poticaji za određena pojedinačna poduzeća u nekim državama članicama ocijeniti kao potpora i zatražiti njihov povrat, ako su neopravdani.

⁸ loc.cit.

3. Teorije politike konkurencije

3.1. Teorija konkurencije prema Adamu Smithu

Adam Smith je škotski ekonomist i etičar. „Opravdano ga nazivaju ocem moderne ekonomije jer je već u 18. st. postavio i nastojao odgovoriti na pitanje zašto su neke nacije bogatije od drugih.“⁹ Njegovo je istraživanje rezultiralo ekonomskim remek djelom „Bogatstvo naroda“ koje je objavljeno 1776. godine, zanimljivo iste godine kada su američki revolucionari potpisali Deklaraciju o nezavisnosti. Ono što je zanimljivo jest da oba teksta imaju zajednički pogled koji je bio vrlo popularan u to vrijeme – da je pojedince najbolje ostaviti da se brinu sami za sebe, bez teške ruke koja bi vodila njihovo ponašanje. Smith je uz Davida Ricarda najpoznatiji predstavnik engleske klasične političke ekonomije. Njegovo liberalističko razmišljanje je potpuno u suprotnosti državnoj kontroli koju su zagovarali merkantilisti. Jedna od najpoznatijih Smithovih objava bio je princip „nevidljive ruke“. „On kaže da, u sebičnoj trci samo za svojim osobnim dobrom, svaki pojedinac je vođen, kao nekom nevidljivom rukom, da bi postigao najbolje za sve.“¹⁰

Osim navedenog, valja napomenuti kako je već tada, Smith bio odlučni protivnik bilo kakve vrste monopola, isključivih prava te socijalnih privilegija. Smatrao je da takve prakse ograničavaju tržišno djelovanje u pogledu trgovine te da je radi njih nemoguće ostvariti ravnomjeran rast nacionalnog bogatstva. To je potkrepljivao tvrdnjom kako je cijena kojom monopolist maksimizira ostvarenje dobiti uvijek viša od one koja bi bila kada bi tržište bilo u ravnoteži, a viša je iz razloga što monopolist utječe na iste odlukom o količini proizvodnje. Što se tiče tržišnih povezivanja, odnosno sporazuma među manjim subjektima, smatra da ih nije moguće spriječiti, ali ih dakako, ne treba ni poticati.

⁹ <http://katkapital.com/ttip-i-slobodna-trgovina/?pdf=2204>

¹⁰ <http://blog.dnevnik.hr/knjige-knjigice/2008/12/1625676451/nevidljiva-ruka-i-savrena-konkurencija-adam-smith-ije-bogatstvo-naroda.html>

3.1.1. Nevidljiva ruka i „savršena konkurencija“

U ekonomiji nevidljiva ruka je izraz koji ekonomisti koriste da bi opisali samoregularajuću prirodu tržišta, pa i privrede u cjelini. „Za Smitha je nevidljiva ruka kreacija osobnog-vlastitog interesa, natjecateljskog duha i ponude i potražnje svakog pojedinog sudjelovatelja na tržištu. Svrha ekonomske politike po Smithu je povećanje bogatstva naroda, prvenstveno u obliku roba. Vjerovao je da nevidljiva ruka omogućava maksimaliziranje koristi svakog sudjelovatelja, kao i cjelokupne koristi (bogatstva) društva pri čemu u dobivanju tog rezultata postojeća vlast nije sudjelovala svojim intervencijama.“¹¹ To je postala osnova za nastanak laissez faire ekonomske filozofije (prijevod: neka stvari teku kako teku). Po toj filozofiji najbolja politika države je upravo laissez faire politika (nemiješanje države u privredne poslove). Smithova "nevidljiva ruka" dovodi do opće dobrobiti iz djelovanja pojedinaca za vlastite probitke, odnosno iz djelovanja pojedinaca koji slijede samo svoje vlastite interese. Tako načelo nevidljive ruke tvrdi : "Svaki pojedinac teži za time da uposli svoj kapital tako da njegov proizvod bude najveće vrijednosti. Općenito on ne namjerava promovirati javni interes, niti zna koliko ga promiče. On pazi samo na svoju sigurnost, svoju vlastitu dobit i u tome kao da je vođen nekom nevidljivom rukom, stvara učinke koji mu nisu bili namjerom. Sljedeći svoj vlastiti interes, često promiče interes društva uspješnije nego kada to stvarno želi učiniti.“¹²

Važno je istaknuti da se prema Smithu vrline tržišnog mehanizma mogu ostvariti jedino u uvjetima savršene konkurencije. U tom će slučaju tržište proizvodi onoliko dobara i usluga iz raspoloživih resursa koliko je to moguće. Svima je jasno da takva idealna, odnosno savršena konkurencija ne postoji u stvarnosti. „Iako nevidljiva ruka najčešće vodi tržište prema učinkovitoj raspodjeli resursa, to nije uvijek slučaj. Ekonomisti koriste termin neuspjeh tržišta kada govore o situaciji u kojoj tržište prepušteno samo sebi ne uspije učinkovito rasporediti resurse. Mogući razlog neuspjeha tržišta je vanjski učinak (eksternalija), odnosno utjecaj ponašanja neke osobe na blagostanje druge ili drugih osoba. Klasičan primjer vanjskog utjecaja je zagađenje. Još jedan mogući uzrok neuspjeha tržišta je tržišna snaga, koja se odnosi na mogućnost jedne osobe (ili male grupe) da nepravedno utječu na tržišne cijene.“¹³

¹¹ Omrčen, M., Tajna nevidljive ruke, Portal Hrvatskog kulturnog vijeća, 2013., URL <http://www.hkv.hr/izdvojeno/vai-prilozi/m-o/omren-mirko/15418-m-omrcen-tajna-nevidljive-ruke.html>

¹² Smith, A., "The Wealth of Nation" 1776.

¹³ Mankiw N.G., Osnove ekonomije, MATE d.o.o. Zagreb, 2004., str.11.

