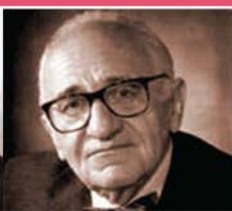


KONKURENCIJA, MONOPOLIJA IR KARTELIAI

(rinktinė)



Friedrich A. Hayek



Murray N. Rothbard



Algirdas Degutis



Joseph A. Schumpeter



Pascal Salin



Edwin S. Rockefeller



Thomas J. DiLorenzo





KONKURENCIJA, MONOPOLIJA IR KARTELIAI

(rinktinė)

Vilnius
2010

UDK 339.13
Ko-227

Sudarė ir išleido Lietuvos laisvosios rinkos institutas

Dėkojame knygos rėmėjams:

Advokatų kontorai „Varul Vilgerts Smaliukas“,
AB „Ūkio bankui“,
UAB „Vilniaus rentinys“.

© Thomas J. DiLorenzo, 1996
© Pascal Salin, 1996
© Ludwig von Mises Institute, 1996, 2002, 2009
© Cato Institute, 2007
© Guoda Azguridienė, vertėja, 2010
© Algirdas Degutis, vertėjas, 2010
© Asta Tobulevičienė, vertėja, 2010
© Lietuvos laisvosios rinkos institutas, 2010

ISBN 978-9955-9584-4-4

Rinktinėje panaudotos ištraukos iš knygų:

Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper, 1975. Publikuojama gavus Taylor & Francis Books UK leidimą.

© lietuviškas leidimas, leidykla „Mintis“, 1998

© Algirdas Degutis, vertėjas, 1998

Algirdas Degutis, *Individualizmas ir visuomeninė tvarka*, Vilnius: Eugrimas, 1998.

© Algirdas Degutis, 1998

Versta iš:

Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles with Power and Market*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2009.

Friedrich A. Hayek, “Competition as a Discovery Procedure”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 5, No. 3 (Fall 2002), Ludwig von Mises Institute.

Thomas J. DiLorenzo, “The Myth of Natural Monopoly”, *The Review of Austrian Economics*, Vol. 9, No. 2 (1996), Ludwig von Mises Institute.

Pascal Salin, “Cartels as Efficient Productive Structures”, *The Review of Austrian Economics*, Vol. 9, No. 2 (1996), Ludwig von Mises Institute.

Edwin S. Rockefeller, *The Antitrust Religion*, Cato Institute, Washington, D. C., 2007.

TURINYS

| | |
|---|------------|
| Pratarmė | 7 |
| <i>Giedrius Kadziauskas</i> | |
| Konkurencija kaip atradimo procedūra | 13 |
| <i>Friedrich A. Hayek</i> | |
| Karteliai ir jų pasekmės | 35 |
| <i>Murray N. Rothbard</i> | |
| Monopolio baubas | 61 |
| <i>Algirdas Degutis</i> | |
| Kūrybinio naikinimo procesas | 73 |
| <i>Joseph A. Schumpeter</i> | |
| Karteliai – efektyvios kuriančios struktūros | 117 |
| <i>Pascal Salin</i> | |
| Monopolizavimas | 141 |
| <i>Edwin S. Rockefeller</i> | |
| Mitas apie natūraliųjų monopolijas | 173 |
| <i>Thomas J. DiLorenzo</i> | |
| Apie autorius | 203 |

PRATARMĖ

Lietuvos laisvosios rinkos institutas pristato jau penktąją knygą iš serijos „Ekonominės politikos skaitiniai“. Knygoje „Konkurencija, monopolija ir karteliai“ nagrinėjamos dvi pagrindinės temos. Pirmoji jų – konkurencija kaip ekonomikos reiškinys. Antroji – konkurencija kaip valstybės ekonominė politika; pateikiama jos analizė, išnagrinėti aktualūs kartelių, natūraliųjų monopolijų, rinkos monopolizavimo klausimai.

Šiandieninė valstybių ekonominė politika dvejojai žiūri į konkurenciją. Viena vertus, pripažįstama, jog konkurencija, tai efektyviausias mechanizmas paskirstyti ribotus išteklius svarbiausiems vartotojų poreikiams tenkinti, tad ją reikia saugoti nuo monopolijų. Kita vertus, rinka yra saugoma nuo pernelyg aršios konkurencijos. Valstybės imasi aktyvių veiksmų konkurencijai diegti, nepripažindamos, jog įmonės rinkoje veikia atsižvelgdamos ne tik į esamus konkurentus, bet ir į tuos, kurie gali atsirasti. Konkurencijos vardu neretai faktiškai apribojama galimybė susiformuoti efektyviausiai rinkos struktūrai, valstybė diegia ir modeliuoja konkurenciją ten, kur pirmiausia turėtų jos neapriboti.

Konkurencijai ir konkuravimui dažnai kritiška ir viešoji nuomonė. Žmonės nenori įsileisti konkurencijos į atskiras sritis – sveikatą, švietimą, kultūrą. Tačiau konkurencija atsiranda ne dėl valinio rinkos veikėjų sprendimo imti konkuruoti, o dėl objektyvaus išorinio pasaulio ir žmogaus savybių, kurios priverčia taip elgtis. Konkurencija atsiranda kiekvieną kartą, kuomet žmogus priima sprendimą, kam skirti savo ribotą dėmesį ir laiką. Todėl laikas sportui konkuruoja su dėmesiu kultūrai, laikas darbui konkuruoja su laiku miegui ar atostogoms. Šis dėsningumas galioja ir žmonėms leidžiant pinigus. Kuomet žmogus sprendžia, kam skirti pinigus, beveik visos gėrybės konkuruoja tarpusavyje. Deja, šių pamatinių išvalgų šiandieninė konkurencijos teisė nepripažįsta, kazuistiškai bandydama įvertinti kiekvienos prekės rinką ir konkurentus.

Šioje knygoje pateikiamas konkurencijos ir konkurencijos politikos vertinimas reikalauja įdėmesnio skaitytojo žvilgsnio, pirmiausia todėl, kad ši knyga nagrinėja konkurencijos politikos pamatus, kurie vėliau leidžia pagrįstai įvertinti konkrečias nuostatas, sutinkamas laikraščių puslapiuose. Antra, šioje knygoje pateikiamas šiandieninei politikai alternatyvus ir labai kritiškas požiūris į „konkurencijos keliamų problemų“ vertinimą. Trečia, daugelis aktualių paviršinių šiandieninės konkurencijos politikos problemų – rinkos nustatymo, draudžiamų „monopolistui“ veiksmų apibrėžimo, tų veiksmų poveikio rinkai vertinimo – šaknys glūdi būtent teorinėje plotmėje. Atsakymas į paviršinius klausimus

priklauso nuo pasirinktos teorijos teisingumo. Ketvirta, šioje knygoje dėstoma konkurencijos teorija padeda atsakyti į nuoseklaus ekonomikos stebėtojo pastebimus prieštaravimus. O klausimų, į kuriuos atsakymų neturi šiandien populiarī teorija, yra daug, pavyzdžiui, kuo vartotojui skiriasi tą pačią rinkos dalį užimanti natūraliai užaugusi ir susijungimo būdu atsiradusi įmonė?

Knyga pradedama Friedricho A. Hayeko straipsniu „Konkurencija kaip atradimo procedūra“, kuris parengtas jo pranešimo Vokietijos Kylio universitete 1968 metais pagrindu. Padalytos į kapitalistinę ir socialistinę Vokietijos akivaizdoje F. A. Hayekas pabrėžė konkurencijos svarbą ten, kur yra būtinybė „atrasti dar nežinomas galimybes visuomenėje, kur konkurencija anksčiau buvo ribojama“.

Vieno žymiausių austrų ekonominės mokyklos mąstytojų Murray Rothbardo knygos „Žmogus, ekonomika ir valstybė“ ištrauka supažindina skaitytoją su austrų ekonominės mokyklos požiūriu į konkurenciją rinkoje, kartelius ir monopolijas. Šie fundamentalūs M. Rothbardo teiginiai iš esmės tęsia kito ekonomisto ir filosofo Ludwigo von Miseso idėjas, išdėstytas jo veikalė „Žmogiškoji veikla“.

Filosofas Algirdas Degutis skyriuje iš savo knygos „Individualizmas ir visuomeninė tvarka“ pateikia pagrindinius antimonopolijų kritikos argumentus, tarsi ekstraktą, ištrauktą iš pamatinių principų ir tekstų ir pritaiktą šiandienos skaitytojui.

Ekonomistas Josephas A. Schumpeteris knygoje „Kapitalizmas, socializmas ir demokratija“, parašytoje 1942 metais, konkurenciją apibūdina kaip nuolatinę kaitą – naujų prekių, gamybos būdų, veiklos organizavimo metodų kaitą. Pasak J. A. Schumpeterio, konkurencija turi savo disciplinuojantį poveikį net ir tada, kai jos realiai nematyti (potenciali konkurencija).

Profesorius Pascasio Salino straipsnis skatina naujai pažvelgti į kartelius – įmonių susitarimus riboti gamybą siekiant didinti pelną. Remdamasis M. Rothbardo išdėstyta teorija P. Salinas pagrindžia, kodėl kartelis esant laisvam įėjimui į rinką, t.y. neapribotam teisinėmis valstybės priemonėmis, yra geriausiai tenkinanti rinkos poreikius struktūra.

Ištrauka iš Edwino S. Rockefellerio knygos „Antimonopolijos religija“ giliau supažindina su įžymiuoju Šermano aktu Jungtinėse Amerikos Valstijose, padėjusiu pagrindus kovai su monopolijomis ne tik JAV, bet ir Europos žemyne. Lojolos Merilendo universiteto profesorius Thomas J. DiLorenzo straipsnyje „Mitas apie natūraliąsias monopolijas“ lengvu informatyviu stiliumi atskleidžia natūraliomis vadinamųjų monopolijų reguliavimo istoriją.

Knygoje surinkti tekstai parašyti įvairiais laikotarpiais nuo 1940 m. iki šių dienų, tačiau jie nagrinėja esminius požiūrio į rinką aspektus, kurie yra aktualūs šios dienos ir neabejotinai rytojaus problemoms. Konkurencijos tema bus aktuali, nes „natūraliųjų mono-

polijų“ problemas telekomunikacijos srityje sprendžia technologinis progresas, o konkurencijos ir monopolijos klausimas yra esminis gvildenant autorių teisių ir patentų klausimus. Tikimės, jog ši knyga suteiks netikėtų įžvalgų ir argumentų, todėl linkime malonaus skaitymo.

Giedrius Kadziauskas

Lietuvos laisvosios rinkos instituto viceprezidentas

KONKURENCIJA KAIP ATRADIMO PROCEDŪRA

Friedrich A. Hayek

I.

Būtų nelengva ekonomistus apginti nuo kaltinimo, kad per pastaruosius keturis ar penkis dešimtmečius konkurenciją jie nagrinėjo remdamiesi prielaidomis, kurios, *jeigu* jos būtų teisingos, konkurenciją paverstų visiškai Beverčių ir Neįdomiu dalyku. Jeigu kiekvienas žinotų visa, ką ekonomikos teorija vadina „duomenimis“, tai konkurencija išties būtų švaistūniškas derinimosi priešų faktų būdas. Tad nenuostabu, jog kai kurie autoriai padarė išvadą, kad galime arba visiškai atmesti rinką, arba kad jos rezultatai geriausiu atveju laikytini tik pirmuoju žingsniu kuriant visuomeninį produktą, kurį po to galime tvarkyti, taisyti ar perskirstyti bet koku mums tinkamu būdu. Dar kiti, konkurencijos sampratą įgiję iš dabartinių vadovėlių, padarė išvadą, jog tokia konkurencija apskritai neegzistuoja.

Kontrasto dėlei verta prisiminti, jog konkurencija naudojamos būtent tada, kai *nežinome* esminių ap-

linkybių, lemiančių konkurentų elgesį. Sporto įvykiai, egzaminai, valstybinių užsakymų paskirstymas, prizų skyrimas už poemas, jau nekalbant apie mokslą, – visais tokiais atvejais būtų akivaizdžiai kvaila rengti varžybas, jeigu nugalėtojas būtų žinomas iš anksto. Tad kaip rodo šios paskaitos pavadinimas, konkurenciją čia noriu panagrinėti sistemiškai – kaip faktų atradimo procedūrą, be kurios tie faktai liktų nežinomi ar bent jau nebūtų panaudojami.

Iš pirmo žvilgsnio gali pasirodyti, jog konkurencija taip akivaizdžiai implikuoja atradimo procedūrą, jog neverta to pabrėžti. Tačiau tai pabrėžus iškart gauname išvadą, kurios toli gražu nėra akivaizdžios. Pirmoji yra tai, kad konkurencija yra svarbi *tik* todėl ir tiek, kiek jos rezultatai nėra numatomi ir apskritai skiriasi nuo rezultatų, kurių kas nors būtų galėjęs sąmoningai siekti; o jos gėrybiniai padariniai reiškiasi tuo, kad žlugdomi tam tikri siekiai ir nuviliami tam tikri lūkesčiai.

Antroji išvada, glaudžiai susijusi su pirmąja, yra metodologinė. Ji yra ypač svarbi dėl to, kad padeda suprasti, kodėl per pastaruosius 20 ar 30 metų mikroekonominė teorija – analizuojanti ekonomikos struktūros elementus ir vienintelė galinti paaiškinti konkurencijos vaidmenį – didžiąja dalimi prarado savo šlovę ir faktiškai tapo nesuprantama tiems, kurie save vadina ekonomikos teoretikais. Todėl iš pradžių norėčiau tarti keletą žodžių apie vieną metodologinį bet kokios konkurencijos teorijos ypatumą. Dėl šio ypatumo jos išvados kelia įtarimą tiems, kurie labai

supaprastinto kriterijaus pagrindu sprendžia, kas laikytina moksliskumu.

Vienintelis paaiškinimas, kodėl apskritai naudojamos konkurencija, būtina sietinas su faktu, jog konkurencijos teorijos pagrįstumas niekada negali būti empiriškai patikrintas *tais atvejais, kuriais ji yra įdomi*. Žinoma, teoriją galima tikrinti iš anksto sukonstruotų teorinių modelių pagrindu; ir iš principo teoriją taip pat galbūt galėtume tikrinti dirbtinėse situacijose, kuriose visi konkurencijos atskleidžiami faktai būtų iš anksto žinomi stebėtojai. Tačiau eksperimento rezultatas tokioje situacijoje mus mažai domintų ir veikiausiai nebūtų vertas jo pastangų. O kai iš anksto nežinome tų faktų, kuriuos norėtume išsiaiškinti konkurencijos būdu, tai negalime ir nustatyti, kaip efektyviai konkurencija mums padeda atrasti visas tas reikšmingas aplinkybes, kurios galėjo būti atrastos. Empiriškai patikrinta gali būti tik tai, ar visuomenės, naudojančios šiam tikslui konkurenciją, pasiekia geresnių rezultatų nei kitos – ir man rodos, kad civilizacijos istorija visiškai patvirtina teigiamą atsakymą į šį klausimą.

Šis stebėtinas faktas, jog konkurencijos pranašumai negali būti empiriškai patikrinti būtent tais atvejais, kurie mus labiausiai domina, apibūdina ir mokslinio atradimo procedūras. Nusistovėjusių mokslinių procedūrų pranašumai patys negali būti moksliskai įrodyti; jų laikomasi tik todėl, kad jos faktiškai davė geresnius rezultatus nei alternatyvios procedūros.¹

Ekonominė konkurencija skiriasi nuo sėkmingos mokslinės procedūros tuo, kad ji atskleidžia konkrečias

laikinas aplinkybes, o mokslas siekia atrasti „bendrinius faktus“, t.y. įvykių reguliarumus; unikalūs, konkretūs faktai jam rūpi tik tiek, kiek padeda patvirtinti arba atmesti jo teorijas. Mūsų pasaulyje moksliniai atradimai turi apščiau laiko savo vertės įrodymui, o toji konkrečių aplinkybių atskleidimo nauda, kurią teikia ekonominė konkurencija, dažniausiai tėra laikina. Diskredituoti mokslinio metodo teoriją nurodant, kad ji neduoda patikrinamų prognozių apie būsimus mokslo atradimus, būtų taip pat lengva kaip ir diskredituoti rinkos teoriją nurodant, kad ji neduoda prognozių apie konkrečius rinkos proceso padarinius. Tačiau pati dalyko prigimtis lemia, jog rinkos teorija nėra pajėgi to atlikti būtent tais atvejais, kuriais verta naudotis konkurencija. Kaip matysime, prognostinė šios teorijos galia neišvengiamai apsiriboja tik atsirasiančios struktūros tipo arba abstrakčios tvarkos numatymu; ji negali numatyti konkrečių įvykių.²

II.

Dar labiau nukrypdamas nuo pagrindinės temos norėčiau tarti keletą žodžių apie padarinius, kuriuos sukelia nusivylimas mikroekonominė teorija, pats atsirandantis dėl kliovimosi netikusiais metodologiniais scientizmo kriterijais. Šis nusivylimas veikiausiai buvo pagrindinė priežastis, dėl kurios daugelis ekonomistų ją atmetė ir griebsi vadinamosios makroekonominės

teorijos, nes siekdama prognozuoti konkrečius įvykius ji, kaip atrodo, labiau tenkina scientizmo kriterijus. Tačiau, mano supratimu, ji yra kur kas mažiau mokslinė; kalbant griežtai, ji išvis negali pretenduoti į teorinio mokslo statusą.

Šis mano požiūris remiasi įsitikinimu, kad paviršinė (*angl.* – *coarse*) ekonomikos struktūra negali reikštis jokiais regularumais, kurie nėra vidinės (*angl.* – *fine*) struktūros rezultatai, ir kad agregatiniai arba vidurkiniai dydžiai, kuriuos statistika vien tik ir pajėgia sugriebti, mums neteikia jokios informacijos apie tai, kas vyksta vidinėje struktūroje. Pati idėja, kad savo teorijas turime formuluoti taip, jog jos būtų *tiesiogiai* taikomos stebimiems statistiniams ar kitokiems išmatuojamiems dydžiams, mano galva, remiasi metodologine klaida, ir jeigu ja būtų vadovavęsi gamtos mokslai, jų pažanga būtų buvusi daug lėtesnė. Daugiausia, ko galime reikalauti iš teorijų, yra tai, kad įvedus reikiamus duomenis iš jų būtų galima dedukuoti tikrovėje patikrinamas išvadas. Tai, kad mūsų tyrimo srityje šie konkretūs duomenys yra tokie skirtingi ir sudėtingi, jog niekada negalime atsižvelgti į juos kaip visumą, yra nepajudinamas faktas, o ne teorijos trūkumas. Šis faktas reiškia, jog iš savo teorijų galime dedukuoti tik labai bendrus teiginius arba teikti tik tai, ką kitur vadinau „struktūrinėmis prognozėmis“; negalime jų pagrindu daryti specifinių prognozių apie individualius įvykius.³

Tačiau tai, žinoma, nereiškia, kad turime ieškoti vienareikšmių ryšių tarp betarpiškai stebimų kintamųjų arba kad tai yra vienintelis mokslo žinių gavimo bū-

das, ypač jeigu suvokiame, jog tas miglotas tikrovės vaizdinys, kurį vadiname statistika, savo agregatuose ir vidurkiuose neišvengiamai sudeda į vieną krūvą daugybę skirtingų dalykų su skirtinga priežastine kilme. Vadovaujamės klaidingu epistemologiniu principu, jeigu teoriją deriname prie prieinamos informacijos taip, kad stebimi kintamieji tiesiogiai figūruotų teorijoje. Statistiniai kintamieji, tokie kaip šalies pajamos, investicijos, kainų lygis ir gamyba, neatlieka jokio vaidmens pačiame jų determinacijos procese. Galbūt ir galima pastebėti tam tikrus reguliarumus („empirinius dėsningumus“ ta specifine prasme, kuria Carlas Mengeris juos skyrė nuo teorinių dėsnų) stebimoje šių kintamųjų kaitoje. Kartais šie reguliarumai pasireiškia, o kartais nepasireiškia. Tačiau naudodami makroteorines priemones niekada negalime suformuluoti sąlygų, kurioms esant jie pasireiškia.

Tuo nenoriu pasakyti, jog visą vadinamąją makroteoriją laikau visiškai beverte. Apie daugelį svarbių sąlygų turime tik statistinę informaciją, o ne duomenis apie kaitą vidinėje (*angl.* – *fine*) struktūroje. Makroteorija tada dažnai teikia apytikslius vertinimus arba prognozes, kurių negalime gauti kitais būdais. Pavyzdžiui, dažnai verta remtis prielaida, jog apskritai imant agregatinės paklausos didėjimas skatina investavimo didėjimą, nors žinome, jog tam tikromis aplinkybėmis vyksta priešingas procesas. Šios makroekonominės teoremos turi vertę kaip parankios taisyklės generuoti prognozėms neturint pakankamos informacijos. Tačiau jos ne tik nėra

labiau mokslinės už mikroteoriją; griežtąja prasme jos apskritai nėra mokslinės.

Turiu pripažinti, jog šiuo klausimu vis dar simpatizuoju jaunojo Schumpeterio pažiūroms, o ne vėlesnėms jo pažiūroms, kurios taip daug prisidėjo prie makroteorijos iškilimo. Lygiai prieš 60 metų savo puikioje pirmoje publikacijoje,⁴ įvedęs „metodologinio individualizmo“ sąvoką ekonominės teorijos metodui įvardinti, jis rašė:

Jeigu mūsų teorijos rūmas statomas be prietarų ir išorinių reikalavimų spaudimo, tai jame apskritai nesusiduriame su šiomis sąvokomis [būtent: „nacionalinės pajamos“, „nacionalinis turtas“, „socialinis kapitalas“]. Todėl toliau neskirsime joms dėmesio. Tačiau jeigu jomis pasidomėtume, tai pamatytume, kokiose miglose ir sunkumuose jos skendi ir kaip glaudžiai jos persipina su įvairiomis klaidingomis idėjomis neteikdamos pagrindo jokiai išties vertingai teoremai.

III.

Išreiškęs susirūpinimą šiuo klausimu ir grįždamas prie savo temos norėčiau pradėti nuo pastabos, jog pati rinkos teorija dažnai trukdo teisingai suprasti konkurenciją, jeigu ji remiasi prielaida apie „duotą“ ribotų (*ang.* – *scarce*) gėrybių kiekį. Tačiau kokios gėrybės yra ribotos arba kokie daiktai yra gėrybės, arba kiek jos yra vertingos, yra būtent viena iš tų sąlygų, kurias turi

atskleisti konkurencija; bet kuriuo atveju būtent pradiniai rinkos proceso rezultatai informuoja individus apie tai, į kur jiems verta kreipti savo paiešką. Naudojimasis išsklaidytais žiniomis visuomenėje su aukštu darbo pasidalijimu negali remtis prielaida, kad individai žino visas savo aplinkos objektų konkretaus panaudojimo galimybes. Jų dėmesį trauks kainos, kurias rinka siūlo už įvairias gėrybes bei paslaugas. Tai reiškia, be kita ko, jog kiekvieno individo specifinis įgūdžių bei gebėjimų derinys – daugeliu požiūriu visada unikalus – bus ne tik (ir net ne pirmiausia) tie gebėjimai, kuriuos jis gali detalai išvardinti arba deklaruoti valdžiai. Žinojimą, apie kurį čia kalbu, veikia sudaro daugiausia gebėjimas atrasti tam tikras sąlygas – gebėjimas, kuriuo individai gali veiksmingai naudotis tik tada, kai rinka jiems sako, kokio pobūdžio gėrybės bei paslaugos yra paklausios ir kiek intensyvi yra toji paklausa.

Šios pastabos pakaks paaiškinimui, apie kokio pobūdžio žinojimą kalbu, kai konkurenciją vadinu atradimo procedūra. Reikėtų pasakyti daug daugiau, jei šią bendrą tezę norėčiau suformuluoti taip konkrečiai, kad šio proceso prasmė visiškai aiškiai atsiskleistų. Tačiau tai, kas pasakyta, jau rodo įprastosios nuostatos absurdiškumą – kai pradedama nuo padėties, kur visos esminės sąlygos postuluojamos kaip žinomos, ją keistai įvardijant kaip tobulą konkurenciją, nors joje nėra jokios galimybės tai veiklai, kurią vadiname konkurencija. Tiesą sakant, postuluojama, jog tokia veikla jau atliko savo funkciją. Vis dėlto dabar turiu atkreipti dėmesį į kitą klausimą, kurį supa net didesnė painiava, o būtent –

ką reiškia teiginys, jog rinka spontaniškai derina individų planus prie taip atrandamų faktų; kitaip sakant, kokiam tikslui naudojama taip atrandama informacija?

Čia vyraujanti sumaištis kyla pirmiausia dėl klaidingos idėjos, kad toji tvarka, kurią generuoja rinka, gali būti laikoma ūkiu (*angl.* – economy) griežtąja šio žodžio prasme ir kad todėl rezultatas gali būti vertinamas pagal kriterijus, realiai tinkančius tik individualiam ūkiui. Tačiau kriterijai, galiojantys tikram ūkiui, kur visos pastangos subordinuojamos vieningai tikslų hierarchijai, beveik visiškai netinka kompleksinei daugelio individualių ūkių struktūrai, kurią, deja, taip pat vadiname „ūkiu“. Ūkis griežtąja prasme yra tam tikra organizacija, kurioje asmuo sąmoningai naudoja priemones siekdamas tikslo, priklausančių vientisai hierarchijai. Spontaniinė tvarka, kurią generuoja rinka, yra visai kas kita. Tačiau faktas, jog rinkos tvarka daugeliu požiūrių veikia ne kaip ūkis griežtąja prasme, ir, konkrečiai, faktas, jog apkritai imant ji negarantuoja, kad tai, ką dauguma žmonių laiko svarbiausiais tikslais, bus tenkinama pirmiau už mažiau svarbius tikslus, yra viena svarbiausių priežasčių, dėl kurių žmonės prieš ją maištauja. Tiesą sakant, galima teigti, jog socializmas neturi kito siekio kaip tik pertvarkyti katalaksiją (taip esu linkęs vadinti rinkos tvarką vengdamas žodžio „ūkis“) į tikrąjį ūkį, kuriame poreikių tenkinimo tvarką lemia vieninga vertybių skalė.

Tačiau šis siekis iškelia dvi problemas. Pirma, jeigu kalbame apie tikrojo ūkio arba kitokios organizacijos

valdymą, tai poveikį jam gali daryti tik vadovų arba organizatorių žinios. Antra, tokios sąmoningai tvarkomos organizacijos nariai visi ir visais savo veiksmais privalo tarnauti vieningai tikslų hierarchijai. Palyginkime tai su dviem spontaninės rinkos tvarkos, arba katalaksijos, pranašumais: joje gali būti panaudojamos visų dalyvių žinios, o tikslai, kuriems ji tarnauja, yra visų jos dalyvių tikslai visoje jų įvairovėje ir skirtybėje.

Tas faktas, jog katalaksija netarnauja vieningai tikslų sistemai, kelia žinomas problemas, kurios rūpi ne tik socialistams, bet visiems ekonomistams, mėginantiems vertinti rinkos tvarkos veikmę. Juk jeigu rinkos tvarka netarnauja konkrečiai tikslų hierarchijai ir jeigu, kaip kiekvienai spontaniškai besiklostančiai tvarkai, jai negali būti teisėtai priskiriami konkretūs tikslai, tai jos rezultato vertės negalima vaizduoti kaip individų kuriamų produktų visumos. Ką tad turime omenyje teigdami, jog rinkos tvarka sukuria maksimumą arba optimumą?

Pagrindą atsakymui turi teikti supratimas, kad nors spontaninė tvarka nėra kuriama jokiam konkrečiam tikslui ir šia prasme neturi tikslo, ji vis dėlto pasitarnauja žmonėms realizuojant daugybę individualių tikslų, kurių visumos niekas nežino. Racionali, sėkminga individo veikla galima tik daugmaž tvarkingame pasaulyje; ir akivaizdu, kad verta sudaryti sąlygas, kurioms esant atsitiktinai pasirinktas individas galės veiksmingiau siekti savo tikslų, net jeigu negalime numatyti, kuriuos konkrečius individus lydės sėkmė ar ištiks nesėkmė. Kaip matėme, atradimo procedūros rezultatai yra ne-

išvengiamai neprognozuojami, tad visa, ko galime tikėtis naudodami tam tikrą atradimo procedūrą, yra tai, kad ji didina sėkmės šansus individams apskritai, nors negarantuoja konkrečių rezultatų konkrečioms individams. Vienintelis bendras tikslas, kurio galime siekti pasirinkdami šią socialinės tikrovės tvarkymo techniką, yra tam tikros abstrakčios struktūros arba tvarkos susikūrimas.

IV.

Esame įpratę konkurencijos kuriamą tvarką vadinti pusiausvyra, nors tai nėra itin vykęs pavadinimas, nes tikroji pusiausvyra suponuoja, kad visi reikšmingi faktai jau atrasti ir kad konkurencijos procesas baigtas. Tvarkos sąvoka, kuriai teikiu pirmenybę prieš pusiausvyros sąvoką svarstant bent jau ekonominę politiką, turi tą pranašumą, jog ji leidžia prasmingai kalbėti apie faktą, kad toji tvarka gali būti realizuota didesniu ar mažesniu laipsniu ir kad ji taip pat gali išlikti dalykams kintant. Nors pusiausvyra niekada realiai neegzistuoja, galima pagrįstai teigti, jog toji tvarka, kurią teorinė „pusiausvyra“ vaizduoja kaip tam tikrą idealų tipą, yra daugmaž realizuota. Ši tvarka reiškiasi visų pirma kaip faktas, jog konkrečių transakcijų su kitais asmenimis lūkesčiai, kuriais grindžiami visos ekonomikos dalyvių planai, didžiąja dalimi realizuojami. Šį individualių planų tarpusavio susiderinimą lemia procesas, kurį išmo-

kome vadinti negatyviu grįžtamuoju ryšiu nuo tada, kai gamtos mokslai pradėjo domėtis spontaninėmis tvarkomis arba „savireguliuojančiomis sistemomis“. Tiesą sakant, dabar patys biologai pripažįsta, kad „daug anksčiau už Claude'ą Bernardo, Clarko Maxwello, Walterio B. Cannon ar Norberto Wienerio kibernetikos darbus pačią idėją aiškiai suvokė jau Adamas Smithas savo veikalė „Tautų turtas“. Kainas reguliuojanti „nematoma ranka“ išreiškia būtent šią idėją. Faktiškai Smithas sako, jog laisvoje rinkoje kainas nustato negatyvus grįžtamasis ryšys.“⁵

Aukštas lūkesčių darnos laipsnis susiklosto būtent dėl to, kad kai kurie lūkesčiai nuviliami. Šis faktas, kaip matysime vėliau, turi esminės reikšmės suvokiant rinkos tvarkos funkcionavimą. Tačiau rinkos pranašumai neapsiriboja individualių planų tarpusavio dermės įtvirtinimu. Rinka taip pat užtikrina, kad kiekvienas produktas būtų gaminamas tų, kurie geba jį pagaminti pigiau (ar bent jau ne brangiau) nei bet kuris kitas, kuris jo faktiškai negamina, ir kad gėrybės parduodamos už kainas, kurios yra žemesnės nei bet kurio kito, kuris galėtų tas gėrybes teikti, nors faktiškai neteikia. Tai, žinoma, netrukdo kai kuriems žmonėms susižerti didžiulių pelnų virš jų sąnaudų, jeigu tos sąnaudos yra ženkliai mažesnės už geriausio kito potencialaus gamintojo. O tai reiškia, jog faktiškai gaminamų skirtingų gėrybių derinio pagaminama ne mažiau, nei gali būti pagaminta naudojant bet kurį kitą mums žinomą metodą. Žinoma, tai nėra tiek daug, kiek galėtume gaminti, jeigu visos žinios, kurias žmonės faktiškai turi arba gali įgyti, būtų prieinamos viename centriniame taške ir iš ten būtų

įvedamos į kompiuterį. Mūsų naudojamos atradimo procedūros kaina yra gana didelė. Tačiau būtų klaida rinkos veikmę vertinti „iš viršaus į apačią“, – ją lyginant su idealiu standartu, kurio negalime pasiekti jokių mums žinomų būdų. Jeigu rinkos veikmę vertiname „iš apačios į viršų“ (o tai, mano supratimu, yra vienintelis teisėtas jos vertinimo būdas), t.y. ją lygindami su tuo, ką galėtume gauti kitais mums prieinamais būdais ir, konkrečiai, lygindami su tuo, ką galėtume gauti jeigu konkurencijai nebūtų leidžiama veikti – jeigu, pavyzdžiui, tam tikra gėrybė galėtų būti gaminama tik tu, kuriems duotas valdžios leidimas – tai rinkos veikmę turime pripažinti kaip nepranokstamą. Pakanka prisiminti, kaip sunku veiksmingos konkurencijos ekonomikoje rasti būdą suteikti vartotojams geresnių arba pigesnių gėrybių nei tos, kurios jau teikiamos. Net kai įsivaizduojame atradę tokių neišnaudotų galimybių, paprastai paaiškėja, jog tokiam jų išnaudojimui iki tol trukdė valstybinės valdžios kišimasis arba neleistinas naudojimasis privačia galia.

Reikia taip pat neužmiršti, jog rinka gali garantuoti tik artėjimą prie bet kurio taško tame n -mačiame paviršiuje, kuriuo grynoje teorijoje vaizduojamas visų galimybių horizontas, iš principo pasiekiamas gaminant bet kokį prekių ar paslaugų derinį. Tačiau konkretų įvairių gėrybių derinį ir jų pasiskirstymą tarp individų rinkoje lemia daugiausia nenumatomos aplinkybės ir šia prasme atsitiktinumas. Kaip tai suprato jau Adamas Smithas⁶, padėtis čia primena lošimą, kurio rezultatai iš dalies lemia gebėjimai ir iš dalies sėkmė.

Šis konkurencinis lošimas, palikdamas kiekvienam individui tenkančią dalį, iš dalies priklausomą nuo atsitiktinumo, garantuoja, kad toji dalis bus didžiausia įmanoma. Kalbant šiuolaikiniais terminais, galima sakyti, jog čia lošiamas ne nulinės sumos lošimas, o toks lošimas, kuris didina dalybų pyragą, bet individams tenkančias dalis palieka iš dalies priklausomas nuo atsitiktinumo. Žinoma, visa informacija disponuojantis protas galėtų pasirinkti bet kurį geidžiamą tašką tame n -mačiame paviršiuje ir po to savo nuožiūra paskirstyti pasirinkto derinio produktą. Tačiau vienintelis taškas tame paviršiuje, ar bent greta to paviršiaus, kurį mokame pasiekti naudodamiesi žinomomis procedūromis, yra tas, kurį pasiekiamo leisdami jį nustatyti rinkai. Vadinamasis „maksimumas“, kurį tokiu būdu pasiekiamo, žinoma, negali būti apibrėžtas kaip konkrečių gėrybių kiekis, o tik kaip nežinomiems žmonėms teikiamas šansas gauti didžiausią įmanomą jų indėlio grąžą, iš dalies nulemtą atsitiktinumo. Tas faktas, jog šis rezultatas negali būti vertinamas vieningos vertybių skalės pagrindu, paaiškina, kodėl rinkos tvarkos, arba katalaksijos, rezultatų negalima traktuoti kaip ūkio rezultatų.

V.

Klaidingas rinkos tvarkos tapatinimas su ūkiu, kuriame įvairūs poreikiai gali ir turi būti tenkinami tam tikra prioritetų tvarka, skatina ir politines pastangas koreguoti kainas bei pajamas vadinamojo „socialinio

teisingumo“ labai. Kad ir kokias skirtingas reikšmes socialiniai filosofai teiktų šiai sąvokai, praktikoje ji turi tik vieną reikšmę: kai kurias žmonių grupes mėginama apsaugoti nuo absoliutaus arba santykinio gyvenimo lygio smukimo. Tačiau šis principas negali būti nuosekliai taikomas negriaunant rinkos tvarkos pagrindų. Ne tik tvarus ekonominis augimas, bet tam tikromis aplinkybėmis net pasiekto vidutinio pajamų lygio palaikymas priklauso nuo rinkos prisitaikymo prie nenumatomų pokyčių. O tai būtinai reikalauja ne tik santykinio, bet kartais ir absoliutaus atskirų individų ir grupių ekonominės padėties smukimo, net jeigu tokie individai ir grupės nėra kaip nors kalti dėl šios būtinybės.

Šioje vietoje verta priminti, kad *visus* ekonominius sprendimus verčia daryti nenumatyti pokyčiai, ir tikrasis naudojimosi kainų mechanizmu pagrindas yra tai, kad individams jis pasako, jog ankstesnioji jų veikla tapo mažiau vertinga dėl tam tikrų priežasčių, kurios nuo jų nepriklauso. Bendrosios žmonių veiklos tvarkos prisitaikymas prie kintančių aplinkybių reikalauja, kad atlygiai už skirtingas veiklas keistųsi nepriklausomai nuo žmonių nuopelnų ar trūkumų.

Šiame kontekste net „paskatų“ terminas kartais vartojamas klaidinančiai – tarsi pagrindinė paskatų funkcija būtų skatinti individus dėti daugiau pastangų. Tačiau svarbiausioji kainų funkcija yra tai, kad jos mums nurodo, *ką turime dirbti*, o ne kiek dirbti. Nepaliaujamos kaitos pasaulyje vien turimo gerovės lygio palaikymas reikalauja nuolatinio individualių pastangų krypčių

koregavimo, o toks koregavimas galimas tik ten, kur kinta šių pastangų santykiniai atlygiai. Stabiliomis sąlygomis toks koregavimas – būtinas bent jau esamam pajamų srautui palaikyti – nesukurs „perviršio“, iš kurio galima būtų kompensuoti tuos, kurie nukentė dėl kainų kaitos. Tik sparčiai augančioje ekonomikoje galima tikėtis išvengti kai kurių grupių padėties absoliutaus smukimo.

Šiandien svarstant šias problemas įprasta užmiršti, jog net santykinis įvairių agregatų, kuriuos makroekonomika traktuoja kaip duomenis, stabilumas klostosi dėl mikroekonominio proceso, kur santykinų kainų pokyčiai atlieka lemiamą vaidmenį. Būtent rinkos mechanizmas skatina kai kuriuos žmones užpildyti spragas, atsirandančias dėl to, kad kai kurie kiti žmonės nuvilia lūkesčius, kurių pagrindu jų partneriai kūrė savo planus. Šia prasme agreguotos paklausos ir pasiūlos kreivės, kuriomis taip lengvai operuojame, iš tikrųjų nėra duomenys, o yra veikia nuolat vykstančio konkurencijos proceso rezultatai. Tad statistinė informacija niekada negali mums parodyti, kokie kainų ar pajamų pokyčiai skatintų būtinąjį prisitaikymo prie neišvengiamos duomenų kaitos procesą.

Tačiau svarbiausia tai, kad demokratinėje visuomenėje būtų visiškai neįmanoma būtinus pokyčius vykdyti įsakais, kurių teisingumas kelia abejones ir kurių būtinumo neįmanoma griežtai įrodyti. Tokioje sistemoje sąmoningas ekonomikos valdymas visada turėtų siekti tokių kainų, kurios laikomos teisingomis, o praktiškai

tai reikštų nusistovėjusios kainų ir pajamų struktūros palaikymą. Ekonominė sistema, kurioje kiekvienas gauna tai, ko kitų nuomone jis nusipelno, neišvengiamai būtų labai neefektyvi, jau nekalbant apie tai, kad ji būtų nepakeliamai tironiška. Tad bet kokia „pajamų politika“ tik trukdytų, o ne skatintų kainų ir pajamų struktūros prisitaikymą prie naujų aplinkybių.

Vienas mūsų laikų paradoksų yra tai, kad komunistinės šalys šiuo požiūriu yra mažiau spaudžiamos „socialinio teisingumo“ reikalavimų nei kapitalistinės ir demokratinės šalys, ir todėl gali sau leisti nesirūpinti tais, kurie nukenčia dėl ekonominės kaitos. Bent jau kai kuriose Vakarų šalyse padėtis atrodo beviltiška būtent dėl to, kad jų politikoje vyraujanti ideologija neleidžia vykdyti tų būtinų pokyčių, kurie darbininkų padėtį pagerintų taip sparčiai, kad tos ideologijos kerai išsisklaidytų.

VI.

Net pažangiausiose ekonominėse sistemose konkurencija svarbi pirmiausia kaip atradimo procedūra verslininkams ieškant neišnaudojamų galimybių, kuriomis, kartą jas atradus, gali naudotis ir kiti. Juo labiau tai pasakytina apie ekonomiškai atsiliekančias visuomenes. Sąmoningai pradėjau nuo efektyvios tvarkos palaikymo problemų visuomenėse, kuriose žinios

apie esamas technologijas bei gamybinius išteklius yra plačiai prieinamos, pabrėždamas, kad ir tokiu atveju reikalingas nepaliaujamas žmonių veiklos prisitaikymas prie nežymių pokyčių – vien tam, kad būtų išlaikomas anksčiau pasiektas lygis. Nemėginsiu aptarti ir to svarbaus vaidmens, kurį konkurencija atlieka technologijos pažangoje. Tačiau norėčiau atkreipti dėmesį į ypatingą konkurencijos reikšmę ten, kur pirmoji būtinybė yra atrasti dar nežinomas galimybes visuomenėje, kurioje konkurencija anksčiau buvo ribojama. Būtų naivu, nors ir ne visiškai kvaila tikėti, jog galima numatyti ir valdyti struktūrinę raidą aukšto išsivystymo visuomenėje. Tačiau man atrodo visiškai neįtikėtina, kad galima iš anksto nustatyti struktūrą tokiai šaliai, kuriai pirmiausia dar rūpi atrasti, kokiais materialiais ir žmogiškais ištekliais ji disponuoja, arba kad tokia šalis gali atsidurti padėtyje, kuri leistų numatyti konkrečius naudojamų priemonių padarinius.