3.1.2. Kritika teorije nevidljive ruke

„Adam Smith je također tvrdio da će pod uvjetima potpune slobode, tržište dovesti do savršene jednakosti i da ako dozvolimo upletanje države time negiramo pravo čovjeka na upravljanje privatnim vlasništvom i štetimo zajedničkim interesima, odnosno sprječavamo dolazak do savršene jednakosti.“¹⁴ Prema principu nevidljive ruke, bogaćenje jednog pod tim uvjetima trebalo bi značiti i blagostanje za drugog jer će taj jaz u dohocima izravnati nevidljiva ruka. U principu, to bi značilo da siromašnima ne treba pomagati jer se time upliće u djelovanje tržišta te se time onemogućava dolazak do jednakosti. Sve navedeno jasno odgovara moćnicima koji na temelju svega rečenog imaju savršeno opravdanje za pretjerano bogaćenje.

Analitičari i kritičari slažu se da doktrina tržišnog fundamentalizma (teorija nevidljive ruke) u osnovi u sebi sadrži barem dva krupna nedostatka. Osim što ubrzava degradaciju prirodnog i ljudskog okoliša, također produbljuje socijalne nejednakosti u dohotku i potrošnji. Tržišni fundamentalizam je usmjeren prema kratkoročnom dobitku - profitu malobrojnih, umjesto dugoročnoj dobiti mnogobrojnih, čime se jasno pokazuje da teorija nevidljive ruke nije istinita, odnosno da je to jedna iluzija.

3.2. Austrijska škola

Krajem devetnaestog stoljeća oblikovala se austrijska građanska politička ekonomija, marginalizam, čiji su najistaknutiji članovi Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises, i Friedrich Hayek. Marginalizam ili granična teorija je doktrina koja se razvila u Velikoj Britaniji, Austriji i Švicarskoj kao alternativa marksističkoj ekonomiji potkraj 19. st. Austrijska škola je najstarija struja ekonomskih škola. Karakteristično za marginaliste je potiskivanje pitanja proizvodnje, a isticanje potrošnje i potražnje kao probleme alokacije sredstava. Škola se oblikovala 70-ih godina 19. st., a marginalističku revoluciju ističe nova subjektivna teorija vrijednosti koja totalno odbacuje radnu teoriju vrijednosti.

Vrijednost u načelu postaje funkcijom korisnosti, koju korisnost pojedinac pridaje nekom dobru te koja uzastopnim uzimanjem tog dobra dobiva sve manje značenje. 1867. iz štampe je izašao prvi Marxov – Kapital, na njemačkom jeziku kojeg je karakterizirao ekonomski sustav temeljen na radnoj teoriji vrijednosti. Najveći kritičar

¹⁴ Omrčen, M., Tajna nevidljive ruke, Portal Hrvatskog kulturnog vijeća, 2013., URL <http://www.hkv.hr/izdvojeno/vai-prilozi/m-o/omren-mirko/15418-m-omcen-tajna-nevidljive-ruke.html>

radne teorije vrijednosti bio je Böhm-Bawerk. Austrijanci umjesto rada kao osnovne komponente vrijednosti uzimaju korisnost. Tada se analiza proizvodnje potiskuje u drugi plan, a razmjena, potrošnja i individualne potrebe dobivaju primarno značenje. U tom razdoblju ponovno razvijaju *teoriju granične (marginalne) korisnosti*. Temeljna postavka teorije je da izvor vrijednosti nije u radu, već u korisnosti dobra. Vrijednost postaje izrazito psihološkom kategorijom jer dobra imaju vrijednost zato jer su korisna, a ne što je u njima inkorporiran ljudski rad. „U pustinji čaša vode ima za žednog čovjeka veću vrijednost i korisnost od bilo kojeg drugog dobra u kome je mogla biti utrošena velika količina ljudskog rada.“¹⁵

Razvojem teorije, dolaze do problematike mjerenja korisnosti pa se dolazi do pojmova kardinalne i ordinalne korisnosti. „Druga generacija Austrijanaca se aktivno bavi pojašnjenjem *teorije razmjene*.“¹⁶ Razmjenu objašnjavaju kao odnos između kupca i prodavača koji razmjenjuju dobra manje korisnosti za dobra veće korisnosti, a razmjena će imati smisla sve dok jedinica ponuđenog i jedinica traženog dobra ne budu imale istu marginalnu korisnost.

3.2.1. Teorija granične korisnosti

Korisnost označava zadovoljenje, subjektivni užitek ili korist koju potrošač ima konzumirajući neko dobro ili uslugu.

„*Granična korisnost* predstavlja dodatno ili pridodano zadovoljstvo koje steknemo od trošenja, uživanja jedne dodatne jedinice nekog dobra uz uvjet da druge proizvode trošimo kao i prije.“¹⁷

Zakon opadajuće granične korisnosti se događa kad se količina dodatne ili granične korisnosti smanjuje i kada neka osoba troši sve više i više nekog dobra. Opadajuća granična korisnost proizlazi iz činjenice da se naše ukupno uživanje u potrošnji nekog dobra smanjuje u mjeri u kojoj ga sve više konzumiramo.

Dakle, upotrebom ili trošenjem nekog dobra smanjuje se za čovjeka njegova korisnost i vrijednost. To znači da što pojedinac više koristi neko dobro, njegova marginalna vrijednost sve više opada. Svakom daljnjom uporabom nekog dobra, ukupna korisnost raste, a marginalna opada. Valja napomenuti kako korisnost nije

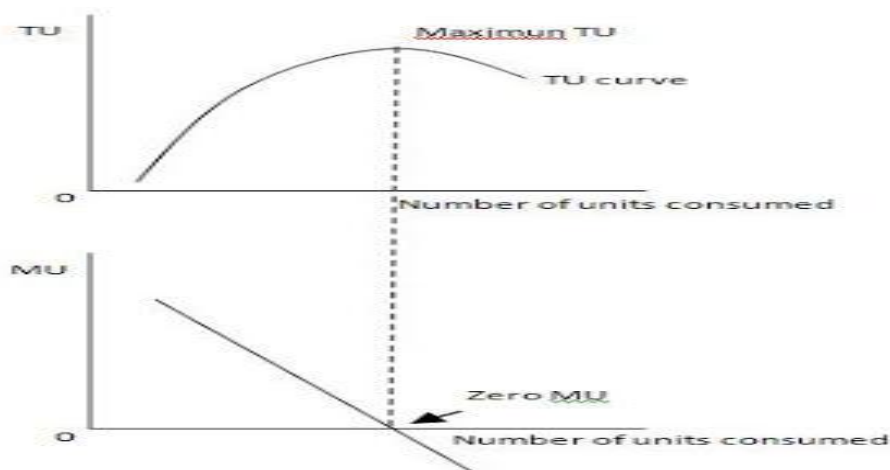
¹⁵ Brunsko, Z., Austrijska škola i suvremena građanska ekonomija, Politička misao, Vol XXV, 1998., 4., str. 134. – 147.