Jau nekalbant apie tai, kad tokia šalis teikia labai daug atradimo galimybių, yra ir kita aplinkybė, dėl kurios didžiausia konkurencijos laisvė jai turi didesnės reikšmės nei labiau išsivysčiusiose šalyse. Faktas, kurį čia turiu omenyje, yra tai, kad būtinieji įpročių ir papročių pokyčiai įvyks tik tada, kai tie, kurie yra pasiruošę ir pajėgūs eksperimentuoti su naujomis procedūromis, sugebės paskatinti kitus juos imituoti rodydami jiems kelią; tačiau jeigu dauguma bus pajėgi neleisti mažumai vykdyti savo eksperimentų, tai atradimo procedūrai bus užkirstas kelias. Konkurencija ne tik parodo, kaip dalykai

gali būti tobulinami, bet ir verčia tuos, kurių pajamos priklauso nuo rinkos, šiuos tobulinimus imituoti, ir šis faktas, žinoma, yra viena iš priešinimosi konkurencijai priežasčių. Konkurencija yra savotiška beasmenė prievarta, kuri daugelį individų skatina keisti savo elgesį taip, kaip jų negalėtų paskatinti jokia instrukcija ar įsakas. Centrinis planavimas vardan „socialinio teisingumo“ gali būti prabanga, kurią sau leidžia turtingos šalys, bet jis tikrai nėra tinkama priemonė nepasiturinčioms šalims siekiant sparčiai prisitaikyti prie kintančių aplinkybių, nuo ko priklauso jų ekonominis augimas.

Šiame kontekste taip pat verta pažymėti, jog kuo mažiau tam tikroje šalyje išnaudojamos esamos galimybės, tuo didesnis yra jos ekonominio augimo potencialas; tad aukšti augimo tempai dažnai liudija veikiau netikusią ekonominę politiką praeityje nei deramą politiką dabartyje. Taip pat, kaip atrodo, neverta tikėtis, kad aukšto išsivystymo šalis gali turėti tokius pat aukštus augimo tempus kaip ir šalis, kurioje teisinės bei institucinės kliūtys ilgą laiką neleido efektyviai naudoti turimų išteklių.

Kiek pažįstu pasaulį, tai procentinė dalis žmonių, kurie ryžtasi pasinaudoti naujomis galimybėmis savo padėčiai gerinti – jeigu kiti netrukdo jiems to daryti – visur yra daugmaž vienoda. Manau, kad verslumo stygius, dėl kurio taip virkaujama daugelyje naujųjų šalių, nėra nekintamas individų bruožas, o yra veikiau padarinys ribojimų, primetamų individams vyraujančios nuomonės. Todėl būtų pragaištinga, jeigu tokiose šalyse

individų pastangas kontroliuotų kolektyvinė daugumos valia, o ne viešoji valdžia, ginanti individą nuo visuomenės spaudimo – ir tik privačios nuosavybės institucija jungtyje su liberalių teisės institucijų visuma gali tai garantuoti.

Vertė Algirdas Degutis

Versta iš: Friedrich A. Hayek, “Competition as a discovery procedure“, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 5, No. 3 (Fall 2002), p. 9-23. (F. A. Hayeko pranešimas Vokietijos Kylio universitete 1968 m.)

Išnašos

1 Žr. įdomų šių problemų aptarimą knygoje M. Polanyi, *The Logic of Liberty* (London, 1951), kurioje autorius nuo mokslo tyrimų metodų analizės pereina prie ekonominės konkurencijos analizės. Žr. taip pat K.R. Popper, *The Logic of Scientific Discovery*, London, 1959.

2 Žr. mano straipsnį “The Theory of Complex Phenomena”, kn. *The Critical Approach in Science and Philosophy*, M. Bunge, ed., London and New York, 1964. Perspausdintas mano kn. *Studies in Philosophy, Politics, and Economics*, Chicago and London, 1967.

3 Žr. anksčiau nurodytą mano straipsnį “The Theory of Complex Phenomena”.

4 J. Schumpeter, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig, 1908, p. 97.

5 G. Hardin, *Nature and Man's Fate*, Mentor Edition, New York and London, 1959, 1961, p. 54.

6 Žr. A. Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, London, 1759, part VI, ch. 2, priešpaskutinė pastraipa.

KARTELIAI IR JŲ PASEKMĖS*

Murray N. Rothbard

B. KARTELIAI, SUSIJUNGIMAI IR ĮMONĖS

Įprasta argumentuoti, kad kartelinis veiksmas neatsiejamas nuo *sąmokslu* (čia ir toliau kursyvas autoriaus. – red. pastaba). Nes, esą, viena įmonė „monopolinę kainą“ gali pasiekti dėl savo natūralių gebėjimų ar didelio vartotojų susidomėjimo konkrečiu jos produktu, tuo tarpu daugelio įmonių kartelis tariamai siejasi su „sąmokslu“ ir „konspiracija“. Deja, šie pasakymai tėra tik emocionalūs terminai nepalankiai reakcijai išprovokuoti. Iš tikrųjų čia kalbama apie *bendradarbiavimą* siekiant padidinti gamintojų pajamas. Nes kokia gi kartelinio veiksmo esmė? Atskiri gamintojai susitaria sujungti savo turtą į bendrą fondą, tada ši viena centrinė organizacija priima sprendimus dėl gamybos ir kainų politikos už visus savininkus ir paskui tarp jų paskirsto piniginę naudą. *Bet ar šis procesas nėra tapatus*

* Ištrauka iš knygos Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles with Power and Market*.

bet kokios naujos jungtinės partnerystės ar įmonės formavimui? Kas atsitinka, kai suformuojama įmonė? Individai susitaria sujungti savo turtą į centrinę valdymo vienetą, ši centrinė direkcija nustato politiką už savininkus ir tarp jų paskirsto piniginę naudą. Abiem atvejais sujungimas, sprendimų priėmimo mechanizmas ir piniginės naudos paskirstymas vyksta pagal visų iš pradžių sutartas taisykles. Todėl nėra esminio skirtumo tarp kartelio ir eilinės įmonės ar jungtinės partnerystės. Galima būtų prieštarauti, kad eilinė įmonė ar partnerystė apima tik vieną įmonę, o kartelis – visą „pramonę“ (t.y. visas įmones, gaminančias tam tikrą produktą). Bet toks skirtumas nebūtinai galioja. Skirtingos įmonės gali nesutikti stoti į kartelį, o antra vertus, viena įmonė puikiausiai gali būti savo konkretaus unikalaus produkto pardavimo „monopoliste“ ir dėl to apimti visą „pramonės“ šaką.

Panašumas tarp jungtinės partnerystės ar vienos įmonės, kas paprastai nėra laikoma smerktinu dalyku, ir kartelio dar labiau sustiprėja nagrinėjant įmonių *susijungimus* (angl. – *merger*). Susijungimai buvo pamerkti kaip „monopolistiniai“, bet toli gražu ne taip aršiai kaip karteliai. Besijungiančios įmonės sujungia savo kapitalą, o atskirų įmonių savininkai tampa vienos sujungtos įmonės bendravaldžiais. Jie susitaria dėl skirtingų bendrovių akcijų mainų santykio. Jei besijungiančios įmonės apima visą pramonę, tada toks susijungimas yra tiesiog pastovus kartelis. Visgi neabejotinai vienintelis skirtumas tarp susijungimo

ir *pirminio vienos įmonės suformavimo* yra tas, kad susijungimo atveju sujungiamas esamas kapitalinių gėrybių turtas, o pirminio įmonės steigimo atveju sujungiamas *piniginis* turtas. Aišku, kad ekonomiškai žiūrint šie du dariniai menkai skiriasi. Susijungimas – tai veikla individų, turinčių tam tikrą jau pagamintų kapitalinių gėrybių kiekį ir prisitaikančių prie savo esamų ir tikėtinų ateities sąlygų, tam pasitelkiant turto sujungimą bendram tikslui. Naujos įmonės suformavimas – tai prisiderinimas prie tikėtinų ateities sąlygų (dar prieš darant bet kokias konkrečias investicijas į kapitalines gėrybes), tam panaudojant turto sujungimą bendram tikslui. Esminis panašumas glūdi savanoriškame turto sujungime į labiau centralizuotą organizaciją siekiant padidinti pinigines pajamas.

Kartelius ir monopolijas puolantys teoretikai nepripažįsta šių dviejų veiksmų tapatumo. Todėl susijungimas laikomas mažiau smerktinu už kartelį, o viena įmonė – kur kas mažiau grėsminga už susijungimą. Vis dėlto visą pramonę apimantis susijungimas yra, tiesą sakant, pastovus kartelis, pastovus derinys ir susiliejimas. Antra vertus, kartelis, kuris savanorišku susitarimu išlaiko atskirą kiekvienos įmonės identitetą, yra iš prigimties labai laikinas ir efemeriškas darinys ir, kaip matysime toliau, rinkoje dažniausiai linkęs suirti. Iš tikrųjų daugeliu atvejų karteliu galima laikyti tiesiog bandomąjį žingsnį pastovaus susijungimo link. O susijungimas ir pirminis įmonės įsteigimas, kaip matėme anksčiau, iš esmės nesiskiria. Pirmasis yra tam

tikroje pramonėje esančių įmonių dydžio ir skaičiaus adaptavimas prie naujų sąlygų arba ankstesnės prognozavimo klaidos koregavimas. Pastarasis yra *de novo* mėginimas adaptuotis prie esamų ir būsimų rinkos sąlygų.

C. EKONOMIKA, TECHNOLOGIJOS IR ĮMONĖS DYDIS

Mes nežinome, o ekonomistai mums ir negali pasakyti, koks yra optimalus bet kurioje pramonėje esančios įmonės dydis. Optimalus dydis priklauso nuo konkrečių technologinių kiekvienos situacijos sąlygų, taip pat nuo vartotojų paklausos, palyginti su tam tikra įvairių veiksmų pasiūla šioje ir kitose pramonės šakose. Visi šie sudėtingi klausimai yra gamintojų sprendimų sudedamoji dalis, kurie galiausiai priklauso nuo vartotojų, dėl to, koks bus įmonės dydis įvairiose gamybos grandyse. Atsižvelgdami į vartotojų paklausą ir alternatyviąsias įvairių veiksmų sąnaudas, gamybos veiksmų savininkai ir verslininkai gamins tose pramonės šakose ir įmonėse, kuriose galės maksimizuoti savo pinigines pajamas ar pelną (kitoms sąlygoms nesikeičiant). Kadangi prognozavimas yra verslininkų funkcija, sėkmingi verslininkai minimizuos savo klaidas, taigi ir nuostolius. Todėl *bet kokia esama situacija laisvojoje rinkoje siekia būti geriausia var-*

totojų poreikiams tenkinti (įskaitant ne piniginius gamintojų norus).

Nei ekonomistai, nei inžinieriai negali nuspręsti, koks bet kurioje situacijoje esančios įmonės dydis yra efektyviausias. Tik patys verslininkai gali nustatyti, kokio dydžio įmonė veiks efektyviausiai, o ekonomistams ar bet kokiems kitiems pašaliniais stebėtojams būtų įžūlu ir nepateisinama bandyti diktuoti kitaip. Šiame ir kituose dalykuose vartotojų norai ir poreikiai yra „telegrafuojami“ per kainų sistemą, ir iš to kylanti paskata gauti maksimalias pinigines pajamas ir pelnus visada turės tendenciją nulemti optimalų paskirstymą ir kainodarą. Nėra jokio reikalo, kad iš išorės patarinėtų ekonomistai.

Kai keli tūkstančiai individų nusprendžia *ne* patys gaminti ir ne patys valdyti individualias plieno gamyklas, o verčiau sujungti savo kapitalą į organizuotą bendrovę – kuri pirks fabrikus, investuos ir vadovaus gamybai, taip pat parduos produktą, o vėliau paskirstys piniginę naudą tarp savininkų – tokiu atveju yra aišku, kad jie labai stipriai pakelia savo veiklos efektyvumą. Palyginti su šimtų mažiųjų gamyklėlių gamyba, produkcijos kiekis naudojant duotuosius veiksnius smarkiai išaugs. Didelė įmonė galės įsigyti didelių kapitalinių investicijų reikalaujančių įrengimų ir finansuoti geriau organizuotą rinkodarą ir paskirstymą. Visa tai gana aišku, kai tūkstančiai individų sujungia savo kapitalą, kad įsteigtų plieno įmonę. Bet kodėl tai negali būti lygiai taip pat teisinga, kai *kelios mažos plieno firmelės susijungia į vieną didelę bendrovę?*

Galima būtų atsakyti, kad pastarojo susijungimo, ypač kartelio, atveju, jungtinė veikla vykdoma ne efektyvumui padidinti, bet išimtinai pajamoms gausinti ribojant pardavimus. Deja, išorinis stebėtojas neturi kaip atskirti, kur yra „ribojanti“, o kur – efektyvumą didinanti veikla. Pirmiausia, apie gamyklą ar fabriką negalime galvoti kaip apie vienintelius gamybos veiksnius, kurių efektyvumas gali kilti. Rinkodara, reklama ir kt. taip pat yra *gamybos veiksniai*; nes „gamyba“ – ne tik fizinis produkto transformavimas, bet ir jo transportavimas bei atidavimas į naudotojų rankas. Pastarasis veiksmas reiškia, kad išlaidos patiriamos informuojant naudotoją apie produkto egzistavimą ir pobūdį bei parduodant jam tą produktą. Kadangi kartelis visada vykdo bendrą rinkodarą, kas gali paneigti, kad jis rinkodarą galėtų padaryti efektyvesne? Todėl kaip galima šį efektyvumą atskirti nuo „ribojančio“ veiklos aspekto?¹

Be to, gamyboje technologinių veiksnių niekada negalima svarstyti taip, lyg jie būtų vakuume. Technologinės žinios mums pasako apie begalę mums atvirų alternatyvų. Bet lemiami klausimai – į ką investuoti, kiek ir kokį gamybos metodą pasirinkti – gali būti atsakyti tik turint ekonominių, t.y. *finansinių* sumetimų. Juos galima atsakyti tik rinkoje, kurią stimuliuoja paskatos gauti piniginių pajamų ir pelno. Taigi, kaip gamintojui, kasančiam metro tunelį, apsispręsti, kokią medžiagą naudoti statyboje? Žiūrint visiškai iš technologinės pusės, gryna platina galėtų būti geriausias pasirinkimas, patvariausias ir t.t. Ar tai

reiškia, kad jis turėtų rinktis platiną? Gamintojas gali išsirinkti veiksnius, metodus, gaminsimas gėrybes ir t.t. tik palyginęs būtinas pinigines išlaidas (kurios yra lygios pajamoms, kurias veiksniai galėtų uždirbti kitur) su tikėtinomis pinigėmis pajamomis iš gamybos. Tik maksimizuojant piniginę naudą veiksniais galima paskirstyti vartotojams naudingu būdu; antraip, ir grynai dėl technologinių priežasčių, nebūtų nieko, kas užkirstų kelią per visą žemyną besitęsiančių, platina klotų metro tunelių statybai. Vienintelė priežastis, kodėl to negalima padaryti esamomis sąlygomis, yra didžiulė pinigine „kaina“ dėl nuostolių, patiriamų, kai veiksniai ir išteklių atitraukiami nuo vartotojams kur kas labiau būtino jų panaudojimo. Tačiau šį būtino alternatyvaus poreikio faktą – tuo pačiu ir *nuostolių faktą* – galima atrasti tik atsižvelgiant į kainų sistemą, kurią stimuliuoja gamintojų paskatos gauti piniginių pajamų. Tik empirinis rinkos stebėjimas mums atskleidžia visišką tokio transkontinentinio metro absurdiškumą.

Dar daugiau, nėra fizinių vienetų, su kuriais galėtume palyginti skirtingus fizinių veiksmų ir fizinių produktų tipus. Taigi, sakykime, kad gamintojas bando nustatyti efektyviausią būdą, kaip panaudoti dvi savo darbo valandas. Apimtas romantiškos nuotaikos, jis mėgina nustatyti šį efektyvumą visiškai atsiribodamas nuo „savanaudiškų“ sumetimų gauti pinigines naudas. Tarkime, kad jis turi reikalą su trimis technologiškai žinomomis alternatyvomis. Jos pristatomos lentelėje:

| Veiksniai | Produktas |
|--------------------|--------------------|
| A | |
| 2 valandos darbo | |
| 5 svarai molio | : 1 puodas |
| 1 krosnies valanda | |
| | |
| B | |
| 2 valandos darbo | |
| 1 gabalas medienos | : 1 pypkė |
| 1 krosnies valanda | |
| | |
| C | |
| 2 valandos darbo | |
| 1 gabalas medienos | : 1 valtės modelis |
| 1 krosnies valanda | |
| | |

Kuriai iš šių alternatyvų – *A*, *B* ar *C* – būtų efektyviausia, technologiškai „naudingiausia“ paskirti savo darbą? Aišku, kad „idealistinis“, pasiaukojantis gamintojas to niekaip nesužinos! Jis neturi jokio racionalaus būdo, kuris padėtų apsispręsti, ką gaminti – puodą, pypkę ar valtį. Tik „savanaudiškas“, pinigų siekiantis gamintojas turi racionalų būdą nustatyti, kam paskirti savo darbą. Siekdamas maksimalios piniginės naudos, gamintojas palygina įvairių veiksmų pinigines sąnaudas (būtiną išlaidą) su produktų kainomis. Pavyzdžiui, turint omenyje *A* ir *B*, jeigu molis ir krosnies valanda kainuotų vieną aukso unciją, o puodą galima

būtų parduoti už dvi aukso uncijas, jo darbas uždirbtų vieną aukso unciją. Antra vertus, jei mediena ir krosnies valanda kainuotų pusantros aukso uncijos, o pypkę galima būtų parduoti už keturias aukso uncijas, jis uždirbtų pustrėčios aukso uncijos už dvi savo darbo valandas ir pasirinktų gaminti šį produktą. Ir produktų, ir veiksnių kainos atspindi vartotojų paklausą ir gamintojų bandymus užsidirbti ją tenkinant. Vienintelis būdas, kuris galėtų padėti gamintojui nuspręsti, kuri produktą gaminti, yra palyginti tikėtiną piniginę naudą. Jei valtis būtų parduodama už penkias aukso uncijas, jis gamintų valtį, o ne pypkę, ir taip patenkintų svarbesnį vartotojo poreikį, taip pat savo paties troškimą gauti piniginių pajamų.

Taigi jokių būdų negalima atskirti technologinio efektyvumo nuo finansinių sumetimų. Vienintelis būdas mums nustatyti, ar vienas produktas yra labiau paklausus už kitą arba vienas procesas – efektyvesnis už kitą, yra per konkrečius laisvosios rinkos veiksmus. Galime laikyti savaime suprantamu dalyku, kad optimali efektyvaus dydžio plieno gamykla yra didesnė už kirpyklą. Tačiau mes tai žinome ne kaip ekonomistai iš a priori ar prakseologinių samprotavimų, o grynai iš empirinio laisvosios rinkos stebėjimo. Nėra jokio būdo ekonomistams ar bet kokiems kitiems pašaliniais stebėtojais nustatyti technologinį optimalumą bet kokiai gamyklai ar kitai įmonei. Tai gali būti atlikta tik pačioje rinkoje. Bet jei tai galioja apskritai, tai taip pat galioja ir konkrečiais susijungimų ir kartelių atvejais. Tai, jog

neįmanoma izoliuoti technologinio elemento, tampa dar akivaizdžiau, kai prisimename, kad kritinė problema yra ne *gamyklos*, o *įmonės* dydis. Šie du dariniai – jokiū būdu ne sinonimiški. Tiesa ta, kad įmonė imsis steigti optimalaus dydžio gamyklą, priklausomai nuo to, kokiū mastū bus vykdoma jos veikla, ir, toliau, kad didesnei gamyklai, *ceteris paribus*, reikės didesnio dydžio įmonės. Tačiau jos sprendimai apima kur kas platesnį spektrą dalykū: kiek investuoti, kokią gėrybę ar gėrybes gaminti ir t.t. Įmonė gali apimti vieną ar daugiau gamyklū ar produktū ir visada apima rinkodaros paslaugas, finansū tvarkymą ir t.t., kurie dažnai praleidžiami, kai omenyje turima tik gamyklą².

Beje, šie pasvarstymai puikiai paneigia labai populiarū skirstymą – „gamyba naudojimui“ ir „gamyba pelnui“. Visū pirma, *visa* gamyba yra skirta naudoti; antraip, ji nevyktū. Rinkos ekonomikoje tai beveik visada reiškia gėrybes, skirtas *kitiems* – vartotojams – naudoti. Pelną galima uždirbti tik pateikiant vartotojams pagamintą gėrybę. Antra vertus, negali būti jokios racionalios gamybos, išskyrus pačius primityviausius atvejus, kuri būtų grindžiama technologiniais ar utilitariniais sumetimais, atsietais nuo piniginės naudos³.

Svarbu suvokti, ko mes šiame skyriuje *nepasakėme*. Nepasakėme, kad karteliai visada bus efektyvesni už atskiras įmones arba kad „didelės“ įmonės visada bus efektyvesnės už mažas. Mūsų išvada – ekonomikos mokslas gali suformuluoti labai mažai galiojančių teiginių

apie optimalų įmonės dydį, *išskyrus*, kad laisvoji rinka priartės prie maksimalios paslaugos vartotojui teikimo kiek įmanoma arčiau, nesvarbu, ar mes svarstytumėm įmonės dydį, ar bet kokį kitą gamybos aspektą. Visas šias konkrečias gamybos problemas – įmonės dydis, pramonės dydis, vieta, kaina, produkcijos dydis ir pobūdis ir t.t. – turi spręsti verslininkas, o ne ekonomistas.

Neturėtume įmonės dydžio problemos palikti neapsvarstę įprasto ekonomikos rašytojų rūpesčio: kas atsitiks, jei vidutinė įmonės sąnaudų kreivė kris iki neapibrėžto lygio? Ar tokiu būdu įmonė neišsiplės iki „monopolijos“? Daug aimanuojama, kad tokioje situacijoje konkurencija „nesuveikia“. Tačiau šios problemos akcentavimas didele dalimi kyla iš nuolatinio mąstymo apie „grynosios konkurencijos“ atvejį, kuris, kaip matysime toliau, yra neįmanomas prasiimanymas. Antra, niekada nebuvo ir negali būti neapibrėžtai didelės įmonės dėl to, kad kiekvienai įmonei būtina atsižvelgti į dydį ribojančias kliūtis – kylančias ar lėčiau krentančias sąnaudas⁴. Trečia, jei dėl didesnio efektyvumo įmonė savo pramonės šakoje tam tikra prasme iš tiesų pasiekia „monopoliją“, tai mūsų aptariamam atveju (krintant vidutinėms sąnaudoms) ji neabejotinai tai daro mažindama kainas ir duodama naudos vartotojams. O jei (su kuo sutinka visi „monopoliją“ puolantys teoretikai) „monopolija“ bloga būtent dėl gamybos *ribojimo* ir *kylančių* kainų, tai akivaizdu, kad nėra nieko blogo su „monopolija“, kuri yra pasiekiamą einant visiškai priešingu keliu⁵.

D. KARTELIO NESTABILUMAS

Analizė rodo, jog kartelis – natūraliai nestabili veiklos forma. Jei bendras turto sujungimas bendram tikslui ilgainiui pasirodo esantis pelningas kiekvienam kartelio nariui atskirai, tai tada jo nariai formaliai *susijungs* į vieną didelę įmonę. Tokiu atveju kartelis pranyksta susijungime. Antra vertus, jei jungtinė veikla pasirodo esanti nepelninga vienam ar daugiau narių, nepatenkintoji įmonė ar įmonės nuo kartelio atsiskirs ir, kaip matysime toliau, kiekviena tokia savarankiška veikla beveik visada sunaikina kartelį. Taigi kartelio formai lemta būti greitai nykstančiai ir nestabiliai.

Jei jungtinė veikla yra efektyviausia ir pelningiausia kryptis kiekvienai narei, tokiu atveju netrukus įvyks susijungimas. Pats faktas, kad kiekviena įmonė narė kartelyje išlaiko savo potencialų savarankiškumą, reiškia, kad kartelis gali bet kada suirti. Kiekvienai įmonei narė kartelis turės nustatyti produkcijos kiekius ir kvotas. Tikėtina, kad iš pradžių įmonės gerokai pasipeš dėl kvotų skyrimo, nes kiekviena įmonė mėgins sau gauti kuo didesnę kvotų dalį. Kad ir koks būtų kvotų skirstymo pagrindas, jis neišvengiamai bus sutartinis ir visada viena ar daugiau narių galės jį ginčyti⁶. Susijungime, ar formuojant vieną bendrovę, akcininkai daugumos balsų persvara suformuoja sprendimus priimančią organizaciją. Tačiau kartelio atveju ginčai kyla tarp *savarankiškai* valdomų bendrovių.

Ypač tikėtina, kad primestos jungtinės veiklos rėmuose sunkiausia bus suvaldyti efektyvesnius gamin-

tojus, kurie trokš plėsti savo verslą, o ne būti varžomi pančių ir kvotų, skirtų priglobti ne tokius efektyvius konkurentus. Neabejotina, kad būtent efektyvesnės įmonės ardys kartelius. Ir tai bus vis akivaizdžiau bėgant laikui ir keičiantis sąlygoms nuo to momento, kai kartelis buvo įsteigtas pirmą kartą. Varžantis ir pavyduliaujant priimti susitarimai dėl kvotų, kažkada atrode tinkami visiems, dabar tampa netoleruotinais suvaržymais efektyvesnėms įmonėms, ir kartelis netrukus išyra; nes jei jau viena įmonė išstrūksta, plečia gamybą ir mažina kainas, kitos privalo daryti taip pat.

Jei kartelis nesuyra iš vidaus, tai yra netgi didesnė tikimybė, kad taip bus padaryta iš išorės. Išorės įmonės ir gamintojai įžengs į tą pačią gamybos sritį tokia apimtimi, kokia kartelis uždirbo neįprasto monopolinio pelno. Trumpai tariant, pašaliečiai skuba pasinaudoti proga gauti didesnius pelnus. Bet kartą atsiradus vienam stipriam konkurentui, kuris meta iššūkį, – kartelis pasmerkiamas. Nes būdamos susaistytos gamybos kvotų, kartelio įmonės privalo stebėti, kaip plečiasi nauji konkurentai, vis sparčiau atimdami iš jų pardavimus. Todėl, spaudžiamas naujų konkurencijos, kartelis privalo iširti⁷.

E. LAISVA KONKURENCIJA IR KARTELIAI

Yra kitų argumentų, kuriuos naudoja kartelių priešininkai viešai smerkdami kartelinius veiksmus. Anot vieno iš jų, kažkas negerai, kai, anksčiau konkuravusios,

įmonės susivienija: pavyzdžiui, „ribojama konkurencija“ ar „varžoma prekyba“. Manoma, kad toks suvaržymas pažeidžia vartotojų pasirinkimo laisvę. Tai Huttas suformulavo anksčiau cituotame straipsnyje, „Vartotojai yra laisvi . . . ir vartotojų suverenumas yra realizuojamas tik tiek, kiek egzistuoja galėjimas rinktis pakaitalą“.

Tačiau iš tikrųjų tai yra visiškai klaidingas laisvės reikšmės supratimas. Negyvenamoje saloje besiderantys Kruzas ir Penktadienis turi labai menką pasirinkimo *asortimentą* ar *galią*; jų galėjimas rinktis pakaitalą yra ribotas. Tačiau jei nė vienas žmogus nesikiša į kito asmenį ar nuosavybę, tai kiekvienas yra visiškai *laisvas*. Jei tvirtintumėm kitaip, užimtumėm klaidingą poziciją, kai laisvė painiojama su gausa ar pasirinkimo asortimentu. *Nė vienas gamintojas nėra ir negali būti atsakingas už kitų žmonių galėjimą rinktis pakaitalą.* Joks kavos augintojas ar plieno gamintojas, veikiantys pavieniui ar bendrai, niekam neatsako už tai, kad nepasirinko gaminti daugiau. Jei profesorius X ar vartotojas Y mano, kad egzistuoja per mažai kavos gamintojų ar kad jie per mažai pagamina, tai tokie kritikai yra laisvi prisijungti prie kavos ar plieno verslo taip, kaip mano esant tinkama, ir taip pagausinti ir konkurentų skaičių, ir pagaminamos gėrybės kiekį.

Jei vartotojų paklausa iš tikrųjų būtų patvirtinusi, kad reikia daugiau konkurentų, didesnio produkto kiekio ar platesnės produktų įvairovės, tai tokiu atveju verslininkai būtų pasinaudoję galimybe gauti pelno patenkinant šią paklausą. Faktas, kad nė vienu

aptariamam atveju tai nėra daroma, rodo, jog tokios nepatenkintos vartotojų paklausos nėra. Bet jei tai tiesa, tai iš to išplaukia, kad *jokie žmogaus veiksmai negali vartotojų paklausos patenkinti labiau, nei tai vyksta nevaržomoje rinkoje*. Klaidingas laisvės ir gausos painiojimas priklauso nuo nesugebėjimo atskirti, kur yra *gamtos duotos sąlygos, o kur – žmogaus veiksmai gamtai transformuoti*. Nepaliestoje gamtoje nėra gausos; tiesą pasakius, gėrybių apskritai yra mažai, jei išvis yra. Kruzas yra *visiškai laisvas*, ir vis dėlto beveik badauja. Žinoma, visiems būtų maloniau, jei gamtos duotos sąlygos būtų buvusios kur kas gausesnės, tačiau tai – tuščios fantazijos. O kalbant apie gamtą, tai ir yra geriausias iš visų *galimų* pasaulių, nes jis yra *vienintelis* galimas pasaulis. Žmogaus padėtis žemėje yra ta, kad jis privalo dirbti su duotomis gamtinėmis sąlygomis ir gerinti jas savo žmoniškąja veikla. *Dėl to, kad visi yra „laisvi badauti“, reikia priekaištauti gamtai, o ne laisvajai rinkai*.

Ekonomikos mokslas demonstruoja, kad individai, žengiantys į abipusius santykius laisvojoje rinkoje laisvojoje visuomenėje – ir būdami *tik* tokiuose santykiuose – gali parūpinti gausą sau ir visai visuomenei. (Visur šioje knygoje „laisvas“ vartojamas tarpasmenine prasme būti netrukdomam kitų asmenų.) Laisvės, kaip gausos sinonimo, vartojimas trukdo suprasti šias tiesas.

Gamybos srityje laisvąją rinką galima pavadinti „laisva konkurencija“ ar „laisvu įėjimu į rinką“, kas reiškia, kad laisvojoje visuomenėje bet kas yra laisvas

konkuruoti ir gaminti bet kurioje pasirinktoje srityje. „Laisva konkurencija“ yra laisvės pritaikymas gamybos sferai: laisvė pirkti, parduoti ir transformuoti kieno nors nuosavybę be šiurkštaus išorinės jėgos trukdymo.

Kaip matėme anksčiau, laisvos konkurencijos sąlygomis vartotojų patenkinimas bet kuriuo metu artės prie maksimumo atsižvelgiant į duotas gamtines sąlygas. Gebantieji geriausiai prognozuoti iškilis kaip dominuojantys verslininkai, o jei kas nors pastebės praleistą galimybę, tai bus laisvas pasinaudoti savo pranašiu įžvalgumu. Todėl santvarka, linkusi maksimaliai patenkinti vartotojus, yra ne „gryna konkurencija“, „tobula konkurencija“, „konkurencija be kartelinių veiksmų“⁸ ar kokia kita, o tiesiog *ekonominė laisvė*.

Kai kurie kritikai užsipuola, kad laisvojoje rinkoje nėra „realaus“ laisvo įėjimo į rinką ar laisvos konkurencijos. Nes juk kaip kas nors gali konkuruoti ar įžengti į tam tikrą sritį, kai reikalinga didžiulė pinigų suma investicijoms į efektyvias gamyklas ir įmones? Lengva „įžengti“ į smulkios prekybos vežimėliuose „pramonę“, nes reikia tiek mažai kapitalo, tačiau beveik neįmanoma įsteigti naują automobilių įmonę, nes ji reikalauja milžiniško kapitalo.

Šis argumentas – tik dar vienas paplitusio laisvės ir gausos painiojimo variantas. Šiuo atveju gausa reiškia piniginių kapitalą, kurį žmogui pavyko sukaupti. Kiekvienas žmogus yra visiškai laisvas tapti beisbolo žaidėju; tačiau ši laisvė nereiškia, kad jis bus toks pat

geras žaidėjas kaip kitas. Žmogaus veiksmų diapazonas ar galia, priklausoma nuo jo gebėjimų ir jo nuosavybės mainomosios vertės, yra visiškai skirtingas dalykas palyginti su laisve. Kaip jau sakėme, laisvoji visuomenė ilgainiui artės prie bendros gausos ir yra būtina tos gausos sąlyga. Bet šie du dalykai privalo būti laikomi konceptualiai skirtingais ir nepainiojami su tokiomis frazėmis kaip „reali laisvė“ ar „tikra laisvė“. Taigi faktas, kad kiekvienas yra *laisvas* įžengti į tam tikrą pramonę, nereiškia, kad kiekvienas yra *pajėgus* tai padaryti – arba dėl asmeninių gebėjimų, arba dėl piniginio kapitalo. Pramonėse, reikalaujančiose daugiau kapitalo, mažiau žmonių gebės pasinaudoti savo laisve įsteigti naują įmonę nei tose šakose, kurios reikalauja mažiau kapitalo – lygiai taip pat mažiau darbuotojų galės pasinaudoti laisve įgyti labai aukštos kvalifikacijos profesiją, palyginti su juodadarbio pozicija. Ir nė vienoje situacijoje nėra jokios paslapties.

Gebėjimų stoka iš tikrųjų yra svarbesnė darbo, o ne verslo konkurencijos atveju. Kas gi yra šiuolaikiniai dariniai, tokie kaip įmonės, jei ne priemonės sujungti daugelio labiau ir mažiau pasiturinčių žmonių kapitalą? Investavimo į naują automobilių įmonę „sunkumas“ turėtų būti aptariamasis ne šimtų milijonų dolerių, reikalingų bendroms investicijoms, atžvilgiu, o 50 ar daugiau dolerių, reikalingų vienai kapitalo akcijai nupirkti, atžvilgiu. Bet jei kapitalas gali būti sujungtas, pradėdant nuo mažiausių vienetų, tai gebėjimas dirbti – negali.

Kartais šis argumentas nueina absurdiškai toli. Pavyzdžiui, dažnai teigiama, kad dabar, šiuolaikiniame pasaulyje, įmonės yra tokios didelės, kad nauji žmonės „negali“ konkuruoti ar įžengti į pramonę, nes negali sukaupti kapitalo. Tokie kritikai, regis, nemato, kad bendras kapitalas ir individų turtas išaugo kartu su padidėjusiu turtu, reikalingu naujam verslui įsteigti. Iš tiesų šis reikalas turi dvi puses. Nėra pagrindo manyti, kad prieš daugelį šimtmečių sukaupti kapitalą naujai krautuvei atidaryti buvo lengviau nei dabar sukaupti kapitalą automobilio įmonei įsteigti. Jei užtenka kapitalo finansuoti didžiulias esamas įmones, tai jo užteks ir dar vienai įmonei finansuoti; tiesą sakant, kapitalą galima būtų atitraukti iš esamų didelių įmonių ir perkelti į naujas, jei joms to reikėtų. Žinoma, jei naujas verslas būtų nepelningas ir vartotojai juo nesinaudotų, tai būtų lengva pamatyti, kokiais atvejais laisvojoje rinkoje nelinkstama rizikuoti.

Nieko neturėtų stebinti tai, kad laisvojoje rinkoje yra gebėjimų ar piniginių pajamų nelygybė. Kaip matėme anksčiau, žmonės nėra „lygūs“ savo skoniu, pomėgiais, gabumais ar buvimo vieta. Išteklių visoje žemėje nėra pasiskirstę „lygiai“⁹. Ši nelygybė ar gebėjimų įvairovė ir išteklių pasiskirstymas laisvojoje rinkoje garantuoja pajamų nelygybę. Ir kadangi žmogaus piniginis turtas kyla iš jo ar jo protėvių gebėjimų patarnauti vartotojams rinkoje, nenuostabu, kad taip pat egzistuoja ir piniginio *turto* nelygybė.

Vadinasi, terminas „laisva konkurencija“ bus klaidinantis, nebent jis bus interpretuojamas kaip laisvas veiksmas, t.y. laisvė konkuruoti ar nekonkuruoti – kaip trokšta individas.

Iš ankstesnės diskusijos turėtų būti aišku, kad nėra nieko ypatingai smerktino ar žalingo vartotojų laisvėje nustatant „monopolinę kainą“ ar atliekant kartelinių veiksmą. Kartelinis veiksmas, jei jis savanoriškas, negali pažeisti konkurencijos laisvės ir, jei yra pelningas, *duoda naudos*, o ne kenkia vartotojams. Jis visiškai dera su laisvąja visuomene, asmens suverenumo principu ir pinigų uždirbimu patarnaujant vartotojams.

Benjaminas R. Tuckeris padarė nuostabią išvadą nagrinėdamas kartelių ir konkurencijos problemą:

Kad teisė bendradarbiauti yra tokia pat neginčijama kaip teisė konkuruoti; teisė konkuruoti apima teisę susilaikyti nuo konkuravimo; kooperacija dažnai yra konkurencijos metodas, o konkurencija, platesniu požiūriu, – visada bendradarbiavimo metodas . . . abu jie yra teisėtas, drausmingas, ne grobikiškas asmeninės valios įgyvendinimas vadovaujantis socialiniu lygios laisvės dėsniu . . .

Vadinasi, šių nepaneigiamų teiginių kontekste trestas, kaip ir kiekviena kita pramoninė sąjunga, siekianti kolektyviai daryti tik tai, ką kiekvienas sąjungos narys visiškai siektų daryti individualiai, yra *per se* nepriekaištinga institucija. Užsipulti, kontroliuoti ar vengti šios bendradarbiavimo formos prisidengiant, kad ji pati yra konkurencijos vengimas, yra absurdas. Tai absurdas, nes per daug įrodo. *Trestas yra konkurencijos vengimas nė jokia*

kita prasme kaip tik ta, kuria pati konkurencija yra konkurencijos vengimas (kursyvas M. Rothbardo – *vert. pastaba*). Trestas vengia konkurencijos tik gamindamas ir parduodamas pigiau nei tai gali daryti esantieji jo išorėje; bet šia prasme kiekvienas sėkmingas individualus konkurentas taip pat vengia konkurencijos. . . . Faktas tas, kad yra vienas konkurencijos vengimas, kuris yra visų teisė, ir kad yra kitas konkurencijos vengimas, kuris nėra nė vieno teisė. Visi mes, priklausantys trestui ar esantys už jo ribų, turime teisę vengti konkurencijos konkuruodami, bet nė vienas iš mūsų, esantys treste ar už jo ribų, neturime teisės vengti konkurencijos savavališkais įsakais, trukdymu savanoriškai pastangai, prievartiniu iniciatyvos nuslopinimu¹⁰.

Čia, žinoma, nenorime pasakyti, kad jungtinis bendradarbiavimas ar sąjunga būtina yra „geriau nei“ konkurencija tarp įmonių. Tiesiog darome išvadą, kad apimtis sričių, kuriose įmonės bendradarbiauja ar konkuruoja, laisvojoje rinkoje bus tiksliai tokio dydžio, kad būtų vienodai palankiausia ir vartotojų, ir gamintojų gerovei. Tai tokia pati išvada kaip mūsų ankstesnioji, kad įmonės dydis bus nustatomas tokiame lygyje, kad būtų naudingiausias vartotojams¹¹.

F. VIENO DIDELIO KARTELIO PROBLEMA

Blogojo kartelio mitą sustiprino košmariškas „vieno didelio kartelio“ įvaizdis. „Viskas puiku“, – būtų galima

pasakyti, – „bet įsivaizduokit, kad visos šalies įmonės sudaro ar susilieja į Vieną Didelį Kartelį. Kokių tada baisumų nutiktų?“

Atsakymą būtų galima rasti pažiūrėjus 9 skyrių 612** p., kuriame matėme, kad laisvoji rinka įmonės dydžiui uždeda aiškias ribas, t.y. *apskaičiuojamumo* rinkoje ribas. Norėdama apskaičiuoti kiekvienos šakos pelną ir nuostolius, įmonė privalo turėti galimybę palyginti savo vidinę veiklą su *išorinėmis rinkomis kiekvienam* iš įvairių veiksmų ir tarpinių produktų. Kai bet kuri iš šių išorinių rinkų išnyksta, nes visos yra absorbuojamos vienos įmonės *viduje*, apskaičiuojamumas dingsta ir įmonė neturi, kaip racionaliai paskirstyti veiksmus tai specifinei sričiai. Kuo labiau į šias ribas kėsinamasi, tuo didesnė bus neracionalumo sfera ir tuo bus sunkiau išvengti nuostolių. Vienas didelis kartelis visiškai nesugebėtų racionaliai paskirstyti gamintojų gėrybių ir tokiu būdu negalėtų išvengti stambių nuostolių. Dėl tos priežasties realiai jo niekada negalima būtų įsteigti, o jei ir būtų mėginama, tai jis greitai subyrėtų į šipulius.

Gamybos srityje socializmas yra tolygus Vienam Dideliam Karteliui, kurį prievarta organizuoja ir kontroliuoja Valstybė¹². Propaguojantieji socialistinį „centrinį planavimą“ kaip efektyvesnį gamybos metodą vartotojų norams patenkinti privalo atsakyti į šį klausimą: jei šis centrinio planavimo metodas tikrai efektyvesnis, tai kodėl jo neįdiegė pelno siekiantys

** Visą Murray N. Rothbardo knygą *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles with Power and Market* anglų kalba galima rasti internete adresu <http://mises.org/books/mespm.pdf>.

individai laisvojoje rinkoje? Faktas, kad Vieno Didelio Kartelio niekas niekada nesuformavo savo noru ir kad jam suformuoti reikia prievartinės Valstybės galios, rodo, kad jis niekaip negali būti efektyviausias metodas vartotojų troškimams tenkinti¹³.