¹⁶ ibidem. str.139.

¹⁷ <http://oliver.efpu.hr/~mskare/predavanja/poglavlje5/poglavlje5.htm>

dana veličina. Ona se razlikuje od potrošača do potrošača ovisno o njegovim potrebama. Primjerice, gladnom čovjeku komad kruha ima veću korisnost nego sitom. Pretpostavimo li da imamo dvije korisnosti, graničnu (MU) i ukupnu (TU), tada bi zakon o opadajućoj graničnoj koristi izgledao kao na sljedećem grafu.

Slika 1. Zakon o opadajućoj graničnoj korisnosti



Izvor: <https://tkojejohngalt.files.wordpress.com/2014/09/tu-mu.jpg>

Na gornjem grafikonu je prikazana krivulja ukupne korisnosti (TU), a na donjem je izvedena krivulja granične korisnosti (MU) koja se izvodi povlačenjem tangenti na odnosne točke krivulje ukupne korisnosti. Vidimo da ukupna korisnost dobra u početku raste, ali po opadajućoj stopi, u jednom trenutku doseže maksimum i nakon toga pada. Pri količini dobra u kojoj ukupna vrijednost opada, tu je granična korisnost negativna. Valja napomenuti kako nam ovaj graf služi samo kao ilustracija problematike jer se u stvarnosti količinu korisnosti ne može mjeriti kardinalnim brojevima ili nekakvim mjernim jedinica (utilima).

3.3. Harvardska škola

„Harvardska škola predstavlja učenje nazvano prema Harvardskom sveučilištu na kojem su djelovali glavni teoretičari te škole. Sljedbenici Harvardske škole na određeni način daju prednost zaštiti malih poduzetnika.“¹⁸ Zlatne godine djelovanja škole su od 1930. do 1950. godine. Protive se pretjeranom koncentriranju pojedinih industrija držeći da je ta koncentriranost u nekim industrijama pretjerano velika i bez opravdanja s obzirom na ekonomije obujma. Učenje Harvardske škole počiva na empirijskim studijama. Ono se temelji na formuli S (structure of the market) – C (conduct of firms on the market) – P (performance of the market). Osnivači ove škole bili su Edward Mason i njegov učenik Joe Bain, a ostali značajni predstavnici su Josep Schumpeter, Edward Chamberlin, Paul Samuelson i John Dunlop. Učenje škole je uvelike bilo izloženo kritikama od strane predstavnika Čikaške škole i to početkom 60-ih godina, no unatoč tome S – C – P paradigma je ostala temelj analiza tržišta pri procjeni učinaka djelovanja poduzetnika.

3.3.1. Promatranje konkurencije prema Bainu

Joe Staten Bain bio je jedan od istaknutih predstavnika Harvardske škole. Svoj je talent i sposobnost usmjerio u istraživanje barijera ulaska u određene industrije. „Barijere ulaska predstavljaju sveobuhvatan pojam situacije kojom je novim poduzećima djelomično spriječen ili u potpunosti onemogućen ulazak u neku industriju ili na tržište. Barijere ulaska mogu se definirati i kao ograničenja koja postojećim poduzećima u industriji omogućuju ostvarivanje pozitivnog ekonomskog profita, dok je novim ulaznicima to onemogućeno.“¹⁹ Definicije barijera ulaska su brojne i kreću se od zaključaka ekonomista koji prvenstveno barijere uočavaju kroz državne restrikcije kojima država prijeći ulazak u pojedini sektor pa sve do široke definiranosti barijera koje su proizašle iz pripadnosti određenoj industriji ili tržištu, odnosno determinirane su strategijom poslovanja poduzeća. Joe Staten Bain na barijere ulaska gleda kao na prepreke koje omogućuju da poduzeća koja već posluju zarađuju iznadprosječne profite, a da pritom ne privlače nova poduzeća da uđu na postojeće tržište. To znači da postojeća poduzeća imaju mogućnost održavanja cijene iznad konkurentске razine, a da uz to u dugom roku ne dođe do privlačenja

¹⁸ Cerovac, M., Rječnik pojmova prava i politike tržišnog natjecanja srodnih područja, Inačica za internet stranicu ATZN-a, prosinac 2010., str. 56. URL <http://www.aztn.hr/uploads/documents/rjenik.pdf>

¹⁹ Škuflić L., Turuk M.: Barijere ulaska malih i srednjih poduzeća u prerađivačku industriju u Hrvatskoj, Poslovna izvrsnost Zagreb, 2013., BR. 2, str.24.

novih poduzeća na tržište. Pojednostavljeno rečeno, nitko tko već nije u industriji, zbog barijera ulaska, ne pronalazi dovoljno velik motiv da bi se odlučio za prodiranje u industriju u dugom roku ili pak prodor smatra neizvedivim. „Prema Bainu, barijere ulaska bi predstavljale ekonomija obujma, diferencirani proizvod te apsolutna troškovna prednost.“²⁰

To bi značilo da ukoliko poduzeća ostvaruju profite uz nove ulaske, to se u tom slučaju ne smatra barijerom ulaska, već možemo reći da je to rezultat iznadprosječne konkurentnosti gospodarskog subjekta čiji izvori mogu biti višestruki. Kada govorimo o barijerama ulaska, neophodno je spomenuti Porterov model pet sila. Porter modelom identificira prijetnju novih ulazaka koja daje potpuno drugačiji pogled na industriju. Prema Porteru, prijetnja novih ulazaka jedna je od sila koja determinira konkurentsku strukturu pojedine industrije. To znači da će profitabilne industrije privlačiti sve više konkurenata, a pojačana će konkurencija iscrpiti dodatni profit pojedine djelatnosti. Novi ulasci smanjuju tržišni udio postojećih poduzeća, a i njihovu profitabilnost. Sve navedeno dovest će do korekcija cijena na takvom tržištu, a nerijetko i do poboljšanja kvalitete postojećih proizvoda.

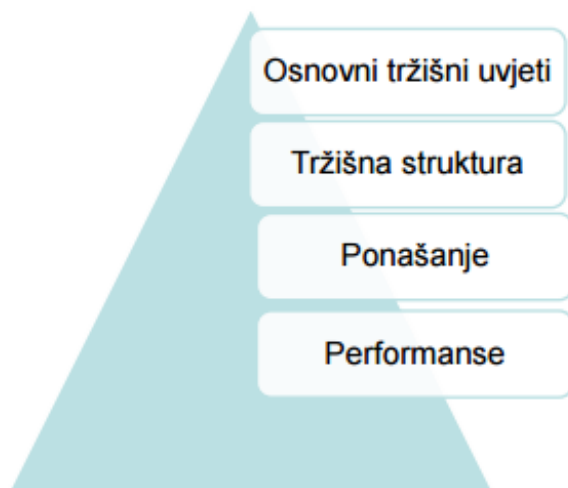
3.3.2. *S – C – P paradigma*

Kada se spominje Harvardska škola nezaobilazno je spomenuti i S – C – P paradigmu. Učenje koje se temelji na formuli S (structure of the market) – C (conduct of firms on the market) – P (performance of the market), što bi se kada prevedemo, svelo na „strukturu tržišta“, „postupanje (ponašanje)“ i „tržišni učinak (performanse)“. Paradigma je razvijena 1940-ih od strane Mason-a i Bain-a, a smatra se jednom od najučinkovitijih i najpouzdanijih sredstava za analizu industrije. Mason je od samih početaka tvrdio kako su odluke o cijeni i proizvodnji pod utjecajem unutarnje organizacije poduzeća, kao i tržišne strukture. „Bain je unaprijedio njegov koncept 1951. godine, kada je provodio studiju slučaja američke prerađivačke industrije i tada je uveo ideju o četiri vrste tržišnih struktura.“²¹

²⁰ ibidem. str. 25.

²¹ <http://web.efzg.hr/dok/ETE/lskufluc//industrijska/Predavanje%20broj%202%202011-2012.pdf>

Slika 2. S – C – P PARADIGMA – jednostavni pristup



Izvor: <http://web.efzg.hr/dok/ETE/Iskuflic//industrijska/Predavanje%20broj%202%202011-2012.pdf>

Bitno je istaknuti kako se navedena četiri elementa ne mogu promatrati zasebno već među njima postoji uzročno – posljedična veza, isprepleteni su međusobno. Navedeno znači da performanse industrije (uspjeh industrije u proizvodnji blagostanja potrošača) ovisi o ponašanju poduzeća, koje posljedično ovisi o strukturi (faktorima koji određuju konkurentnost na tržištu).

SCP paradigma temelji se na sljedećim hipotezama²²:

- 1) **Struktura utječe na ponašanja** iz čega proizlazi da manja koncentracija poduzeća na tržištu vodi većoj konkurentnosti između poduzeća.
- 2) **Ponašanja utječu na performanse** predstavljaju utjecaj koji veća konkurentnost poduzeća ima kroz manju tržišnu moć.
- 3) **Struktura direktno utječe na performanse**- činjenica da manja koncentracija vodi manjoj tržišnoj moći jer primjerice porast broja poduzeća rezultira padom tržišne moći kada su cijene sve bliže graničnom trošku.

Elementi tržišne strukture su : broj poduzeća i koncentracija istih , stupanj vertikalne integracije u industriji, stupanj tehnologije, struktura troškova, diferenciranost proizvoda, barijere ulaska, koncentracija kupaca i sl.

²² loc. cit.

Ponašanje obuhvaća: cjenovne strategije, planove investiranja, oglašavanje, istraživanje i razvoj, dogovaranje i sl.

Performanse podrazumijevaju : cijenu, alokativnu i proizvodnu efikasnost, tehnološki napredak, kvalitetu proizvoda i usluge te naravno, profit.

U skladu sa SCP paradigmom, cjenovna politika unutar monopola i oligopola kao koncentriranih industrija vodi do većih profita. Dva provedena empirijska istraživanja u trenutku nastanka SCP paradigme su to potvrdila, no novija istraživanja su pokazala da većina korelacije između profitabilnost i koncentracije koju je pronašao Bain (i sljedbenici) je gotovo sigurno lažna. Ta je korelacija posljedica agregiranja čime je dokazan pozitivan odnos tržišnih udjela i profitabilnosti na razini industrije.

3.4. Čikaška škola

Čikaška ekonomska škola je pokrenuta kao stožer revolucionarnih ideja i intelektualaca toga doba. Ona i danas predstavlja jedan od najutjecajnijih pravaca svjetske ekonomske misli, čija su osnovna načela: sloboda pojedinca, privatno poduzetništvo, ograničena vlada i stroga kontrola ponude novca u cilju suzbijanja inflacije. „Škola je počela djelovati 20-ih godina 20. stoljeća, a najpoznatiji teoretičari su bili George Stigler i Milton Friedman koji su svoj utjecaj širili putem časopisa *Journal of Political Economy* i *Journal of Law and Economics*.“²³

Rana Čikaška škola (1920. – 1950.) se okupljala oko Franka H. Knight-a i znatno se razlikovala od kasnije Čikaške škole. Bili su sumnjičavi u pogledu učinkovitosti laissez-faire ekonomije i zalagali su se za aktivnu državnu politiku za liječenje recesije. Čikaška škola od 1960-ih na dalje započinje dolaskom Georg J. Stiglera i Milтона Friedmana. Uspjeh škole u primjeni se ogledao u njihovoj interpretaciji antimonopolskih zakona gdje se Vrhovni sud 1977. godine pozivao u komentaru čikaške škole koji kaže da je ekonomska analiza dobra osnova za rješavanje antimonopolskog problema. Sljedbenici čikaške škole prednost daju velikim poduzetnicima, vjerujući u sposobnost tržišta da samo, bez intervencije države kroz primjenu propisa o tržišnom natjecanju, uspostavi učinkovito tržišno natjecanje. Teorija se zasniva na zamisli da će tržište samo „kazniti“ neučinkovite poduzetnike.