Akimirkai padarykime prielaidą, kad laisvojoje rinkoje galima būtų sudaryti Vieną Didelį Kartelį ir kad nekiltų apskaičiuojamumo problemos. Kokie būtų ekonominiai padariniai? Ar kartelis galėtų ką nors „išnaudoti“? Visų pirma *vartotojai* negalėtų būti „išnaudojami“. Nes juk vartotojų paklausos kreivės vis tiek būtų elastingos ar neelastingos. Kadangi, kaip matysime toliau, vartotojų paklausos kreivių elastingumas įmonei visada būna aukščiau laisvosios rinkos pusiausvyros kainos, iš to išplaukia, kad kartelis negalėtų kelti kainų ar daugiau uždirbti iš vartotojų.

O kaip yra su gamybos veiksniais? Ar *jų* savininkai negalėtų būti kartelio išnaudojami? Pirmiausia, norėdamas būti efektyvus, universalus kartelis turėtų įtraukti ir žemės savininkus; antraip, kad ir kokios pajamos būtų gaunamos, jos galėtų būti priskiriamos žemei. Tokiu atveju, šiurkščiai tariant, ar galėtų visą žemę *ir* kapitalines gėrybes vienijantis universalus kartelis „išnaudoti“ darbininkus, sistemingai jiems mokėdamas mažiau už jų diskontuotosios ribinės vertės produktus? Argi negalėtų kartelio nariai susitarti mokėti šiems darbininkams labai menkai? Tačiau jei taip nutiktų, tai būtų sudarytos puikios galimybės verslininkams arba iškilti už kartelio ribų, arba iš jo

ištrūkti ir pelnytis samdant darbuotojus už aukštesnį darbo užmokestį. Ši konkurencija turėtų dvigubą efektą: (a) suardytų universalų kartelį ir (b) vėl duotų darbininkams jų ribinį produktą. Tol, kol konkurencija yra laisva, nevaržoma valdžios apribojimų, joks universalus kartelis negalėtų nei išnaudoti darbo jėgos, nei išlikti universalus ilgesnį laiko tarpą¹⁴.

Vertė Asta Tobulevičienė

Versta iš: Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles with Power and Market*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2009.

Išnašos

1 Buvo galima išvengti daug paklydimų, jei ekonomistai būtų atkreipę dėmesį į Arthuro Latham Perry žodžius:

Kiekvienas žmogus, kuris deda pastangas patenkinti kito žmogaus troškimą tikėdamasis grąžos, yra . . . gamintojas. Lotynų kalbos žodis „producere“ reiškia ką nors pateikti pardavimui. . . . Jau nuo pat pradžių privalome atsikratyti minties apie šią sąvoką . . . kad ji taikytina tik materinėms formoms, kad ji reiškia . . . tik kažką transformuoti. Pagrindinė žodžio šaknies reikšmė, ir lotynų, ir anglų kalbomis, yra pastanga parduoti. Produktas yra paslauga, jau paruošta būti teikiama. Gamintojas yra bet kuris asmuo, kuris ką nors paruošia pardavimui ir parduoda. (Perry, *Political Economy*, p. 165-66).

2 Naujai šias problemas nagrinėjančiame straipsnyje R. H. Coase'as atkreipė dėmesį, kad apimtis sandorių, vykstančių įmonės viduje ar tarp įmonių, priklauso nuo būtinų sąnaudų, patiriamų naudojant kainų mechanizmą, balansavimo su gamybos struktūros organizavimo sąnaudomis įmonės viduje. Coase, “The Nature of the Firm”.

3 Šio melagingo atskyrimo autorius – Thorsteinas Veblenas. Laimei, jis buvo plačiai naudotas ir gyvavo tik trumpo „technokratinio“ XX a. 4 dešimtmečio pradžios judėjimo metu. Pasak jo biografo, šis skyrimas buvo visų Vebleno darbų leitmotyvas. Plg. Joseph Dorfman, *The Economic Mind in American Civilization* (New York: Viking Press, 1949), III, 438 ff.

4 Apie „ortodoksinį“ sąnaudų apribojimų nepaisymą žr. Robbins, „Remarks upon Certain Aspects of the Theory of Costs“.

5 Plg. Mises, *Human Action*, p. 367.

6 Kaip teigia profesorius Benhamas:

„Įmonės, anksčiau gaminusios santykinai didelę produkcijos dalį, tokios pat dalies reikalaus ir ateityje. Besiplečiančios įmonės (pavyzdžiui, dėl neįprastai efektyvaus valdymo) reikalaus didesnės dalies, nei turėjo anksčiau. Įmonės, turinčios didesnių gamybos „pajėgumų“, skaičiuojamų pagal jų . . . gamyklos dydį, reikalaus atitinkamai didesnės dalies.“ (Benham, *Economics*, p. 232.)

Apie sunkumus, su kuriais susiduria karteliai, tap pat žr. Bjarke Fog, „How Are Cartel Prices Determined?“ *Journal of Industrial Economics*, November, 1956, p. 16–23; Donald Dewey, *Monopoly in Economics and Law* (Chicago: Rand McNally, 1959), p. 14–24 ir Wieser, *Social Economics*, p. 225.

7 Apie tokio nestabilumo pavyzdžius kartelių istorijoje žr. Fairchild, Furniss ir Buck, *Elementary Economics*, II, 54–55; Charles Norman Fay, *Too Much Government, Too Much Taxation* (New York: Doubleday, Page, 1923), p. 41 ir *Big Business and Government* (New York: Doubleday, Page, 1912); A.D.H. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System* (Washington, D.C.: Brookings Institute, 1954), p. 11–12.

8 Šie terminai bus aiškinami toliau.

9 Akivaizdu, kad pats terminas „lygus“ (*angl.* – equal) čia netinkamas vartoti. Juk ką reiškia sakyti, kad teisininko Joneso gabumai yra „lygūs“ mokytojo Smitho gabumams?

10 Iš jo kalbos per Pilietinės federacijos konferenciją apie trestus, kuri vyko Čikagoje 1899 m. rugsėjo 13–16 d., Chicago Conference on Trusts (Chicago, 1900), p. 253–54, perspausdinta Benjamin R. Tucker, *Individual Liberty* (New York: Vanguard Press, 1926), p. 248–57. Konferencijoje teisininkas kalbėjo:

„Kainų kontrolė ilgą laikotarpį gali atsirasti tik dėl tokio gamybos metodų pranašumo, kuris sėkmingai nepaisys konkurencijos. Bet kuri

sąjungos nustatyta kaina, kuri leidžia konkurentams gauti priimtinus pelnus, netrukus paskatins tokią konkurenciją, kuri sumažins kainas.“ (Azil F. Hatch, Chicago Conference, p. 70.)

Taip pat skaitykite puikų A. Leo Weil straipsnį, ten pat., p. 77–96; ir W.P. Potter, ten pat., p. 299–305; F. B. Thurber, ten pat., p. 124–36; Horatio W. Seymour, ten pat, p. 188–93; J. Sterling Morton, ten pat, p. 225–30.

11 Ar mūsų diskusija reiškia, kaip kaltino Dorfmanas (J. Dorfman, *Economic Mind in American Civilization*, III, 247): „kad ir kas tai būtų, tai yra teisinga“. Šioje vietoje negalime pradėti diskusijos apie ekonomikos ir etikos santykį, tačiau trumpai galime pareikšti, kad mūsų atsakymas, susijęs su laisvąja rinka, yra iš dalies „Taip“. Tiksliau sakant, mūsų teiginys būtų: atsižvelgiant į tikslus, esančius individų vertybių skalėje ir atskleidžiamus jų realių veiksmų, maksimalus šių tikslų įgyvendinimas kiekvienam asmeniui pasiekiamas tik laisvojoje rinkoje. Ar individų tikslai yra „tinkami“ ar ne – tai jau absoliučiai kitas klausimas, ir ekonomikos mokslas negali to pasakyti.

12 Jei visus gamybos veiksmus ir išteklius absoliučiai kontroliuoja Valstybė, tai beveik nesvarbu, ar šie ištekliai teisiškai priklauso Valstybei. Nes nuosavybė kartu reiškia ir kontrolę, o jei iš nominaliojo savininko prievarta atimama kontrolė, tai būtent kontroliuotojas yra tikrasis išteklių savininkas.

13 Mūsų žiniomis, vienintelis autorius, Vieną (savanorišką) Didelį Kartelį matantis kaip potencialų idealą, yra Heathas, *Citadel, Market, and Altar*, p. 184–87.

14 Plg. Mises, *Human Action*, p. 592.

MONOPOLIO BAUBAS*

Algirdas Degutis

Nei viešųjų gėrybių, nei eksternalitetų argumentas neduoda pagrindo atsisakyti grynojo *laissez-faire*, neduoda pagrindo kaip nors riboti arba varžyti rinkos mainus. Tačiau neutralizavus šiuos argumentus, jų vieton stoja kiti intervencionizmo argumentai. Įdomu tai, jog kai kurie iš jų intervenciją teisinga kaip būdą rinkos dalyvių *laisvei* garantuoti (atstatyti). Būtent su tokia intencija keliami antimonopoliniai argumentai. Vyrauja įsitikinimas, jog nesant antimonopolinių užkardų, rinkoje prasidėtų nuožmi kova dėl viešpatavimo, silpnesniųjų konkurentų šalinimas, o po to – kainų didinimas, produkcijos apimčių mažinimas, žodžiu, negailestingas bejėgių vartotojų išnaudojimas. Jau K. Marxas išdėstė, tiesa, radikaliau ir nuosekliau šią iki šiol vyraujančią nuomonę¹. Ją vaizdžiai išreiškia F. Braudelis kalbėdamas apie nevaržomą rinką: „Ten bastosi galingieji plėšrūnai ir viešpatauja džiuuglių tvarka. Ten ... yra tikrieji kapitalizmo namai.“² Ortodoksinė monopolijos teorija

* Ištrauka iš Algirdo Degučio knygos *Individualizmas ir visuomeninė tvarka*, Vilnius: Eugrimas, 1998.

mažiau vaizdingai teigia tą patį: nekontroliuojamoje rinkoje klostosi kapitalo koncentracijos ir ekonominių vienetų stambėjimo tendencija. Dėl šios tendencijos silpsta konkurencija ir, vadinasi, pusiausvyros teorijos postuluojamas optimumas nėra pasiekiamas. Į procesą turi įsikišti valstybė antimonopoliniais, antitrustiniais įstatymais ribodama šią natūralią, tačiau žalingą raidą.

Nepaisant šio įsitikinimo populiarumo, jis yra visiškai nepagrįstas. Jo problemiškumas pasirodo iškart, jau mėginant apibrėžti monopolio sąvoką. Kas yra monopolininkas? Pagal žodžio etimologiją (graikų k. *monopolion* : *mono-* + *polein*, parduoti), monopolininkas yra tam tikros gėrybės vienintelis pardavėjas. Pagal etimologinę apibrėžimą, jeigu du pardavėjai parduoda nevisiškai vienodas gėrybes, kiekvienas gali būti laikomas vieninteliu tam tikros gėrybės pardavėju, t.y. monopolininku. Šia prasme savo saloje mainikaudami žuvimi ir elniena Robinzonas Kruzas ir Penktadienis yra monopolininkai. Kaip ir dera monopolininkui, Robinzonas siekia gauti už savo elnieną didžiausią įmanomą kainą – kuo daugiau žuvies. Lygiai taip pat Penktadienis siekia atiduodamas kuo mažiau žuvies gauti kuo daugiau elnienos. Kiekvienas, būdamas vienintelis savo rūšies prekės pardavėjas, yra monopolininkas ir „diktuoja“ monopolinę savo prekės kainą. Tačiau ar iš to išplaukia, kad dėl to jų mainai yra kuo nors ydingi? Ar salos senbuvių veiksmai tampa ydingi, jeigu jų akiratyje pasirodo koks nors Šeštadienis, kuris neturi nieko pasiūlyti mainais ir todėl negauna nei elnienos, nei žuvies? Ar jie pablogina

ateivio ekonominę padėtį? Monopolizmo pavojus arba ydingumas būtų realus tik tuo atveju, jeigu atsakymai į šiuos klausimus būtų teigiami.

Šio apibrėžimo požiūriu, rinkos dalyvio padėtis praktiškai nesiskiria nuo salos gyventojų padėties. Beveik kiekvienas pardavėjas parduoda unikalią prekę jau ta prasme, kad jis ją parduoda unikalioje erdvės ir laiko vietoje. Tokie pat ledai, parduodami gastronome ir parduodami karštame paplūdimyje, faktiškai yra skirtingos prekės (paslaugos), kurių skirtingumą atspindi skirtingos kainos. Kiekvienas naujos prekės gamintojas ar naujos paslaugos tiekėjas taip pat yra monopolininkas. Ar gali būti objektyvus kriterijus, kuris leistų apibrėžti, kas yra ta pati prekė (paslauga)? Ar šis kriterijus gali būti nustatytas politiniu sprendimu? Abejotina. Tačiau kaip be tokio kriterijaus atskirti monopolininką nuo ne monopolininko? Ar mineralinio vandens pardavėjas ir alaus pardavėjas tiekia tą pačią prekę, ar skirtingas prekes? Tam tikru požiūriu jie abu teikia tą pačią paslaugą – pagirdo ištroškusį. Tad jie yra du skirtingi tos pačios paslaugos teikėjai, *ergo*, konkurentai. Tačiau kitu požiūriu, jie teikia *dvi skirtingas* paslaugas – vienas tenkina vartotojų svaiginimosi, kitas gaivinimosi norą. Tad jie jau gali veikti kaip monopolininkai, ne kaip konkurentai. Ar automobilių pramonė konkuruoja su lėktuvų pramone? Transportavimo apskritai paslaugos atžvilgiu jos konkuruoja, teikia alternatyvius tos pačios paslaugos būdus. Tačiau jeigu kelių transportas ir oro transportas traktuojami kaip skirtingos paslaugos, ta-

da jos nekonkuruoja. Taigi vien šis kriterijų santykinumas neleidžia griežtai kalbėti apie monopolinės ir konkurencinės padėties rinkoje skirtumą ar juo labiau imtis kokių nors racionalių priemonių taip apibrėžtam monopolizmui žaboti.³

Kitas dažnai naudojamas monopolio kriterijus – tai pardavėjo galia gauti už savo produktą „monopolinę kainą“ („monopolinį viršpelinį“). Tačiau kas yra „monopolinė“ kaina („monopolinis viršpelnis“)? Konkurencinė kaina – tai hipotetinė tobulos konkurencijos kaina. Realioje situacijoje niekada neįmanoma nurodyti kurios nors kainos kaip galutinės rinkos pusiausvyros konkurencinės kainos. Kiekvienas naujo sprendimo autorius, kiekvienas verslo pirmeivis, sėkmingai išsprendęs savo sąnaudų sumažinimo problemą, gali *mažindamas* savo produkto kainą gauti „nenormaliai“ didelį pelną. Kiekvienas, kurio paslaugoms išauga paklausa, gali, *keldamas* savo kainas, gauti „nenormaliai“ didelį pelną. Kuris pelnas yra monopolinis ir kuris konkurencinis?⁴ Kuri kaina yra konkurencinė ir kuri monopolinė? Konkurencinė kaina – tai toji, prie kurios logiškai artėja realios, „kvazimonopolinės“, kainos. Ji nėra realiai identifikuojama kaina, pagal kurią būtų galima įvertinti realių kainų „teisingumą“.⁵ Ji *klostosi* konkurencijos sąlygomis; ji pati nėra konkurencijos sąlyga, kuri leistų konkurencinę situaciją atskirti nuo monopolinės.

Ne labiau įtikinantys yra „rinkos užvaldymo“ argumentai. Net tais atvejais, kai dėl masto ekonomijos

ar panašių priežasčių produkto rinką užvaldo vienas pardavėjas, t.y. tais atvejais, kai susiklosto „natūralus“ monopolis, nėra jokio pagrindo teigti, jog jis gauna monopolinį viršpelnį, monopolinę rentą. „Natūralus“ monopolis gauna tokias pajamas dėl to, kad patraukia savo prekių ir paslaugų pirkėjus, vartotojus. Jis išstumia iš rinkos mažiau efektyvius gamintojus ne tuo, kad juos išstumia fiziškai (t.y. darydamas nusikaltimą), o tuo, kad nuvilioja jų klientus, geriau jiems pasitarndamas. Ekonominė galia nėra prievartos galia, todėl įsiviešpatauti rinkoje nereiškia rinką užkariauti. Įsiviešpatauti joje įmanoma tik siūlant vartotojams pigesnę, kokybiškesnę paslaugą ar prekę. Toks įsiviešpatavimas gali būti tik sveikintinas – joje visada laimi vartotojas. Verslovės dydis, produkto rinkos dalis⁶, kurią ji užvaldo (tiksliau, aptarnauja), – atviroje rinkoje šie dalykai negali būti kaltinimo monopolizmu pagrindas. Verslovės dydis, koncentracijos mastas visada yra toks, koks garantuoja didžiausią pelną, ergo, toks, kokį lemia vartotojų vertinimai.

Įstatymai, kurie draudžia tokią koncentraciją vartotojų interesų gynimo dingstimi, žeidžia būtent vartotojų interesus: jų gynimo dingstimi ji neigia jų laisvą pasirinkimą, atmeta jų vertinimą.⁷ Jie kenksmingi dar ir tuo, jog, neleisdami „naujokams“ vienytis ir sustambėti, jie netiesiogiai palaiko jau įsitvirtinusias versloves ir tokiu būdu duoda priešingą efektą – patys įneša monopolizmo elementą. Kova su „natūraliais“ monopoliais žeidžia konkurencijos ir atviros rinkos

principą, nes konkurencijos laimėtojus ji mėgina grąžinti prie starto linijos kartu su pralaimėjusiais. Anot F. Hayeko, „žalingas yra ne monopolis, o tik konkurencijos šalinimas“.⁸ O kas gali šalinti konkurenciją, kas gali neleisti atsirasti konkurentams? Jeigu ją šalina tik monopolininko ekonominis pranašumas, tai jokios problemos nėra. Monopolis, atsirandantis konkurencijos sąlygomis, yra gėrybinis reiškiny. Jeigu ją kas nors šalina naudodamas prievartą ar apgaulę, tai monopolizmo problemos irgi nėra – yra tik teisės saugos problema. „Monopolinė renta“, kurią gauna rinką užvaldžiusi verslovė, yra ne monopolizmo, o sėkmingos konkurencinės veiklos rezultatas. Tokia verslovė nedraudžia kitiems siekti tokio pat rezultato, ji neužkerta kelių konkurentams, ji netgi jiems rodo kelią į sėkmę. Laikyti tokią rentą įkalčiu, reiškia laikyti yda sugebėjimą geriau pasitarnauti visuomenei.

Tad ar apskritai galima prasmingai kalbėti apie monopolizmo problemą? Ar tokia problema apskritai egzistuoja? Taip, problema egzistuoja, bet ji nėra rinkos padarinys. Matėme, jog įprasti monopolio apibrėžimai yra visiškai neadekvatūs – nei konkurentų skaičius, nei įmonės dydis, nei „monopolinė“ kaina, nei užimama produkto rinkos dalis nėra patikimas monopolio apibrėžimo kriterijus. M. Rothbardo požiūriu, vienintelį patikimą kriterijų teikia istoriškai pirmasis jo apibrėžimas: „speciali Valstybės privilegija, atskiram individui ar grupei suteikianti išimtinę tam tikros gamybos srities valdą“.⁹ Vadovaujantis šiuo apibrėžimu

galima ne tik lengviau identifikuoti monopolio atvejus, bet ir suvokti tikrąją monopolizmo problemą. Monopolis – tai nebūtinai tik valstybinė įmonė ar tarnyba; tai gali būti privati įmonė ar koncernas, jeigu jie gauna tokią privilegiją. Faktiškai kiekvienas įstatyminis mainų laisvės ar konkurencijos suvaržymas kuria monopolinę situaciją: licencijos, patentai, muitai, subsidijos ir t.t. proteguojamoms įmonėms suteikia apsaugą nuo konkurencijos ir šiais aspektais padaro jas monopolinėmis.¹⁰

Tokių monopolijų kūrimą nebūtinai inicijuoja valdžia, juos gali inicijuoti įvairūs verslo susivienijimai, profesinės sąjungos ir t.t. Tačiau kad ir kas juos inicijuotų, jų esmę sudaro legalizuota prievarta esamų ir potencialių konkurentų atžvilgiu. Tad pirmiausia dėl tokių monopolijų *dirbtinai*, ne ekonominiu pagrindu, mažinama konkurencija. Klostosi suboptimali padėtis, nes įstatymo jėga draudžiant arba ribojant konkurentų atsiradimą, valstybės palaikomas monopolis atima iš vartotojo buvusias pasirinkimo galimybes, blogina jo padėtį. Jeigu, tarkime, prekyba vaistais įstatymo galia sutelkiama nedaugelio įmonių rankose, vartotojas nukenčia ne tik dėl didesnių kainų, bet ir dėl prastesnės prekių bei aptarnavimo kokybės, dėl lėčiau diegiamų naujovių ir pan., nes visa tai gali sau leisti naujasis monopolis, išvaduotas nuo būtinybės kasdien pelnyti vartotojų pasitikėjimą kovoje su esamais ir potencialiais konkurentais. Be abejo, monopoliai retai kuriami *kaip monopoliai*. Paprastai monopolinės privilegijos kuriamos

arba suteikiamos „laukinės“ rinkos bei „nesąžiningos“ konkurencijos tramdymo, „savų“ gamintojų ar vartotojų apsaugos, „strateginių“ aukštumų išlaikymo valstybės rankose dingstimi. Išgalvojama šimtai priežasčių „rinkos monopolizmui“ tramdyti, o iš tikrųjų – konkurencijai šalinti ir riboti. Jau kalbėjome apie nedarbą – blogybę, dėl kurios paprastai kaltinama rinka. Tačiau kaip jis gali atsirasti konkurencinėje rinkoje? Tik neleidžiant dirbti už mažesnę nei nustatytą minimumą, t.y. tik ribojant konkurenciją tarp pačių darbininkų – dirbtinai sukuriant jau dirbančiųjų monopoliją.

Suprantama, kad proteguojami monopoliai nėra natūralūs, kurie išstumtų varžovus dėl savo pranašumo tenkinant vartotojų poreikius. Jeigu jie tokie būtų, nereikėtų įstatyminės prievartos, šalinančios potencialius konkurentus. Vadinasi, būtent dėl to, kad jie nepajėgia atlaikyti konkurencijos, ir būtent tada, kai jie nepajėgia jos atlaikyti, griebiamasi įstatymo. Tokie monopoliai neišvengiamai siaurina arba blokuoja abipusiai naudingus mainus, mažina išteklių naudojimo efektyvumą ir galiausiai smukdo visų gerovę. Jie yra žalingi kaip tik dėl to, jog yra kuriami ir palaikomi legalizuotos prievartos. Prievartos faktas visada byloja, jog vartotojų preferencijos yra kitokios, jog jai nesant jie elgtųsi kitaip, sau naudingesniu būdu ir taip elgdamiesi priverstų prekės (paslaugos) gamintoją arba pasitempti, arba pasitraukti. „Antimonopoliniai“ (dabar jau galima sakyti „monopoliniai“) įstatymai atima iš jų pasirinkimo laisvę ir tokiu būdu – patikimiausią gamintojo kontrolės

svertą. Realioji monopolizmo problema yra ne natūralių, bet valstybės kuriamų ir palaikomų monopolijų problema ir ji yra valstybinio intervencionizmo padarinys.

Šią išvadą patvirtina istoriniai faktai. Pavyzdžiui, kaip pažymi įvairūs tyrinėtojai, antimonopolinių priemonių buvo griebtasi Jungtinėse Valstijose XIX a. pabaigoje, tada, kai įsitvirtinusio verslo sluoksniuose kilo nepasitenkinimas nereguliuojama „laukine“ – konkurencine rinka: „Nepaisant programinių skirtumų, fermerius, pramonininkus, bankininkus ir pirklius, nekaltant jau apie anksčiau iliuzijas praradusius geležinkelių savininkus, – visus juos suvienijo idėja, kad nereguliuojama konkurencinė rinka didina prekių ir paslaugų gamybą virš to lygmens, kuriam esant paklauskos kainos normalaus efektyvumo gamintojams leidžia gauti normalias (*reasonable*) pajamas.“¹¹ Kitaip sakant, konkurencijos spaudžiamos verslovės atrado naują būdą kovai su konkurentais – ne tobulinant savo paslaugų kokybę, ne didinant efektyvumą, bet pasikviečiant pagalbą policininką.

Išnašos

1 Garsiajame *Kapitalo* pirmojo tomo XXXII skyriuje K. Marxas rašo: „Vis mažėjant kapitalo magnatų skaičiui, kurie pasiglemžia ir monopolizuoja visą šio kitimo proceso naudą, vis auga skurdo, priespaudos, pavergimo, pažeminimo, išnaudojimo masė... Kapitalo monopolis virsta pančiais tam pačiam gamybos būdai, kuris drauge su juo ir jo valdžioje suklestėjo. Gamybos priemonių centralizacija ir darbo

suvisuomeninimas pasiekia tokį tašką, kai jie tampa nebesuderinami su savo kapitalistiniu kevalu. Jis sprogsta. Išmuša kapitalistinės privačios nuosavybės valanda. Ekspropriatoriai eksproprijuojami.“ – K. Marxas, F. Engelsas, *Rinktiniai raštai*, V., Valst. politinės ir mokslinės literatūros leidykla, 1949, I t., p. 395.

2 Braudel, F., *The Wheels of Commerce: Civilization and Capitalism, 15th – 18th Century*, Harper and Row: New York, 1982, v. 2, p. 230.

3 Žr. Shand, A., *The Capitalist Alternative*, p. 126-127.

4 Kriterijų neapibrėžtumas sukelia išties paradoksalių ir net komiškų padarinių. Jeigu jūsų produkto kaina *aukštesnė* už konkurento kainas, jus galima apkaltinti dėl „monopolistinio viršelpnio“; jeigu jūsų produkto kaina *mažesnė* už konkurento, jus galima kaltinti „dempingu“; pagaliau jeigu jūsų abiejų kaina *vienoda*, jums abiem galima iškelti „monopolistinio suokalbčio“ kaltinimą; žr. LeFevre, R., *The Fundamentals of Liberty*, Rampart Institute: Santa Ana, Calif., 1988, p. 207-208.

5 Žr. Rothbard, M., *Man, Economy and State*, p. 605.

6 Žr. Rothbard, M., *Man, Economy and State*, p. 605.

7 Žr. Armentano, D. T., “A Critique of Neoclassical and Austrian Monopoly Theory“, kn.: *New Directions in Austrian Economics*, Sparado, L., ed., Sheed Andrews and McMeel, Inc., Kansas City, 1978, p. 97-98. Išsami „antitrestinių“ ir „antimonopolinių“ priemonių kritika pateikta to paties autoriaus knygoje *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure*, 2nd ed., Holmes and Meier: New York and London, 1990.

8 Hayek, F., *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3, p. 83.

9 Rothbard, M., *Man, Economy and State*, p. 591. Plg.: „Norint išlaikyti monopolinę poziciją, monopolininkui reikia turėti saugų titulą, arba nuosavybės teisę, į tam tikrą rinkos dalį. Tik valstybė gali suteikti tokį titulą ir garantuoti tokias teises.“ – O’Driscoll, G. and Rizzo, M., *The Economics of Time and Ignorance*, p. 154.

10 Monopolininkais nebūtinai gali būti vien kapitalistai ar verslininkai. Monopolis puikiausiai gali būti kuriamas darbo rinkoje, pavyzdžiui, tada, kai profsąjungoms įstatymas leidžia naudoti jėgą prieš „streiklaužius“, t.y. prieš žmones, kurie nusikalsta tik tuo, jog siūlo darbaviui savo paslaugas streiko metu. Monopolis sukuriamas tada, kai įstatymas numato arba toleruoja prievartą prieš konkurentą, šiuo atveju – prieš kitą darbininką. Žr. Hayek, F., *The Constitution of Liberty*, The University of Chicago Press: Chicago and London, 1960, ch. XVIII.

11 Martin J. Sklar, *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916: The Market, the Law, and Politics*, Cambridge UP, 1988, p. 54. Įdomu pažymėti, kad *kairiųjų* pažiūrų istorikas G. Kolko, tyrinėjęs XX a. pradžios monopolizmo problemas Jungtinėse Valstijose, prieina išvadą, jog monopoliai buvo *kuriami* valdžios ir verslo sluoksnių suokalbio būdu: „Dalyko ironija yra ta, kad priešingai vyraujančiai istorikų nuomonei, valdžios kišimosi į ekonomiką priežastis buvo ne monopolizmo egzistavimas, o jo neegzistavimas.“ – Kolko, G., *The Triumph of Conservatism: A Reinterpretation of American History, 1990-1916*, Free Press: New York, 1963, p. 5. Nagrinėdamas garsiausias antimonopolistines bylas panašių išvadų prieina D. Armentano savo knygoje *Antitrust and Monopoly*.

KŪRYBINIO NAIKINIMO PROCESAS*

Joseph A. Schumpeter

Populiariai dėstomos monopolinės bei oligopolinės konkurencijos teorijos gali dvejopai paremti įsitikinimą, kad kapitalizmo realybė nėra palanki gamybai maksimizuoti. Viena vertus, galima laikytis požiūrio, kad taip buvo visada, kad gamyba plėtėsi, nors buržuazija visada sabotavo.

Tik tokio požiūrio šalininkai turėtų pateikti įrodymų, kad matomas gamybos augimo tempas gali būti paaiškinamas kokiomis nors palankiomis aplinkybėmis, visai nesusijusiomis su privataus verslo mechanizmu ir pakankamai galingomis, kad įveiktų to mechanizmo priešinimąsi. Tie, kurie laikosi šio požiūrio, turi jau bent vieną pranašumą – jie išvengia istorinės faktologijos problemų, su kuriomis turi susidurti alternatyvaus požiūrio šalininkai. Šių įsitikinimų, kapitalizmo realybė kadaise buvo palanki gamybai maksimizuoti ar bent jau

* Ištrauka iš knygos Joseph A. Schumpeter, *Kapitalizmas, socializmas ir demokratija*, Vilnius: Mintis, 1998.

tokiam aukštam jos lygiui, kurį turėtų reikiamai vertinti kiekviena rimta kritinė sistemos analizė; tačiau esą vėliau, paplitus monopolistinėms struktūroms, kurios žlugdo konkurenciją, toji tendencija apsisvertė.

Pirma, čia mums peršamas visiškai nerealus vaizdas apie tobulos konkurencijos aukso amžių, kuris vieną dieną kažkodėl pavirto monopolizmo amžiumi, nors visiškai akivaizdu, kad tobula konkurencija visada buvo tik teorinė abstrakcija. Antra, būtina pabrėžti, kad gamybos augimo tempai nesumažėjo po 1890 m., t.y., kaip spėju, nuo to laiko, kai paplito stambūs pramonės koncernai, bendrojo produkto rodikliai nerodo tendencijos „lūžio“; o svarbiausia tai, kad šiuolaikinis masių gyvenimo lygis susiformavo kaip tik per santykinai nevaržomo „stambaus verslo“ laikotarpį. Jeigu išnagrinėsime išlaidų straipsnius šių laikų darbininko biudžete ir pažvelgsime į kainas nuo 1899 m. ne pinigų, bet darbo laiko perkamosios galios požiūriu, t.y. kiekvienų metų kainas dalindami iš kiekvienų metų valandinių atlyginimų, tai negalėsime nesistebėti pažangos tempais, kurie, atsižvelgiant ir į didžiulį kokybės gerėjimą, buvo didesni nei kada nors anksčiau. Jeigu mes, ekonomistai, būtume mažiau linkę pasiduoti išankstinėms nuomonėms ir labiau pasitikėti faktais, mums iškart kiltų abejonių dėl tariamų dorybių teorijos, kuri leidžia tikėtis visiškai priešingų rezultatų. Ir tai ne viskas. Kai tik pradėdame gilintis į detales ir aiškintis, kokias prekes gaminant padaryta didžiausia pažanga, visi pėdsakai mus veda ne į tas įmones, kurios veikia

santykinai laisvos konkurencijos sąlygomis, bet būtent prie didžiųjų koncernų vartų – tada kyla baisesis įtarimas, kad stambusis verslas galbūt veikiau pakėlė gyvenimo lygį negu jį nusmukdė.

Vadinasi, ir ekonomistai, ir populiarūs autoriai eilinį kartą griebėsi atskirų tikrovės fragmentų. Patys tie fragmentai buvo suvokiami dažniausiai teisingai. Formalios jų savybės buvo aiškinamos dažniausiai teisingai. Tačiau jokios išvados apie visą kapitalizmą iš šios fragmentinės analizės neišplaukia. Jeigu vis dėlto jas priimame, tai galime būti teisūs tik atsitiktinumo dėka. Mes jas priimame. Tačiau laimingo atsitiktinumo nėra.

Svarbiausias dalykas, kurį reikia suprasti, yra tai, kad kapitalizmas yra evoliucinė raida. Atrodo keista, kad kas nors gali nesuvokti tokio akivaizdaus fakto, kurį, be kita ko, pabrėžė jau K. Marxas. Tačiau toji fragmentinė analizė, iš kurios semiamės nuomonių apie šiuolaikinio kapitalizmo funkcionavimą, niekada į jį neatsižvelgia. Performuluokime šią mintį ir pasvarstykime, kokią reikšmę ji turi mūsų problemai.

Taigi kapitalizmas savo prigimtimi yra ekonominės kaitos forma, arba metodas, ir jis ne tik niekada nėra, bet ir negali būti statinis. Ši evoliucinį kapitalistinės raidos pobūdį lemia ne vien tas faktas, kad pats ekonominis gyvenimas vyksta besikeičiančioje socialinėje ir gamtinėje aplinkoje, kuri keičia ekonominės veiklos išėties sąlygas. Nors kiti pokyčiai (karai, revoliucijos ir pan.) dažnai sąlygoja pramonės kaitą, tačiau jie nėra pir-

miniai jos judintojai. Šio evoliucinio pobūdžio taip pat nelemia kvaziautomatinis gyventojų skaičiaus ir kapitalo didėjimas ar pinigų sistemų vingrybės – jų atžvilgiu galioja ta pati tiesa. Pagrindinis impulsas, judinantis kapitalistinį mechanizmą ir lemiantis tą judėjimą, ky-la iš naujų vartojimo prekių, naujų gamybos ar transportavimo metodų, naujų rinkų ir naujų pramonės organizacijos formų, kurias išranda kapitalistinis verslas.

Darbininko biudžetas, tarkime 1760-1940 m., augo ne vien pagal senas proporcijas, bet keitėsi ir kokybiškai. Panašiai, tipišką fermos gamybos istorija, pradedant sėjomaina, arimo ir tręšimo metodų racionalizavimu ir baigiant šiuolaikine darbo mechanizacija su visais jos elevatoriais ir geležinkeliais, yra revoliucijų istorija. Tokią pat revoliucinę istoriją turi metalurgijos gamyba – nuo anglių žaizdro iki šiuolaikinės aukštakrosnės; arba energijos gamybos istorija – nuo vandens malūno iki šiuolaikinės jėgainės; arba transporto istorija – nuo pašto karietų iki lėktuvų. Naujų rinkų – užsienio ar vietos – atvėrimas; organizacinė raida nuo amatininkų cechų ir gamyklų iki tokių koncernų kaip „U. S. Steel“, rodo tą patį pramonės mutacijos – jei leistina vartoti šį biologinį terminą – procesą, kuris nepaliaujamai iš *vidaus* revoliucionizuoja¹ ekonominę struktūrą, nepaliaujamai naikina sena, nepaliaujamai kuria nauja. Šis „kūrybinio naikinimo“ procesas yra esminis kapitalizmo faktas. Jis sudaro kapitalizmo esmę, su juo turi skaitytis kiekviena kapitalistinė įmonė. Šis faktas turi dvejopos reikšmės mūsų problemai.

Pirma, kadangi turime reikalą su raida, kai kiekvieno elemento tikrosioms savybėms ir galutiniams padariniams atsiskleisti reikalingas laiko tarpnis, beprasmiška jo efektyvumą vertinti bet kurio duotojo laiko momento atžvilgiu; turime jį vertinti per ilgesnį laikotarpį, nustatyti jo raidą per dešimtmečius ir šimtmečius. Sistema – bet kuri sistema, ekonominė ar kitokia – kuri *kiekvienu* laiko momentu visiškai išnaudoja savo galimybes, ilgalaikiu mastu gali būti mažiau efektyvi už sistemą, kuri to nepadaro *jokiu* konkrečiu laiko momentu, nes šis jos trumpalaikis nepajėgumas gali būti jos ilgalaikio efektyvumo sąlyga.

Antra, kadangi turime reikalą su visumos raida, analizė to, kas vyksta kurioje nors atskiroje jos dalyje – pavyzdžiui, viename koncerne ar vienoje pramonės šakoje – gali iš tiesų paaiškinti kai kurias visumos detales, tačiau neleidžia daryti platesnių išvadų. Kiekvienas verslo strategijos elementas įgyja savo tikrąją prasmę tik tos raidos kontekste ir tos raidos kuriamoje padėtyje. Reikia matyti jo vaidmenį amžinoje kūrybinio naikinimo vėtroje; jo negalima suprasti nepaisant šio fakto ar remiantis hipoteze, kad viešpatauja amžinas štilis.

Tačiau ekonomistai, kurie duotojo momento pozicijai žvelgia, pavyzdžiui, į oligopolinės pramonės – kur viešpatauja kelios didelės įmonės – elgesį ir pastebi jiems gerai pažįstamus veiksmus, kurie neva išreiškia vien siekį palaikyti aukštas kainas bei riboti gamybos apimtį, remiasi būtent tokia hipoteze. Jie vertina to momento padėties faktus taip, tarsi ji neturėtų nei praeities, nei

ateities, ir tariasi suprantą visa, ką reikia suprasti, tad tokių įmonių elgesį interpretuoja pagal pelno maksimizavimo principą. Eilinio teoretiko straipsnis ir eilinės valstybinės komisijos pranešimas beveik niekada nemėgina pažvelgti į įmonių elgesį, viena vertus, kaip į istorijos atkarpos rezultatą ir, kita vertus, kaip į mėginimą veikti padėtyje, kuri neišvengiamai keisis – kaip į mėginimą išlikti stačia, kai pamatas nuolat slysta iš po kojų. Kitaip sakant, dažniausiai įsivaizduojama, kad problemos esmė yra tai, kaip kapitalizmas išnaudoja esamas struktūras, tuo tarpu tikroji problemos esmė yra tai, kaip jis jas kuria ir naikina. Kol tyrinėtojas to nepripažįsta, tol jis užsiima beprasmišku darbu. Kai tik jis tai pripažįsta, jo požiūris į kapitalizmo praktiką ir socialinius jo rezultatus labai keičiasi².

Pirmas dalykas, kuris pasikeičia – tradicinė konkurencijos *modus operandi* samprata. Ekonomistai pagaliau pradeda išaugti iš to laiko, kai matė vienintelį dalyką – kainų konkurenciją. Kai tik kokybės konkurencija ir pardavimo pastangos įsileidžiamos į šventąsias teorijos valdas, kainų kintamasis netenka viešpataujančios padėties. Tačiau vis tiek dėmesį monopolizuoja daugiausia konkurencija, vykstanti esant sustingusioms, nesikeičiančioms sąlygoms, gamybos metodams bei organizacinėms formoms. Tačiau kapitalizmo tikrovėje, ne vadovėliniame jos paveiksle, svarbiausia yra ne šios rūšies konkurencija, o toji konkurencija, kurią gimdo nauja prekė, nauja technologija, naujas pasiūlos šaltinis, naujas organizavimo tipas (pavyzdžiui, stambūs

gamybos vienetai) – konkurencija, kuri su savimi atsineša lemiamus mažesnių sąnaudų ar kokybės pranašumus, kuri smogia ne į egzistuojančių įmonių pelno ar gamybos paribius, bet į pačią širdį. Šios rūšies konkurencija skiriasi nuo įprastosios kaip bombardavimas skiriasi nuo durų išlaužimo; jos reikšmė tokia didžiulė, kad įprastosios konkurencijos didesnis ar mažesnis veiksmingumas tampa palyginti nereikšmingas. Galingasis svertas, kuris ilgainiui plečia gamybą ir mažina kainas, padarytas iš kitokios medžiagos.

Vargu ar būtina pabrėžti, kad konkurencija, kurią čia turime omenyje, veikia ne tik tada, kai ji realiai egzistuoja, bet ir tada, kai ji egzistuoja vien kaip nuolatinė grėsmė. Prieš puldama ji disciplinuoja. Verslininkas jaučiasi *esąs* konkurencinėje padėtyje, net jeigu jis yra vienas savo srityje ir net jeigu nebūdamas vienas jis užima padėtį, kurioje valstybiniai ekspertai nežvelgia jokios realios konkurencijos tarp jo įmonės ir kitų toje pačioje ar kaimyninėje srityje ir, atitinkamai, daro išvadą, kad jo skundai dėl konkurencinių vargų tėra vaidyba. Daugeliu atvejų, nors ne visada, ši padėtis lemia elgseną, kuri labai panaši į elgseną tobulos konkurencijos sąlygomis.

Dauguma teoretikų laikosi priešingos nuomonės, kurią geriausiai rodo šis pavyzdys. Tarkime, kad kaimynystėje yra tam tikras skaičius mažmenininkų, kurie mėgina gerinti savo santykinę padėtį tobulindami paslaugas ir kurdami „atmosferą“, tačiau vengia kainų konkurencijos ir savo metodais griežtai laikosi vietos tradicijų – sustingusios rutinos vaizdas. Kai į tą verslą

įsitraukia kiti, tariama pusiausvyra iš tikrųjų suardoma, tačiau suardoma taip, kad neduoda naudos klientams. Ekonominė erdvė aplink kiekvieną parduotuvę mažėja, jų savininkai jau nepajėgia išsiversti ir mėgina padėti gelbėti tyliu susitarimu keldami kainas. Tai dar labiau mažina pardavimą ir tokiu pasikartojančiu piramidiniu būdu klostosi padėtis, kai didėjančią potencialią pasiūlą lydi didėjančios, o ne mažėjančios kainos ir mažėjančios, o ne didėjančios pardavimo apimtys.

Tokių atvejų pasitaiko ir juos verta analizuoti. Tačiau praktiškai tai yra ribiniai atvejai, sutinkami daugiausia tuose sektoriuose, kurie yra labiausiai atitrūkę nuo to, kas būdingiausia kapitalistinei ekonomikai³. Be to, savo prigimtimi jie yra pereinamieji. Mažmeninės prekybos atveju reikšminga konkurencija kyla ne dėl naujų to paties tipo parduotuvių, o dėl atsirandančių universalinių parduotuvių, grandininių parduotuvių, prekybos paštu bei supermarketų, kurie anksčiau ar vėliau sugriauna senąsias struktūras⁴. Teorinė konstrukcija, kuri neatsižvelgia į šį esminį padėties elementą, neatsižvelgia į tipiškai kapitalistinį elementą; tad net jei ji būtų korektiška logikos ir faktų požiūriu, ji būtų tarsi Hamletas, kuris nėra Danijos princas.

MONOPOLINĖ PRAKTIKA

To, kas anksčiau pasakyta, visiškai pakanka, kad skaitytojas išmoktų spręsti dažniausiai iškylančias praktines problemas ir kartu suvoktų, kad beveik

visa ta pelno ekonomikos kritika, kuri tiesiogiai ar netiesiogiai apeliuoja į tobulos konkurencijos stoką, neatitinka tikrovės. Kadangi mūsų argumento reikšmė šio pobūdžio kritikai gali būti nevisiškai akivaizdi, verta jį šiek tiek išplėtoti, paryškinant kai kurias mintis.

1. Matėme, jog naujai atsirandančių dalykų, pavyzdžiui, naujų technologijų, poveikis pramonės struktūrai ilgainiui menkina reikšmę tos praktikos, kai mažinant gamybos apimtį siekiama išlaikyti turimą padėtį ir gauti maksimalų pelną. Turime pripažinti dar vieną faktą: šio pobūdžio ribojimų ir suvaržymų praktika, kiek apskritai ji veiksminga, įgyja naują prasmę amžino kūrybinio naikinimo procese, – prasmę, kurios ji neturėtų stacionarinėje būklėje ar lėto ir subalansuoto augimo būsenoje. Šiais atvejais suvaržymų strategija neduoda kito rezultato, kaip tik pirkėjų sąskaita didinamą pelną, išskyrus nebent subalansuoto augimo atvejį, kai tokia strategija gali būti lengviausias ir efektyviausias būdas pritraukti lėšų papildomoms investicijoms⁵. Kūrybinio naikinimo audrose suvaržymų praktika gali padėti stabilizuoti laivą ir palengvinti trumpalaikius sunkumus. Tai yra gerai pažįstamas argumentas, kuris visada iškeliamas per depresiją ir, kaip kiekvienas žino, jis labai populiarus tarp valdininkų ir jų patarėjų ekonomistų. Tokios nuomonės laikosi ir valstybinės kontroliuojančios institucijos. Šiuo argumentu buvo taip piktnaudžiaujama ir taip nevykusiai vadovaujamosi, kad dauguma ekonomistų pradėjo jį nuoširdžiai niekinti, net patys patarėjai, kurie už tas klaidas⁶ atsako, paprastai nelaiko jo racionali.

Praktiškai kiekvienas investavimo aktas implikuoja kaip būtinąjį verslo veiklos komponentą tam tikras saugos priemonės, pavyzdžiui, draudimą. Ilgalaikis investavimas sparčiai besikeičiančiomis sąlygomis, ypač tada, kai jos nuolat keičiasi arba gali keistis dėl naujų prekių ir technologijų įtakos, primena šaudymą į taikinį, kuris ne tik kad nėra aiškus, bet dar ir juda, be to, juda zigzagu. Tad iškyla būtinybė griebtis tokių saugos priemonių, kaip patentai, laikini procesų įslaptinimai arba, kai kuriais atvejais, ilgalaikiai iš anksto garantuoti kontraktai. Tačiau šios saugos priemonės, kurias daugelis ekonomistų laiko normaliais racionalios verslo vadybos elementais⁷, tėra specialūs atvejai, priklausantys bendresnei kategorijai, kurios daugelį kitų priemonių ekonomistai paprastai smerkia, nors jos iš esmės nesiskiria nuo pripažįstamų priemonių.

Jeigu, pavyzdžiui, apsidraudžiama nuo karo rizikos, tai niekas nesmerkia įmonės, kuri šias draudimo sąnaudas dengia padidindama produktų kainą. Tačiau tokia rizika yra ilgalaikių sąnaudų elementas ir tada, kai nėra apsidraudimo nuo jos priemonių; tokiu atveju kainų strategija, siekianti to paties tikslo, atrodo kaip nebūtinai suvaržymas ir kaip būdas viršpelniui gauti. Panašiai, jeigu patentas negali būti apdraustas, arba net būdamas apdraustas negarantuoja efektyvios apsaugos, turi būti griebiamasi kitokių priemonių, kad investavimas būtų saugus; tarp jų – kainų politika, kuri leidžia nurašyti pagrindinį kapitalą greičiau nei šiaip jau būtų racionalu, papildomos investicijos norint sukurti

perteklinius pajėgumus vien dėl konkurentų puolimo ar gynnimosi nuo jų. Arba jeigu neįmanoma iš anksto sudaryti ilgalaikių kontraktų, gali būti randama kitų priemonių perspektyviems klientams susieti su įmone.

Ekonomistas ar valstybės pareigūnas, analizuodamas tokią verslo strategiją tik statiniu aspektu, regi kainų politiką, kuri jam atrodo grobuoniška, ir gamybos apimčių ribojimą, kuris jam tolygus gamybinių pajėgumų švaistymui. Jis nemato, kad šios rūšies ribojimai amžinos kaitos sąlygomis tėra ilgalaikės ekspansijos epizodai, dažnai neišvengiami; jie veikia saugo negu varžo tą ekspansiją. Čia paradokso yra ne daugiau nei posakyje, kad automobiliai važiuoja greičiau negu šiaip jau jie važiuotų kaip tik dėl to, kad turi stabdžius.

2. Tai ryškiausiai matyti tuose ekonomikos sektoriuose, kur nuolat jaučiamas naujų dalykų bei metodų poveikis esamai pramonės struktūrai. Geriausias būdas susidaryti aišką ir realistinę nuomonę apie pramonės strategiją – panagrinėti elgesį naujų koncernų ar pramonės šakų, kurios diegia naujas prekes ar procesus (pavyzdžiui, aliuminio pramonė) arba pertvarko visą pramonę ar jos dalį (kaip, pavyzdžiui, senoji *Standard Oil* kompanija).

Kaip matėme, tokie koncernai yra agresoriai iš prigimties ir jie griebiasi tikrai veiksmingų konkurencijos ginklų. Jų įsiveržimas tik labai retai nepaspartina bendrojo produkto kokybinio ar kiekybinio augimo, nes jie taiko naujus metodus (net jeigu niekada jų visiškai neišnaudoja) ir kaip konkurentai spaudžia senąsias

įmones. Tačiau šie agresoriai, norėdami pulti arba gintis, be savo produktų kainos ir kokybės svertų, turi manipuliuoti ir kitokia ginkluote; ši nuolatinė strateginė manipuliacija kiekvienu laiko momentu atrodo taip, tarsi jie siektų tik mažinti produkcijos apimtį ir palaikyti aukštas kainas.

Viena vertus, didžiausi planai daugeliu atvejų apskritai negalėtų būti įgyvendinami, jeigu nebūtų iš anksto žinoma, kad konkurentus slopins dideli kapitalo reikalavimai arba patirties stoka, arba kad bus priemonių jiems susilpninti ar juos sulaikyti ir laimėti laiko bei erdvės tolesniems žingsniams. Net finansinė kitaip neįveikiamų konkurentų kontrolė bei privilegijos (pavyzdžiui, geležinkelio bilietų nuolaidos), kurios žeidžia daugelio žmonių sąžiningos konkurencijos pojūtį, iš ilgalaikės bendrojo produkto augimo perspektyvos pasirodo kitokioje šviesoje⁸; jos gali būti priemone, šalinančia kliūtis, kurias privačios nuosavybės institucija stato pažangos kelyje. Socialistinėje visuomenėje laimėti laiko ir erdvės taip pat gali būti reikalinga, tačiau ten jie parūpinami centrinės valdžios įsakais.

Kita vertus, verslas daugeliu atvejų būtų neįmanomas, jeigu iš pat pradžių nebūtų žinoma, kad per ypač palankią padėtį, pasinaudojus kainų, kokybės ir kiekybės svertais, bus galima gauti tokį pelną, kurio pakaks išsilaikyti, jei padėtis virs ypač nepalankia, nors ją ir bus bandoma įveikti panašiu būdu. Tad vėlgi reikalinga strategija, kuri trumpalaikėje perspektyvoje dažnai atrodys kaip konkurencijos ribojimas. Sėkmės

atveju tokia strategija dažniausiai leidžia vargais negalais pasiekti tikslą. Tačiau ypatingos sėkmės atveju ji leidžia gauti daug didesnę pelną nei būtinoji investicija. Būtent tokie atvejai yra tas masalas, kuris vilioja kapitalą eiti neišmintais takais. Tokios sėkmės vilionė iš dalies paaiškina, kodėl toks didelis kapitalistinio pasaulio sektorius dirba veltui: XX a. 3-iojo dešimtmečio viduryje, ekonominio bumo įkarštyje, beveik pusė JAV verslo korporacijų dirbo nuostolingai, be pelno arba su tokiu pelnu, kuris, jei jis būtų buvęs numatytas, nebūtų galėjęs pritraukti įdėtų pastangų ir padarytų išlaidų.

Tačiau mūsų argumentas galioja ne tik naujiems koncernams, metodams ir pramonės šakoms. Seni koncernai ir įsitvirtinusios pramonės šakos, nesvarbu tiesiogiai puolamos ar ne, vis tiek gyvena amžinosios vėtros sąlygomis. Per kūrybinio naikinimo procesą susiklosto sąlygos, kai žūsta įmonės, galėjusios intensyviai ir naudingai gyventi, jei tik būtų pajėgusios atlaikyti vieną audrą. Be šių bendrųjų krizių arba depresijų, atskiruose ūkio sektoriuose kartais klostosi padėtis, kai raidai būdinga sparti duomenų kaita taip dezorganizuoja pramonės šaką, kad atsiranda nefunkcionalių nuostolių ir nefunkcionalaus nedarbo. Žinoma, nėra prasmės konservuoti pasenusias pramonės šakas; tačiau verta mėginti sulaikyti jų žlugimą ir stengtis chaotišką bėgimą, kuris gali sukelti visos ekonomikos krizę, paversti tvarkingu atsitraukimu. Atitinkamai, tose pramonės šakose, kuriose jau pasėta velnio sėkla, bet kurios dar kopina aukštyn, o ne smunka, verta galvoti apie tvarkingą puolimą⁹.

Žinoma, visa tai yra banaliausi sveiko proto samprotavimai. Tačiau į juos nekreipiama dėmesio su tokiu atkaklumu, kad kartais kyla abejonių dėl žmonių nuoširdumo. Šalia tos kūrybinio naikinimo raidos realybės, kuri paprastai atsispindi knygoje ir paskaitose apie ekonominius ciklus, yra dar vienas verslo savitvarkos aspektas, nepatenkantis į mūsų teoretikų akiratį. Kartelinio tipo „prekybos suvaržymai“, kaip ir tylūs susitarimai dėl kainų, gali būti veiksmingi vaistai depresijos sąlygomis. Šia prasme jie gali pasitarnauti ne tik pastovesniam, bet ir didesniam bendrojo produkto augimui negu galėtų garantuoti visiškai nevaldomas veržimasis į priekį, kurio kelią neišvengiamai nusėja katastrofos. Taip pat negalima sakyti, jog tokios katastrofos vis vien įvyktų. Mes žinome tai, kas konkrečiai jau įvyko. Tačiau mes menkai tesuprantame tai, kas galėjo įvykti, jeigu visų tų varžtų išvis nebūtų buvę, ypač jei nepamirštame didžiulės raidos spartos.

Net išplėtus mūsų argumento galiojimą, jis vis vien dar neapima visų ribojimo ar reguliavimo atvejų, daugelis iš kurių neabejotinai turi neigiamos įtakos ilgalaikiai gamybos plėtrai; beje, dažnai nekritiškai manoma, kad tokios įtakos turi visa ši strategija. Ir net tais atvejais, kuriuos mūsų argumentas aprėpia, galutinis poveikis priklauso nuo aplinkybių ir nuo būdo bei laipsnio, kuriuos kiekvienu atveju panaudoja tam tikra pramonės šaka. Žinoma, gali būti, kad viską apimanti kartelių sistema trukdytų pažangai, bet taip pat gali būti, kad ji mažesnėmis visuomeninėmis ir privačiomis

sąnaudomis įgyvendintų visa tai, ką tariamai įgyvendina tobula konkurencija. Štai kodėl mūsų argumentas nėra nukreiptas prieš valstybės reguliavimą. Jis rodo, kad nėra pagrindo beatodairiškam „trestų triuškinimui“ ar persekiojimui visa to, kas laikoma prekybos varžymu. Racionalus ir nebaudžiamas valstybinis ekonomikos reguliavimas pasirodo *esąs* nepaprastai delikatus uždaviny, kurio sprendimą galima patikėti toli gražu ne kiekvienai valstybės agentūrai, ypač kai aplinka priešiška stambiajam verslui¹⁰. Argumentas, kuriuo siekiama paneigti viešpataujančią *teoriją* bei tas išvadas, kurios jos pagrindu daromos apie ryšį tarp šiuolaikinio kapitalizmo ir bendrojo produkto augimo, pats kuria kitą *teoriją*, t.y. kitą požiūrį į faktus ir kitą jų interpretacijos principą. Mums to pakanka. Toliau tekalba faktai.

3. Dabar keletas žodžių apie „kainų neelastingumą“, kuriam pastaruoju metu skiriama tiek daug dėmesio. Iš tikrųjų tai tėra tos pačios problemos, kurią aptarėme, atskiras aspektas. Neelastingumą apibrėšime taip: kaina yra neelastinga, jeigu ji yra mažiau jautri paklausos ir pasiūlos sąlygų pokyčiams, nei ji būtų viešpataujant tobulai konkurencijai¹¹. Kiekybiniu požiūriu, kainų neelastingumo laipsnis priklauso nuo matavimo metodo ir todėl yra ginčytinas.

Tačiau kad ir kokia būtų medžiaga ar metodas, visiškai aišku, kad kainos toli gražu nėra tokios neelastingos, kaip atrodo. Yra daug priežasčių, dėl kurių tai, kas realiai yra kainos pasikeitimas, neatsispindi statistikos veidrodyje; kitaip sakant, kodėl yra taip daug

tariamo neelastingumo. Atkreipsiu dėmesį tik į vieną klasę tokių priežasčių, kurios glaudžiai susijusios su čia analizuojamais faktais.

Jau rašiau apie naujų prekių įsiveržimo reikšmę kapitalizmo raidai apskritai ir apie specifinę jų reikšmę jo konkurencijos mechanizmui. Nauja prekė gali sugriauti anksčiau buvusią struktūrą, nes patenkina tam tikrą norą daug mažesne kaina už paslaugos vienetą (pavyzdžiu gali būti transporto paslaugos) ir vis dėlto jokia atskira registruota kaina gali nepasikeisti; lankstumą šia prasme gali lydėti nelankstumas formalia prasme. Yra ir kitų atvejų, ne šio tipo, kai mažesnė kaina yra vienintelis naujos prekių rūšies pasirodymo rinkoje motyvas; tuo tarpu senoji rūšis išlaiko seną kainą – dar vienas kainų sumažinimas, kuris tiesiogiai nepasireiškia. Be to, didžioji dauguma naujų vartojimo prekių, ypač visa šiuolaikinė buitinė techninė aparatūra, pradeda mos diegti dar eksperimentiškai, dar neišstobulintos; būdamos tokio lygmens jos niekada negali užimti visos potencialios rinkos. Taigi produktų kokybės gerinimas yra praktiškai visuotinis atskirų koncernų ir pramonės šakų raidos bruožas. Nepriklausomai nuo to, ar šis kokybės gerėjimas reikalauja papildomų sąnaudų, ar ne, vienetinė tobulesnė prekės kaina negali būti laikoma neelastinga be papildomos analizės.

Žinoma, yra daugybė tikro kainų neelastingumo atvejų: kainos būna pastovios dėl verslo politikos, dėl jų keitimo problemų (pavyzdžiui, kainos, kurias kartelis nustatė po sunkių derybų). Norint įvertinti šio

fakto poveikį ilgalaikiai gamybos apimčiai, pirmiausia būtina suprasti, kad šis neelastingumas iš esmės yra trumpalaikis. Nėra rimtų ilgalaikio kainų neelastingumo atvejų. Analizuodami kiekvienos bent kiek reikšmingos pramonės šakos ar pramoninių prekių grupės raidą per tam tikrą laiko tarpą beveik visada atrandame, jog ilgainiui kainos neišvengiamai prisitaiko prie technologinės pažangos – dažnai prisitaikydamos jos smunka tiesiog fantastiškai¹², – jeigu šio smukimo nesulaiko pinigų ar tiesioginės politikos įvykiai arba, kai kuriais atvejais, autonominiai atlyginimų dydžio pokyčiai, į kuriuos, žinoma, taip pat turi būti atsižvelgiama darant atitinkamas korekcijas, lygiai kaip ir darant korekcijas dėl produktų kokybės pokyčių¹³.

Visa, ko siekia nagrinėjamoji verslo strategija, kiekvienu atveju visa, ką ji gali pasiekti, – bandymas išvengti sezoninių, atsitiktinių ar ciklinių kainų svyravimų ir atsižvelgti tik į fundamentalią sąlygų, kurios lemia šiuos svyravimus, kaitą. Kadangi šie fundamentalus pokyčiai reiškiasi lėtai, tai ir kainos keičiamos iš lėto, paprastai senosios kainos lieka tol, kol neišryškėja santykinai tvarūs naujųjų kontūrai. Specialiąja terminologija sakoma, kad taikant šią strategiją mėginama judėti pagal žingsninę funkciją, artėjančią prie tendencijos. Tikra ir sąmoningai vykdoma kainų neelastingumo politika kaip tik tai ir reiškia. Faktiškai tai pripažįsta dauguma ekonomistų, bent jau sprendžiant iš jų darbų. Nors kai kurie jų argumentai apie neelastingumą galioja tik ilgalaikiams reiškiniams (pavyzdžiui, dauguma ar-

gumentų, teigiančių, kad kainų neelastingumas neleidžia technologinės pažangos vaisiams pasiekti vartotojo), praktiškai jie nagrinėja pirmiausia ciklinį neelastingumą ir ypač tą faktą, kad dauguma kainų nesmunka arba negreitai smunka recesijų ir depresijų metu. Tad tikrasis klausimas yra tas, kaip šis trumpalaikis neelastingumas¹⁴ gali atsiliepti ilgalaikiam bendrojo produkto didėjimui. Šiuo požiūriu vienintelė išties rimta problema yra tokia: kainos, kurios nesmunka rimtos recesijos ar depresijos metu, neabejotinai turi įtakos verslo padėčiai per šias ciklo fazes; jei toji įtaka yra akivaizdžiai neigiama, tai daro padėtį sunkesnę nei ji būtų, jei kainos būtų visiškai elastingos – žala, kuri daroma kiekvienu atskiru momentu, gali taip pat neigiamai atsiliepti vėlesniam ekonomikos atsikūrimui bei pakilimui ir pastoviai smukdyti bendrojo produkto didėjimo tempus, t.y. daryti juos mažesnius nei įprastinius, jei tokio nelankstumo nebūtų. Šiam požiūriui paremti yra vartojami du argumentai.

Norėdami išsiaiškinti pirmojo didžiausią įtaką, tarkime, kad pramonės šaka, kuri recesijos metu nemažina kainų, parduoda tokį patį produkto kiekį, kokį ji parduotų jas sumažinusi. Tokiu atveju pirkėjų kišenės ištuštėja ta suma, kuria toji šaka pasipelno iš nelankstumo. Jeigu pirkėjai yra žmonės, kurie išleidžia visa, ką gali, ir jeigu toji pramonės šaka ar tie, kurie gauna jos grynąsias pajamas, patys neišleidžia gautų papildomų lėšų, o jas laiko nenaudojamas arba jomis apmoka bankų paskolas, tada bendras ekonomikos išlaidų lygis gali sumažėti. Kai

taip atsitinka, gali nukentėti kitos pramonės šakos ar įmonės, ir jeigu jos savo ruožtu pradeda riboti gamybos apimtį, gali pradėti didėti depresijos padariniai. Kitaip sakant, neelastingumas gali paveikti nacionalinių pajamų lygį ir jų pasiskirstymą taip, kad arba sumažės apyvarta, arba padaugės laisvų lėšų, arba padidės tai, kas populiariai klaidingai vadinama santaupomis. Iš principo toks atvejis yra galimas. Tačiau skaitytojui turėtų būti nesunku suvokti¹⁵, jog tokių atvejų praktinė reikšmė, jei tokios apskritai esama, yra labai menka.

Antrasis argumentas apeliuoja į kitus padarinius, kuriuos gali turėti kainų neelastingumas. Jeigu kurioje nors pramonės šakoje ar sektoriuje dėl jo papildomai mažinama gamyba, t.y. jei ji mažinama labiau nei paprastai per depresiją, ji sukelia didesnę nedarbą – dėl to dažniausiai priekaištaujama kainų neelastingumui – bei atitinkamai mažinamos bendrosios išlaidos. Šis argumentas kartoja pirmojo argumento žingsnius. Jo praktinę reikšmę gerokai menkina – nors ekonomistai nesutaria dėl masto – toji aplinkybė, kad svarbiausiais atvejais kainų neelastingumas kaip tik priklauso nuo mažo paklausos jautrumo trumpalaikiams kainų pokyčiams. Žmonės, kurie depresijos metu baiminasi dėl savo ateities, vargu ar pirks naują automobilį, net jeigu jo kaina sumažės 25%, ypač jeigu pirkinys gali būti nesunkiai atidėtas arba jeigu sumažėjusi kaina kelia dar didesnio mažėjimo viltį.

Tačiau net nepaisant šios aplinkybės, argumentas nėra pagrįstas, nes jį vėl diskredituoja *ceteris paribus*

išlyga, kuri yra nepriimtina kalbant apie kūrybinio naikinimo procesą. Iš fakto (jei tai apskritai faktas), kad esant elastingesnėms kainoms *ceteris paribus* galėtų būti parduota daugiau prekių, neišplaukia, kad būtų daugiau minėtų prekių ar didesnė bendroji produkcija ir, vadinasi, didesnis užimtumas. Jeigu tariame, kad nemažinant kainų stiprėja padėtis tų pramonės šakų, kurios laikosi tokios politikos (dėl to, kad padidėja jų pajamos arba kad jos išvengia rinkos chaoso), t.y. jeigu toji politika yra kažkas daugiau nei klaida, tai tokia politika galėtų paversti tvirtovėmis tai, kas kitu atveju būtų naikinimo centrai. Kaip jau matėme anksčiau, bendrasis produktas ir užimtumas gali išlikti didesni esant tokiems suvaržymams, negu jie būtų, jeigu depresijai būtų leidžiama sugriauti visą kainų struktūrą¹⁶. Kitaip sakant, kapitalistinės evoliucijos sukurtomis sąlygomis tobulas ir visuotinis kainų elastingumas per depresiją galėtų dar labiau destabilizuoti sistemą, užuot ją stabilizavęs (kaip tai, be abejo, įvyktų bendrosios teorijos numatomomis sąlygomis). Ir vėl tai dažnai pripažįstama tais atvejais, kai ekonomistas simpatizuoja kieno nors interesams, pavyzdžiui, darbininkų ir žemdirbių; tokiais atvejais jis lengvai sutinka, jog tai, kas atrodo kaip neelastingumas, gali būti ne daugiau kaip reguliuojamoji adaptacija.

Skaitytoją galbūt šiek tiek stebina, kad tiek nedaug lieka iš doktrinos, kuri taip išgarsėjo paskutiniaisiais metais. Kainų nelankstumas kai kuriems žmonėms tapo ryškiausiu kapitalizmo defektu ir vos ne svarbiausiu veiksniu aiškinant depresijų priežastis. Tačiau

čia nėra nieko nuostabaus. Individai ir grupės griebiasi kiekvieno „atradimo“, jeigu tik jis atitinka politinę dienos tendenciją. Kainų nelankstumo doktrina, turinti dar ir tiesos grūdą, toli gražu nėra blogiausias šios rūšies atvejis.

4. Dar viena doktrina, virtusi beveik šūkiu, teigia, kad stambaus verslo epochoje svarbiausias verslininko veiklos motyvas yra išsaugoti esamų investicijų vertę, arba konservuoti kapitalą, o tai gresia tuo, kad būsias stabdomas sąnaudų mažinimas. Vadinasi, kapitalistinė tvarka tampanti nesuderinama su pažanga.

Kaip matėme, pažanga neišvengiamai naikina kapitalą toje srityje, su kuria konkuruoja nauja prekė ar gamybos būdas. Esant tobulai konkurencijai senosios investicijos turi būti adaptuojamos prie naujų sąlygų su nuostoliais arba išvis palaidojamos; tačiau kai nėra tobulos konkurencijos ir kai kiekvieną pramonės sritį kontroliuoja vos keli dideli koncernai, jie gali įvairiais būdais gintis nuo jų kapitalo struktūrai gresiančių pavojų ir mėginti išvengti kapitalo nuostolių; kitaip sakant, jie gali kovoti ir kovoja su pačia pažanga.

Jei ši doktrina vien formuluoja specifinį ribojančios verslo strategijos aspektą, tai nėra reikalo ką nors pridurti prie šiam skyriuje jau išdėstyto argumento. Kalbant apie tokios strategijos ribas ir apie jos funkcijas per kūrybinio naikinimo procesą, galima tik pakartoti, kas jau sakyta. Tai tampa akivaizdu, kai suvoki, kad kapitalo vertės konservavimas yra tas pat, kas pelno konservavimas. Faktiškai šiuolaikinėje teorijoje sąvoka

„dabartinė grynoji turto vertė“ (=kapitalo vertė) dažnai vartojama vietoje sąvokos „pelnas“. Žinoma, tiek turto vertė, tiek pelnas nėra paprasčiausiai konservuojami, jų siekiama turėti kiek galima daugiau.

Tačiau priekaištai dėl to, kad stabdomas sąnaudų mažinimo procesas, reikalauja bent trumpo komentaro. Šiek tiek pagalvojus matyti, jog tam pakanka išnagrinėti konkretų atvejį. Tarkime, kad koncernas turi patentą tam tikram technologiniam sprendimui, kurio įdiegimas pareikalautų iš dalies arba visiškai nurašyti visas jo gamyklas ir įrenginius. Ar siekiant išsaugoti kapitalo vertę, būtų susilaikoma įdiegti šį sprendimą, jeigu koncerno vadovybė, nekaustoma kapitalistinių interesų, tarsi socialistinė direkcija, galėtų ir norėtų jį panaudoti visos visuomenės labui?

Čia vėl knieti pažvelgti į faktus. Šiuolaikinis koncernas, kai tik jis pasijunta galįs sau tai leisti, pirmiausia steigia tyrimų padalinį, kuris užsidirba duoną ir sviestą išradyba. Tokia praktika tikrai nerodo bjaurėjimosi technologine pažanga. Čia nepadės ir nuoroda į tuos atvejus, kai koncernų įsigyti patentai nebuvo panaudoti iš karto ar nebuvo panaudoti apskritai. Juk tam galėjo būti visai suprantamų priežasčių; pavyzdžiui, užpatentuotas procesas gali pasirodyti išvis netikęs arba netinkamas tam, kad jį būtų galima komerciškai naudoti. Nei patys išradėjai, nei ekonomistai tyrinėtojai, nei valdžios pareigūnai nėra nešališki šių dalykų teisėjai; remdamiesi tik jų protestais ar raportais galime susidaryti labai iškreiptą vaizdą¹⁷.

Tačiau mums rūpi teorinė pusė. Kiekvienas sutinka, kad tiek privataus koncerno vadovybė, tiek socialistinė administracija tuos patobulinimus įdiegtų, jeigu būtų tikimasi, kad naudojant naują metodą bendros gaminio sąnaudos bus mažesnės nei naudojant senąjį. Vyrauja įsitikinimas, kad jeigu ši sąlyga nėra patenkinama, tada privati valdyba nediegtų sąnaudas mažinančio metodo tol, kol nebūtų nurašytos esamos gamyklos bei įrenginiai, tuo tarpu socialistinė administracija, rūpindamasi visuomenės gerove, keistų senąjį metodą nauju sąnaudas mažinančiu metodu iškart, kai tik toks metodas būtų atrastas, t.y. nepaisydama kapitalo vertės. Iš tikrųjų taip nėra¹⁸.

Privataus koncerno vadovybė, jeigu ji vadovaujasi pelno paskatomis, nėra labiau negu socialistinė administracija suinteresuota išlaikyti kiekvieno pastato ar mašinos vertę. Ji tik siekia, kad grynoji viso turto vertė, kuri yra lygi diskontuotai numatomų grynųjų pajamų vertei, būtų kuo didesnė. Tai reiškia, kad ji visada diegs naują gamybos metodą, jeigu tikėtis, kad jis ateityje duos didesnę pajamų srautą atitinkamam būsimųjų išlaidų srautui, negu jų duoda jau naudojamas metodas; abu srautai diskontuojami dabarties atžvilgiu. Praeities investicijų vertė, nepriklausomai nuo paralelinių skolų įsipareigojimų, o šiuos tenka padengti – neturi jokios reikšmės arba turi ją tik ta prasme ir tokiu mastu, koku ji taip pat gali atsirasti skaičiavimuose, kuriais remiasi socialistinės administracijos sprendimai. Jeigu senų įrenginių naudojimas tau-

po išlaidas palyginti su neatidėliojamu naujų metodų diegimu, šis jų tarnavimo vertės likutis turi neabejotinos reikšmės tiek kapitalistinės, tiek socialistinės vadovybės sprendimui; visais kitais požiūriais joms abiems „kas buvo, tas pražuvo“, ir bet koks mėginimas išsaugoti praeities investicijų vertę prieštarautų tiek pelno siekio principams, tiek ir socialistiniam administratoriui nustatytoms taisyklėms.

Netiesa, kad privačios įmonės, kurių įrenginių vertei kelia grėsmę nauji jų jau įgyti metodai (jeigu jos jų neturi, nėra jokios problemos ir jokio pagrindo priekaištams), diegs naująjį metodą, tik jeigu bendros vienetinės jo sąnaudos bus mažesnės nei vienetinės senojo metodo sąnaudos arba jeigu senoji investicija bus visiškai nurašyta *pagal grafiką, sudarytą iki naujojo metodo atradimo*. Juk jeigu tikimasi, kad naujos mašinos, jas įrengus, tarnaus ilgiau už anksčiau numatytą senų mašinų naudojimo periodą, jų diskontuota likutinė tos datos vertė bus dar vienas turtas, į kurį turi būti atsižvelgiama. Dėl tų pačių priežasčių netiesa, kad socialistinė administracija, racionaliai veikdama, visada ir iš karto diegtų bet kurį naują metodą, žadantį gamybą mažesnėmis bendromis vienetinėmis sąnaudomis; netiesa ir tai, kad tokia praktika būtų visuomenei naudinga.

Tačiau yra dar vienas elementas¹⁹, kuris turi esminės įtakos tokio tipo elgesiui ir kuris paprastai nepastebimas. Jį galima pavadinti kapitalo *ex ante* konservavimu tikintis ateities patobulinimų. Dažnai, jeigu ne dažniausiai, verslovė sprendžia ne paprastą

klausimą, diegti ar nediegti naują gamybos metodą, kuris yra geriausias iš esamų ir kuris reikiamą laiko tarpą gali išlikti toks. Paprastai naujo tipo mašina tėra grandis ištisoje patobulinimų grandinėje ir ji gali greit pasenti. Tokiu atveju būtų akivaizdžiai neracionalu judėti nuo grandies prie grandies, nepaisant kiekvieną kartą patiriamų kapitalo nuostolių. Svarbiausias klausimas, kuris tada iškyla – kurią grandį verslovė turi keisti. Atsakymas į jį iš esmės turi būti kompromisas tarp alternatyvių siūlymų, dažniausiai remiamų spėjimu. Tačiau paprastai kurį laiką tenka lūkuriuoti, nes reikia išsiaiškinti, kaip elgiasi visa toji grandinė. O pašaliečiui tai gali atrodyti kaip mėginimas slopinti pažangą norint išsaugoti *esamą* kapitalo vertę. Tačiau net pats kantriausias iš visų „draugų“ pradėtų maištauti, jeigu socialistinė administracija būtų tiek kvaila, kad vadovaudamasi teoretiko patarimu kiekvienais metais verstų į šiukšlyną savo gamyklas ir įrenginius.

5. Šio skyriaus pavadinimas atsirado todėl, kad jame nagrinėjami faktai bei klausimai, kuriuos viešoji nuomonė sieja su monopolium ar monopoline praktika. Iki šiol stengiausi kiek galėdamas susilaikyti nuo šių terminų vartojimo, nes kai kurias su jais susijusias problemas buvau numatęs apsvarstyti atskirame skyrelyje. Tačiau jame bus pasakyta tik tai, kas vienaip ar kitaip jau buvo paliesta.

(a) Pirmiausia dėl paties termino. Monopolininkas – vienintelis pardavėjas. Griežtai kalbant, monopolininkas yra kiekvienas, kuris parduoda ką nors, kas nė-

ra visais požiūriais, įskaitant įpakavimą, vietą ir aptarnavimą, visiškai panašu į tai, ką parduoda kiti žmonės: kiekvienas bakalėjininkas, kiekvienas galanterininkas ar kiekvienas ledų pardavėjas prie kelio, greta kurio nestovi daugiau tos pačios rūšies ledų pardavėjų, yra monopolininkas. Tačiau kalbėdami apie monopolininkus ne tai turime omenyje. Turime omenyje tik tokius vienintelius pardavėjus, į kurių rinkas negali įsiveržti kiti potencialūs tos pačios prekės gamintojai ar tiekėjai, arba, kalbant specialistų terminais, tik tuos vienintelius pardavėjus, kurių prekės paklausos grafikas beveik visiškai priklauso nuo jų pačių veiksmų bei nuo kitų verslovių reakcijų į tuos veiksmus. Tradicinė Cournot-Marshallo monopolio teorija, išplėtotą ir pataisyta kitų autorių, galioja tik taip ją apibrėžus; beprasmiška laikyti monopolium tuos atvejus, kuriems ši teorija negalioja.

Tačiau taip apibrėžus monopolį iškart tampa akiivaizdu, kad grynai ilgalaikio monopolio atvejai yra nepaprastai reti ir net negryni tokio monopolio atvejai yra retesni už tobulos konkurencijos atvejus. Beribė galia išnaudoti tam tikrą paklausos struktūrą – arba struktūrą, kuri kinta nepriklausomai nuo monopolininko veiksmų bei reakcijų į tuos veiksmus, – nevaržomo kapitalizmo sąlygomis vargu ar gali išsilaikyti tiek ilgai, kad tai turėtų reikšmės bendrojo produkto analizei, nebent toji galia būtų įtvirtinama viešosios valdžios, kaip, pavyzdžiui, fiskalinių monopolijų atveju. Ne tik sunku surasti, bet net sunku įsivaizduoti šiuolaikinę verslovę (net jeigu ją gina importo muitai ar importo suvaržymai), kuri pasto-

viai disponuotų tokia galia neremiamą valdžios. Net geležinkeliai ir energetinės verslovės pirmiausia turėjo sukurti paklausą savo paslaugoms ir tik po to galėjo pradėti ginti savo rinkas nuo konkurencijos. Neskaitant komunalinių paslaugų, vienintelio pardavėjo pozicija gali būti išsikovota ir išlaikoma dešimtmečius, tik jeigu tas pardavėjas nesielgia kaip monopolininkas.

Tad iš kur visos šios kalbos apie monopolizmą? Atsakymas gali sudominti politinių diskusijų psichologijos tyrinėtoją. Žinoma, monopolio sąvoka, kaip ir kitos sąvokos, vartojama gana palaidai. Antai kalbama apie šalies monopolį vienokiai ar kitokiai prekei²⁰, net jeigu atitinkama pramonės šaka veikia stiprios konkurencijos sąlygomis ir pan. Bet tai ne viskas. Mūsų ekonomistai, valdžios pareigūnai, žurnalistai ir politikai pamėgo šį žodį todėl, kad jis tapo prakeiksmu, kuriuo lengviausia sukelti visuomenės pasipiktinimą tais, kuriems jis skiriamas. Anglų ir amerikiečių pasaulyje monopolis buvo keikiamas ir kaltinamas dėl išnaudojimo nuo pat XVI ir XVII amžiaus, kai Anglijos valdžia kūrė gausybę monopolijų, kurie, viena vertus, beveik atitiko teorinį monopolinės elgsenos modelį ir, kita vertus, teisėtai kėlė pasipiktinimo audrą, kuri darė įspūdį net karalienei Elžbietai I.

Tautos turi gerą atmintį. Mūsų laikais galime įsitikinti tuo, kaip šalis reaguoja į šimtmečių senumo įvykius. Senųjų laikų monopolinė praktika padarė anglosaksų visuomenę tokią jautrią monopoliui, kad ji įprato šiai tamsiai jėgai priskirti beveik viską, kas jai versle

nepatinka. Antai tipiškam liberaliam buržua monopolis tapo beveik visų piktnaudžiavimų Šaltiniu – faktiškai jis tapo jo mėgstamiausia baidykle. Adamas Smithas²¹, turėdamas omenyje pirmiausia Tiudorų ir Stiuartų monopolius, juos rūsčiai smerkė kaip nedorus. Seras Robertas Peelas – kuris, kaip dauguma konservatorių, kartais mokėdavo pasiskolinti ginkluotę iš demagogų arsenalo, – garsiajame savo paskutinės kadencijos epilogė, įžeisdamas bičiulius, kalbėjo apie duonos ir javų monopolį, nors, kaip žinoma, Anglijos javų gamyba buvo visiškai konkurencinė nepaisant protekcinų priemonių²². Anglijoje monopolis tapo praktiškai kiekvieno bent kiek stambesnio verslo sinonimu.

(b) Paprastojo ir diskriminacinio monopolio teorija, kad išskyrus ribinius atvejus monopolinė kaina yra aukštesnė, o monopolinė gamyba mažesnė negu konkurencinė kaina ir konkurencinė gamyba. Tai yra tiesa, tik jeigu gamybos metodai, organizacijos būdai ir visa kita yra visiškai vienodi abiem atvejais. Tačiau iš tikrųjų monopolininkas savo dispozicijoje gali turėti pranašesnių metodų, kurių neturi arba negali lengvai gauti kitokių konkurentų minia: yra pranašumų, kuriuos iš principo gali pasiekti ir konkurencinė įmonė, tačiau juos garantuoti gali tik monopolis: monopolis, pavyzdžiui, gali pasitelkti geriausius specialistus²³, jis taip pat disponuoja nepalyginamai didesniais finansais. Esant tokiai padėčiai minėtasis teiginys nustoja galios. Kitaip sakant, minėtasis konkurencijos pranašumo elementas gali visiškai netekti reikšmės, nes monopolinės

kainos nėra būtinai aukštesnės, o gamybos apimtys — mažesnės negu jos būtų esant tam gamybiniam ir organizaciniam efektyvumui, kurį gali pasiekti konkurencinėmis sąlygomis veikiančios įmonės.

Negali būti abejonių dėl to, kad mūsų sąlygomis tipiškai stambūs gamybiniai vienetai pasižymi tokiais pranašumais (nors pats dydis šiuo požiūriu nėra nei būtina, nei pakankama sąlyga). Šie vienetai ne tik atsiranda per kūrybinio naikinimo procesą, ne tik funkcionuoja visiškai kitaip nei numato statinė schema – daugeliu atvejų jie sukuria būtinas pažangos prielaidas. Paprastai jie patys sukuria tai, ką panaudoja. Todėl standartinės išvados dėl jų poveikio ilgalaikėms gamybos apimtims negaliojant net tuo atveju, jeigu jie būtų tikri monopoliai tikrąja šio termino prasme.

Motyvacija čia neturi jokios reikšmės. Net jeigu įvesti monopolines kainas būtų vienintelis tikslas, tobulesnių gamybos metodų ar geresnės organizacijos spaudimas dažniausiai pastūmėtų monopolistinį optimumą link arba net už konkurencinės kainos (atitikimo sąnaudoms prasme), taip atlikdamas – iš dalies, visiškai ar net geriau – konkurencinio mechanizmo darbą²⁴, *net jeigu būtų laikomasi suvaržymų politikos ir visą laiką būtų neišnaudojamų pajėgumų*. Žinoma, jeigu gamybos, organizavimo ir kiti metodai nebūtų monopolio tobulinami, kaip tai atsitinka įprasto kartelio atveju, klasikinė teorema dėl monopolinių kainų ir gamybos apimčių pradėtų vėl galioti²⁵. Taip pat būtų teisinga ir kita populiarė idėja, būtent, kad monopolizmas turi

„migdanti“ poveikį. Čia taip pat nesunku rasti pavyzdžių. Tačiau iš jų negalima kurti jokios bendros teorijos. Juk monopolinė padėtis, ypač pramonės verslo padėtis, paprastai nėra miegas ant laurų. Ji gali būti užimta ir išlaikyta tik dėl budrumo ir energijos. Jeigu šiuolaikinis verslas turi ir migdymo poveikį, tai dėl visai kitokių priežasčių, apie kurias dar kalbėsime.