²³ <http://web.efzg.hr/dok/ETE/liskuflc/industrijska/1%20KOLOKVIIJ.pdf>

Učenje Čikaške škole temeljilo poglavito na teorijskim modelima i to ponajviše na modelu Paretove učinkovitosti. „Ta se učinkovitost naziva i učinkovitost raspodjele (engl. allocative efficiency). Ona nastupa kada su sredstva tako raspodijeljena (alocirana) da je poboljšanje položaja jednog subjekta moguće samo ako dođe do pogoršanja položaja drugog subjekta.“²⁴ „Pareto optimalnost odnosi se na društveno stanje u kojem nije moguće povećati blagostanje jednog pojedinca bez pogoršavanja stanja barem jednog drugog pojedinca. Pomak iz stanja (alokacije) A u stanje (alokaciju) B koji povećava blagostanje barem jednog pojedinca – pobjednika – bez pogoršavanja blagostanja drugih – gubitnika naziva se Pareto napredak (Pareto improvment).“²⁵ Glavni su nositelji ovog učenja, uz Milтона Friedmana, bili Stiegler, Demsetz, Brozen, Posner i Bork. Čikaška se škola razlikuje se od Harvardske u nekoliko važnih točaka: čikaški ekonomisti u svojoj se analizi više oslanjaju na standardnu ekonomsku teoriju, gaje skepticizam prema hipotezama i argumentima koji se odnose na politička pitanja te su skeptični prema vladinim intervencijama u privatnu industriju.

3.4.1. Čikaška škola ekonomskog liberalizma

Chicago School of Economics je neoklasična škola unutar akademske zajednice ekonomista s jakim naglaskom oko fakulteta Sveučilišta u Chicagu. Ova je ekonomska škola počivala na neoklasicističkoj teoriji cijena, liberalizmu i slobodnom tržištu. Čikaška škola je apelirala da monopol pokreće dvije grupe problema u slobodnom društvu. Prvo, postojanje monopola znači ograničavanje dobrovoljne razmjene putem smanjivanja alternativa koje su dostupne pojedincima. Drugo, postojanje monopola pokreće pitanje „društvene odgovornosti“ monopolista.

Ideje Čikaške škole koje predstavljaju osnovu su bile u tome da država treba otkloniti sve barijere koje stoje na putu ostvarenja profita, prodavanje svake imovine koju posjeduje korporacijama, kako bi iste ostvarile profit i da dramatično smanji socijalna davanja, odnosno davanja koja su vezana za obrazovanje, zdravstvo i mirovine. Jednom riječju, ostvarenje maksimalnih uvjeta za razigravanje tržišnih snaga koje će zahvaljujući svojim prednostima dovesti do opće ravnoteže i sve većeg rasta profita. Osim navedenog, akademski je sloj morao prihvatiti liberalizam kao

²⁴ Cerovac, M., Rječnik pojmova prava i politike tržišnog natjecanja srodnih područja, Inačica za internet stranicu ATZN-a, prosinac 2010., str. 28. URL <http://www.aztn.hr/uploads/documents/rjenik.pdf>

²⁵ Sharma S., Tomić D., Mikroekonomska analiza tržišne moći i strateškog ponašanja poduzeća, Mikrorad, d.o.o. Zagreb 2011., str. 14.

vitalnu i nadmoćnu političku doktrinu. Liberalizam je dobio na cijeni u periodu nakon Drugog svjetskog rata.

3.4.2. Promatranje konkurencije prema Borku

Robert Bork je jedan od vodećih predstavnika Čikaške škole, smatra da je konkurencija po svojoj prirodi proces u kojem rivali nastoje isključivati jedni druge, pa efikasnost ima tendenciju isključivanja poduzetnika koji su manje efikasni. To znači da na tržištu vlada čisti prirodni zakon – zakon jačeg. Bork monopol uglavnom smatra nesukladnim s ciljem optimalne alokacije gospodarskih resursa, zbog gotovo neizbježne posljedice smanjenja ukupne proizvodnje, no istodobno, zbog manjih troškova proizvodnje monopol može biti sukladan načelu proizvodne efikasnosti.

Najvažniji stav Čikaške škole je da je tržišno natjecanje dinamičan proces, a procesi na tržištu rezultat slobodnog poduzetničkog djelovanja, koje mora biti oslobođeno utjecaja neposredne intervencije države, i u kojem, najzdraviji i najbolji opstaju na tržištu. Tržišne snage uspostavljaju privremenu neravnotežu pa država svojom intervencijom ne smije narušavati slobodu procesa koji se odvijaju na tržištu, već samo utvrditi minimalni pravni okvir u kojem se ti procesi odvijaju. Prema mišljenju predstavnika Čikaške škole „savršeno tržišno natjecanje“ i „monopol“ su suprotstavljeni modeli koji mogu poslužiti samo za potrebe početne analize, ali njima ne bi trebalo težiti niti ih sprečavati.

U okvirima Čikaške škole prihvaća se da visoka razina koncentracije na tržištu nije poželjna struktura, ne samo zbog neizbježne posljedice umanjivanja proizvodnje, već i daljnjeg troška za društvenu zajednicu koji proizlazi iz usmjeravanja resursa monopolista na održavanje njegova položaja na tržištu, kao i povećanja opasnosti manipuliranja političkim procesom s ciljem uspješnog pritiska na donošenje zakonodavstva koje zaštićuje monopolistički položaj na tržištu.

3.4.3. Utjecaj Čikaške škole na svijet

Današnji se tržišni fundamentalizam nastoji predstaviti kao doktrina koja svim stranama koje participiraju u tržišnoj utakmici pruža jednake šanse, nažalost to nije tako. Neoliberalna doktrina u svojoj ekstremnoj varijanti nazvana i tržišni fundamentalizam dominantna je ideologija globalne ekonomije. Neoliberalni kapitalizam je u političko-ekonomski sustav, koji se temelji na slobodnom tržištu bez državne kontrole. Dominantnom ideologijom postaje dolaskom Margaret Thatcher i Ronalda Reagana na vlast u U.K. i SAD-u. Usvojeno je vjerovanje kako se tržišta

mogu samokorigirati, a globalna ekonomija može cvasti bez ikakve potrebe za globalnim društvom. Deregulacija tržišta, privatizacija, smanjenje javne potrošnje, poreza i inflacije dovelo je do preporoda ove dvije zemlje, a dvojac Thatcher-Reagan predvodio je zapadni blok do konačne pobjede nad Sovjetskim savezom. Reagan i Thatcher se danas, i pored očitih ekonomskih uspjeha, od strane ljevičarske, ali i nacional-socijalističke desničarske klike doživljavaju kao vrlo negativne pojave u 20.stoljeću koje su navodno dovele do velike socijalne nejednakosti, pohlepe, nehumanog društvenog poretka, pa čak se u njima vide i glavni krivci za današnju ekonomsku krizu.

Može se zaključiti kako Čikaška škola veoma doprinosi, kako razvoju ekonomije, tako i ostalih grana društvenih znanosti. Čikaška škola je omogućila da na drugačiji i jednostavniji način promatramo ekonomiju kao vrijednu neutralnu znanost. Za razliku od strukturalista ekonomisti Čikaške škole su proučavali odnos između tržišne strukture i efikasnosti dok su se ovi bavili isključivo stupnjem konkurencije. Ekonomski liberalizam u čistoj formi više nigdje i ne postoji, ali je posve nedvojbeno da je ta ideja i pokret, u posljednja dva stoljeća, bar materijalno, dovelo do neslućenog ekonomskog, tehnološkog i socijalnog razvitka posebice Europe, SAD-a i Japana.

4. Kritički prikaz različitih škola

4.1. Austrijska škola

Neoklasična teorija savršenu konkurenciju definira kao tržište na kojem postoji velik broj malih tvrtki koje prodaju homogeno dobro i posjeduju savršene informacije.²⁶ Austrijski ekonomisti odbacuju ovu teoriju, a konkurenciju definiraju jednostavno kao natjecateljsko (rivalsko) ponašanje u kojem natjecatelj nastoji ponuditi bolje uvjete od konkurencije. Konkurencija proizlazi iz jednog poduzeća čiji se proizvodi razlikuju od proizvoda drugih poduzeća. Kada bi se prihvatila neoklasična definicija savršene konkurencije, tada bi mnogi zagovarali postojanje antitrustovskih zakona kako bi se uklonila prekomjerna odstupanja od industrije koju karakterizira velik broj malih tvrtki. Budući da tu definiciji predstavnici Austrijske škole odbacuju, tada nameću kako antitrustovski zakoni niti su željeni niti potrebni.

4.2. Harvardska škola

Početkom šezdesetih, harvardski profesori počinju primjenjivati strukturalni pristup teoriji antitrustova. Složili su se da, ako postoji visoka tržišna koncentracija, tada postoji veća šansa da se poduzeća ponašaju suprotno poštenoj konkurenciji. U više su navrata javno izražavali zabrinutost zbog ekonomske i političke moći kompanija kao što su *Standard Oil Company* i *United States Steel Corporation*²⁷, te naglašavali kako sudstvo mora biti vođeno željom da zaštiti individualne sudionike i omogući im pravedno tržišno natjecanje. Harvardska škola se protivila tržišnim koncentracijama, čak i u situaciji kada bi iste mogle dovesti do nižih troškova i cijena, odnosno boljitka za kupce. Primjerice, 1945. u sudskom sporu između *United States v. Aluminium Co. Of America (Alcoa)*, uvjerali su suce da presude kako je *Alcoa* odgovorna za monopolizaciju tržišta aluminija. Presuđeno je kako su zloupotrijebili ekonomiju obujma, tj. povećavajući svoje proizvodne kapacitete su doveli do povećanja potražnje, a radi svoje tržišne moći proizvode su prodavali po nižim cijenama kako bi eliminirali preostalu konkurenciju. Sudac Learned Hand je presudio protiv *Alcoa*-e unatoč činjenici da su od njihovog agresivnog tržišnog natjecanja najviše profitirali kupci.

²⁶ Walker, L. D., Austrian Economics, URL <http://www.econlib.org/library/Enc1/AustrianEconomics.html>

²⁷ Piraino, T. A. Jr., "Reconciling the Harvard and Chicago Schools: A New Antitrust Approach for the 21st Century," Indiana Law Journal: Vol. 82: Iss. 2, Article 4., 2007., str. 349.

Pristup Harvardske škole odbacuje i spajanja, čak i u slučaju da ista za posljedicu imaju benefite za potrošače. Poznat je slučaj iz 1963. kada je Vlada uvjerila Vrhovni sud da spriječi spajanje dvaju banaka u Philadelphiji, iako su tim spajanjem trebale zajedno „držati“ tek trideset posto relevantnog tržišta²⁸. Argumenti da bi se spajanjem postiglo kvalitetnije pružanje usluge korisnicima su jednoglasno odbačeni te im je spajanje zabranjeno. Harvardski pristup je imao mnoge prednosti, možda analize zakona antitrusta nisu bile savršene, ali su barem bile jasne. Sudovi su vrlo lako mogli utvrditi protupravnost mnogih vrsta ponašanja, bez da se upliću u komplicirane analize ekonomskih okolnosti pojedinih tržišta. Upravo zato, mnoga poduzeća u koncentriranim industrijama su odustala od bilo kakve vrste spajanja i pripajanja kako ne bi bila sudski gonjena. Osim toga, harvardski pristup je imao i značajne nedostatke. Njihovi su pravnici bili u prevelikoj mjeri rigorozni i u vrlo brzom roku su pronalazili „nepravilnosti“ glede agresivnog tržišnog ponašanja. Sudovi i Agencije su sprječavali velikim poduzećima tržišna ponašanja koja bi možda bila od koristi potrošačima, ali da uz to ne bi imala nikakav negativan utjecaj na poduzeća s manjim tržišnim udjelom.

4.3. Čikaška škola

Kasnih šezdesetih grupa čikaških predstavnika predstavila je antitrustovsku teoriju koja se uvelike razlikovala od Harvardske. Ovi su znanstvenici tvrdili da ne postoje nikakvi dokazi da je osnovna namjera Kongresa i antitrustovskog zakona zaštita pojedinih tržišnih sudionika od prakse velikih poduzeća i njihove tržišne snage. Robert Bork je 1966. u svom radu tvrdio da su antitrustovski zakoni dizajnirani kako bi povećali učinkovitost američkog gospodarstva. Bork je uvjeren kako jedini legitiman cilj antitrustovskih zakona mora biti „dobrobit potrošača“, a svi ostali ciljevi poput zaštite manjih poduzetnika od velikih poduzeća su sporedni.