(c) Trumpalaikės perspektyvos požiūriu kur kas dažniau galima susidurti su tikromis monopolinėmis pozicijomis arba pozicijomis, artėjančiomis prie monopolinių. Kaimelio ant upės kranto bakalėjininkas polaidžio metu gali būti tikras monopolininkas ištisas valandas ar net ištisas dienas. Kiekvienam prekeiviui trumpam gali pavykti užimti monopolinę padėtį. Įmonė, gaminanti popierines etiketes alaus buteliams, gali atsidurti tokioje padėtyje – potencialūs konkurentai, kuriuos pelno siekis sugundytų veržtis į šią sritį, būtų iškart sunaikinti, ji taip pat gali laisvai judėti savo paklausos kreivės gana ilgą, bet vis dėlto baigtinę atkarpa – kol atsiradusios metalinės etiketės nesunaikina visos tos paklausos kainos.

Patys nauji gamybos metodai ir ypač naujos prekės nesukuria monopolio, net jeigu juos naudoja arba jas teikia vienintelė įmonė. Naujojo metodo produkcija turi konkuruoti su senųjų metodų produkcija, o naujoji prekė turi susikurti rinką, t.y. savo paklausos grafiką. Paprastai nei patentai, nei monopolinės priemonės čia nepadedą. Išimtimi čia gali būti atvejai, kai nauja technika akivaizdžiai pranoksta senąją (ypač

jeigu ją galima išnuomoti, kaip batų siuvimo mašiną); arba kai pastovi jų paklausos kreivė susiformuoja iki patento galiojimo pabaigos.

Vadinasi, tiesa, kad tas verslininko pelnas, kurį kaip prizą kapitalistinė visuomenė teikia sėkmingam novatoriui, turi savyje tikro monopolinio pelno elementą. Tačiau kiekybinė šio elemento reikšmė, netvarus jo pobūdis ir jo funkcija raidoje, per kurią jis atsiranda, reikalauja jį skirti į atskirą klasę. Vienintelio pardavėjo pranašumas, kurį koncernui suteikia patentas ar monopolinė strategija, yra ne tiek galimybė laikinai elgtis pagal monopolinę schemą, kiek apsauga nuo rinkos galimos dezorganizacijos bei manevro laisvė imantis ilgalaikių planų. Taigi argumentas susisiečia su anksčiau pateikta analize.

6. Pažvelgus atgal galima pasakyti, kad šiame skyriuje pateikti faktai bei argumentai gerokai nublukina tą aurą, kuria kadaise buvo gubiama tobula konkurencija, ir siūlo palankiau žiūrėti į jos alternatyvą. Dabar noriu kaip tik šiuo požiūriu glaustai performuluoti argumentus.

Jau nuo Marshallo ir Edgewortho laikų pati tradicinė teorija net savo srityje – statinės, arba tolydžiai augančios ekonomikos, srityje – pradėjo atradinėti daugybę išimčių senosioms teoremoms apie tobulą konkurenciją ir, beje, apie laisvąją prekybą, kurios smarkiai susilpnino beatodairišką tikėjimą tomis jos dorybėmis, kurias aukštino visa ekonomistų karta nuo Ricardo iki Marshallo, t.y. apytikriai J. S. Millio karta Anglijoje ir Francesco Ferrara karta Europos

žemyne. Tai ypač pasakytina apie teiginius, kad tobula konkurencinė sistema idealiai taupo išteklius ir juos optimaliai paskirsto pajamų atžvilgiu – teiginius, kurie labai reikšmingi sprendžiant produkcijos augimo problemą²⁶.

Dar rimtesnę spragą pralaužė pastarųjų metų darbai dinaminės teorijos srityje (Frischas, Tinbergenas, Roosas, Hicksas ir kiti). Dinaminė analizė yra reiškinų analizė per tam tikrą laiko tarpą. Aiškindama, kodėl tam tikras ekonominis dydis, pavyzdžiui, kaina esamu momentu yra būtent tokia, ji atsižvelgia ne tik į kitų ekonominių dydžių reikšmes tuo pačiu momentu, kaip tai daro statinė teorija, bet taip pat į jų reikšmes ankstesniais laiko momentais bei į tai, kokių jų tikėjosi žmonės. Pirmas dalykas, kurį pastebime analizuodami teiginius apie dydžius, priklausančius skirtingiems laiko momentams²⁷, yra tai, kad kartą sutrikdyta pusiausvyra neatkuriamą ir naują nesukuriamą taip lengvai ir taip greitai, kaip tai vaizduoja senoji tobulos konkurencijos teorija; yra netgi galimybė, kad pati toji prisitaikymo pastanga gali sukurti sistemą, veikiau labiau nutolusią, o ne artimesnę naujajai pusiausvyrai. Taip atsitinka dauguma atvejų, nebent trikdantysis faktorius nėra stiprus. Daugeliu atvejų taip atsitinka vien dėl to, kad vėluojama prisitaikyti.

Tai galima parodyti pačiu seniausiu, paprasčiausiu ir žinomiausiu pavyzdžiu. Tarkime, kad tobulai konkurencinėje javų rinkoje paklausa ir *numatoma* pasiūla sudaro pusiausvyrą, tačiau dėl blogų orų gaunamas menkesnis derlius, negu ūkininkai planavo pateikti

rinkai. Jeigu kaina atitinkamai pakils ir ūkininkai pateiks tokį javų kiekį, kokį jiems apsimokės pateikti, kai ta nauja kaina bus pusiausvyros kaina, ateinančiais metais ši kaina smuktų. Jeigu tada, atitinkamai, ūkininkai mažiau tieks, kaina galėtų pakilti aukščiau nei pirmaisiais metais, galiausiai skatindama ūkininkus gaminti daugiau produkcijos nei antraisiais. Ir taip toliau be galo (kiek tai liečia grynąją proceso logiką). Išnagrinėjęs šį pavyzdį skaitytojas nesunkiai supras, kad nereikia labai baimintis dėl to, kad iki pat paskutiniojo teismo dienos pakaitomis didės tai kainos, tai produkcijos apimtys. Tačiau net atsižvelgus į tai, kad šis pavyzdys – ribotas, jis aiškiai rodo tobulos konkurencijos mechanizmo silpnąsias puses. Kartą tai suvokus, optimizmo šviesa, gaubusi šio mechanizmo teorijos praktinį gyvavimą, gerokai prigęsta.

Turime žengti dar toliau²⁸. Mėgindami įsivaizduoti, kaip veikia arba veiktų tobula konkurencija kūrybinio naikinimo sąlygomis, gauname dar mažiau paguodžiantį rezultatą. Tai neturi stebinti, nes esminiai šio proceso bruožai yra visiškai pašalinti iš tos ekonominio gyvenimo schemas, kurios pagrindu įrodinėjamos tradicinės teoremos apie tobulą konkurenciją. Rizikuodamas pasikartoti dar kartą pailiustruosiu šią mintį.

Tobula konkurencija yra laisvė įsitraukti į kiekvieną verslą. Bendrosios teorijos požiūriu, ši laisvė yra optimalaus išteklių pasiskirstymo ir, vadinasi, didžiausios galimos produkcijos gavimo sąlyga. Jeigu mūsų ekonomikos pasaulį sudarytų daugybė standartinių įmonių,

gaminančių pažįstamas prekes, naudojančių įtvirtintus ir iš esmės nesikeičiančius metodus, ir jeigu jame nevyktų nieko, išskyrus tai, kad kiti žmonės, naudodami kitas santaupas, steigtų naujas esamo tipo versloves, tada bet kokios kliūtys jų norui įsitraukti į verslą visuomenei būtų nuostolingos. Tačiau visiška laisvė įsitraukti į *naują* sritį pati gali sunaikinti bet kokią tokio įsitraukimo galimybę. Jei iš pat pradžių veiktų tobula ir absoliučiai nevēluojanti konkurencija, panaudoti naujus gamybos metodus ar pradėti naujų produktų gamybą būtų beveik neįmanoma. Tai reiškia, kad didžioji dalis to, ką vadiname ekonomine pažanga, su tobula konkurencija nėra suderinama. Faktiškai tokia konkurencija automatiškai ar specialiomis tam skirtomis priemonėmis visada yra ir visada būdavo laikinai suspenduojama, kai tik buvo diegiama kas nors nauja.

Panašiai, tradicinės sistemos požiūriu, galima pateisinti įprastą neigiamą požiūrį į kainų neelastingumą. Neelastingumas – toks pasipriešinimo adaptacijai būdas, kurį atmeta tobulos ir nevēluojančios konkurencijos idėja. Adaptavimosi būdo ir tų sąlygų, kurias numato tradicinė teorija, požiūriu, toks pasipriešinimas reiškia nuostolį ir gamybos mažėjimą. Tačiau matėme, kad kūrybinio naikinimo proceso verpetuose teisingas gali būti priešingas teiginys: tobulas ir momentinis elastingumas gali net sukelti nefunkcionalių katastrofų. Čia galima pasiremti bendrąja dinamine teorija, kuri, kaip sakyta, rodo, kad galimi tokie adaptavimosi mėginimai, kurie tik spartina pusiausvyros irimą.

Arba dar, tradicinė teorija, remdamasi savo prielaidomis, teigia, kad pelnas, viršijantis tą dydį, kuris yra būtinas pritraukti reikiamam gamybos priemonių bei verslo pajėgumų kiekiui, yra grynas socialinis nuostolis ir kad todėl verslo strategija, kuri siekia jį išlaikyti, yra nesuderinama su bendrojo produkto didėjimu. Tobula konkurencija esą užkerta kelią tokiam pertekliniam pelnui arba jį iškart pašalina nepalikdama erdvės tokiai strategijai. Kadangi per kapitalistinę evoliuciją toks pelnas įgyja naujas organines funkcijas – nenoriu kartoti, kokias – šis faktas jau negali būti besąlygiškai laikomas tobulos konkurencijos pranašumu, kai aiškinamasi bendrojo produkto augimo problema.

Pagalčiau iš tiesų galima parodyti, kad vadovaujantis prielaidomis, kurios nepaiso būdingiausių kapitalizmo realybės bruožų, tobulai konkurencinė ekonomika palieka santykinai mažiau erdvės švaistymui ir ypač tos rūšies švaistymui, kurį siejame su jos priešybe. Tačiau tai dar nieko nepasako, kaip ji atrodytų, jeigu ji veiktų kūrybinio naikinimo proceso sąlygomis.

Viena vertus, daugelis dalykų, kurie šiaip jau gali atrodyti kaip akivaizdus švaistymas, nustoja atrodyti tokiais, kai atsižvelgiama į tas sąlygas. Pavyzdžiui, tobulos konkurencijos sąlygomis labai sumažėtų perteklinių pajėgumų, kurie atsiranda dėl pastangų „užbėgti paklausai už akių“ arba dėl mėginimų apsirūpinti pajėgumais ciklinių paklausos pakilimų atvejais. Kai atsižvelgiama į *visus šios* bylos faktus, negalima pagrįstai teigti, kad tobula konkurencija ją laimi. Nors įmonė, kuri

taikosi prie esamų kainų, negalėdama pati jų nustatyti, naudoja visus savo pajėgumus (kai kaina padengia gamybos ribines sąnaudas), tai dar nereiškia, kad ji kada nors turėtų tiek ir tokios kokybės pajėgumų, kuriuos sukūrė ar gali sukurti stambusis verslas būtent todėl, kad jo padėtis jam leidžia naudoti juos „strategiškai“. Pertekliniai šio tipo pajėgumai gali būti laikomi, nors ir ne visada, socialistinės ekonomikos pranašumo pagrindu. Tačiau jie be išlygų nelaikytini tobulos konkurencinės kapitalistinės ekonomikos pranašumu lyginant ją su monopoline tos ekonomikos atmaina.

Kita vertus, kapitalistinės evoliucijos sąlygomis išteklius savaip švaisto ir tobulos konkurencijos mechanizmas. Įmonė, patenkinanti tobulos konkurencijos reikalavimus, daugeliu atvejų pasižymi menkesniu vidiniu, ypač technologiniu, efektyvumu. Tada ji neišnaudoja visų savo galimybių, jas švaisto. Mėgindama tobulinti gamybos metodus, ji taip pat gali švaistyti kapitalą, nes jos padėtis mažiau palanki tobulėti bei ieškoti naujų galimybių. Ir, kaip jau matėme anksčiau, susidurdama su pažangos arba išorės poveikio sukelta destabilizacija, tobula konkurencinė įmonė yra daug labiau pažeidžiama negu stambi, ji taip pat gali lengviau paskleisti depresijos bacilas. Pagaliau JAV žemės ūkis, Didžiosios Britanijos tekstilės ir anglių pramonė kainuoja vartotojams brangiau ir prisideda prie *bendrojo* produkto daug mažiau nei tuo atveju, jeigu kiekvieną jų kontroliuotų tuzinas gerų protų.

Taigi nepakanka pasakyti, kad dėl to, jog tobula konkurencija negalima šiuolaikinės pramonės visuo-

menės sąlygomis, arba dėl to, kad ji niekada nebuvo galima, stambi įmonė arba stambus ūkio vienetas turi būti pripažinti kaip neišvengiamas blogis, neatskiriamas nuo tos ekonominės pažangos, kurios sabotuoti jam neleidžia jo paties gamybinės jėgos. Turime pripažinti, kad šis reiškinytas tapo galingiausiu pažangos ir, konkrečiai, bendrojo produkto ilgalaikės plėtros varikliu daugiausia kaip tik dėl šios strategijos, kuri atrodo stabdanti plėtrą tik nagrinėjant ją pavienio atvejo ir trumpo laiko tarpsnio požiūriu. Šiuo požiūriu tobula konkurencija ne tik negalima, bet ir nepageidautina, ir ją nėra reikalo aukštinti kaip idealaus efektyvumo modelį. Vadinasi, neteisinga verslo valstybinio reguliavimo teoriją grįsti principu, kad stambusis verslas turi būti verčiamas veikti taip, kaip veiktų analogiškas verslas tobulos konkurencijos sąlygomis. Socialistai kritikuodami kapitalizmą turėtų remtis socialistinio, o ne konkurencinio ekonomikos modelio dorybėmis.

Vertė Algirdas Degutis

Išnašos

1 Tiesą sakant, tos revoliucijos nėra nesiliaujančios; jos vyksta atskirais gūbiais, kuriuos skiria santykinės ramybės tarpsniai. Tačiau raida nepaliauja ta prasme, kad visada vyksta arba revoliucija, arba revoliucijos rezultatų absorbavimas, ir šiedu etapai sudaro tai, kas vadinama ekonominiu ciklu.

2 Reikia suprasti, kad taip gali pasikeisti tik ekonominio efektyvumo, o ne moralinis dalyko vertinimas. Dėl moralės autonomijos moralinis pritarimas ar nepritarimas visiškai nepriklauso nuo socialinių (ar kitokių) rezultatų vertinimo, nebent laikomės moralinės sistemos, tokios kaip utilitarizmas, kuri *ex definitione* moralinį vertinimą padaro priklausomą nuo tokių rezultatų vertinimo.

3 Tai patvirtina ir teorema, kuri dalinai dėstoma netobulos konkurencijos teorijoje, t.y. kad netobulos konkurencijos sąlygomis gamybinės arba prekybinės verslovės turi tendenciją neracionaliai smulkėti. Kadangi tuo pat metu teigiama, jog netobula konkurencija yra ryškiausias šiuolaikinės ekonomikos bruožas, pradedi savęs klausiti, kokiame pasaulyje tie teoretikai gyvena (nebent, kaip jau sakytą, jie turi galvoje tik tuos ribinius atvejus).

4 Smulkios mažmeninės prekybos sąlygomis vien šio antpuolio grėsmė negali turėti įprastos drausminančios įtakos, nes maža įmonė yra per daug suvaržyta savo sąnaudų struktūros, todėl net ir gerai tvarkydamosi savo kuklių galimybių ribose, ji niekada negali atsilaikyti prieš konkurentus, kurie gali sau leisti pardavinėti prekes už tą kainą, už kurią ji jas perka.

5 Teoretikai yra linkę šį teiginį laikyti grubia klaida. Jie įrodinėja, kad investicijų finansavimas paskolomis iš bankų ar privačių kreditorių arba valstybinės įmonės atveju, iš pajamų mokesčių yra daug racionalesnis būdas, negu jų finansavimas iš viršpelnių, gautų naudojant suvaržymų strategiją. Kai kuriais atvejais jie yra teisūs, kai kuriais kitais – visiškai neteisūs. Manau, kad tiek kapitalizmas, tiek rusiškojo tipo socializmas priklauso pastariesiems atvejams. Tačiau mano įsitikinimu, teoriniai svarstymai, ypač svarstymai trumpalaikės perspektyvos požiūriu, negali išspręsti problemos, su kuria dar susidursime antroje dalyje (nors gali prisidėti prie jos sprendimo).

6 Pavyzdžiui, nesunku parodyti, kad „kainų pariteto“ politika, neduodama jokios naudos, padaro daug žalos.

7 Tačiau kai kurie ekonomistai mano, kad pažangai trukdo net tos kapitalistinei visuomenei būdingos priemonės, kurios nebūtų naudojamos socialistinėje. Toks įsitikinimas turi dalį tiesos. Tačiau jis nepaneigia teiginio, jog apsauga, kurią teikia patentai ir kitos priemonės, pelno ekonomikos sąlygomis apskritai yra pažangą skatinantis, o ne ją slopinantis faktorius.

8 Padarytoji išlyga, mano manymu, pašalina bet kokią dingstį dėl šio teiginio išsižeisti. Kad ji nepasirodytų nepakankamai aiškiai suformuluota, leisiu sau pakartoti, kad ekonominiai argumentai visiškaip neliečia moralinio šių dalykų aspekto. Skaitytojui galima priminti, kad nagrinėdamas net neabejotinai nusikalstamus veiksmus kiekvienas civilizuotas teismas turi išsiaiškinti galutinį tikslą, dėl kurio padarytas nusikaltimas, ir nustatyti, ar turi reikšmės tai, kad kai kurie nusikalstamo veiksmo padariniai gali būti visuomenei naudingi. Rimtesnis būtų kitas prieštaravimas. Jeigu įmonė gali sėkmingai verstis naudodama tik tokias priemones, ar tai jau savaime nėra įrodymas, kad ji negali visuomenei duoti jokios naudos? Šiam požiūriui paremti gali būti pateiktas visai paprastas įrodymas. Tačiau tokiam įrodymui reikalinga labai stipri *ceteris paribus* išlyga. Tai reiškia, kad jis galioja tik esant tokioms sąlygoms, kurios yra beveik nesuderinamos su kūrybinio naikinimo procesu – su kapitalizmo realybe. Tai rodo nagrinėjamos praktikos panašumas į patentavimo praktiką.

9 Geras pavyzdys, iliustruojantis šią mintį ir beveik visą mūsų argumentaciją yra pokarinė automobilių ir sintetikos pramonė. „Surežisuotą“ konkurencijos prigimtį ir vertę atskleidžia automobilių pramonės raida. Geri laikai baigėsi maždaug 1916 m. Daugybė įmonių, kurios vis dar skverbėsi į pramonę, buvo sunaikintos iki 1924 m. Po nuožmios kovos dėl gyvybės ar mirties iškilo trys koncernai, kurie dabar parduoda daugiau kaip 80% visos produkcijos. Jie veikia konkurencinio spaudimo sąlygomis, nes nepaisant jau užimtų pozicijų, gerai organizuotos pardavimo ir aptarnavimo sistemos pranašumo, mažiausias aplaidumas tobulinant savo produkciją ir gerinant jos kokybę ar koks nors mėginimas sudaryti monopolinius susitarimus tuojau pat sužadintų naujus konkurentus. Jų tarpusavio santykiams būdinga veikiau abipusė pagarba, negu konkurencija: jie susilaiko nuo tam tikrų agresyvių veiksmų (be kita ko, taip nebūtų tobulos konkurencijos sąlygomis); jie lenktyniauja

tarpusavyje ir renka taškus, diegdami pažangiausią technologiją. Tokia raida trunka jau penkiolika metų, ir toli gražu neakivaizdu, kad jeigu šiuo laikotarpiu būtų vyravusios tobulos konkurencijos sąlygos, visuomenei būtų siūlomi geresni ir pigesni automobiliai, o koncernų darbininkams – aukštesni atlyginimai ar didesnės užimtumo garantijos. Sintetinio pluošto pramonės „geri laikai“ buvo 3-iajame dešimtmetyje. Šis pavyzdys dar geriau negu ankstesnysis rodo, kokie bruožai būdingi verslui, diegiančiam naują prekę į anksčiau visiškai užimtas sritis, taip pat toji strategija, kurios tenka griebtis tokiomis sąlygomis. Yra ir kai kurių skirtumų. Tačiau iš esmės abu atvejai – panašūs. Kiekybinė ir kokybinė sintetinių produktų ekspansija yra visiems žinomas dalykas. Tačiau sparti šios pramonės pažanga visą laiką vyko ribojant konkurenciją.

10 Deja, šis teiginys yra ne mažesnė, bet gal net didesnė kliūtis tarpusavio supratimui ekonominės politikos klausimais negu pati radikaliausia opozicija valstybiniam reguliavimui. Politikai, valstybiniai pareigūnai ir ekonomistai dar gali iškęsti tai, ką mandagumo sumetimais pavadinčiau „ekonominio rojalizmo“ opozicija. Tačiau jiems daug sunkiau iškęsti abejones jų kompetencija, kurios mus ypač užplūsta žiūrint į įstatymdavių intelektines pastangas.

11 Šis apibrėžimas yra pakankamas mūsų tikslui, tačiau jis nebūtų pakankamas kitiems tikslams. Žr. D. D. Humphrey straipsnį leidinyje *Journal of Political Economy*, October 1937 ir E. S. Masono straipsnį leidinyje *Review of Economic Statistics*, May 1938. Profesorius Masonas, be kita ko, parodė, kad, priešingai paplitusiam įsitikinimui, kainų neelastingumas nedidėja arba jis nėra didesnis nei buvo prieš keturiasdešimt metų; šis rezultatas jau pats savaime diskredituoja kai kurias šiuolaikinės kainų neelastingumo doktrinos išvadas.

12 Paprastai jos smunka ne taip staigiai, kaip smuktų tobulos konkurencijos sąlygomis. Tačiau tai yra tokia tiesa, kuri galioja tik *ceteris paribus*, ir dėl šios išlygos teiginys praranda visą praktinį reikšmingumą. Apie tai jau kalbėjau anksčiau ir prie to dar grįšiu (§ 5).

13 Kalbant apie dalyką visuomenės gerovės požiūriu, derėtų priimti kitokį apibrėžimą nei šis ir apie kainų pokyčius spręsti pagal tai, kiek darbo valandų tenka dirbti, kad užsidirbtum tuos dolerius, už kuriuos galima nusipirkti tam tikrą pramoninių prekių kiekį (žinoma, reikia atsižvelgti ir į kokybės pokyčius). Mes taip jau darėme dėstydami ankstesnį argumentą. Tokiu atveju atsiskleidžia tikrai įspūdinga ilgalaikė kainų smukimo ir elastingumo tendencija. Kainų kaita iškelia kitokią problemą. Jeigu ji

atspindi monetarinių faktorių poveikį, nagrinėjant neelastingumą daugeliu atveju jų galima nepaisyti. Tačiau jeigu ji atspindi bendrą visų gamybos šakų didėjančio efektyvumo poveikį, į juos reikia atsižvelgti.

14 Reikia pastebėti, kad „trumpalaikis“ šiuo atveju gali reikšti ilgesnį laiko tarpą nei paprastai, kartais dešimtį metų ar net daugiau. Tas ciklas nėra vienas, vienu metu veikia keli nevienodos trukmės ciklai. Vienas iš pačių svarbiausių trunka maždaug devynerius su puse metų. Svarbiausi struktūriniai pokyčiai, reikalaujantys kainų adaptacijos, taip pat vyksta maždaug tokios pat trukmės periodais. Ypač ryškių pokyčių mastai atsiskleidžia tik per daug ilgesnius periodus. Norint įvertinti aliuminio, viskozės ar automobilių kainų pasikeitimo mastą reikia nagrinėti maždaug 45 metų periodą.

15 Norint tuo įsitikinti reikia kruopščiai išnagrinėti visas prielaidas, ir ne tik šiuo įsivaizduotu aiškiu atveju, bet ir mažiau aiškiais atvejais, kurių praktinė tikimybė yra didesnė. Be to, nereikia pamiršti, kad pelnas, gaunamas išlaikant aukštas kainas, gali būti priemonė, apsauganti nuo bankroto ar bent jau nuo būtinybės nutraukti veiklą – nuo dviejų dalykų, kurie gali daug veiksmingiau įsukti smukimo „ydingąją spiralę“ negu galimas bendrųjų išlaidų mažėjimas. Žr. komentarą antrajam argumentui.

16 Kalbant teoretiko kalba, depresinė paklausos kreivė galėtų pasislinkti žemyn daug smarkiau, jeigu būtų atleisti visi kainų stabdžiai.

17 Beje, reikia pastebėti, kad aptariamoji suvaržymų praktika, tarus, kad jos mastai pakankamai reikšmingi, turėtų ir tam tikrą kompensacinių padarinių visuomenės gerovei. Juk tie kritikai, kurie kalba apie pažangos sabotavimą, tuo pat metu pabrėžia *socialinę sparčios* kapitalizmo pažangos kainą, ypač nedarbą, kurį toji sparta implikuoja ir kurį galėtų šiek tiek sušvelninti jos sulėtėjimas. Tad ar jų požiūriu technologinė sparta yra per didelė ar per maža? Jiems derėtų šiuo klausimu apsispręsti.

18 Reikia pažymėti, kad net jeigu šis argumentas būtų pagrįstas, jis vis vien būtų nepakankamas pagrįsti tezei, kad kapitalizmas tokiomis sąlygomis būtų „nesuderinamas su technologine pažanga“. Jis įrodytų tik tai, jog kai kuriais atvejais nauji metodai įdiegiami neiškart.

19 Žinoma, čia yra ir kitų elementų. Skaitytojas malonės suprasti, jog analizuojant kelis principinius klausimus, neįmanoma deramai nušviesti visas paliestas temas.

20 Šie vadinamieji monopoliai pastaruoju metu susilaukė ypatingo dėmesio dėl siūlymų uždrausti tam tikrų medžiagų tiekimą valstybėms-

agresorėms. Šios diskusijos reikšmę mūsų problemai gali atskleisti analogija. Iš pradžių į šį draudimą buvo dedama daug vilčių. Vėliau draudžiamų medžiagų sąrašai pradėjo trumpėti, nes paaiškėjo, jog yra labai nedaug produktų, kurių tos valstybės negalėtų pačios pasigaminti arba pakeisti pakaitalais. Galiausiai kilo įtarimas, kad nors joms galima padaryti trumpalaikį spaudimą, ilgalaikė raida gali paversti niekais beveik viską, kas tuose sąrašuose dar buvo likę.

21 Šią nekritinę nuostatą lengviau pateisinti Adamo Smitho ir klasikų negu jų sekėjų atveju, nes stambaus verslo šiuolaikine prasme tada dar nebuvo. Tačiau net ir tokiu atveju jis nuėjo per daug toli. Iš dalies tai paaiškinama tuo, kad jie neturėjo patenkinamos monopolio teorijos, o tai juos skatino vartoti šį terminą ne tik gana laisvai (Adamas Smithas ir net Senioras, pavyzdžiui, žemės rentą traktavo kaip monopolinį pelną), bet taip pat žvelgti monopolininko išnaudotojišką galią kaip praktiškai beribę, o tai, žinoma, yra klaida net kraštutiniais atvejais.

22 Pavyzdys rodo, kaip šis terminas nuolat vartojamas netiksliai. Protekcionizmas žemės ūkio atžvilgiu ir žemės ūkio produkcijos monopolis yra visiškai skirtingi dalykai. Kova vyko dėl protekcionizmo, o ne dėl tariamo žemvaldžių ar ūkininkų kartelio. Tačiau siekiant visuomenės paramos kovoje su protekcionizmu buvo užsipuolami monopoliai. Ir, žinoma, paprasčiausia buvo protekcionistus apšaukti monopolininkais.

23 Skaitytojas turėtų pastebėti, kad nors šio pobūdžio pranašumo reikšmė visiškai neginčijama, blogesni protai, ypač tuo atveju, kai jų savininkai netenka savo padėties, nėra linkę šio fakto pripažinti, o ir visuomenės bei ekonomistų simpatijos būna jų, o ne tų kitų pusėje. Tai gali būti susiję su tendencija neįvertinti kvazimonopolistinio junginio pranašumų sąnaudų mažinimo ir kokybės gerinimo požiūriu, – tendencija, kuri šiandien yra ne mažiau ryški negu vakarykštės dienos tendencija juos pervertinti, žiūrint į tipinį tokio junginio prospektą.

24 *Alluminium Company of America* nėra monopolis mūsų apibrėžta specialiaja prasme jau vien todėl, kad ši kompanija turėjo pati susikurti savo paklausos kreivę, vadinasi, jos elgesys neatitinka Cournot-Marshallo schemas. Tačiau dauguma ekonomistų ją laiko monopoliumi; dėl tikresnių pavyzdžių stygiaus mes taip pat čia ją laikome monopoliumi. Nuo 1890 m. iki 1929 m. šio vienintelio pardavėjo bazinio produkto kaina sumažėjo maždaug 12% arba, atsižvelgiant į kainų lygio pasikeitimą (urmo prekių B.L.S. indeksas), maždaug 8,8%. Produkcijos apimtys išaugo nuo 30

iki 103 400 metrinių tonų. Patento apsauga nustojo veikti 1909 m. Šio „monopolio“ kritikai, priekaištaudami kompanijai dėl didelių sąnaudų ir dėl viršpelnių, turi remtis prielaida, kad daugybė konkuruojančių įmonių būtų sugebėjusios daugmaž taip pat sėkmingai atlikti sąnaudų mažinimo tyrimus, išmokti naujų produkto panaudojimo būdų ir išvengti visų nuostolingų sutrikimų. Visa šio pobūdžio kritika išties remiasi tokia prielaida, t.y. varomąjį šiuolaikinio kapitalizmo veiksnį postuluoja kaip savaime suprantamą prielaidą.

25 Tačiau žr. *supra*, § 1.

26 Kadangi negalime gilintis į šią temą, pasitenkinsime nurodydami skaitytojui R. F. Kahno straipsnį „Some Notes on Ideal Output“ (*Economic Journal*, March 1935), kur aptariami šie dalykai.

27 Terminas „dinaminis“ yra vartojamas laisvai ir turi daugybę skirtingų reikšmių. Pateiktasis apibrėžimas buvo suformuluotas Ragnaro Frischo.

28 Reikia pažymėti, kad skiriamasis dinaminės teorijos bruožas neturi nieko bendra su ekonominės realybės, kuriam ji taikoma, prigimtimi. Tai yra bendrasis analizės metodas, o ne specifinio proceso analizė. Galima dinaminio metodu analizuoti statinę ekonomiką lygiai taip pat, kaip evoliucionuojančią ekonomiką analizuoti statiniu metodu („lyginamoji statistika“). Todėl dinaminei teorijai nebūtina specialiai atsižvelgti – ji ir neatsižvelgia – į kūrybinio naikinimo procesą, kurį mes laikome kapitalizmo esme. Be abejo, palyginti su statine teorija ji pajėgesnė įveikti daugelį mechanizmo funkcionavimo problemų, kurios iškyla analizuojant tą procesą. Tačiau ji nėra paties to proceso analizė, ir ji traktuoja to proceso eigoje atsirandančius struktūrinius pokyčius lygiai taip pat, kaip ir visus kitus pokyčius. Tad tobulo konkurencijos funkcionavimo vertinimas kapitalistinės evoliucijos požiūriu nėra jos vertinimas dinaminės teorijos požiūriu.

KARTELIAI – EFEKTYVIOS KURIANČIOS STRUKTŪROS

Pascal Salin

Karteliai yra laikomi specifinėmis veiklos struktūromis, kurios leidžia gamintojams siekti monopolinės galios. Todėl kartelių veiklos vertinimas yra labai glaudžiai susijęs su konkurencijos ir monopolijos teorija, kurios vertintojas laikosi. Tai ta ekonomikos sritis, kurioje esminę įtaką padarė Murray Rothbardo darbai¹. Jis įtikinamai parodė, kad tol, kol susitarimai yra savanoriški, monopolio galios nėra. Remiantis šiuo požiūriu, sprendžiant apie verslo organizavimosi formas, pakanka įvertinti vieną – laisvės užsiimti veikla – kriterijų. Visos kitos tradiciškai svarstomos prielaidos apie tobulą konkurenciją nėra prasmingos. Šiame straipsnyje nediskutuosime apie monopolijas ir konkurenciją bendrąja prasme, o be išlygų priimsime Murray Rothbardo požiūrį. Mūsų tikslas yra išryškinti specifines kartelių savybes ir, remiantis minėtuoju požiūriu, juos įvertinti. Karteliai paprastai vertinami neigiamai – kaip formalūs susitarimai, ribojantys gamybą. Aptarę šį požiūrį mes paaiškinsime, kodėl karteliai

dar daugiau teigiamą, nei neigiamą poveikį siekiant patenkinti tam tikrus specifinius rinkos poreikius. Jiems veikiant pakinta santykis tarp įmonės ir rinkos.

Karteliai – gamybą ribojančios struktūros

Tradicinė tikros ir tobulos konkurencijos teorija savo dėmesį sutelkia į dalyvių skaičių ir supriešina konkurencijos situaciją, kuomet paklausa yra tobulai elastinga (atskiro gamintojo požiūriu), su monopolijos situacija, kurioje paklausa nėra elastinga ir todėl monopolistas gali pasiimti „viršpelnį“. Tarp šių atvejų yra oligopolija – sudėtingas atvejis, kai rinkoje yra keletas gamintojų².

Tradicinėje teorijoje *formali* monopolijos ir oligopolijos analizė yra teisinga, tačiau supainioti galutinis rezultatas ir procesas. Tam tikroje rinkoje tam tikru metu esančių įmonių skaičius yra laikinas reiškinys, tam tikrų procesų rezultatas, kuris pats savaime neturi jokios reikšmės. Priešingai, reikšmingos yra aplinkybės – ar procesas susiformavo dėl esamų visuomeninių apribojimų, ar visiškai spontaniškai.

Todėl nėra teisinga teigti, kad esant laisvam įėjimui į rinką, egzistuoja viršpelniai, nes priešingu atveju negalėtume paaiškinti, kodėl neatsiranda daugiau gamintojų, norinčių tą viršpelnį pasiimti. Tačiau tradicinė monopolijų analizė yra visiškai tinkama ir teisinga, kai taikoma valstybės privilegijų atveju, būtent esant įėjimui

mo į rinką viešiemis apribojimams. Tokiu atveju formali monopolijų analizė yra korektiškas tikrovės aprašymas. Viršpelniai tik šiuo atveju ir egzistuoja.

O kaip dėl mažo gamintojų skaičiaus, kurį nagrinėja tiek oligopolijų teorija, tiek kartelių teorija? Tarkime, kad dėl tam tikrų techninių ar istorinių aplinkybių, tam tikru metu gyvuoja tik tam tikras skaičius įmonių (rinkoje galima masto ekonomija nėra pakankama, kad egzistuotų tik vienas gamintojas). Kiekvienas gamintojas turi sukurti savo strategiją nepilnos informacijos sąlygomis (kiekvieno gamintojo sprendimai veikia rinką, tačiau niekas nežino apie kitų ketinimus). Taigi tokie autoriai kaip Heinrichas von Stackelbergas pademonstravo, kad proceso rezultatai gali skirtis priklausomai nuo skirtingų strategijų, kurių laikėsi skirtingi gamintojai. Yra, tarkim, bendradarbiavimo ir nebendradarbiavimo reiškiniai, gamintojai gali būti lygūs, arba vienas būti lyderiu ir pan. Dar daugiau, šios prielaidos gali būti įdomiai pritaikytos. Dėl jų reiktų ginčytis tuomet, kai jos bando įteigti idėją apie monopolinę situaciją nesant viešų privilegijų.

Oligopolija ir karteliai yra dažnai atskiriami. Kartelis gali būti apibrėžtas kaip tam tikra oligopolijos rūšis, kai skirtingi gamintojai vietoje to, kad tiesiog sąveikautų, pradeda aiškaus bendradarbiavimo santykius. Vadinas, į kartelį yra žvelgiama kaip į susitarimą tarp skirtingų gamintojų, siekiant laikytis bendrų elgesio taisyklių, t.y. abipusiai ir laisvai priimtų įsipareigojimų sistemos.

Paprastai manoma, kad tokį susitarimą galima paaiškinti bendru dalyvių *ketinimu*, ketinimu sukurti *monopolinę* situaciją. Todėl tie dalyviai, kurie nesusiduria su tobulai elastinga paklausa, gali gauti iš pirkėjų viršpelinį, kurio gauti negalėtų be tokios sutarties. Taigi į kartelius žiūrima daugiausia kaip į negatyvų reiškinį, kuris įprastai apibūdinamas žodžiu „slaptas“.

Tradicinėje teorijoje viršpelniai tarp dalyvių dalinami pagal iš anksto nustatytas taisykles, pvz., jų rinkos dalį. Puikiai žinoma, kad karteliai yra nestabilūs dariniai, kadangi dalyviai turi pagundos piktnaudžiauti. Jiems svarbu, kad kiti laikytųsi susitarimo, tačiau patys jie gauna didesnę dalį bendrojo pelno, jei kažkiek konkuruoja su partneriais.

Karteliai kartais laikomi blogesniais už monopolijas. Tiesą pasakius, dažnai manoma, kad monopolijos egzistuoja grynai dėl techninių priežasčių, pvz., kai dėl naudojamų technologijų stambios masto ekonomijos neapsimoka kelioms įmonėms egzistuoti kartu (vadinamosios natūralios monopolijos)³. Tokiu atveju prieš monopoliją netaikomos jokios normatyvinės priemonės, tiktai teigiama, kad valstybė turi saugoti vartotoją nuo tariamo išnaudojimo reguliuodama monopolistą arba jį nacionalizuodama. Vertybinis kartelių vertinimas yra griežtesnis, nes manoma, kad nėra jokių techninių prielaidų monopolijai, o kartelis yra sudarytas *ex nihilo* aiškiu gamintojų susitarimu, siekiant išnaudoti pirkėjus. Jei laikytumėmės tokios nuomonės, bet koks kartelinis

susitarimas turėtų būti uždraustas, kadangi jis sukurtas *siekiant* vykdyti ribojančią veiklą.

Kaip matysime vėliau, šis negatyvus požiūris į kartelius yra tiesioginė tradicinės konkurencijos teorijos pasekmė. Remiantis ja, tobula konkurencija gali egzistuoti tik tai tuomet, kai daug ir vienodų gamintojų gamina vienodas prekes. Ši teorija *neaprašo realaus konkurencijos proceso tarp realių verslininkų*, o tik techninius vadovų sprendimus neinovatyvioje organizacijoje, pvz., gamyklų direktorių sprendimai sovietinio tipo centralizuotoje gamyboje. Manoma, kad yra vienintelis – *optimalus* – technologiškai pagrįstas būdas, kaip pagaminti tam tikrą prekę, ir visi vadovai turi šį būdą naudoti, kad pagamintų tiksliai tą pačią prekę.

Šia prasme galima sakyti, kad tobulos konkurencijos teorija iš tiesų yra centrinio planavimo teorija⁴.

Austrų mokyklos konkurencijos teorija veda prie priešingų išvadų. Siekiamas konkurencijos proceso rezultatas nėra daugybei gamintojų prigaminti vienodų produktų. Priešingai, tikslas yra, kad konkurencijos verčiami (būtent laisvės atsirasti potencialiam konkurentui) inovatyvūs gamintojai pagamintų *skirtingų* produktų ir pasiūlytų geresnių prekių žemesnėmis kainomis.

Jei karteliniai susitarimai siekia suvienodinti prekes (jų būdingas savybes arba kainas), kyla klausimas, kurios teorijos požiūriu tai yra problema. Žvelgiant iš tradi-

cinės konkurencijos teorijos rėmėjo pozicijos, vienodos prekės nėra problema, problema yra monopolinės galios sukūrimas. Austrų ekonominės mokyklos atstovo požiūriu, nėra tokio dalyko kaip monopolinė galia, kadangi monopolizacijos procesas kartelių sudarymo būdu yra spontaniškas. Tačiau prekių suvienodėjimo prielaidos turi būti išaiškintos (ką mes pasistengsime padaryti vėliau), mat konkurencijos vertingumas remiasi faktu, jog ji skatina diferenciaciją.

Murray Rothbardas, nagrinėdamas kartelių atvejį, laikėsi prielaidos, kad karteliai yra sąmokslas, sudarytas siekiant apriboti gamybą (gamybos „išretinimas“). Tačiau jis pademonstravo, kad viena vertus, ribojantieji gamintojų veiksmai yra visiškai pateisinami ir, kita vertus, karteliai negali sukurti monopolinės galios, mat ši negali egzistuoti esant laisvam įėjimui į rinką. Taigi Murray Rothbardo nuomone, jei gamintojai susitaria sudaryti ribojančių veiksmų – kartelinę – sutartį, jie tai daro patenkindami ribojančių veiksmų poreikį iš pirkėjų pusės.

Argumentai yra šie. Monopolinė pozicija gali būti pasiekta vieno arba grupės gamintojų, susijungusių į kartelį, tik tai tuomet, kai paklausa yra neelastinga. Tuomet gamybos apribojimas yra įmanomas ir pelningas. Bet nuo vartotojų ir priklauso, ar paklausa yra neelastinga. Jei jie nepatenkinti kartelių elgesiu, jie gali nuspręsti padaryti paklausą visiškai elastingą, t.y. nesitaikstyti su dėl gamybos apribojimų išaugusiomis kainomis. M. Rothbardas rašė:

Jei vartotojai būtų iš tiesų prieš kartelinius veiksmus ir jei dėl to atsiradę pokyčiai iš tiesų būtų jiems skausmingi, jie boikotuotų „monopolinę“ įmonę ar įmones, sumažindami savo pirkimus tiek, kad paklausa taptų elastinga ir įmonė būtų priversta padidinti gamybą ir vėl sumažinti kainą. Jeigu „monopolinė kaina“ buvo nulemta įmonių kartelio ir šis nesukūrė jokių kitų prielaidų padidinti veiklos efektyvumą, jiems teks išformuoti kartelį dėl to, kad paklausa tapo elastinga⁵.

Sakydamas, kad vartotojai gali reaguoti į kartelį sumažindami savo pirkimus, jis turi omenyje, kad kartelis gamina prekes, kurios turi artimus pakaitalus, todėl vartotojai gali neprarasdami apčiuopiamos naudos pereiti prie substitutų naudojimo ir atmesti gamintojų ribojančius veiksmus (bei atitinkamą kainų pakilimą).

Taigi jei kartelis sudegina kavą, siekdamas padidinti jos kainą, švaistymas kyla dėl to, kad kavos buvo gaminama per daug, o ne dėl to, kad ji buvo sudeginta (kadangi kava neturi kitos vertės nei ta, kurią ji įgauna dėl santykinio jos trūkumo, palyginus su kitomis prekėmis). Tam tikra prasme ribojantys veiksmai nėra būdingi tik karteliui, kadangi kiekvienoje laisvoje rinkoje vienos prekės gamyba yra ribojama siekiant pagaminti kitą prekę. Kaip teigia Murray Rothbardas, kartelių veiksmai mažinant kavos gamybą ir dėl to didinant gumos gamybą, ekskursijas po džiungles ar pan., veda prie gamybos išteklių geresnio panaudojimo vartotojų poreikiams patenkinti⁶. „Savanoriškai sudaryto kartelio veiksmai negali pakenkti konkurencijos laisvei ir jei jis yra pelningas, yra labiau naudingas nei kenksmingas

vartotojams⁷.“ Taigi arba kartelis vyksta dėl laisvos rinkos eigos ir vartotojai *nori* jo galimai ribojančių veiksmų, arba tai yra įėjimo į rinką apribojimo pasekmė ir ribojantieji veiksmai yra gryna monopolija – t.y. valstybės sukurta situacija – vartotojų išnaudojimas.

Todėl laikyti kartelį amoralium ar varžančiu tam tikrą vartotojo suverenumą yra visiškai nepateisinama. Tai yra tiesa netgi vadinamuoju „blogiausiu“ atveju, kuomet, kaip mes manome, kartelis yra kuriamas *išskirtinai* apribojimo tikslais ir kuomet dėl ankstesnės klaidos ir produkcijos sunykimo vyksta reali destruktija⁸.

Pati „ribojančių veiksmų“ sąvoka yra diskutuotina. Mat veiksmas gali būti įvardytas kaip ribojantis tiktai lyginant jį su norma, kuri be abejonų gali būti pavadinta neribojančia. Paimkime pavyzdį kavos gamintojų, kurie sudegina dalį kavos tam, kad pakiltų jos kaina ir jie gautų maksimalų pelną. Kad būtų išvengta piktnaudžiaujančių, reikalingi kolektyviniai veiksmai. Tačiau užuot deginus jau pagamintą kavą, gamintojai galėjo sutarti dėl kolektyvinių veiksmų dar prieš gaminant ją ir taip išvengti perprodukcijos. Jie to nepadarė tik dėl to, jog neturėjo reikiamos informacijos apie būsimą rinkos būklę. Todėl kavos deginimas yra ribojantis veiksmas tiktai lyginant jį su tam tikra situacija ir kurį gamintojai laisvai pasirinko netobulos informacijos sąlygomis. Dėl to būtų gerai vengti naudoti normatyvinį žodį „apribojimas“ ir apsiriboti manymu, kad kartelio tikslas yra maksimizuoti pelną.

Jeigu įėjimas į rinką yra laisvas, neteisinga sakyti, kad šis maksimalus pelnas yra viršpelnis. Kaip ir ribojančio veiksmo sąvoka, viršpelnio sąvoka yra beprasmė, nes ji reiškia palyginimą su neegzistuojančia norma – pelno norma, gaunama tobulos konkurencijos sąlygomis.

Pats kartelio apibrėžimas nieko nesako apie įėjimo į rinką laisvės laipsnį. Tol, kol nėra išsiaiškintos vienintelio gamintojo buvimo priežastys (pvz., įėjimo barjerai, masto ekonomija, inovacijos), monopolijų teorija neturi objekto. Analogiškai kartelių teorija yra beprasmė, jei nėra supratimo, kodėl tokia rinkos struktūra susikūrė. Kaip matėme, galimybė taikyti ribojančius veiksmus nėra tenkinantis argumentas ir reikia svarstyti kitus kartelio pagrindimo variantus.

Jeigu tam tikroje rinkoje yra ne vienas, bet keli gamintojai, reiškia, kad, pvz., perėjus prie vieno gamintojo, papildomos naudos nebūtų – optimalus gamintojų skaičius yra kelios įmonės ir ribinės masto ekonomijos čia nėra. Dauguma teoretikų mano, kad karteliai susidaro, kaip nepastovūs rinkos dariniai, nes tik taip jie gali paaiškinti situaciją, kai atsiranda vienas monopolistas arba situaciją, kai atsiranda didelis gamintojų skaičius. Bet tuo remdamiesi jie negali paaiškinti jokios iš tarpinių situacijų. Kartelis tada atrodo kaip pereinamasis darinys specifinei problemai spręsti. Tačiau šis pereinamasis rinkos darinys gali būti puikiausiai stabilus ir optimalus.

Kartelis kaip vertę kurianti organizacija

Kaip mes ką tik pabrėžėme, priešingai tradicinei teorijai, konkurencijos nuopelnas yra versti gamintojus diferencijuoti savo produkciją konkurentų atžvilgiu ir stengtis negaminti tiksliai tų pačių prekių tomis pačiomis technologijomis. Jeigu mes apibrėžiame kartelį kaip darinį, leidžiantį skirtingiems gamintojams koordinuoti savo gamybą siekiant užkirsti kelią bet kokiems produkcijos skirtumams, ar tai reiškia, kad į kartelius reikia žvelgti kaip į konkurencijai priešingas organizacijas. O gal egzistuoja kitos priežastys, galinčios paaiškinti šias gamybos struktūras?

Labai bendras ir paprastas atsakymas į šį klausimą: jeigu egzistuoja konkurencija (laisvo įėjimo į rinką prasme) ir jei kartelis jau gyvuoja ilgai, tai, be abejonės, reiškia, kad ši struktūra geriausiai tenkina specifinius rinkos poreikius. Kitaip tariant, kartelis visai nebūtinai yra nestabilus (kas akivaizdu iš praktinės patirties). Ir jeigu jis išlieka gyvas nepaisant galimos konkurencijos, reiškia, kad esamoje situacijoje tai naudingas darinys. Kitais žodžiais – konkurencija paprastai veda prie produkcijos diferenciacijos, t.y. situacijos, kuomet produktai pakeičia vienas kitą netobulai, o kartelio pagalba stengiamasi įdiegti harmonizaciją, t.y. tarpusavio pakeičiamumą. Produkcijos skirtybės (diferenciacijos) nauda yra tokia akivaizdi, kad turi būti rimtos priežastys ją riboti ir įvesti aukštesnį produktų savitarpio pakeičiamumo laipsnį.

Tiesą sakant, egzistuoja daug specifinių veiklų, kuriose atsiranda homogenizacijos poreikis, ypač tinklinėse ekonomikose, kaip, pvz., telekomunikacijose, transporte ar pinigų gamyboje (o tai dažnai laikoma viešosiomis paslaugomis arba netgi natūraliomis monopolijomis). Bendrai, tokios situacijos gali būti pavadintos „papildomumo“ (sub-additivity)⁹ situacijomis, kurios apima eksternalitetus, masto ir įvairovės ekonomijas. Tokiais atvejais koordinuojant kelis gamintojus arba pakeičiant kelis gamintojus vienu, galima gauti naudos.

Pavyzdžiui, pinigų gamybos atvejį galime laikyti masto ekonomija, todėl pinigų gamybos ribiniai kaštai mažėja, nors, pvz., valiutos savybių reklamos išlaidos gali būti daugmaž fiksuotos, o rezervų centralizacija leidžia taupyti išteklius. Yra čia ir įvairovės ekonomija (kadangi finansų tarpininkų gauta informacija gali būti efektyviai panaudota sukurti paskolų pinigams. Ir galų gale čia gali būti eksternalitetų, kadangi, pvz., valiuta yra naudingesnė asmeniui, kuomet ji plačiau naudojama kitų asmenų. Jeigu kas nors nesutinka su tiksliais papildomumo priežastimis, kiekvienas gali sutikti, kad būtų neoptimalu turėti didelį skaičių skirtingų valiutų.

Vyriausybės ir visi jas remiantys ekspertai paprastai minėtųjų dalykų nepastebi ir tik daro išvadą, kad egzistuoja natūralios monopolijos, todėl, jeigu norime, kad gamintojai neišnaudotų vartotojų, valstybinės monopolijos ir reguliavimai yra būtini. Tiesą sakant, yra vienintelė išvada, kurią iš šių pastebėjimų galima daryti, būtent, kad egzistuoja potenciali nauda, kurią galima

gauti sumažinus tokių produktų įvairovę. Potenciali nauda gali būti gauta pakeitus didelę prekių įvairovę viena ar keliomis prekėmis. Tačiau tai nereiškia, kad šis optimalus įvairovės – arba priešingai, vienodumo – laipsnis gali būti nustatytas *a priori*, remiantis grynai techniniais argumentais. Šiuo klausimu svarbios dvi pastabos:

Jeigu nauda gali būti gauta sumažinus įvairovės lygį, pvz., dėl masto ekonomijos, tai dar nereiškia, kad yra optimalu sumažinti gamintojų skaičių. Kaip pavyzdžiui, jeigu būtų galima įrodyti, kad techniškai optimalu pasaulio mastu turėti vieną valiutą ar vieną kompiuterinį standartą, tai nereikštų, kad turi būti tik vienas gamintojas: šį darbą gali atlikti arba monopolija, arba kartelis. Kartelis yra gamintojų darinys, kur skirtingi gamintojai gamina tą pačią prekę. Taigi papildomumo prasme jis gali būti toks pat efektyvus kaip ir monopolija.

Negalima žinoti iš anksto ir niekada po to, ar veiksme yra papildomumo efektas. Jį reikia aptikti. Ir kaip gerai žinoma, konkurencija, t.y. laisvas įėjimas į rinką, yra geriausias būdas išsiaiškinti, ar papildomumo efektas egzistuoja ir kaip jis gali pakisti laikui bėgant. Tiksliau sakant, negalima apibendrintai teigti, kad papildomumo efektas egzistuoja toje ar kitoje veikloje. Jis gali egzistuoti tam tikru momentu vienoje gamybos proceso fazėje, bet ne visoje konkrečioje veikloje. Pavyzdžiui, telekomunikacijų ir transporto tinkluose tam tikroje tinklo dalyje gali būti neefektyvu turėti daugiau nei vieną greitkelį, tačiau kitose tinklo dalyse masto ekonomijos

gali ir nebūti. Greitkelį gali valdyti monopolistas arba kelių įmonių kartelis, o kitas tinklo dalis – skirtingi, tarpusavyje nesusijusios įmonės arba tas pats, greitkelį valdantis kartelis. Atsirandant naujoms technologijoms laikui bėgant kartelio rolė gali keistis.

Karteliai egzistuoja ne tik ir netgi dažniausiai ne tam, kad padarytų išteklius labiau ribotus ir pakeltų kainas, bet tam, kad padidintų gamybos vertę ir pagerintų gamybos procesą. Karteliai nėra kuriami siekiant pasiimti vadinamąjį „viršpelnį“ (kaip teigia tradicinės ekonomikos teorijos), bet sukurti naudą iš veiksmų derinimo.

Karteliai, kaip ir monopolijos, gali būti konkurencijos, t.y. laisvo įėjimo į rinką, pasekmė. Konkurencija sudaro sąlygas tikriems verslininkams diegti naujoves taip, kad jie taptų vieninteliais tokio produkto tiekėjais rinkoje. Kadangi konkurencija skatina gamintojus būti pirmais rinkoje – t.y. būti tuo, ką tradicinė teorija vadina monopolistu, – nėra prasminga lyginti kartelio situacijos su situacija, kuomet yra daug gamintojų. Bet prasminga lyginti kartelius su monopolijomis. Beje, jeigu apskritai egzistuoja nauda iš gamybos homogenizacijos (dėl papildomumo reiškinių), ar ne efektyviau turėti vieną gamintoją nei kelis, susiorganizavusius į kartelį?

Karteliuose galimos veiksmų derinimo išlaidos, kurios sumenkina naudą, gautą iš produkcijos suvienodinimo. Tačiau karteliai gali būti organizuoti dviem skirtingais būdais: spontaniško koordinavimo arba apibrėžto bendradarbiavimo. Pirmojo būdo pavyzdžiu

paimkime laisvą bankininkystę ir tarkime, kad tam tikroje teritorijoje keli bankai leidžia valiutas, kurioms naudinga, jog galimybė jas konvertuoti į auksą yra garantuojama. Tačiau kiekvienas bankas supranta, kad siekiant padidinti savo pinigų patrauklumą, reikia didinti jų likvidumą. Todėl jie sutinka keisti savo valiutą į kitų tos sistemos bankų valiutą be apribojimų fiksuota kaina, lygia atitinkamo kiekio aukso kainai. Tokia spontaniško koordinavimo sistema paverčia visas valiutas pilnai pakeičiamomis (tobulais substitutais), tai reiškia, kad bankai nusprendė pašalinti bet kokią savo produkcijos diferenciacijos galimybę. Tačiau galime įsivaizduoti, kad gali būti kažkiek ir apibrėžto bendradarbiavimo, pvz., parenkant vardą bendrai valiutai. Nors tai nėra būtina – kiekvienas bankas gali pats nuspręsti ir naudoti jau esamos, šios grupės bankų leidžiamos, valiutos vardą. Taigi negalime apibrėžti kartelio sprendami pagal bendradarbiavimo (dar vadinamo sąmokslu) buvimą ar nebuvimą. Apie kartelio buvimą galime spręsti iš to, ar skirtingų gamintojų prekės yra homogenizuotos, nepriklausomai nuo to, ar tai atsitiko dėl apibrėžtų, centralizuotų sprendimų, ar dėl decentralizuotų, individualių.

Be abejo, kuo daugiau sistemoje bendradarbiavimo, tuo didesnė koordinavimo kaina – juk apibrėžtą kartelinį susitarimą reikia stebėti. Tokiu atveju, kaip mes jau aptarėme, kiekvienas kartelio dalyvis suinteresuotas, kad kiti susitarimo laikytųsi, o pats stengiasi susitarimus apeiti ir užimti didesnę bendros rinkos dalį. Tačiau

koordinavo išlaidų praktiškai nėra, kai kartelis atsiranda dėl spontaniškų jo narių sprendimų.

Viena vertus, karteliai gali turėti privalumų lyginant su vieno gamintojo sistema (monopolija). Pagrindinis privalumas išplaukia iš aplinkybės, kad nors faktiškai produkcija yra homogenizuota, *būsimos įvairovės* galimybė lieka. Kaip jau pabrėžėme, dėl veiksmų derinimo atsirandanti nauda gamintojams vystantis technologijoms gali pasikeisti. Kuomet konkrečią prekę gamina kelių gamintojų kartelis, o ne vienas monopolistas, gali būti daugiau paskatų atrasti ir pritaikyti naujus gamybos būdus. Tradicinė prielaida, kad kartelis neišvengiamai yra nestabilus darinys, nėra visiškai klaidinga, tačiau jos nereikėtų laikyti negatyviu kartelio bruožu. Greičiau pozityviu. Ji reiškia, kad kartelis egzistuoja tol, kol jis yra efektyviausia gamybos forma ir gali sužlugti, kai atsiranda efektyvesnės gamybos organizacijos. Be to, kartelio dalyviai nuolat yra priversti ieškoti naujų, efektyvesnių veikimo formų, tarp jų ir tokių, kurios panaikintų kartelį arba sukurtų naują.

Kita potenciali kartelio nauda yra masto nauda. Priešingai negu paprastai manoma, masto ekonomijos dažniausiai nėra. Tais atvejais, kuomet galima teigti, kad masto ekonomija egzistuoja, į ją reikia žvelgti *technine*, o ne *institucine* prasme¹⁰. Tačiau yra ir masto neekonomija, kurios prigimtis dažniausiai yra institucinė. Gerai žinoma, kad įmonės vidinė organizacija nesiremia apibrėžtomis bendravimo procedūromis, todėl informacijos „gamyba“ gali būti sudėtingesnė. Kuo didesnė įmo-

nė, tuo didesnės gali būti organizacinės sąnaudos. Todėl koordinuodamos savo gamybą (arba bendradarbiaudamos) kartelyje, skirtingos įmonės gali gaminti produkciją optimaliais mastais technine prasme ir minimizuoti institucines sąnaudas (masto neekonomija).

IATA (Tarptautinė Oro Transporto Asociacija) yra įdomus efektyvus, gana stabilus, bet kintančio kartelio pavyzdys. Nors ši susitarimą nėra brangu valdyti, dėl jo skirtingos įmonės gali sukurti didesnės vertės paslaugas, nes skirtingų įmonių parduodami bilietai (beveik visiškai) tarpusavyje pakeičiami, bent jau įprastiniais atvejais. Tačiau avialinijoms leidžiama šiek tiek skirtis, pavyzdžiui, paslaugų lygiu. Kita vertus, jos taip pat teikia paslaugas (pvz., specialios kainos ar užsakomieji skrydžiai), kurios neįeina į kartelinį susitarimą. Taigi oro linijų verslą galima apibūdinti kaip pasiekusį optimalų diferenciacijos ir homogenizacijos lygį tiek keleivių, tiek oro linijų požiūriu. Kai kuriems keleiviams labai svarbu, kad skirtingų oro linijų bilietai yra substitutai, kai kuriems kitiems svarbiausia gauti mažiausią įmanomą kainą. Taigi oro linijų verslas patenkina skirtingus keleivių poreikius.

Tradicinė konkurencijos teorija, kaip ir tradicinė natūralių monopolijų teorija, turi bendrą požiūrį į tai, ką šios teorijos vadina *preke*. Tarkime, nagrinėjame oro transportą arba telekomunikacijas. Teigiama, kad šiose tinklinėse veiklose egzistuoja papildomumo efektas, todėl yra galimybė, kad tai natūrali monopolija. Tačiau,

kaip tai išaiškino *nauja* vartojimo teorija¹¹, žmonėms reikia ne prekių, o jų savybių. Fiziškai skirtingos prekės suteikia masę skirtingų savybių įvairiausiomis proporcijomis. Gamybos uždavinys yra prisitaikyti prie didžiulės įvairovės skirtingų individų trokštamų savybių. Homogeniškumas gali būti viena iš norimų savybių (kaip buvo pinigų ir aviabilietų atveju). Todėl norėdama veikti efektyviai, gaminanti organizacija turi pateikti savybių rinkinius, kurie vartotojams atrodo optimalūs. Tai reiškia, kad bus rinkiniai su suvienodintomis prekėmis, kiti – su skirtingomis. Kartelis, kaip homogenizacijos ir diferenciacijos mišinys, padeda prisitaikyti. Šia prasme tai yra esminė kuriančiųjų struktūrų savybė. Priešingai paplitusiai nuomonei, kad kartelis yra iš principo nestabilus todėl pereinamasis darinys, ir priešingai netgi Murray Rothbardui, kuris kartelį laikė iš dalies pereinamuoju dariniu, karteliai turi ilgalaikę, nors ir kintančią funkciją.

Karteliai kaip tarpinės gamybos struktūros

Taigi karteliai vaidina svarbų vaidmenį leisdami nusistovėti gamyboje optimaliam diversifikacijos ir homogenizacijos santykiui pagal paklausos poreikį ir sudarydami galimybes optimaliam santykiui tarp koordinacijos (veiksmų derinimo) ir bendradarbiavimo. Žvelgiant antruoju aspektu, gamybinėse struktūrose karteliai vaidina įdomų tarpinį vaidmenį.

Murray Rothbardas teigia, kad karteliai siekia suorganizuoti „bendradarbiavimą siekiant padidinti gamintojų pajamas“, ir prideda: „kokia yra kartelių veiksmų esmė? Atskiri gamintojai susitaria sudėti savo turtą kartu, ši centralizuota organizacija sutinka priimti gamybos ir kainodaros politikos sprendimus už visus savininkus ir paskirstyti jiems piniginę naudą. *Tačiau ar šis procesas nėra tas pats, kaip bet kokios rūšies jungtinės partnerystės ar atskiros įmonės kūrimas?*“¹²

Lygindamas kartelio ir atskiros įmonės sukūrimą, jis daro tokią išvadą „nėra jokio esminio skirtumo tarp kartelio ir eilinės bendrovės ar partnerystės.“ Tačiau, kaip mes jau pabrėžėme, jei kartelis ir didelė bendrovė yra tas pats, kodėl karteliai egzistuoja? Nematydamas esminio skirtumo tarp jų, Rothbardas mano, kad karteliai iš esmės yra trumpalaikės struktūros, nors to nepatvirtina nei loginiai samprotavimai, nei patirtis¹³. Beje, jo išvados priklauso nuo jo naudojamo kartelio apibrėžimo. Žvelgiant į kartelį kaip į apibrėžtą įmonių bendradarbiavimą siekiant padidinti bendrą pelną, kaip nurodo tradicinis kartelio apibrėžimas, jis daro prielaidą, kad efektyviausiai veikiančios įmonės susigundys nutraukti kartelį siekdamos padidinti savo rinkos dalį. Tačiau, kaip mes matėme, kartelio negalime apibrėžti naudodamiesi rinkos pasidalinimo strategija. Nors rinkos dalybos egzistuoja, kartelį galime apibrėžti pagal koordinuojamas (nebūtinai bendradarbiavimo būdu pasiekiamas) pastangas homogenizuoti produkciją (kas gali reikšti ir vienodas kainas). Jeigu tokio suvienodinimo

rinkoje norima, kartelis bus efektyvus ir gyvuos ilgai. Jeigu jis netenkina jokių konkrečių vartotojų poreikių ir yra tiktai gamintojų pastangų maksimizuoti bendrą pelną rezultatas, jis gali sužlugti gana greitai.

Dėl tokio ribojančio kartelio apibrėžimo M. Rothbardas galvoja, kad arba kartelis yra efektyvus ir jame dalyvaujančios įmonės greitai susijungs į vieną, arba jis toks nėra ir todėl iširs. Kaip jis rašė „jeigu bendri veiksmai yra efektyviausias ir pelningiausias būdas kartelio dalyviams, tai greitai įvyks įmonių susijungimas“¹⁴. Tikrovėje efektyvūs karteliai gali gyvuoti ir gyvuoja ilgai, galbūt keisdami savo struktūrą ir veiklą arba dalyvių kiekį. Geriausias pavyzdys gali būti pinigų leidyba. Laisvos bankininkystės sąlygomis kartelių nariai efektyviai gamino pinigus nei kartelį naikindami, nei jungdamiesi į vieną didelį pinigų gamintoją. Beje, jeigu masto ekonomija nėra neribota, tai nėra priežasčių jungtis.

Įmonės neima jungtis į vieną būtent dėl to, kad kartelyje jos yra atskiri pelno centrai, todėl galima efektyviau atlikti ekonominius skaičiavimus. Vietoje to, kad žvelgtume į kartelį kaip į ketinančių jungtis įmonių grupę, realistiškiau ir efektyviau į jį žiūrėti kaip į didelės įmonės decentralizacijos proceso galutinę fazę. Šio proceso metu įmonė skaidoma į įvairius koordinuojamus *sprendimų priėmimo centrus*, o galiausiai – į skirtingiems savininkams priklausančius *pelno centrus*.

Savo veikale apie šiuolaikinę įmonių teoriją Ronaldas Coase¹⁵ pateikė atsakymą į tokį klausimą: jeigu,

kaip teisingai manoma, rinka yra efektyvus būdas individams organizuoti tarpusavio mainus, kodėl įmonių viduje naudojamos kitos procedūros, tokios kaip bendradarbiavimas ir įsakymai? Rinka leidžia *koordinuoti* individų santykius savanoriškų mainų keliu, tuo tarpu kai individų veiksmai įmonėje (ar kitoje organizacijoje) derinami pasitelkiant *bendradarbiavimą*, t.y. spontaniškų ir priverstinių veiksmų kompleksą.

Todėl dabar plačiai pripažįstama, kad optimalus gamybos organizavimas kyla iš dviejų viena kitos nepakeičiančių schemų – bendradarbiavimo ir koordinavimo – sugretinimo. Rinka yra laisvų veikėjų koordinavimosi procesas, o įmonė (ar kita organizacija) – yra bendradarbiavimo sistema, kurioje gamybos procesas remiasi ne spontanine individų sąveika per sutartis (kontraktus), bet mažiau apibrėžtu ir aiškiu bendradarbiavimo procesu (pvz., įsakymais, nors bet kurioje įmonėje naudojamas įsakymų, savanoriškų veiksmų ir iniciatyvų, koordinavimo informuojant ir kitų veiksmų mišinys). Taigi yra tarsi riba tarp rinkos procesų ir organizacinių procesų įmonės viduje. Galima manyti, kad kuo didesnė įmonė, tuo sunkesnis yra šis vidinės organizacijos procesas. Tačiau įmonė gali laimėti arba iš galimybės plėtoti masto ekonomiją, arba, remiantis tradicine teorija, išnaudoti monopolinę padėtį ir gauti viršpelinį. Veikiant šiems priešingiems veiksniams, konkrečiose sąlygose nusistovi optimalus įmonės dydis.

Skirtingai nei šis „viena arba kita“ požiūris, kartelis leidžia geriau derinti šiuos prieštarigus veiksnius, ge-

riau išnaudojant ir bendradarbiavimo (vidinė organizacija), ir koordinavimo (rinka) būdą. Būtent dėl to kartelių yra labai įvairių, skirtingai derinančių koordinavimo ir kooperavimosi procedūras. Taip pat dėl to karteliai nebūtinai yra nestabilūs. Jie priklauso prie įmonių strateginių sprendimų: svarstydamą savo veiklos pokyčius įmonė neprivalo rinktis tik tarp vidinio bendradarbiavimo ar išorinio dalyvavimo rinkoje procesų plėtimo. Gali būti naudingiau derinti bendradarbiavimą ir koordinavimą kartelio forma¹⁶. Mikrokompiuterių pramonė yra įdomus tokios strategijos pavyzdys. Atsižvelgdami į rinkų plėtrą, strategijas ir technologijas, gamintojai savarankiškai apsisprendžia dėl savo standarto arba sudaro bendradarbiavimo sutartis, kurios gali būti laikomos karteliniais susitarimais.

Laikantis tokios nuomonės, būtų naudinga atsisakyti tokio kartelio apibrėžimo, kuriame teigiama, kad kartelis yra susitarimas tarp įmonių, kuriuo *ketinama* vykdyti ribojančius veiksmus ar primesti tam tikrus veiksmus. Tikrieji dalyvių ketinimai nėra tokie svarbūs. Bet koks veiksmas kyla iš ketinimo, bet rinkos požiūriu ketinimo turinys nėra svarbus. Gali būti, kad verslininkas sudaro sutartį turėdamas tam tikrų ketinimų, tačiau susitarimo rezultatai pasirodo esantys ne tokie, kokių buvo tikėtasi, bet ne mažiau naudingi, todėl sutartis bus išlaikyta. Kartelyje svarbu tai, kad bendradarbiavimo ir koordinavimo derinys efektyviai išsklaido ribą tarp organizacinių procesų įmonėje ir rinkos procesų.

Versta iš: Pascal Salin, "Cartels as Efficient Productive Structures", *The Review of Austrian Economics*, Vol. 9, No. 2 (1996), Ludwig von Mises Institute.

Išnašos

1 Ypač knygoje „Žmogus, ekonomika ir valstybė“ (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises institutas, 1993). Šiame straipsnyje mes daugiausia remsimės šia knyga, iš kurios čia toliau cituojama, nenurodant konkrečių puslapių.

2 Rinkos apibrėžimas yra sutartinis, kadangi yra galimybė išskirti specifines prekes. Tai būtų galima padaryti vienareikšmiai, jei prekės nė kiek negalėtų viena kitos pakeisti. Tačiau kadangi tam tikras pakeičiamumas egzistuoja visuomet, prekių ir rinkų apibrėžti vienareikšmiai neįmanoma.

3 Šiaip ar taip, besilaikantieji tokio požiūrio paprastai nepriima domėn konkurencijos iš kitos šalies gamintojų ir yra linkę remti protekcionistines priemones.

4 Šis požiūris yra išplėtotas trumpoje knygoje *La concurrence* rinkinyje *Que sais-je?* (Paris: Presses Universitaires de France, 1995).

5 Murray Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 565.

6 *Ibid.*, p. 569.

7 *Ibid.*, p. 584.

8 *Ibid.*, p. 570.

9 Šis terminas pirmą kartą pavartotas berods Bell Co ekonomistų. Jis naudojamas, pvz., W. Baumol, J. Panzar, J. C. Willing, "Contestable Markets and the Theory of Industry Structure" (New York: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1982).

10 Kaip teisingai rašė Murray Rothbardas, „esminė problema yra ne gamyklos, o įmonės dydis“ (*Man, Economy, and State*, p. 577) ir „ekonomika gali pateikti nedaug pagrįstų teiginių dėl optimalaus įmonės dydžio. Ji tik tvirtina, kad laisva rinka vers teikti kiek galima daugiau paslaugų vartotojui, koks bebūtų įmonės dydis ar kitas gamybos aspektas“, *ibid.*, 578.

11 K. T. Lancaster „A New Approach to Consumer Theory“, *Journal of Political Economy* (1966 m. balandis); perspausdintas *Modern Consumer Theory* (Brookfield, Vt. and Aldershot, Anglija: Edward Elgar, 1991).

12 Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 572. Išskirta kursyvu originale.

13 „Daugeliu atvejų į kartelį galima žiūrėti tiesiog kaip į bandomąjį žingsnį link nuolatinio susilieimo“, *ibid.*, p. 573.

14 *Ibid.*, p. 579.

15 Ronald H. Coase, „The Nature of the Firm“, *Economica* (1932).

16 Gerai žinomas tokios strategijos pavyzdys yra frančizės mažmeninėje prekyboje.

MONOPOLIZAVIMAS*

Edwin S. Rockefeller

Svarbiausias antimonopolinių (antitrustinių) įstatymų tikslas – ginti visuomenę nuo „trestų“ (*angl.* – trusts) monopolijos. Deja, antimonopolinės politikos šalininkai iki šiol nesugebėjo tiksliai apibrėžti, kas yra pagrindinis konkurencijos piktadarys – trestas. Pirmasis antimonopolinis įstatymas – Šermano aktas (Sherman Act) – paskelbė, kad „prekybos suvaržymas“ ir bet kurios prekybos ar komercijos dalies tarp valstijų ar užsienio šalių „monopolizavimas“ yra federalinis nusikaltimas, baustinas pinigineis baudomis ir įkalinimu. Manyta, kad tokią veiklą vykdo „Standard Oil“ ir kiti trestai. Tikėta, kad trestai yra monopolizavę dalį prekybos. Draudimai, numatyti Kleitono akte (Clayton Act), pavyzdžiui, prieš kainų diskriminavimą, susiejimus (*angl.* – tying) ir susijungimus (*angl.* – mergers), nebuvo laikomi kriminaliniais nusikaltimais. Jie įteisinti vėliau siekiant užkirsti kelią praktikai, neva galinčiai paskatinti monopolizavimą.

* Ištrauka iš knygos Edwin S. Rockefeller, *The Antitrust Religion*, Cato Institute, Washington, D. C., 2007.

Keli autoriai pastebėjo, kad antimonopolininkai palaiko konkurenciją, tačiau nesutaria, kaip ją apibrėžti. Teisės profesoriai Danielis Giffordas ir Leo Raskindas rašė:

Šermano aktas buvo priimtas kaip atsakas į nūdien viešpataujančias politines frazes – „trestus“ ir „monopolijas“. Šio teisės akto įstatyminė istorija liudija, kad Kongreso diskusijos, pasibaigusios jo priėmimu, neatskleidė aiškios krypties, kaip reikia interpretuoti priimtą įstatymą¹.

Pasak teisės profesorių Eleanoros Fox ir Lawrence'o Sullivano, po Šermano akto priėmimo visuomenė į *trestus* ėmė žiūrėti kaip į „netoleruotiną blogį“². Kongresas puolė kovoti su tuo blogiu, „nepaisydamas abejonių, ką tiksliai reiškia pats įstatymas ar ko juo siekiama“³. Buvo veikiama panašiai, kaip šiandien politikai reaguoja į visuomenės nepasitenkinimą dėl benzino kainų – siūlo ką nors daryti dėl „nepagrįsto kainų išpūtimo“ (*angl.* – *price gouging*), nors nesugeba jo apibrėžti. 1890 m. visuomenės nepasitenkinimas *trestais*, atrodo, reikalauja griebtis kokių nors priemonių dėl monopolizavimo, nors pats terminas nebuvo apibrėžtas – ir netgi naftos pramonės kainos tuo metu krito. Tačiau abejonės dėl įstatymo reikšmės ar tikslų nesukliudė Kongresui veikti.

Nuo tada antimonopolininkai iš visų jėgų stengiasi suteikti reikšmę įstatymo nustatytam draudimui monopolizuoti. Tačiau šio termino paremti faktais neįmanoma. Kaip ir rinkos galios atveju (ir, tarkim, kitaip nei apiplėšimo atveju), lieka tik uždrausta blogio sąvoka be jokios faktinės nuorodos. Niekas nesukūrė

formuluotės, kuri leistų atskirti pavienės įmonės, kai ji veikia viena, teisėtus konkurencinius veiksmus nuo neteisėtų. Ar ta įmonė sėkmingai konkuruoja – ir tai laikoma pageidaujamu dalyku, ar ji monopolizuoja – ir už tai baudžia įstatymas? Šitų dalykų nėra kaip atskirti remiantis patikrinamais faktais.

2006 m. JAV Teisingumo departamentas ir Federalinė prekybos komisija surengė viešų teismo posėdžių seriją, kad išnagrinėtų, „ar ir kada tam tikri vienos įmonės elgesio tipai“ gali pažeisti Šermano aktą, „pakenkdami konkurencijai ir vartotojų gerovei, kada jie yra prokonkurenciniai, kada nepiktybiniai“⁴. Per pirmąjį teismo posėdį FPK pirmininkas nurodė, kad neteisėto monopolizavimo apibrėžimo problema „vis dar kelia nerimą“, ir paskelbė naują antimonopolinių įstatymų siekį – „neiškraipyta konkurencija“ (*angl.* – undistorted competition)⁵. Konkurencijos „išskraipymo“ idėja gali padėti suvokti apgaulingą monopolizavimo sąvoką.

Tikėjimas antimonopoliniais įstatymais prasidėjo nuo legendos apie „Standard Oil“. Antimonopolinės politikos šalininkai priešinosi tam, ką, manoma, padarė „Standard Oil“ trestas. Antimonopoliniai įstatymai yra nukreipti *prieš* „Standard Oil“ trestą. Kodėl? XIX a. pabaigoje Amerikos verslininkai pabandė sujungti įmones, pasinaudodami teisine priemone, žinoma kaip „trestu“. Jie pervedė vertybinius popierius patikėtiems, kurie po to turėjo įgaliojimus vadovauti naujai įmonei kaip vienai suvienytai bendrovei. Pirmąjį trestą „Standard Oil“ įkūrė 1882 m., o per dešimtmetį

kitos pramonės šakos pasielgė taip pat⁶. 1911 m. Aukščiausiasis teismas nusprendė, kad „Standard Oil“ įmonė iš Naujojo Džersio yra neteisėta monopolija, kurią draudžia Šermano aktas, nes „Standard Oil“ suvienijo savo „galią ir kontrolę naftos ir jos produktų pramonėje“⁷. Teismas išskaidė blogąjį trestą į daugybę geografiškai išsibarsčiusių įmonių. Taip gimė legenda apie „Standard Oil“.

Antimonopolinės teisės profesoriai šią legendą siekia išsaugoti. Phillipas Areeda ir Louisas Kaplowas kaip „aiškius faktus“ pripažįsta tai, jog „Standard Oil“ „pasiekė neabejotą dominavimą vidaus naftos gamybos ir paskirstymo rinkoje per daugybę susijungimų – kai kurie iš jų buvo sukurti *prievarta* – ir pasitelkdami prieš konkurentus nukreiptą engėjišką taktiką, įskaitant *prievartą* prieš konkurentų tiekėjus ir pirkėjus⁸. Fox ir Sullivanas savo studentams pasakoja, kaip šiuo „dominavimu“ buvo naudojasi:

Trestas naudojosi didžiule perkamąja galia, kad priverstų geležinkelius jam taikyti mažesnius tarifus, o konkurentams – aukštus. Kaip pardavėjas „Standard Oil“ trestas savo pirkėjams nustatinėjo aukštas kainas monopolinėse vietovėse, tuo pat metu mažindamas vietines kainas, kad *priverstų* nelinkusius paklusti konkurentus pasiduoti trestui arba kad juos sužlugdytų⁹.

Fox and Sullivanas daro užuominą, kad „geležinkeliams neva reikėjo „Standard Oil“ verslo, todėl šie bijojo jį ižveisti“¹⁰.

Legenda apie „Standard Oil“ davė pradžią tikėjimui antimonopoliniais įstatymais maždaug taip, kaip tikėjimas nekaltuoju prasidėjimu sustiprina „Apaštalų Simbolį“^{***}. Be legendos apie „Standard Oil“, antimonopolijos religiją sudarančių baimių, prielaidų ir pranašysčių rinkinys visiškai neturėtų kuo pasiremti. Jei legenda būtų buvusi parodyta neturinti faktinio pagrindo, tai Šermano aktu galėjo būti draudžiama tai, kas niekada neegzistavo. Teisiniai veiksmai, kuriais siekiama priversti vykdyti šį įstatymą, gali būti vaiduoklio vaikymasis. Būtent dėl šios priežasties gali būti taip sunku apibrėžti monopolizavimą – jo niekada nebuvo. Antimonopolijos reiškinys gali būti „apgaulė“, yra pareiškęs profesorius D. T. Armentano¹¹.

Ne visi sutinka su Areeda ir Kaplowu, esą „aiškūs faktai“ rodo, kad „dominavimą“ vidaus naftos gamyboje „Standard Oil“ įgijo per „prievartinius“ susijungimus ir „engėjišką taktiką“ prieš konkurentus. Gali būti, jog daugelis įmonių troško būti nupirktos „Standard Oil“ tresto¹². Be to, tuo metu, kai tariamas „Standard Oil“ dominavimas pramonėje pasiekė piką, „rafinuotos naftos gamybos sąnaudos ir kainos pasiekė žemiausią lygį per visą naftos pramonės istoriją“¹³. Anot profesoriaus Thomas DiLorenzo, „niekada nebuvo jokių įrodymų, kad vėlyvojo devynioliktojo amžiaus trestai ir „sąjungos“ iš tikrųjų pakenkė vartotojams taip, kaip

^{***} **Apaštalų Simbolis** (Apaštalų tikėjimo išpažinimas). Taip vadinamas dėl to, kad jis laikomas tikslia apaštalų tikėjimo santrauka. Tai senas Romos Bažnyčios tikėjimo simbolis, perduodamas Krikšto valandą. (*Vert. past.*)

monopolijos turėtų pakenkti vartotojams – slaptai bendrininkauti siekiant apriboti gamybą ir taip sukelti kainas¹⁴. Robertas Crandallas ir Cliffordas Winstonas iš Brookings institucijos padarė išvadą, kad „Standard Oil“ trestą išskaidęs dekretas turėjo „mažą poveikį“, ir pažymėjo, kad realios žaliavinės naftos kainos krito dar prieš „Standard Oil“ atsiduriant teisme ir kilo po jos žlugimo. Jie atkreipia dėmesį į tai, kad „Standard Oil“ rinkos dalis Jungtinių Valstijų naftos perdirbimo rinkoje buvo susitraukusi jau prieš dekreto priėmimą – nuo 82 proc. 1899 m. iki 64 proc. 1911 m.¹⁵ Profesorius Simonas Whitney reziūmavo – „tai, jog Standard Oil“ naftos perdirbimo rinkos dalis mažėjo net prieš 1911-uosius, o įmonių paveldėtojų kaip grupės dalis toliau krito, rodo, kad dekretas tiesiog patvirtino tuo metu vyravusias tendencijas“¹⁶.

Armentano rašė, kad „Standard Oil“ veikla buvo efektyvesnė už kitų:

[Legenda] neturi beveik nieko bendro su tikrais faktais. . . . Efektyvumo dėka „Standard Oil“ tapo nepaprastai sėkminga įmone: ji gebėjo išlaikyti žemas gamybos sąnaudas ir parduoti vis daugiau perdirbtos produkcijos, paprastai už vis žemesnę kainą ir atviroje rinkoje. 1911 m. su „Standard Oil“ konkuravo mažiausiai 147 naftos perdirbimo įmonės, įskaitant tokias dideles įmones kaip „Gulf“, „Texaco“, „Union“, „Pure“, „Associated Oil and Gas“ ir „Shell“.. „Standard Oil“ . . . išsaugojo rinkos pozicijas pirmiausia dėl savo vidinio efektyvumo ir susijungimų, o ne dėl sisteminių grobuoniškų veiksmų¹⁷.

Profesorius Johnas McGee išnagrinėjo tūkstančius „Standard Oil“ teismo protokolų puslapių ir padarė išvadą: protokolai rodo, jog „Standard Oil“ nenaudojo grobuoniško kainų diskriminavimo, kad išstumtų konkuruojančias perdurbimo bendroves, o jos kainodara taip pat neturėjo tokio poveikio¹⁸.