Osnovno uvjerenje je da je tržište samoregulirajući mehanizam kojem nisu potrebni antitrustovski zakoni, odnosno sudske odluke kojima se nastoji regulirati tržište dovode do još veće neravnoteže. Utjecaj na antitrustovsko zakonodavstvo ostvaruju kasnih sedamdesetih donoseći svojedobnu revoluciju. Princip dotadašnjeg „pretpostavljanja krivnje“ je bio u potpunosti odbačen od strane sudova i agencija te su počeli inzistirati na dokazima o protupravnim tržišnim djelovanjima. Morali su postojati jasni dokazi da je stranka u postupku prouzročila štetu svojim djelovanjem i

²⁸ loc. cit.

uporabom tržišnog položaja. Takav pristup doveo je niza slučajeva gdje je omogućeno tvrtkama da nastave s poslovanjem, a jedan od poznatih primjera je presuda 2002. kada je *Microsoftu*²⁹ dozvoljeno da nastavi „monopoliziranje“ u proizvodnji operacijskih sustava.

Jedina prava istina da je u to doba, ovakav pristup stvorio konfuziju u sudskim redovima, jer ako ni sami ekonomisti nisu mogli dogovoriti stajališta iz ekonomskih područja, teško je očekivati da su to bili sposobni pravnici učiniti umjesto njih.

4.4. Konflikti Harvardske i Čikaške škole – spajanja i zajednička ulaganja

Spajanja i zajednička ulaganja procjenjuju se na temelju članka 7. Claytonovog Zakona, koji zabranjuje sve transakcije koje mogu ugroziti tržišno natjecanje ili imaju tendenciju stvaranja monopola. Do sredine sedamdesetih savezni sudovi i agencije su bile vođene harvardskim pristupom, ali već od osamdesetih više prihvaćaju čikaški.

Pristup Harvardske škole

Vjeruju da spajanja i zajednička ulaganja koja povećavaju razinu tržišne koncentracije potiču preostala poduzeća da se također uključe u prljavu tržišnu utakmicu. Navode da ako „spojeni subjekt“ djeluje sam ili u suradnji s drugim poduzećima, može ograničiti tržišno natjecanje naplaćivanjem veće cijene, smanjenjem proizvodnje i sl. Sukladno ovome, sudovi su nekoliko puta poništavali spajanja neovisno jesu li ta spajanja imala dobre učinke po potrošače³⁰.

Pristup Čikaške škole

Škola je od samih početaka kritizirala savezne sudove koji su donosili odluke protiv spajanja i zajedničkih ulaganja. Smatrali su da takva politika sprječava mnoge transakcije koje bi dovele do razvoja tržišta. Nametali su svoj stav Vrhovnom sudu koji ga je s vremenom prihvatio te su u razmatranja išle i druge okolnosti osim dotadašnjih statistika o koncentracijama. Ekonomisti su prepoznali da se spajanjem može postići ekonomija obujma i da se na taj način može štedjeti na troškovima te bi u budućnosti to moglo omogućiti strankama da prodaju uz niže cijene. Unatoč volji sudova i agencija da u obzir uzmu i ostale ekonomske faktore, Čikaška škola nije

²⁹ ibidem. str. 351.

³⁰ ibidem. str. 356.

uspjela do kraja nametnuti da ekonomska učinkovitost bude osnovni faktor koji bi odobrio spajanja.

4.5. Konflikti Harvardske i Čikaške škole – monopol

Pristup Harvardske škole

Učenjaci Harvardske škole pretpostavljaju da je loša ekonomska izvedba neizbježna na monopolskim tržištima³¹. Do kasnih šezdesetih savezni sudovi i agencije su proglašavali monopoliste krivima, pa čak i onda kada nisu koristili svoj tržišni položaj. Nakon što je utvrđeno da okrivljenik posjeduje monopolsku moć, nastojalo se onemogućiti svako ponašanje koje za svrhu ima održavanje ili povećanje iste.

Pristup Čikaške škole

Učenjaci smatraju da monopolist ne bi trebao biti odgovoran za ponašanje koje je nastalo kao prirodna posljedica njegove tržišne snage. Tvrdi da su poduzeća stekla monopolni položaj zbog svoje sposobnosti da pruže potrošačima vrhunske proizvode po nižim cijenama. Protive se harvardskoj praksi, jer smatraju da bi kažnjavanje na temelju tržišne moći djelovalo obeshrabrujuće po poduzeća glede njihove agresivne strategije zadovoljenja potrošačkih potreba.

³¹ ibidem. str. 359.-362.

5. Zaključak

Kako bi se procesi na tržištu odvijali nesmetano te kako bi sudionici procesa bili što zadovoljniji i ostvarili što je moguće veće koristi, neophodan je mehanizam koji će omogućiti ravnopravno tržišno natjecanje. Prema tome, postoje politike i sustavi zaštite konkurencije koje se bave aktivnostima i pojavama koje su se pokazale kao štetne za proces konkurencije. Upravo se danas velika većina ekonomista i znanstvenika općenito, zalaže za minimalnu, ali ipak za intervenciju države u slučaju bilo kakve tržišne nepravde ili tržišne nepravilnosti. Dakle, današnje viđenje uloge države je u apsolutnoj suprotnosti sa svjetonazorom Adama Smitha.

Kada govorimo o ekonomskim strujama koje su svojim otkrićima i vjerovanjima utjecali na tržišno ponašanje sudionika, govorimo o Austrijskoj, Harvardskoj i Čikaškoj školi. Austrijska škola se pojavljuje u vrijeme u kojem su smatrali neophodnim da se suprotstave idejama marksizma, ponovno čineći aktualnom teoriju marginalne korisnosti. Iznose kako postojanje antitrustovskih zakona nije poželjno.

Harvardski predstavnici učenje temelje na empirijskim istraživanjima i uzročno posljedičnoj vezi između strukture tržišta, ponašanja i performansi. Protiv su bilo kakve vrste spajanja i zajedničkih ulaganja, a na monopol gledaju kao nepoželjnu pojavu u kojoj je neizbježna loša ekonomska izvedba.

Najveći kritičari ove škole bili su predstavnici Čikaške škole, okupljeni oko Milтона Friedmana. Smatraju da će tržište kazniti neučinkovite poduzetnike koji će ili postati učinkovitiji ili će pak nestati. Navode kako su savršeno tržišno natjecanje i monopol suprotstavljeni modeli kojima ne treba težiti, ali ih ne treba ni sprečavati jer tržišno natjecanje djeluje čak i u uvjetima visoke koncentracije tržišta pod uvjetom da nema barijera ulaska na tržište.