Kad ir kokią tiesą bylotų istoriniai protokolai, gali kilti klausimas, kaip trestas galėjo „priversti“ pirkėjus pirkti, o pardavėjus – parduoti be valdžios pagalbos. Koks buvo vadinamojo „Standard Oil“ „dominavimo“ vidaus naftos gamyboje ir paskirstyme pagrindas? Koks buvo „Standard Oil“ „galios ir kontrolės“ naftos pramonėje šaltinis? Kaip prekių siuntėjas priverčia geležinkelininkus „bijoti jį įžeisti“? Ar „Standard Oil“ savo „galią“ „priversti“ kitus sudaryti komercines pirkimo ir pardavimo sutartis naudojosi grasindamas šautuvu ar beisbolo lazdomis? Jei taip, tai trestas galėjo būti patrauktas baudžiamojon atsakomybėn už plėšikavimą. Nebūtų reikėję priimti jokio antimonopolinio įstatymo.

Antimonopolininkai pripažįsta, kad sunku monopolizavimo sąvoką išreikšti žodžiais ir taisykle suformuluoti tai, kas draudžiama, paskelbiant monopolizavimą nusikaltimu. Jų nuomone, sunku identifikuoti ir apibrėžti blogąjį monopolistą, skirti gerą trestą nuo blogo. Šiai problemai aptarti rengiami klausymai, tačiau antimonopolininkai nepripažįsta išvados, kad monopolizavimo apibrėžimo sunkumas gali kilti iš galimybės, jog be valdžios paramos niekas negali monopolizuoti jokios prekybos ar komercijos da-

lies taip ilgai, kad prireiktų įstatymo kovai su tuo reiškiniu. Jei nebūtų tikima monopolizavimu, nebūtų jokio poreikio priimti jį draudžiantį įstatymą ir jokio poreikio priimti įstatymą, draudžiantį neva jį paskatinti galinčią verslo praktiką.

Kad geriau suprastume, palyginkime du nusikaltimus – monopolizavimą ir apiplėšimą. Apiplėšimo apibrėžimas aiškus, paremtas įrodomais faktais. Jis apibrėžiamas kaip „kito asmeninės nuosavybės paėmimas siekiant pavogti iš jo paties ar jo akivaizdoje, be jo sutikimo ar prieš jo valią, naudojant smurtą ar įbauginant“¹⁹. Kiekvienas apiplėšimo elementas realiame pasaulyje turi pagrindą. Tokios sąvokos kaip „paėmimas“ ir „naudojant smurtą“ turi tikrą reikšmę.

Monopolizavimas negali būti apibrėžiamas taip kaip apiplėšimas. Tariami monopolizavimo elementai neturi pagrindo realiame pasaulyje. Jie gali būti tik įsivaizduojami. Amerikos advokatų asociacijos (American Bar Association, ABA) Antimonopolinių įstatymų skyrius apibrėždamas monopolizavimą remiasi „Grinell“ byla²⁰, kurioje Aukščiausiasis teismas štai kaip įvardijo tai, ką laikė „nusikaltimo elementais“:

Pagal Šermano akto 2 skirsnį, monopolizavimo nusikaltimas susideda iš dviejų elementų: (1) monopolinės galios susijusioje rinkoje turėjimo ir (2) sąmoningo tos galios įgijimo ar išlaikymo, kuris yra priešingas augimui ar plėtrai dėl aukštesnės kokybės produkto, verslo išvalgumo ar istorinio atsitiktinumo²¹.

Priešingai nei formuluotė apie apiplėšimo nusikal-

timo elementus, ši Aukščiausiojo teismo formuluotė yra bevertė kaip norminė taisyklė, kuria reikia vadovautis ir teisti elgesį. Ši formuluotė yra tiesiog dogmatiškas tuščiažodžiavimas. Paėmimą jėga gali stebėti liudininkai, kuriuos prisaikdinus galima apklausti. Monopolinės galios turėjimo niekas negali stebėti. Ja arba tikima, arba ne. Įrodymai apie monopolinės galios egzistavimą priklauso nuo prielaidų ir prognozių, kurių neįmanoma patikrinti. Nėra liudininkų, kuriuos galima apklausti, – tik ekspertai teoretikai, galintys pasiūlyti nuomones, kurios „dažnai viena kitą tiesiog neutralizuoja“²².

Net ir dogmatiškai žiūrint, Aukščiausiojo teismo formuluotėje, kuria kliaujasi antimonopolinės politikos šalininkai apibrėždami monopolizavimą, išlieka įtampa tarp konkuruojančių tikslų. Fox rašė:

Sąvokos „monopolizuoti“ reikšmė buvo vienas iš JAV antimonopolinės teisės galvosūkių per visą jos gyvavimo laikotarpį. Iššūkis – kaip suformuluoti atsakomybę numatančią taisyklę ar standartą, kurie išmintingai atsižvelgtų į įtampą tarp dviejų tikslų: kaip kurti paskatas būti geriausiu ir kaip užkirsti kelią nepateisinamam monopolinės galios sukūrimui ir piktnaudžiavimui ja. Ši pusiausvyra laikui bėgant pasikeitė²³.

Be prielaidų, būdingų sąvokoms „rinka“ ir „rinkos galia“, nėra jokios balansuotinos įtampos. Be dinamišiam pasauliui taikomos statinės analizės prielaidų, nėra jokio „rinkos“ ir „ne rinkos galios“ apibrėžimo. Monopolizavimo apibrėžimo problema slypi sąvokoje, tai yra negalėjime skatinti laimėtojus ir ginti pralaimėtojus

tuo pačiu metu. Tikėjimas antimonopolijos reiškiniu leidžia tikėti tokia konkurencija, kurioje kažkas laimi, bet niekas nepralaimi. Antimonopolinių įstatymų šalininkai, pavyzdžiui, Fox, konkurenciją bando suderinti su socialiniu teisingumu. Tai – svajonė.

Aukščiausiojo teismo suformuluotame monopolizavimo apibrėžime vartojamas terminas „monopolinė galia“. Ar rinkos galia ir monopolinė galia kuo nors skiriasi? ABA „Vadovėlis apie rinkos galią“ (*Market Power Handbook*) štai kaip atsako į šį klausimą:

Kai kurie mokslininkai daro skirtumą tarp šių dviejų terminų. Tokie mokslininkai nurodo, kad įmonių rinkos galia gali būti nereikšminga – galbūt dėl vienos įmonės laikino pranašumo, kuri kitos įmonės nukonkuruos diegdamos naujoves. Tokia rinkos galia neturėtų kelti antimonopolinių įtarimų. Priešingai, įmonės, kurių rinkos galia yra reikšminga, gali būti laikomos turinčios monopolinę galią arba „antimonopolinę monopolinę galią“, keliančią įtarimų, ar atitinka antimonopolinius įstatymus... Daugelis ekonomistų mano, jog antimonopolinė monopolinė galia – tai aplinkybė, kai įmonė (ar įmonių grupė) turi reikšmingą rinkos galią. Reikšmingos rinkos galios turėjimas atsispindi įmonės (ar įmonių grupės) gebėjime pakelti kainą žymiai aukščiau konkurencingo lygio per tam tikrą nepertraukiamą laikotarpį; tokia įmonė (ar įmonių grupė) ilgainiui apsisaugoja nuo konkurencijos dideliais barjeriais į rinkos įėjimą, o ne dėl smulkių produkto savybių skirtumų²⁴.

Kitaip tariant, nesant barjerų įeiti į rinką, turima rinkos galia nėra lygi monopolinei galiai. Įmonės ga-

li turėti „nereikšmingą“ rinkos galią, kuri bus nukonkuruota, tačiau tokia rinkos galia nekelia „antimonopolinių įtarimų“. Tik reikšminga rinkos galia, kuri yra įmanoma dėl didelių barjerų į rinkos įėjimą, kelia tokį įtarimą. O kas yra dideli barjerai į rinkos įėjimą? Ir vėl antimonopolinės teisės studentas susiduria su ekonomine sąvoka kaip rinka ir rinkos galia, apibrėžiama pagal padarinius ir prielaidas, o ne pagal patikrinamus faktus.

ABA „Vadovėlio apie rinkos galią“ skyrius apie barjerus į rinkos įėjimą baigiamas taip:

Norint sužinoti įėjimo į rinką tikimybę, reikia tirti specifinius faktus, o tai, kaip ir rinkos galios ir susijusios rinkos analizė, reikalauja visapusiškai įvertinti nagrinėjamos rinkos ar įmonės struktūrinės ir elgsenos ypatybes. Nėra nė vieno kriterijaus patikrinti, ar įėjimas į rinką bus tikėtinas, savalaikis ar sėkmingas. Priešingai, tiriant reikia atsižvelgti į daug įvairių faktų²⁵.

Kaskart, kai iškeliami antimonopoliniai kaltinimai, jie nebūtinai reiškia, kad buvo pasielgta neteisėtai; tai tik rodo, jog turi būti pradėtas intensyvus antimonopolinis procesas ir tiriami faktai. Būtina išsamiai įvertinti. Nėra nė vieno kriterijaus. Viskas svarbu ir niekas neturi lemiančios galios. „Tyrimas“ apima ne tik faktus, bet ir prielaidas bei prognozes, kurių neįmanoma patikrinti. Jei sprendimų priėmėjas linksta taip manyti, tada naudojama etiketė „antikonkurencinis“ ir elgsenys paskelbiamas neteisėtu. Nėra jokios taisyklės, kuria galima būtų vadovautis ar teisti elgesį. Rezultatai priklauso ne

tiek nuo faktų, kiek nuo to, kaip juos apibūdina patyrę advokatai ir teoretikai. Priimamas sprendimas dėl to, ar įvyko kas nors, kam reikėtų nepritarti – ar kaltinamasis yra blogio atlikėjas, ir ar su nukentėjusiuoju buvo pasielgta neteisingai. Jei taip, tada kaltinamasis yra apkaltinamas pasielgęs ne konkurencingai, bet *anti*-konkurencingai. Tada pasitelkiama išvadinė etiketė ir elgesys pripažįstamas neteisėtu. Nėra taisyklės, kurią galima būtų iš anksto paskelbti ir ja vadovautis bei vertinti elgesį. Pirmiausia vertinamas elgesys, o tik po to priimamas sprendimas. Elgesiui nepritariama ne dėl to, kad jis pažeidžia taisyklę. Taisyklės negalima paskelbti tol, kol elgesys nėra visapusiškai išanalizuotas ir kol jam nepritariama vadovaujantis prielaidomis ir prognozėmis.

Antimonopolinis procesas, kurio metu nusprendžiama, kas neteisėtai monopolizuoja, o ne tiesiog konkuruoja, buvo aptartas kaip standartų pasirinkimo klausimas. Teisės ir ekonomikos profesorius iš Georgetown universiteto Stevenas Salopas, pripažindamas, kad egzistuoja „didelis intelektualinis sumišimas dėl tinkamo antimonopolinės atsakomybės standarto, taikomo tariamai antikoncepciniam elgesiui“ (*angl.* – exclusionary conduct), aptinka „du pagrindinius konkuruojančius atsakomybės standartus“²⁶. Jis pirmenybę teikia vienam iš jų ir sako, kad jo pripažinimas „vieninteliu“ standartu „suvienytą anti-konkurencinę teisę ir padarytų ją nuoseklesne“²⁷. Įžymus antikoncepcinės teisės specialistas Mar-

kas Popofskis, matyt, nesukdamas galvos dėl vientisumo ir nuoseklumo, nurodo penkis siūlomus anti-konkurencinio elgesio apibrėžimus. Jis teigia, kad reikia liautis ieškojus vieningo kriterijaus, kad teismai privalo taikyti „skirtingus“ teisinius kriterijus ir „rinktis taisykles“ priklausomai nuo atvejo²⁸. Teisės profesorius Andrew Gavilas apie antimonopolininkų pastangas apibrėžti monopolizavimą sako taip:

Mes, kaip antimonopolinės politikos propa-
guotojai, ilgai blaškėmės tarp dviejų nuomonių
apie monopoliją. Viena vertus, daugelis pripažįs-
ta monopolijos blogybes. Tai apribota produkcija,
aukštesnės kainos, galbūt sumenkintos paskatos
įgyvendinti kainas mažinančias priemones ir diegti
naujoves bei stipresnės paskatos nepagrįstai
siekti naudoti sau, kaip būna grobikiškos veiklos
atveju... Tačiau mes taip pat suvokiame potencia-
lų pavojų per greitai pasmerkti monopolistų
veiksmus, nes teisiniai standartai gali sunaikinti
pačią paskatą, kuri pirmiausia ir privertė juos
sunkiai konkuruoti ir laimėti. ... Pasirodė, kad yra
keblu identifikuoti pagrindines teises taisykles,
išsklaidančias akivaizdžią įtampą tarp šių dviejų
konkuruojančių tikslų²⁹.

Gavilas daro išvadą, kad reikėtų atsisakyti tikslo
suformuluoti pagrindinę teisinę taisyklę, „nes vie-
ningas ir nelankstus standartas neišvengiamai turės
per silpną arba per stiprą atgrasomąjį poveikį“³⁰.
Užuot priėmus Popofskio rekomendaciją palikti
teisėjams pasirinkti konkrečiam atvejui tinkančią
taisyklę, Gavilas siūlo, kad „dominuojančias įmones“
reikėtų pakviesti „vadovautis aukštesniu atsakomy-

bės kodeksu“³¹. Tačiau jis nenurodo, kur tokį kodeksą galima būtų rasti. Galbūt Aukšinėje taisyklėje***. Šermano akto nuostatose jo nerasime.

Neįmanoma patarti, kaip išvengti baudžiamosios atsakomybės už monopolizavimą. Niekaip negalime sužinoti ar nuspėti, kuri taisyklė ar standartas bus pasirinktas bylai išspręsti, jei išvis bus pasirinktas. Kaip sėkmingai konkuruojančiajam išvengti antimonopolinių kaltinimų? Mažinti pardavimus, kad neefektyvūs konkurentai galėtų lengviau išgyventi ir kad valdžia nepradėtų nuodugnaus tyrimo. Tačiau blogis jau turbūt būna padarytas. Nesėkmingas konkurentas gali paduoti į teismą dėl trigubų nuostolių atlyginimo. Už atlygį lakios vaizduotės ir puikios iškalbos ekonomistas kokiems nors konkurencingiems kaltinamojo veiksams praeityje gali prikergti grėsmingas etiketes kaip „antikonkurencinis“ ar „grobuoniškas“. Faktai gali būti pristatyti įgudusiai – taip, kad tos etiketės pasirodys patikimos ieškoviui palankiai nusiteikusiems prisiekusiesiems. Sumanus advokatas gali išgalvoti egzistuojant nukentėjusiuosius ir reikalauti jiems atlyginti tokio dydžio nuostolius, kad sėkmingas konkurentas arba privalės susitarti, arba atsidurs ant bankroto slenksčio. Tai ne įstatymo, o ruletės viršenybė.

*** Aukšinė taisyklė – ši taisyklė skirtingose viso pasaulio religinėse ir kultūrinėse tradicijose išsakyta įvairiai, tačiau bendrai ji reiškia: „Elkitės su kitais taip, kaip norėtumėte, kad jie elgtųsi su jumis“ arba griežčiau: „Niekada nedarykite kitiems to, ko nenorėtumėte, kad jie padarytų jums panašiomis aplinkybėmis“. (*Vert. past.*)

Nesėkmingos pastangos suteikti reikšmę įstatyminiam monopolizavimo draudimui

Ligšioliniai valdžios veiksmai prieš monopolizavimą nesuteikia pagrindo tikėtis, kad kada nors bus rastas pagrindinis monopolio apibrėžimas. Besistengdami susigaudyti nevienareikšmiškuose antimonopoliniuose įstatymuose, antimonopolininkai siekia nubrėžti analogiją su bendrosios teisės plėtote, tarytum federaliniai teismai galėtų išplėtoti monopolizavimo teisę tokiu būdu, kokiu senieji Anglijos teismai išplėtojo deliktų ir sutarčių teisę. Profesoriai E. Thomas Sullivanas ir Herbertas Hovenkampas rašo, jog Šermano aktas „buvo skirtas išdėstyti tik bendruosius principus, kad teismai galėtų nustatyti ginčytinų praktikų teisėtumą kiekvienu individualiu atveju vadovaudamiesi bendrosios teisės principais“³². Areeda ir Kaplowas tvirtina, kad Šermano aktas „gali būti truputį daugiau nei tik įstatyminis įsakas teisminei valdžiai išplėtoti bendrąją antimonopolinę teisę“³³.

Bendrosios teisės analogija yra klaidinanti ir supainioja mąstymą. Šermano aktas yra įstatymas, priimtas įstatymų leidžiamosios institucijos, kurios ribotas galias suteikė rašytinė konstitucija. Federaliniai teismai nėra bendrosios jurisdikcijos teismai kaip tie, išplėtoję Anglijos bendrąją teisę, kurią paveldėjo mūsų valstijų teismai. Pagal mūsų konstituciją, visa federalinė teisė yra įstatyminė. Nėra federalinės bendrosios teisės. Nei

Kongresas, nei federaliniai teismai negali tokios sukurti. Jei, kaip teigia Areeda ir Kaplowas, Šermano aktas būtų buvęs tik įsakas išplėtoti bendrąją antimonopolinę teisę, tai jis būtų nekonstitucinis įstatymų leidybos galių suteikimas teisminei valdžiai be jokio aiškaus principo, kuriuo jai vadovautis konkretinant įstatymo nuostatas.

Įstatymas, numatantis piliečiui piniginę baudą ar įkalinimą, turėtų aiškiai nustatyti, ką galima ir ko negalima daryti saugiai, ir neturėtų per daug palikti kaltintojų, teisėjų ir prisiekusiųjų nuožiūrai. Deja, Aukščiausiasis teismas atmetė argumentą, kad Šermano aktas šia prasme yra nepakankamas³⁴. Teismas pareiškė, kad „įstatyme apstu pavyzdžių, kur asmens likimas priklauso nuo to, kaip jis, o vėliau ir prisiekusieji, vertina, kokį nusikaltimą daro“, ir pateikė pavyzdį apie „žmogžudystę, netyčinę žmogžudystę ar nelaimingą atsitikimą“ autoavarijos atveju³⁵. Tačiau tokia analogija nelabai tinka apibrėžiant rinkos galią ir įėjimo į rinką barjerus. Galbūt todėl kaltintojai nenorėjo taikyti kriminalinių Šermano akto sankcijų. ABA aiškina taip:

Šermano akto 1 ir 2 skirsniai suteikia vyriausybei įgaliojimus dėl pažeidimų kelti baudžiamąją bylą arba teikti civilinį ieškinį. Nors įstatymuose neparašyti kriterijai, pagal kuriuos reikėtų nustatyti, ar tam tikrą pažeidimą tinkamiausia nagrinėti kriminaline ar civiline tvarka, Antimonopolijos skyrius ilgus metus laikėsi politikos kriminalinį kaltinimą kelti tik tada, kai yra įsitikinimas, jog galima įrodyti aiškų, tyčinį įstatymo pažeidimą³⁶.

Nuo „Standard Oil“ iki „IBM“ ir „Microsoft“: sėkmingi konkurentai puolami tada, kai laimi

Valdžios išpuoliai prieš tariamą monopolizavimą reti, tačiau sėkmingiems konkurentams, ypač novatoriams, visada gresia pavojus, kad konkuruojantys pralaimėtojai spaus valdžios pareigūnus ko nors imtis. Padedami kūrybingų advokatų ir ekonomistų, pralaimėtojai gali užkrauti laimėtojams sunkią finansinę našta, kai šie bus priversti ginti savo verslą nuo privačių ieškinių dėl trigubos žalos atlyginimo, o šio proceso rezultatų nuspėti neįmanoma.

„Standard Oil“ byla baigėsi valdžios pergale. Kaltinamasis buvo išskaidytas – tai tapo simboliniu, tačiau Beverčio Teisingumo departamento laimėjimu. Apie „Standard Oil“ baudžiamąjį procesą 1915 m. buvęs prezidentas Theodoras Rooseveltas pasakė, kad „niekas negavo nė lašo naudos, o daug garbingų, nepasiturinčių piliečių smarkiai nukentėjo“³⁷.

„IBM“ byla lygiai taip pat virto visišku fiasko. Vyriausybė tyrimą pradėjo 1967 m., o skundą padavė 1967-ųjų sausį³⁸. Teismo procesas prasidėjo 1975-ųjų gegužę. 1982-ųjų sausį Jungtinės Valstijos pareikalavo bylą nutraukti³⁹. Štai kaip šią bylą apibūdino teisės profesorius Johnas Lopatka:

Skaičiai – pribloškiantys: 700 teismo dienų per visą beveik septynerių metų teismo procesą, prieš kurį praleisti dar šešeri metai susipažįstant su bylos

medžiaga; 87 liudininkai apklausti teisme; 860 raštiškų liudininkų parodymų (kurie buvo garsiai perskaičyti tuščioje teismo salėje – šis procesas pareikalavo 70 teismo dienų); 104 400 teismo stenogramų puslapių; 17 000 daiktinių įrodymų. ... Vyriausybė apskaičiavo, kad šiai bylai, neskaitant atlygio liudininkams ekspertams, išleido 16,8 milijonų dolerių; kaltinamasis apskaičiavo, kad bendros – *metinės* – visų šalių teismo išlaidos svyravo nuo 50 milijonų iki 100 milijonų dolerių – į šį skaičių greičiausiai neįtrauktos nesuskaičiuojamos netiesioginės bylinėjimosi išlaidos. Ir praėjus 15 metų nuo tyrimo pradžios Jungtinės Valstijos paprasčiausiai atsisakė bylos prieš „IBM“, vyriausiajam advokato padėjėjui Williamui Baxteriui pareiškus, kad vyriausybė pralaimės, ir baiminantis, kad gali laimėti⁴⁰.

Vyriausybė teismui aiškino, kad įmonė „IBM“ monopolizavo skaitmeninių bendrosios paskirties kompiuterių rinką, pasiekusi maždaug 74 proc. tos rinkos pardavimų. Vyriausybė nekaltino „IBM“ savo rinkos dalį įgijus neteisėtai, tačiau teigė, kad savo pozicijas ši išlaikė pasitelkdama antikonkurencinius veiksmus. Pasak rašytojo ir buvusio federalinio apeliacinio teismo teisėjo Roberto Borko, „Tuo metu nebuvo kaip kitaip protingai paaiškinti „IBM“ dominavimą kompiuterių pramonėje – tik didesniu jos efektyvumu, o kai įmonės santykinis pranašumas sumenko, pati rinka ėmė griauti „IBM“ pozicijas“⁴¹.

Privati įmonė „Telex“ taip pat užsipuolė sėkmingai veikiančią „IBM“⁴². „Telex“ byloje įmonė „Telex“ teismui pirmiausia pareiškė, kad „IBM“ monopolizavo duomenų apdorojimo įrangos rinką, o tada, pataisytame

skunde, ji apkaltino „IBM“ monopolizavus periferinės komunikacinės įrangos prijungimo prie „IBM“ centrinės įrangos rinką. „IBM“ ne tik gynėsi, bet ir priešinosi. Priešieškinyje „IBM“ apkaltino „Telex“ nesąžininga konkurencija, komercinių paslapčių vogimu ir autorių teisių pažeidimu. Po sekinančio teismo proceso JAV apygardos teisėjas nusprendė, kad „IBM“ turi sumokėti 259,5 milijonų dolerių įmonei „Telex“ ir papildomai padengti 1,2 milijonus dolerių teismo išlaidų ir advokatų atlyginimų. Apeliacinis teismas panaikino šį sprendimą. Jis nusprendė, kad įkalčiai įrodė, jog „IBM“ veiksmai atitiko „galiojančią konkurencinę praktiką“⁴³ ir liepė „Telex“ sumokėti įmonei „IBM“ pagal priešieškinį 17,5 milijonų dolerių atlyginamųjų nuostolių ir 1 milijoną dolerių baudinių nuostolių. „Telex“ pateikė peticiją dėl bylos peržiūrėjimo Aukščiausiąjame teisme, tačiau ją atsiėmė po susitarimo, kuriuo abi šalys atsisakė ieškinių viena kitai⁴⁴. Ši byla – puikus pavyzdys, kaip sunku atskirti neteisėtą monopolizavimą nuo galiojančios konkurencinės praktikos. Turbūt patartos pačių brangiausių ekspertų, šalys nelinko rizikuoti Aukščiausiojo teismo sprendimu, kas yra kas. „Telex“ byla rodo, kad negalima tvirtinti, jog monopolizavimo atžvilgiu išvis galioja įstatymo viršenybė.

Pirmame skyriuje aprašoma padrika „Microsoft“ bylos procedūrinė istorija⁴⁵. Nors teisminis nagrinėjimas nieko neišsprendė, jo metu išryškėjo subjektyvi sprendimų dėl monopolizavimo prigimtis ir kad nėra jokios išaiškinamos taisyklės, kuria reikia vadovautis ar teisti elgesį. Pralaimintys konkurentai padavė skundą Fe-

deralinei prekybos komisijai dėl „Microsoft“ elgesio. Du komisijos nariai nebūtų nieko padarę. Du būtų. Kadangi penktasis komisijos narys atsisakė dalyvauti priimant sprendimą, komisija nieko nedarė. Bylą tęsė Teisingumo departamentas. Po septynerių metų teismuose – byloje dalyvavo du apygardos ir trys apeliacinio teismo teisėjai, o dar vienas apeliacinio teismo teisėjas nesėkmingai mėgino tarpininkauti byloje – apygardos teisėjas nusprendė, kad „Microsoft“ buvo neteisėtai monopolizavusi su „Intel“ suderintų PC operacinių sistemų rinką ir neteisėtai bandė monopolizuoti interneto naršyklių rinką. Jo išvada – įmonė turi būti išformuota. Septynių apeliacinio teismo teisėjų grupė (vienas iš jų prieš paskyrimą dirbti apeliaciniame teisme buvo atsakingas už Teisingumo departamento Antimonopolijų skyriaus darbą) atšaukė didžiąją dalį apygardos teisėjo sprendimo, paversdama reikalą „susiejimo“ byla, kuri buvo išspręsta be teismo: šalys sutarė dėl reguliacinių nuostatų, kurios, kaip manoma, skirtos apginti besiskundžiančius konkurentus. Septintame skyriuje bus aptariamas susiejimas (*angl.* – tying).

1938 m. birželio 1 d. prasidėjo teismo procesas dėl Teisingumo departamento skundo, esą Amerikos aliuminio įmonė („Alcoa“) neteisėtai monopolizavo aliuminio rinką. Vyriausybė pareikalavo, kad įmonė būtų išskaidyta. Teismo procesas truko dvejus metus, per kuriuos prispausdinta 40 000 puslapių parodymų. Dar po dvejų metų apygardos teisėjas atmetė skundą.

Po to praėjus dvejiems metams, Aukščiausiasis teismas paskelbė negalintis surinkti šešių teisėjų kvorumo šios bylos peržiūrėjimui ir nukreipė ją JAV Apeliacinio teismo 2-ajam poskyriui. Šio teismo nuomonė⁴⁶, parašyta vyriausiojo teisėjo Learnedo Hando, buvo pavadinta „klasika“, kuri „daug prisidėjo kuriant šiuolaikinę monopolizavimo teisę“⁴⁷. Nuomonė tikrai klasika, bet tiksliau ją galima būtų apibūdinti kaip labiau prisidėjusią įamžinant sumaištį, o ne kuriant teisę. Joje yra iki šiol išlikusių teiginių. Pavyzdžiui: „Iš grupės aktyvių konkurentų vienas gamintojas gali išlikti tiesiog dėl savo pranašesnių įgūdžių, išvalgumo ir darbštumo“⁴⁸ ir „Negalima užsipulti sėkmingai konkuruojančiojo, kai jis laimi gavęs akstiną konkuruoti“⁴⁹. Bet teismas toliau kaip tik tai ir darė. Jis nusprendė, kad „Alcoa“ yra neteisėta monopolija, neteisėtai monopolizavusi liejinių rinką. „Alcoa“ teigė verslą vykdžiusi pasitelkdama sugebėjimus, energiją ir iniciatyvą ir kad ją reiktų pagirti, o ne suskaidyti. Teismas atsakė:

[Įmonė „Alcoa“] neprivalėjo nuolat laukti ir būti pasirengusi tiekti liejinius, kai tik jų paklausa auga. Niekas jos nevertė dvigubinti ir stiprinti savo pajėgumus dar prieš kitiems įžengiant į šią sritį. Ji teigia, kad niekada prieš konkurentus netaikė antikokurencinių veiksmų (*angl.* – *excluded*); bet iš tiesų *nesugalvotume efektyvesnių antikokurencinių veiksmų už tokius, kai didžiulė organizacija, turinti pranašumą dėl savo patirties, prekybinių ryšių ir rinktinio personalo, naudojasi kiekviena nauja galimybe ir kiekvieną pradedantįjį pasitinka su išaugusiu pajėgumu*. Tačiau nelaikyti

„antikonkurenciniais“ nurodytų veiksmų galime tik tada, jeigu aiškinsime, kad „antikonkurenciniai veiksmai“ apsiriboja ne pramoninio pobūdžio veiksmais, bet veiksmais, kurie skatinami vien troškimo užkirsti kelią konkurencijai. Taigi, Teismo nuomone, toks apribojimas reikštų Akto susilpninimą; reikštų leisti kaip tik tokius susijungimus, kokiems jis turėtų užkirsti kelią⁵⁰.

Teismas pasmerkė įmonę „Alcoa“ už efektyvumą. Jis taip turėjo pasielgti. Antraip Šermano aktas būtų buvęs susilpnintas. „Alcoa“, kaip ir „Standard Oil“, egzistavimas buvo kaip tik tai, kam kelią turėtų užkirsti antimonopoliniai įstatymai. Štai kaip buvo sukurta šiuolaikinė antimonopolinė teisė.

Antimonopolinis teismo procesas iškreipia tradicinį teisinį procesą. Mūsų teisėsaugos sistema reikalauja aiškios taisyklės, kuria reikia vadovautis vertinant elgesį. Sistema daro prielaidą, kad galima išaiškinti faktų, įrodančių, jog šios taisyklės nesilaikoma. Nustatyti faktai skiriasi nuo įstatymo teiginių. Teisėjas išdėsto įstatymą prisiekusiesiems. Prisiekusieji išaiškina faktus ir pritaiko įstatymą tiems faktams, o tada turime rezultatą. Tada, kai nedalyvauja prisiekusieji, faktus išaiškina teisėjas.

Vadovaujantis tradicine teismo procedūra negalima daryti išvados – kad kaltinamasis turi monopolinę galią, antikonkurencingai ja pasinaudojo ir dėl to yra neteisėta monopolija – ir nesumenkinti pačios sistemos. Tai, ar kaltinamasis buvo parodytas kaip jėga paėmęs ką nors vertingo iš kito, yra faktinis klausimas.

Tai, ar kaltinamasis turi antimonopolinę monopolinę galią, nėra faktinis klausimas. Neaiškiose teorinėse antimonopolijos reiškinio sąvokose teisės ir ekonomikos dalykai painiojami su faktais. Kai monopolizavimo byla nagrinėjama ne prisiekusiųjų teisme, teisėjas gali priimti sprendimą ir patvirtinti jį rašiniu, kuriame faktai, prielaidos, manymai, prognozės, spėlionės, teorijos ir išvados vadinamos „faktų nustatymu“. Svarstant bylą prisiekusiųjų teisme, teisėjas gali subtiliai veikti prisiekusiųjų sprendimą per tariamą instruktažą apie įstatymą, palikdamas prisiekusiesiems daryti prielaidas, maskuojamas kaip faktų nustatymu, ir išspręsti bylą remiantis kuo tik nori, įskaitant ir asmeninį teisingumo supratimą. Tokį sprendimą apeliaciniam teismui sunku peržiūrėti. Kadangi nėra pagrindinės monopolizavimą apibrėžiančios taisyklės, instruktuoti prisiekusiuosius tokiais atvejais yra sudėtinga užduotis.

Antimonopolinės politikos šalininkai dangstosi, esą monopolizavimo teisė, apie kurią prisiekusieji gali būti instruktuoti, egzistuoja. Tuo pat metu kai kurie iš jų tvirtina, kad reikia liautis ieškojus, kaip apibrėžti monopolizavimo teisę. Mėgindami pagelbėti teisėjams išdėstyti prisiekusiesiems tai, kas negali būti išdėstyta, antimonopolininkai išleido pavyzdines instrukcijas prisiekusiesiems su nuorodomis į teismų precedentus⁵¹. Jos pristatomos ABA Antimonopolinės teisės skyriaus išleistoje knygoje. Jos įvade parašyta, kad „skyrius tiki, jog instrukcijos tiksliai ir teisingai formuluoja įstatymą“ ir kad jos „pateikia vieną, aiškų

požiūrį į įstatymą, paremtą Aukščiausiojo teismo ir Apeliacinio teismo sprendimais⁵².

Daug ABA siūlomų instrukcijų yra negalutinės, kupinos abstrakcijų. Sėkmingai konkuruojantysis negali būti tikras, kad vienintelis kriterijus darant išvadą dėl neteisėto monopolizavimo bus sėkmė. Siūloma instrukcija dėl monopolinės galios įrodymo skamba taip:

Didesnė nei 50 proc. rinkos dalis gali būti pakankama paremti išvadą, kad kaltinamasis turi monopolinę galią, tačiau sprendžiant, ar kaltinamasis turi monopolinę galią, taip pat svarbu apsvarstyti kitus susijusios rinkos aspektus, pavyzdžiui, rinkos dalių tendencijas, esamus barjerus į rinkos įėjimą, kitų įmonių įėjimą ir išėjimą bei konkurentų skaičių ir dydį. Kartu su kaltinamojo rinkos dalimi šie veiksniai turėtų jums suteikti informacijos apie tai, ar kaltinamasis turi monopolinę galią. Kuo įmonės rinkos dalis didesnė nei 50 proc., tuo didesnė tikimybė, kad įmonė turi monopolinę galią⁵³.

Dėl „barjerų į rinkos įėjimą“ ABA prisiekusiuosius siūlo instrukuoti taip:

Barjerai į rinkos įėjimą apsunkina prasmingą ir savalaikį naujų konkurentų įėjimą į susijusią rinką. Barjerai į rinkos įėjimą gali apimti intelektinės nuosavybės teises (pvz., patentus ar komercines paslaptis), specializuotą rinkodarą ir jau rinkoje dalyvaujančių įmonių reputaciją (arba jų prekių ženklų pripažinimą).

Įrodymai apie mažus ar neegzistuojančius barjerus į rinkos įėjimą gali liudyti, kad kaltinamasis neturi monopolinės galios, nesvarbu, kokia jo rinkos dalis, kadangi nauji konkurentai

galėtų lengvai įeiti į rinką, jei kaltinamasis mėgintų ilgam laikui pakelti kainas. Ir atvirkščiai, įrodymai apie didelius barjerus į rinkos įėjimą kartu su didele rinkos dalimi gali paremti išvadą, kad kaltinamasis turi monopolinę galią⁵⁴.

Dėl „antikonkurencinio elgesio“ ABA prisiekusiuosius siūlo instruktuoti taip:

Nustatyti skirtumą tarp antikonkurencinio elgesio ir elgesio, turinčio teisėtus verslo ketinimus, gali būti sunku. ... Spręsdami, ar kaltinamojo elgesys buvo antikonkurencinis ar teisėtas verslo elgesys, turėtumėte nustatyti, ar elgesys iš esmės neprieštarauja konkurencijai, ar elgesys yra naudingas vartotojams ir ar elgesys turėtų verslo prasmę atmetus jo poveikį konkurencijos šalinimui ar kenkimui konkurentams⁵⁵.

Tai, ar sėkmingas verslas bus nubaustas už sėkmę, gali priklausyti nuo prisiekusiųjų nuojautos apie tai, ar kokio nors vadovo sprendimas turėjo „verslo prasmę“ ar ne. Auksinė taisyklė galėtų būti ir tikslesnė.

Ekonomistai jau pademonstravo savo išmonę formuluodami piktas frazes, pavyzdžiui, „pirkėjo rinkos galia“⁵⁶, kad konkurencingą veiklą charakterizuotų kaip neturinčią verslo prasmės ir kad priverstų sėkmingai konkuruojančiuosius patirti išlaidas ginantis teisme. 2005 m. „Weyerhaeuserio“ byla⁵⁷ iliustruoja šį procesą. Ši byla – tai legendos apie „Standard Oil“ pakartojimas. Jungtinis gamintojas pelningai tiekia galutinį produktą už nuolat mažėjančią kainą. Ne tokie efektyvūs operatoriai vienoje konkurencijos grandinėje pasitraukia iš verslo. Įmonė „Standard Oil“ buvo suskaldyta. Įmonei

„Weyerhaeuser“ buvo leista tęsti veiklą išlaikant esamą formą, tačiau liepta kompensuoti kai kuriuo turtu ne tokiam efektyviam konkurentui, nes ji tariamai vykdė „grobuonišką“ pirkimą.

Apeliacinio teismo 9-asis poskyris patvirtino 26 milijonų dolerių dydžio žalos atlyginimą (kuris buvo patrigubintas iki 78 milijonų dolerių). Vienbalsė trijų teisėjų grupė pasinaudojo neelastingos paklausos sąvoka ir spėlionėmis apie tai, koks kainų lygis ilgainiui galėtų ar negalėtų būti naudingas vartotojui, kad atskirtų „Weyerhaeuser“ bylą nuo Aukščiausiojo teismo sprendimo⁵⁸, atmetusio ieškinį dėl „grobuoniško“ pardavimo. Apeliacinis teismas pritarė tam, kaip ieškovo ekonomistas pavadino šią bylą, – „grobuonišku pernelyg didelės kainos siūlymu (*angl.* – *overbidding*) (t.y. aukštesnės nei būtina kainos mokėjimu už rąstus)“. Buvusio įmonės „Weyerhaeuser“ darbuotojo parodymai, neva įmonė galėjo „daryti įtaką kainoms alksnio rąstų rinkoje“, liudija, kad kainos toje rinkoje buvo pakilusios, o buvusio darbuotojo nuomonė, esą įmonė už rąstus sumokėjo daugiau nei reikėjo, buvo laikoma pakankama paremti išvadą, kad įmonė „vykdė antikonkurencinius veiksmus siūlydama grobuonišką kainą“. Teismas palaikė ieškinį dėl neteisėto mėginimo monopolizuoti rąstų rinką, taip pat prisiekusiųjų apskaičiuotus nuostolius, remdamasis „esmine prielaida, kad įmonė „Weyerhaeuser“ dirbtinai palaikė aukštas kainas rąstų rinkoje kompensuojamojo laikotarpio metu“. Lakios vaizduotės, iškalbingų ekonomikos teoretikų balsas buvo lemia-

mas. Advokatai ginčijosi dėl mažai kam suprantamų, doktrininių klausimų, susijusių su standartais, kurie skirti identifikuoti „gruonuiską“ pirkimą ir pardavimą.

Apeliacinis teismas neišdėstė taisyklės, kuria remiantis būtų galima patarti, kaip sėkmingam verslui išvengti spąstų, į kuriuos pateko įmonė „Weyerhaeuser“. Teismo nuomonėje nėra jokios nuorodos į tai, ką kaltinamasis turėjo padaryti, ko nepadarė, arba ko neturėjo daryti, ką padarė. Ši byla vaizdingai parodo, kaip neįmanoma atskirti teisėtos konkurencijos nuo neteisėtų pastangų monopolizuoti, ir iliustruoja simbolinę politinę monopolizavimo teisės prigimtį.

Vertė Asta Tobulevičienė

Išnašos

1 Daniel J. Gifford ir Leo J. Raskind, *Federal Antitrust Law Cases and Materials*, 2-as leid. (Cincinnati, OH: Anderson Publishing Co., 2002), p. 5.

2 Eleanor M. Fox ir Lawrence A. Sullivan, *Cases and Materials on Antitrust* (St. Paul, MN: West Publishing Co., 1989), p. 33, cituojamas William H. Taft, *The Anti-Trust Act and the Supreme Court 2* (1914).

3 Fox ir Sullivan, *Cases and Materials on Antitrust*, p. 36.

4 "FTC, DOJ Announce Upcoming Forum on Implications of Single-Firm Conduct," *Antitrust and Trade Regulation Report* 90 (June 9, 2006): 653.

5 Deborah Platt Majoras cituojama "FTC and DOJ Open Hearings on Implications of Single-Firm Conduct," *Antitrust and Trade Regulation Report* 90 (June 23, 2006): 712-13.

6 Tony Freyer, *Regulating Big Business* (Cambridge: Cambridge University Press, 1992), p. 37.

7 *Standard Oil Company v. United States*, 221 U.S. 1 (1911).

8 Phillip Areeda ir Louis Kaplow, *Antitrust Analysis*, 5-as leid. (New York: Aspen Law & Business, 1997), p. 449 (kursyvas E. Rockefellerio – vert. *pastaba*).

9 Fox ir Sullivan, *Cases and Materials on Antitrust*, p. 208 (kursyvas E. Rockefellerio – vert. *pastaba*).

10 Ten pat, p. 84.

11 D. T. Armentano, *The Myths of Antitrust* (New York: Arlington House, 1972), p. 279.

12 John S. McGee, "Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N.J.) Case," *Journal of Law and Economics* 1 (October, 1958): 144-48, cituojama Armentano, *Myths of Antitrust*, p. 69.

13 Armentano, *Myths of Antitrust*, p. 77.

14 Thomas J. DiLorenzo, *How Capitalism Saved America* (New York: Crown Forum, 2004), p. 135.

15 Robert W. Crandall ir Clifford Winston, "Does Antitrust Policy Improve Consumer Welfare? Assessing the Evidence," *Journal of Economic Perspectives* 17 (2003): 3, 7, 8.

16 Simon N. Whitney, *Antitrust Policies* (New York: Twentieth Century Fund, 1958), p. 182.

17 D. T. Armentano, *Antitrust Policy* (Washington: Cato Institute, 1986), pp. 24, 25, 43.

18 McGee, "Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N.J.) Case," 137, 168, cituojama Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox* (New York: Basic Books, 1978), p. 39.

19 Justin Miller, *Handbook on Criminal Law* (St. Paul, MN: West Publishing Co., 1934), p. 391.

20 *United States v. Grinnell Corp.*, 384 U.S. 563 (1966).