Bilo kako bilo, u samim začetcima svaka se od navedenih škola pojavila s revolucionarnim idejama, zaključcima i stavovima, ali su danas opravdano kritizirane iz gore navedenih razloga.

Literatura

1. Bain, J. S.,(1956.) Barriers to new competition. Cambridge, MA: Harvard University Press
2. Mankiw N.G., Osnove ekonomije, MATE d.o.o. Zagreb, 2004.
3. Porter, M.,Konkurentska prednost : postizanje i održavanje vrhunskog poslovanja, Massmedia, Zagreb 2008.
4. Roll, E., Povjest ekonomske misli, Kultura, Zagreb 1956.
5. Sharma S., Tomić D., Mikroekonomska analiza tržišne moći i strateškog ponašanja poduzeća, Mikrorad d.o.o.,Zagreb 2011.
6. Smith, A., The Wealth of Nation, 1776.
7. Šoljan, V., Vladajući položaj na tržištu i njegova zloraba u pravu tržišnog natjecanja Europske zajednice, Ibis grafika, Zagreb 2004.

Časopisi

1. Brunsko, Z., „Austrijska škola i suvremena građanska ekonomija“, Politička misao, Vol XXV(1988), 4., str. 134. – 147.
2. Piraino, T. A. Jr. ,*"Reconciling the Harvard and Chicago Schools: A New Antitrust Approach for the 21st Century,"* Indiana Law Journal: Vol. 82: Iss. 2, Article 4.,2007., str. 346.- 409.
3. Škuflić L., Turuk M.: *Barijere ulaska malih i srednjih poduzeća u prerađivačku industriju u Hrvatskoj*, Poslovna izvrsnost , Vol. 2, Zagreb, 2013., str. 21.- 41.

Mrežne stranice

1. <http://blog.dnevnik.hr/knjige-knjigice/2008/12/1625676451/nevidljiva-ruka-i-savrena-konkurencija-adam-smith-ije-bogatstvo-naroda.html> (14.8.2016.)
2. Cerovac, M., Rječnik pojmova prava i politike tržišnog natjecanja srodnih područja, Inačica za internet stranicu ATZN-a, prosinac 2010. URL <http://www.aztn.hr/uploads/documents/rjenik.pdf> (10.8.2016.)
3. http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hr/displayFtu.html?ftuId=FTU_3.2.1.html (10.8.2016.)
4. <http://katkapital.com/ttip-i-slobodna-trgovina/?pdf=2204> (14.8.2016.)
5. <http://oliver.efpu.hr/~mskare/predavanja/poglavlje5/poglavlje5.htm> (12.8.2016.)

6. Omrčen, M., Tajna nevidljive ruke, Portal Hrvatskog kulturnog vijeća, 2013., URL <http://www.hkv.hr/izdvojeno/vai-prilozi/m-o/omren-mirko/15418-m-omrcen-tajna-nevidljive-ruke.html> (14.8.2016.)
7. Radulović, M., Politika konkurencije i konkurentnost država po ulasku u Europsku uniju, Studio MOUSE- Podgorica 2015., URL http://www.emim.org/images/publikacije/Politika_konkurencije_i_konkurentnost_drzava_po_ulasku_u_EU.pdf (10.8.2016.)
8. Spevec, O., Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, Program rada 2010. - 2011., Zagreb 2010., URL http://www.aztn.hr/uploads/documents/o_nama/programi_rada/Program_rada_2010-2011.pdf (14.8.2016.)
9. Walker, L. D., Austrian Economics, URL <http://www.econlib.org/library/Enc1/AustrianEconomics.html> (23.8.2016.)
10. <https://tkojejohngalt.files.wordpress.com/2014/09/tu-mu.jpg> (12.8.2016.)
11. <http://web.efzg.hr/dok/ETE/Iskuflic/industrijska/I%20KOLOKVIJ.pdf> (22.8.2016.)
12. <http://web.efzg.hr/dok/ETE/Iskuflic//industrijska/Predavanje%20broj%202%202011-2012.pdf> (22.8.2016.)

Popis slika

1. Slika 1. - Zakon o opadajućoj graničnoj korisnosti, str. 18.
2. Slika 2. S – C – P paradigma – jednostavni pristup , str. 21.

Sažetak

Austrijski ekonomisti konkurenciju definiraju jednostavno kao rivalsko ponašanje u kojem natjecatelj nastoji ponuditi bolje uvjete od konkurencije. Konkurencija proizlazi iz jednog poduzeća čiji se proizvodi razlikuju od proizvoda drugih poduzeća. Nameću kako antitrustovski zakoni niti su željeni niti potrebni. Početkom šezdesetih, harvardski profesori počinju primjenjivati strukturalni pristup teoriji antitrustova. Harvardska škola se protivila tržišnim koncentracijama, čak i u situaciji kada bi iste mogle dovesti do nižih troškova i cijena, odnosno boljitka za kupce. Pristup Harvardske škole odbacuje i ideje spajanja i monopola. Kasnih šezdesetih grupa čikaških predstavnika predstavila je antitrustovsku teoriju koja se uvelike razlikovala od harvardske. Osnovno uvjerenje je da je tržište samoregulirajući mehanizam kojem nisu potrebni antitrustovski zakoni, odnosno smatraju kako sudske odluke kojima se nastoji regulirati tržište dovode do još veće neravnoteže.

Ključne riječi : politika konkurencije, Austrijska škola, Čikaška škola, Harvardska škola, antitrustovski zakoni

Summary

Competition to an Austrian economists is defined as rivalry behavior. To compete is to attempt to offer a better deal than one's competitors. According to Austrian economists, antitrust legislation is not necessary. In the 1960s, Harvard professors applied the structural approach of the Harvard economists to antitrust theory. They opposed market concentration, even if it might be beneficial for consumers. They were against any attempts to obtain or maintain a monopoly position in the relevant market. By the late 1960s, a group of scholars at the University of Chicago had set forth an opposing theory of antitrust. They believed that markets were likely to correct against any competitive imbalances on their own, without intervention by antitrust regulators.

Keywords: competition policy, The Austrian school of economics, The Chicago school of economics, Harvard school of economics, antitrust legislation