21 *Grinnell Corp.*, 384 U.S. 563, 570-71.

22 Donald C. Klawiter, "From the Section Chair," *Antitrust* 20 (Fall 2005): 4.

23 Eleanor M. Fox, "Is There Life in *Aspen* after *Trinko*?" *Antitrust Law Journal* 73 (2005): 153.

24 ABA Antimonopolinės teisės skyrius, *Market Power Handbook* (Chicago: ABA Publishing, 2005), pp. 3, 5.

25 Ten pat, p. 139.

26 Steven C. Salop, "Exclusionary Conduct, Effect on Consumers, and the Flawed Profit-Sacrifice Standard," *Antitrust Law Journal* 73 (2006): 311-12.

27 Ten pat, 311, 374.

28 Mark S. Popofsky, "Defining Exclusionary Conduct," *Antitrust Law Journal* 73 (2006): 435, 481.

29 Andrew I. Gavil, "Exclusionary Distribution Strategies by Dominant Firms: Striking a Better Balance," *Antitrust Law Journal* 72 (2004): 3.

30 Ten pat, 3, 74.

31 Ten pat, 3, 81.

32 E. Thomas Sullivan ir Herbert Hovenkamp, *Antitrust Law, Policy and Procedure*, 4-as leid. (Charlottesville, VA: Lexis Law Publishing, 1999), p. 31.

33 Areeda ir Kaplow, *Antitrust Analysis*, p. 4.

34 *Nash v. United States*, 229 U.S. 373 (1913).

35 *Nash*, 229 U.S. 373, 376.

36 ABA Antimonopolinės teisės skyrius, *Antitrust Law Developments*, 5-as leid. (Chicago: ABA Publishing, 2002), p. 729.

37 Whitney, *Antitrust Policies*, p. 104, cituojama Paul H. Giddens, *Standard Oil Company* (Indiana) (New York: Appleton-Century-Crofts, 1955), p. 131.

38 *United States v. IBM Corp.*, Dkt. No. 69-Civ.-200 (S.D.N.Y. skundas pateiktas 1969 m. sausio 17 d.).

39 *In re IBM Corp.*, 687 F.2d 591, 593 (2d Cir. 1982).

40 John E. Lopatka, "United States v. IBM: A Monument to Arrogance," *Antitrust Law Journal* 68 (2000): 145-46.

41 Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox*, pat. leid. (New York: The Free Press, 1993), p. 431.

42 *Telex Corp. v. IBM Corp.*, 510 F.2d 894 (10th Cir. 1975).

43 *Telex Corp.* 510 F.2d 894, 897.

44 *Brobeck, Phleger, & Harrison v. Telex Corp.*, 602 F.2d 866, 867 (9th Cir. 1979).

- 45 *United States v. Microsoft Corp.*, 253 F.3d 34 (D.C. Cir. 2001).
- 46 *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).
- 47 Fox ir Sullivan, *Cases and Materials on Antitrust*, p. 114.
- 48 *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416 (2d Cir.1945).
- 49 *Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416.
- 50 *Aluminum Co. of America*, 148 F.2d 416 (kursyvas E. Rockefellerio – *vert. pastaba*).
- 51 ABA Antimonopolinės teisės skyrius, *Model Jury Instructions in Civil Antitrust Case* (Chicago: ABA Publishing, 2005).
- 52 Ten pat, pp. xv, xvi.
- 53 Ten pat, p. C-17.
- 54 Ten pat, p. C-18.
- 55 Ten pat, p. C-27.
- 56 Steven C. Salop, "Anticompetitive Overbuying by Power Buyers," *Antitrust Law Journal* 72 (2005): 669.
- 57 *Confederated Tribes of Siletz Indians of Oregon v. Weyerhaeuser Co., Antitrust and Trade Regulation Report* 88 (9th Cir. 2005). 2007 m. vasario 20 d. Aukščiausiasis teismas anuliavo ir grąžino iš naujo nagrinėti Apeliacinio teismo 9-ojo poskyrio sprendimą. *Weyerhaeuser Co. v. Ross-Simmons Hardwood Lumber Co., Inc.*, 549 U.S.____, slip. op. (2007).
- 58 *Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp.*, 509 U.S. 209 (1993).

MITAS APIE NATŪRALIĄSIAS MONOPOLIJAS

Thomas J. DiLorenzo

Pats terminas „komunalinės paslaugos“ ... yra absurdiškas. Kiekviena gėrybė yra naudinga „visuomenei“ ir beveik kiekviena gėrybė ... gali būti laikoma „būtina“. Kai kurių pramonės šakų priskyrimas „komunalinėms paslaugoms“ yra pasirinktinis ir visiškai nepagrįstas.

Murray N. Rothbardas „Power and Market“

Daugumai taip vadinamų komunalinių paslaugų įmonių valstybė yra davusi monopolijos teises, nes jos yra laikomos natūraliosiomis monopolijomis. Paprastai kalbant, natūralioji monopolija atsiranda tada, kai dėl gamybos technologijos (tokios, kaip sąlyginai didelės pastoviosios gamybos sąnaudos) ilgalaikės vidutinės bendrosios sąnaudos mažėja didėjant gamybos apimčiai. Pagal teoriją, tokiose pramonės šakose vienas gamintojas galiausiai galės gaminti mažesnėmis sąnaudomis nei bet kurie kiti du gamintojai, ir todėl susikurs „natūralioji“ monopolija.

Be to, manoma, kad konkurencija sukuria vartotojams nepatogumų dėl papildomos įrangos statymo,

pavyzdžiui, gatvių kasimas dėl antrų dujų ar vandens linijų. Bandytas išvengti tokių nepatogumų yra dar viena priežastis, dėl ko valstybė siūlo suteikti monopolijos teises pramonėms su mažėjančiomis ilgalaikėmis vidutinėmis bendrosiomis sąnaudomis.

Tai, kad teorija apie natūraliąsias monopolijas pirmiausia buvo sukurta ekonomistų ir tik paskui įstatymų leidėjų naudota „pateisinti“ monopolijoms, yra tik mitas. Iš tikrųjų monopolijos buvo sukurtos daug dešimtmečių prieš tai, kai ekonomistai intervencijos šalininkai prakalbo apie jas norėdami pagrįsti valstybės kišimąsi. Tuo metu, kai valstybė suteikinėjo pirmąsias monopolijos teises, dauguma ekonomistų suprato, kad reikalaujanti daug kapitalo ir didelio masto gamyba net tik kad *neveda* prie monopolijų, bet yra pageidaujamas konkurencijos proceso rinkoje aspektas.

Žodis „procesas“ šioje vietoje yra svarbus. Jei į konkurenciją žvelgsime kaip į dinamišką varžymosi ir verslumo procesą, tada faktas, kad vienas gamintojas *bet kuriuo laiko momentu* gamina mažiausiomis sąnaudomis, yra nelabai svarbus. Ilgalaikiai konkurencijos veiksniai, nepamirštant ir potencialios konkurencijos, paverstų monopolijas laisvojoje rinkoje neįmanomomis.

Teorija apie natūraliąsias monopolijas nėra paremta istoriniais faktais. Kalbant apie natūraliąsias monopolijas nėra jokių įrodymų, kad vienas gamintojas pasiektų mažesnes ilgalaikes bendrąsias vidutines sąnaudas nei visi kiti gamintojai ir sukurtų nuolatinę monopoliją. Aštuoniolikto amžiaus pabaigoje ir devyniolikto amžiaus

pradžioje daugumoje vadinamų komunalinių paslaugų rinkų egzistavo daugybė konkuruojančių įmonių.

Masinė gamyba monopolijos teisių eroje

Devynioliktame amžiuje, kai vietinės valdžios pradėjo suteikinti monopolijos teises, gyvavo supratimas, kad ne laisvoji rinka, o valdžios kišimasis privilegijomis, protekcionizmo politika ir kitomis priemonėmis, nulemia „monopolijų“ susikūrimą. Masinė gamyba buvo matoma kaip konkurencinis privalumas, o ne monopolijų trūkumas. Pavyzdžiui, Richardas T. Ely, vienas iš Amerikos ekonomikos asociacijos steigėjų, yra rašęs: „didelio masto gamyba nebūtinai rodo, kad gamyba yra monopolizuota“.¹ Johnas Batesas Klarkas, kitas Amerikos ekonomikos asociacijos steigėjas, 1888 m. rašė, jog mintis, kad gamybiniai susijungimai „sunaikins konkurenciją“, neturėtų „būti priimta per daug skubotai“.²

Herbertas Davenportas iš Čikagos universiteto 1919 metais teigė, kad tik esant kelioms įmonėms masinės gamybos pramonėse nepanaikinama konkurencija.³ Jo kolega Jamesas Laughlinas pastebėjo, kad netgi kai susijungimai yra dideli, varžovų susijungimas gali lemti atkaklią konkurenciją.⁴ Irvingas Fisheris⁵ ir Edwinas R. A. Seligmanas⁶ sutiko, kad didelio masto gamyba davė konkurencinės naudos dėl mažesnių reklamos ir pardavimų sąnaudų.

Amžiaus pradžios ekonomistai teigia, kad didelio masto gamybos produkcija aiškiai davė naudos vartotojams. Pagal Seligmaną, „be didelio masto gamybos pasaulis sugrįžtų į primityvesnę būseną ir iš esmės atsisakytų neįkainojamos naudos iš geriausio būdo panaudoti kapitalą“.⁷ Simonas Patenas iš Whartono mokyklos išreiškė panašų požiūrį: „kapitalo susijungimas nesukuria ekonominio nuostolio visuomenei; susijungimai yra daug efektyvesni nei maži gamintojai, kuriuos jie pakeitė“.⁸

Franklinas Giddingsas matė konkurenciją kaip šiandieniniai austrų ekonomistai – kaip dinamišką ir varžybinį procesą. Galiausiai jis padarė išvadą, kad „konkurencija yra tam tikra nuolatinio ekonominio proceso forma; todėl, kai rinkos konkurencija yra užgniaužta, reikėtų aiškintis, kas atsitiko veiksniams, kurie ją užgniaužė. Toliau reikėtų analizuoti, kiek iš tikrųjų ji nuslopinta ar pavirtusi kitomis formomis“.⁹ Kitaip tariant, „dominuojanti“ įmonė, kuri bet kuriuo laiko momentu nukonkuruoja kitas įmones kainomis, nenuslopina konkurencijos, nes konkurencija yra „nuolatinis ekonomikos procesas“.

Vienas iš populiariausių devyniolikto amžiaus pabaigos ekonomistų-rašytojų Davidas A. Wellsas rašė, kad „pasaulis reikalauja daugybės produktų ir pigiai; patirtis rodo, kad tai gali būti pasiekta didelį kapitalą panaudojus masinės produkcijos gamybai“¹⁰. George'as Guntonas tikėjo, kad „kapitalo susijungimas neišstumia mažų gamintojų iš verslo, bet paprasčiausiai integruoja juos į

didesnes ir sudėtingesnes gamybos sistemas, kuriose jie gali gaminti pigiau kitiems ir užsidirbti daugiau patys. Iš tikrųjų kapitalo susijungimas ne sunaikina konkurenciją, o atvirksčiai. Naudodamas didelį kapitalą, patobulintus įrengimus ir geresnę infrastruktūrą treistas gali pasiūlyti mažesnes kainas nei pavienės įmonės¹¹.

Čia paminėtos mintys yra ne tyčia atrinktos, o atspindi vyravusį supratimą. Tai gali pasirodyti keista pagal šių dienų standartus, bet A. W. Coatsas pabrėžė, kad devyniolikto amžiaus devintojo dešimtmečio pabaigoje JAV buvo tik apie dešimt profesionalių ekonomistų¹². Todėl anksčiau paminėtos mintys apima beveik kiekvieną profesionalų ekonomistą, kuris turėjo ką nors pasakyti apie ryšį tarp masto ekonomijos ir konkurencingumo amžių sandūroje.

Šie požiūriai yra reikšmingi, nes minėti ekonomistai pirmieji pastebėjo didelio masto ekonomijų atėjimą ir nemanė, kad jos vestų prie monopolijų, nesvarbu „natūralių“ ar ne. Kaip ir austrų ekonomistai, jie suprato, kad konkurencija yra nuolatinis procesas ir kad dominavimas rinkoje, jei valstybė nesikiša, yra visada trumpalaikis. Šis požiūris sutampa ir su mano tyrimo atradimais, kad devyniolikto amžiaus pabaigos „treistai“ mažino kainas ir didino gamybos mastus greičiau nei likusi ekonomikos dalis. Jie buvo dinamiškiausi ir konkurencingiausi iš visų pramonės šakų, bet ne monopolistai¹³. Turbūt todėl jie buvo protekcionistų įstatymų leidėjų taikinys ir turėjo prisitaikyti prie „antimonopolinių“ įstatymų.

Ekonomistai panaudojo natūraliųjų monopolijų teoriją dvidešimto amžiaus trečiajame dešimtmetyje, kai tapo sužavėti scientizmu ir priėmė daugiau ar mažiau taikomą konkurencijos teoriją, kuri suskirstė pramonės šakas į pastovios, mažėjančios ir didėjančios grąžos (mažėjančios bendrosios vidutinės sąnaudos). Pagal šį požiūrį, gamybiniai ryšiai nulemia rinkos struktūrą ir galiausiai konkurencijos pobūdį. Į konkurenciją pradėta žvelgti ne kaip į elgesio reiškinių, bet kaip į gamybinius santykius. Išskyrus tokius ekonomistus kaip Josephas A. Schumpeteris, Ludwigas von Misesas, Friedrichas Hayekas ir austrų ekonomistus, *požiūris* apie nuolatinę konkurencinę varžymąsi ir verslumą buvo pamištas.

Kiek „natūralios“ buvo pirmosios natūraliosios monopolijos

Nėra jokių įrodymų, kad prieš pradėdant reguliuoti komunalines paslaugas egzistavo toks fenomenas kaip „natūralioji monopolija“. Haroldas Demsetzas pabrėžė:

1887 metais Niujorke buvo sukurtos šešios elektros tiekimo kompanijos. 1907 metais Čikagoje teisę veikti turėjo keturiasdešimt penkios elektros tiekimo įmonės. Prieš 1895 metus Duluthas (Minnesotos valstija) buvo aptarnaujamas penkių elektros kompanijų, o Skrantonas (Pensilvanijos valstija) – keturių kompanijų 1906 metais... Devynioliktojo amžiaus antroje pusėje konkurencija

dujų pramonėje buvo įprastas reiškiny. Prieš 1884 metus Niujorke varžėsi šešios dujų įmonės. Stipri konkurencija vyravo ir telekomunikacijų rinkoje – 1905 bent po dvi besivaržančias kompanijas turėjo Baltimorė, Čikaga, Klyvlendas, Kolumbas, Detroitas, Kanzasas, Mineapolis, Filadelfija, Pitsburgas, Sent Luisas.¹⁴

Demsetzas padarė kraštutinę išvadą, kad „reikia suabejoti, ar iš tikro komunalinių paslaugų įmonės buvo masto ekonomijos tuo metu, kai reguliavimas pakeitė rinkos konkurenciją“¹⁵.

Geriausias pavyzdys, jog natūraliųjų monopolijų nebuvo komunalinių paslaugų rinkoje, yra pateiktas 1936 metų George'o T. Browno knygoje „Dujinio apšvietimo kompanija Baltimorėje“, kuri turi apgaulingą paantraštę: „Natūraliosios monopolijos tyrimas“¹⁶. Knyga yra „bendras komunalinių paslaugų plėtros tyrimas“ su išskirtiniu dėmesiu Baltimorės dujų apšvietimo kompanijai, kurios problemos „yra būdingos ne tik Baltimorės kompanijai ar Merilendo valstijai, bet ir yra tipiškos visoms komunalinių paslaugų įmonėms“¹⁷.

Hopkinso universiteto ekonomikos dėstytojo Richardo T. Ely dėka Baltimorės dujų apšvietimo kompanijos istorija tapo žinoma tiek natūraliųjų monopolijų istorijoje, tiek teorijoje, tiek praktikoje. Richardas T. Ely aprašė kompanijos problemas „Baltimore Sun“ laikraščio straipsniuose, kurie vėliau buvo sudėti į gerai perkamą knygą. Didelė dalis Ely analizės buvo ekonominė ir siejosi su natūraliųjų monopolijų teorija.

Nuo įkūrimo 1886 metais Baltimorės dujų apšvietimo kompanija nuolat varžėsi su naujais konkurentais. Kovos būdai apėmė ne tik bandymą varžytis rinkoje, bet ir pastangas paveikti valstijos ir vietinės valdžios institucijas neteikti įmonės teisių konkurentams. Nors kompanija veikė kaip masto ekonomija, tai nepadėjo apsisaugoti nuo naujų konkurentų atsiradimo.

1851 metais naujų konkurentų atsiradimą dujų apšvietimo rinkoje „Baltimore Sun“ laikraštis pakomentavo: „Konkurencija yra neišvengiama verslo dalis“¹⁸. Tačiau Baltimorės dujų apšvietimo kompanija vis dėlto „nesutiko suteikti frančizės teisių naujai įmonei“¹⁹.

Brownas teigia, kad „dujų kompanijos kituose miestuose veikė pražūtingos konkurencijos sąlygomis“ ir ieškojo būdų patekti į Baltimorės rinką. Bet jei tokia konkurencija buvo „pražūtinga“, kam bandyti patekti į kitą, labai tikėtina, kad tokią pat „pražūtingą“, rinką? Arba Browno greitai visų pripažinta teorija apie „pražūtingą konkurenciją“ buvo neteisinga, arba tos kompanijos buvo neracionaliai uolios.

Neatsižvelgdamas į *dinamišką* konkurencijos pobūdį Brownas padarė klaidą, kurią padaro ir dauguma kitų ekonomistų – tikėjo, kad „pernelyg didelė“ konkurencija gali būti „žalinga“, jei mažų kainų gamintojai išstumia iš rinkos mažiau produktyvius konkurentus²⁰. Tokia konkurencija gali būti „žalinga“ kompanijoms, nustatančioms didesnes kainas, bet ji yra naudinga vartotojams.

1880 metais Baltimorėje veikė trys atkakliai besivaržančios dujų kompanijos. Jos bandė susijungti ir dirbti kaip monopolija 1888 metais, tačiau naujas konkurentas sužlugdė šiuos planus – „Tomas Alva Edisonas įdiegė elektros apšvietimą, kuris tapo grėsme dujų kompanijoms“.²¹ Nuo to laiko konkurencija vyko ir tarp dujų bei elektros kompanijų. Visos jų turėjo dideles pastoviąsias sąnaudas, kurios vedė prie masto ekonomijų. Vis dėlto nei laisva rinka, nei „natūralioji“ monopolija netapo tikrove.

Kai galų gale atsirado monopolija, to priežastis buvo tik valdžios įsikišimas. Pavyzdžiui, 1890 metais Merilende buvo išleistas teisės aktas, pagal kurį „Dujų kompanija kasmet turėjo sumokėti dešimt tūkstančių dolerių ir tris procentus nuo dividendų miestui už privilegiją naudotis monopolijos teisėmis dvidešimt penkerius metus“.²² Tai dabar gerai pažįstamas monopolijų traktavimas, kai valdžios atstovai slaptai bendrininkauja su tam tikros industrijos lyderiais, sukuria kenksmingą vartotojams monopoliją ir pasidalina laimėtus pinigus su politikais per privilegijos ar monopolijos pajamų mokesčius. Šis vertinimas ypač paplitęs kabelinės televizijos rinkoje.

Įstatyminis dujų ir elektros kompanijų „regulavimas“ privedė prie lengvai nuspėjamų rezultatų – monopolijos kainų, kurios sukėlė daug visuomenės nepasitenkinimo. Vietoj valstybės reguliavimo panaikinimo ir leidimo konkurencijai nustatyti kainas buvo priimtas komunalinių paslaugų įmonių reguliavimas,

kad tariamai patenkintų vartotojus, kurie, anot Brown, „jautė, kad aplaidus požiūris į jų interesus privedė prie didelių kainų ir monopolijų privilegijų. *Tai yra tipiška ir kitų valstijų komunalinių paslaugų įmonių plėtra*“.²³

Ne visi ekonomistai buvo suklaidinti „natūraliųjų monopolijų“ teorijos, kurią taip gynė komunalinių paslaugų monopolistai ir jų pasamdyti ekonomikos patarėjai. 1940 metais Ilinojaus universiteto magistrantūros dekanas Horace'as M. Gray apžvelgė „komunalinių paslaugų sampratos“ istoriją, nepamiršdamas ir „natūraliųjų“ monopolijų teorijos. Gray pastebėjo, kad „devyniolikto amžiuje buvo tikima, kad visuomenės interesai bus geriausiai patenkinti daugumoje industrijų teikiant specialias privilegijas privatiems asmenims ir įmonėms“.²⁴ Tos privilegijos apėmė patentus, subsidijas, tarifus, žemės suteikimą geležinkelio kompanijoms ir monopolijos teises „komunalinių paslaugų“ įmonėms. „Galutinis rezultatas buvo monopolijos, išnaudojimas ir korupcija politikoje“.²⁵ Kalbėdamas apie komunalines paslaugas, Gray teigia, kad „tarp 1907 ir 1938 metų valstybės sukurtų ir ginamų monopolijų politika gerai įsitvirtino ekonomikoje ir tapo pagrindu šiuolaikiniam komunalinių paslaugų reguliavimui“.²⁶ Nuo to laiko „komunalinių paslaugų įmonės statusas buvo išsigelbėjimas visoms monopolistėms trokštančioms tapti kompanijoms, kurioms asmeninės pastangos apsaugoti bei išlaikyti monopoliją buvo per sunkios, per brangios ir per rizikingos“.²⁷

Pritardamas šiam požiūriui Gray atkreipė dėmesį į tai, kaip iš esmės kiekviena monopoliste siekianti tapti šalies kompanija bandė būti priskirta prie „komunalinių paslaugų“ įmonių. Kaip pavyzdžius galima paminėti radijo, nekilnojamo turto, pieno, oro transporto, anglies, naftos ir žemės ūkio kompanijas. Apskritai „Nacionalinio pramonės gaivinimo įstatymo (1933) eksperimentas gali būti laikomas didelių kompanijų pastanga užsitikrinti teises priemones monopolistinei veiklai“.²⁸ Tos laimingosios industrijos, kurioms pavyko užsitikrinti „komunalinių paslaugų“ industrijų vardą, naudojo šį vardą konkurencijai panaikinti.

Anot Gray, ekonomistų vaidmuo šioje vietoje buvo sukurti „painų paaiškinimą“, apginantį privačių privilegijų ir monopolijų savininkus, pavyzdžiui, „natūraliųjų“ monopolijų teoriją. Vartotojų apsauga nuslinko į antrą planą.²⁹

Dabartiniai ekonominiai tyrimai paremia Gray analizę. Viename pirmųjų statistinių tyrimų apie elektros kainų reguliavimą, atspausdintame 1962 metais, George'as Stigleris ir Claire'as Friedlandas nerado jokių ryškių kainų ir pelno skirtumų komunalinių paslaugų kompanijose su ir be reguliavimo komisijų nuo 1917 iki 1932 m.³⁰ Pirmieji kainų reguliavimai *nebuvo* naudingi vartotojams. Verta paminėti, kad prireikė beveik penkiasdešimties metų, kol ekonomistai pradėjo tirti realų, o ne teorinį kainų reguliavimo poveikį.

Praėjus šešiolikai metų nuo Stiglerio-Friedlando tyrimo, Gregg'as Jarrellis pastebėjo, kad tarp 1912 ir

1917 metų dvidešimt penkios valstijos pakeitė valstijos elektros kainų reguliavimą į savivaldybių. Dėl to kainos *išaugo* 46 procentais, pelnas – 38 procentais, o elektros gamyba sumažėjo 23 procentais.³¹ Taigi, savivaldybių reguliavimui nepavyko sumažinti elektros kainų. Tačiau komunalinių paslaugų įmonės siekė dar spartesnio kainų augimo ir sėkmingai darė spaudimą dėl valstijos reguliavimo teigdami, kad valstijos valdžia jaus mažesnę vietinių vartotojų spaudimą nei merai ir miesto taryba.

Šie tyrimo rezultatai sutampa su Gray anksčiau padarytomis išvadomis, kad komunalinių paslaugų kainų reguliavimas yra monopolistinė kainų fiksavimo programa, nukreipta prieš vartotojus.

„Papildomos įrangos“ problema

Be gando apie masto ekonomijų naudą buvo ir kita priežastis leisti suteikti monopolijų teises „natūraliosioms monopolijoms“ – tai tikėjimas, kad per didelė konkurencija trukdo. Argumentas remiasi tuo, kad leisti keletui vandens tiekėjų, elektros gamintojų ar kabelinės televizijos operatorių kasti gatves yra per daug brangu visuomenei. Bet Haroldas Demsetzas pastebėjo:

Papildomų paskirstymo sistemų problema yra aiškintina visuomenės nesėkme nustatyti tinkamą kainą ribotiems ištekliams. Teisė naudotis visuomenei priklausančiomis magistralėmis yra teisė naudotis ribotu ištekliu. Kainos nebuvimas šių

*išteklų naudojimui, kainos, kuri turėtų būti pakankamai didelė, kad atspindėtų nepertraukiamo eisimo ar nepakitusio kraštovaizdžio alternatyviasias sąnaudas, nuves prie ribotų išteklų pereikvojimo. Tinkamo mokesčio šių išteklų naudojimui įvedimas sumažintų papildomos įrangos problemą iki optimalaus lygio.*³²

Todėl tiek problema dėl „natūraliųjų“ monopolijų, tiek dėl „papildomos įrangos“ yra valdžios įsikišimo padarinys. Problema gimsta todėl, kad valdžia nepajėgi nustatyti ribotų miesto infrastruktūros išteklų kainos. Tiksliau, problema iškyla todėl, kad gatvės, po kuriomis reikia tiesti komunalinių paslaugų linijas, priklauso valdžiai, kurios socialistinės institucijos trukdo racionaliai apskaičiuoti šių išteklų kainą, kas būtų įmanoma esant privačios nuosavybės ir konkurencingos rinkos sąlygomis. Priešingai Demsetzo tvirtinimui, racionalus įkainojimas šiuo atveju yra neįmanomas būtent dėl valdžios nuosavybės teisių keliams. Geranoriški ir apsišvietę politikai, net ir sekę Haroldo Demsetzo pėdomis, nerastų būdo racionaliai nustatyti šias kainas.

Murray Rothbardas visa tai paaiškino prieš daugiau nei dvidešimt penkerius metus:

Faktas, kad valdžia turi duoti leidimą naudotis gatvėmis, buvo naudojamas pateisinti griežtą valdžios komunalinių paslaugų reguliavimą. Daugelis komunalinių paslaugų kompanijų (kaip vandens ar elektros) turi naudotis gatvėmis, todėl reguliavimas laikomas tarsi paslauga už paslaugą. Tačiau neatkreipiamas dėmesys, kad valdžios nuosavybės teisės gatvėms yra ilgalaikis kišimosi

*nutarimas. Komunalinių paslaugų, kaip ir kitų industrijų, reguliavimas atbaido investicijas ir tuo pačiu atima iš vartotojų geriausią galimybę patenkinti jų poreikius. Tai iškreipia išteklių paskirstymą laisvojoje rinkoje.*³³

M. Rothbardas teigia, kad vadinamasis „ribotos erdvės monopolijos“ argumentas yra klaidinantis. Kiek kompanijų bus pelningos tam tikros gamybos linijoje „priklauso nuo konkrečių duomenų: vartotojų paklausos, produkto tipo, fizinio procesų produktyvumo, gamybos veiksmų pasiūlos ir kainų, verslininkų prognozių ir kt. Erdviniai suvaržymai gali būti visai nesvarbūs“.³⁴

Netgi jei erdviniai suvaržymai ir leidžia tik vienai įmonei dirbti tam tikroje geografinėje rinkoje, tai nelemia monopolijos susikūrimo, nes „monopolija“ yra „bereikšmis pavadinimas, nebent yra pasiekiamos monopolinės kainos“, o juk „Visos laisvos rinkos kainos yra konkurencingos“.³⁵ Tik valstybės įsikišimas sukuria monopolines kainas.

Vienintelis būdas pasiekti laisvos rinkos kainas, kurios atspindėtų tikras alternatyviąsias sąnaudas ir sukurtų optimalų „papildomos įrangos“ lygį, yra laisvi mainai tikrai laisvoje rinkoje, kas yra visiškai neįmanoma be privačios nuosavybės.³⁶ Politiniai nurodymai yra nepagrįstas pakaitalas laisvos rinkos kainoms, nes racionalus ekonominis skaičiavimas be rinkos santykių yra neįmanomas.

Jei gatvės ir šaligatviai būtų privati nuosavybė, savininkams būtų pasiūlyta iškeisti trumpalaikį ne-

patogumą dėl komunalinių paslaugų tiesimo per jų nuosavybę į mažesnes komunalinių paslaugų kainas. Jei būtų nuspręsta tiesti „papildomą įrangą“ tokiomis sąlygomis, tai reikštų, kad laisvai pasirinkti galintys asmenys papildomą paslaugą ar mažesnes kainas vertina labiau nei kainą, kurią sukuria nepatogumai dėl laikinų darbų jų nuosavybėje. Laisva rinka jokia ekonomiškai reikšminga prasme nesukelia nei monopolijų, nei „ne-reikalingo įrangos dubliavimo“.

Konkurencija dėl monopolijos teisių

Masto ekonomijų egzistavimas vandens, dujų, elektros ar kitų „komunalinių paslaugų“ rinkose jokiū būdu nesąlygoja monopolijų ar monopolinių kainų nustatymo. 1859 metais Edwinas Chadwickas rašė, kad konkurencinės varžybos dėl teisių teikti komunalines paslaugas gali pašalinti monopolinį kainų nustatymą tol, kol „šioje sferoje“ egzistuoja konkurencija³⁷. Jei yra konkurencija dėl monopolijos teisių, gali būti išvengta papildomos įrangos statymo ir pasiektas konkurencinis produktų ir paslaugų kainos nustatymas. Varžybos dėl monopolijos teisių baigiasi tuo, kad jas gauna įmonė, kuri vartotojams pasiūlo mažiausią kainą už pastovios kokybės paslaugas (o ne didžiausią kainą už monopolijos teises).

1968 metais savo straipsnyje Haroldas Demsetzas vėl atgaivino „konkurencijos dėl monopolijos teisių“

idėją³⁸. Anot jo, natūraliųjų monopolijų teorija negali „paaiškinti loginės eigos, kaip pereinama nuo masto ekonomijų gamyboje į monopolines kainas rinkoje“.³⁹ Jei vienas kainos siūlytojas gali atlikti darbą už mažesnę kainą nei du ar daugiau, „tuomet mažiausios kainos siūlytojas gaus sutarties kontraktą, nesvarbu, ar tai cementas, elektra, šampavimo mašinos ar kt., ir mažiausia siūloma kaina nebūtinai bus monopolinė. Natūraliųjų monopolijų teorija logiškai nepagrindžia monopolinių kainų“.⁴⁰

Nėra jokios priežasties manyti, kad kainos siūlymo procesas nebus konkurencinis. Hanke'as ir Waltersas parodė, kad jis puikiai veikia prancūzų vandens tiekimo industrijoje.⁴¹

Mitas apie natūraliąsias monopolijas: elektros tiekimas

Natūraliųjų monopolijų teorija teigia, kad konkurencija negali išlikti elektros paslaugų rinkoje. Bet kaip paaiškinti tai, kad konkurencija išsilaikė daugybėje JAV miestų? Ekonomistas Walteris J. Primeaux studijavo konkurenciją elektros paslaugų rinkoje daugiau nei dvidešimt metų. 1986 m. savo knygoje jis teigia, kad tuose miestuose, kuriuose egzistuoja konkurencija elektros paslaugų rinkoje:

- Ilgais laiko periodais egzistavo tiesioginė konkurencija tarp dviejų besivaržančių įmonių – kai kuriuose miestuose net virš aštuoniasdešimt metų.
- Konkuruojančios elektros paslaugų įmonės smarkiai varžėsi kainomis ir paslaugomis.
- Vartotojai miestuose, kur vyko konkurencija, laimėjo daugiau nei miestuose, kur egzistavo monopolijos.
- Priešingai nei teigia natūraliųjų monopolijų teorija, sąnaudos buvo mažesnės ten, kur veikė dvi įmonės.
- Priešingai nei teigia natūraliųjų monopolijų teorija, konkurencinėmis sąlygomis neatsiranda pajėgumų perteklius.
- Natūraliųjų monopolijų teorija pralaimi visais atžvilgiais: konkurencija egzistuoja; kainų karai nėra „rimti“; konkurencinėmis sąlygomis klientų aptarnavimas yra geresnis ir kainos mažesnės; konkurencija išsilaiko ilgai; vartotojai teikia pirmenybę laisvai konkurencijai prieš reguliuojamas monopolijas.
- Bet koks vartotojų nepasitenkinimas dėl dvigubų elektros linijų yra laikomas mažiau reikšmingu nei nauda iš konkurencijos.⁴²

Primeaux taip pat atrado, kad nors elektros paslaugų įmonių vadovai suvokė konkurencijos naudą

vartotojams, asmeniškai jie teikė pirmenybę monopolijoms!

Praėjus dešimčiai metų nuo Primeaux knygos pasirodymo, bent Kalifornijos valstija pradėjo pereiti „nuo monopolijos teikiamų elektros paslaugų prie atviros rinkos“.⁴³ Kitos valstijos juda ta pačia kryptimi, atsisakydamos niekuo neparemtos natūraliųjų monopolijų teorijos ir pereidamos prie laisvos konkurencijos teorijos:⁴⁴

- Aliuminio lydymo įmonė Vakarų Virdžinijoje „Ormet“ gavo valstijos leidimą 40 elektros kompanijų siūlyti kainą;
- Niujorko „Alcan“ aliuminio įmonė pasinaudojo technologiniais laimėjimais, kurie jai leido pastatyti naują elektros generatorių prie gamyklos ir sumažinti elektros energijos kainas dviem trečdaliais. Ankstesnė ir didesnių kainų elektros tiekėja „Niagara Mohawk“ pareikalavo valstijos, kad uždraustų „Alcan“ naudotis savo pačios elektros energija;
- Arizonos valdžia leido „Cargill“ pirkti elektros energiją iš bet kurios vakarų valstijos; kompanija tikisi sutaupyti aštuonis milijonus dolerių per metus;
- Nauji federaciniai įstatymai leidžia komunalinių paslaugų įmonėms importuoti pigesnę elektros energiją naudojantis kitų kompanijų elektros linijomis;

- Viskonsino valstijos visuomeninių paslaugų komisaras Scottas Neitzelis neseniai paskelbė: „laisva rinka yra geriausias būdas suteikti geriausias paslaugas mažiausiomis kainomis“;
- Ateities konkurencijos perspektyva jau verčia kai kurias elektros paslaugų monopolijas mažinti sąnaudas ir kainas. Kai 1988 metais „TVA“ susidūrė su „Duke Power“ konkurencija, jai pavyko išlaikyti nepakilusias sąnaudas keletą metų.

Potencialus pelnas iš elektros paslaugų demopolizavimo JAV ekonomikai yra milžiniškas. Anot ekonomisto Roberto Michaelso, *nuo pat pradžių* konkurencija padės vartotojams sutaupyti bent 40 milijardų dolerių per metus.⁴⁵ Ji taip pat paskatins naujų technologijų plėtrą, kurios apsimokės dėl mažesnių energijos kainų. Pavyzdžiui, „automobilių gamintojai ir kiti metalo apdirbėjai bus linkę daugiau naudotis lazeriniais pjaustymo įrengimais ir lazerinėmis suvirinimo mašinomis, kurie abu yra elektros prietaisai“.⁴⁶

Mitas apie natūraliąsias monopolijas: kabelinė televizija

Dėl natūraliųjų monopolijų teorijos daugumoje miestų kabelinė televizija taip pat yra monopolinė. Bet monopolija šioje industrijoje gali būti bet kas, tik ne

„natūralioji“. Kaip ir elektros paslaugų atveju, daugybėje JAV miestų veikia besivaržančios kabelinės televizijos įmonės. „Tiesioginė konkurencija egzistuoja bent trisdešimtyje jurisdikcijų atskirose valstijose“.⁴⁷ Ilgai trukusi konkurencija kabelinės televizijos industrijoje paneigia faktą, kad ši industrija yra „natūralioji monopolija“ ir todėl jai reikalingas teisinis monopolijos reguliavimas. Monopolijų atsiradimas kabelinės televizijos rinkoje yra nulemtas valstybės reguliavimo, o ne masto ekonomijų. Nors kabelinės televizijos operatoriai skundžiasi „papildomų tinklų tiesimu“, reikia prisiminti, kad „kelių kabelių nutiesimas nors ir mažina esančio operatoriaus pelną, bet be jokių abejonių pagerina vartotojų poziciją, nes kaina yra nustatoma ne istoriškai, o pagal pasiūlą ir paklausą“.⁴⁸

Kaip ir elektros paslaugų atveju, tyrinėtojai atrado, kad miestuose, kur yra keletas besivaržančių kabelinės televizijos kompanijų, kainos yra apie 23 proc. mažesnės nei monopolistinių kabelinės televizijos operatorių.⁴⁹ Pavyzdžiui, Centrinės Floridos kabelinės televizijos kompanija sumažino mėnesinį mokestį nuo 12,95 iki 6,50 dolerių srityse, kur ji veikė „duopolijos“ sąlygomis. Kai „Telestat“ pradėjo veikti Riviera Beach, Floridoje, ji pasiūlė dvylika kanalų už 5,75 dolerius, tuo tarpu „Comsast“ juos siūlė už 8,40 dolerių per mėnesį. „Comsast“ atsakė pagerindama paslaugą ir sumažindama kainas.⁵⁰ Kai Presque Isle (Meino valstija) miesto valdžia leido konkurenciją, buvusi įmonė greitai pagerino savo paslaugas siūlydama 54 kanalus vietoj 12.⁵¹

1987 metais „Pacific West“ kabelinės televizijos kompanija pirmos pataisos pagrindu padavė į teismą Sakramento miestą Kalifornijoje už tai, kad neleido jai pradėti veiklos kabelinės televizijos rinkoje. Prisiekusieji nusprendė, kad „Sakramento kabelinės televizijos rinka nėra natūralioji monopolija ir kad tvirtinimas priešingai buvo apgaulė, sugalvota monopolijos gynėjų, kad paskatintų grynųjų pinigų mokėjimus ir gautų padidėjusias įmokas“.⁵² Miestas buvo priverstas pereiti prie konkurencijos kabelinės televizijos rinkoje. Tai baigėsi tuo, kad buvęs kabelinės televizijos operatorius „Scripps Howard“ sumažino mėnesinį mokestį nuo 14,50 iki 10 dolerių, kad galėtų konkuruoti su kita kompanija. „Scripps Howard“ taip pat pasiūlė nemokamą įrengimą ir trijų mėnesių nemokamas paslaugas vietovėse, kur ji turėjo konkurentus.

Vis dėlto didelė dalis kabelinės televizijos sistemų JAV vis dar yra monopolinės būtent dėl Sakramento prisiekusiųjų pateiktų priežasčių: jos yra komercinės sistemos, pagal kurias monopolijos yra sukuriamos kabelinės televizijos kompanijų naudai; jos tuo tarpu pasidalina pinigus su politikais per jų kampanijų rėmimą, nemokamą reklamos laiką, įmokas politikų įkurtiems vietiniams fondams, akcijas, kontraktų konsultavimą ir įvairias dovanas valdžiai.

Kai kuriuose miestuose politikai susirenka šiuos netiesioginius kyšius iš keleto kompanijų nuo penkių iki dešimt metų prieš tai, kai patvirtina monopolijos teises. Tuomet jie gauna naudos iš dalies monopolijos

rentos. FCC buvęs vyriausiasis ekonomistas Thomas Hazlettas, kuris turbūt yra svarbiausias autoritetas kabelinės televizijos ekonomikoje, padarė išvadą, kad „monopolijos teisių suteikimą mes galima apibūdinti kaip visiškai neefektyvų iš gerovės pusės, nors jis naudingas teisių suteikėjams“.⁵³ Kliūtis patekti į kabelinės televizijos rinką yra ne masto ekonomijos, o politinis kainų fiksavimo sąmokslas, kuris egzistuoja tarp vietinių politikų ir kabelinės televizijos operatorių.

Mitas apie natūraliąsias monopolijas: telekomunikacijos

Didžiausias iš visų mitų apie natūraliąsias monopolijas yra susijęs su telekomunikacijomis. Ekonomistai mokė kartas studentų, kad telefonų paslaugos yra „klasikinis“ rinkos nesėkmės pavyzdys ir kad valdžios įsikišimas yra būtinas „visuomeninei naudai“. Bet Adamas D. Thierer'as neseniai įrodė, kad telefono paslaugų monopolija, kuria ilgą laiką naudojosi „AT&T“, yra anaipol ne „natūrali“, o sukurta valdžios įsikišimo.⁵⁴

Kai 1893 metais pasibaigė pirminis „AT&T“ patentas, iškart atsirado daugybė konkurentų. 1894 metų gale virš aštuoniasdešimt naujų konkurentų užėmė penkis procentus rinkos. Amžiaus gale jau egzistavo virš trijų tūkstančių konkurentų.⁵⁵ Kai kuriose

valstijose tuo pačiu metu veikė virš dviejų šimtų telefono kompanijų. Iki 1907 metų „AT&T“ konkurentai užėmė penkiasdešimt vieną procentą telefono paslaugų rinkos, o kainos dėl konkurencijos stipriai nukrito. Dar daugiau, nebuvo jokių įrodymų apie masto ekonomijas ir beveik jokių kliūčių patekti į rinką, priešingai natūraliųjų monopolijų teorijai, pritaikytai telekomunikacijoms.⁵⁶

Galutinis monopolijos sukūrimas buvo tik bendradarbiavimo rezultatas tarp „AT&T“ ir politikų, kurie skelbė teisę į „universalias telefono paslaugas“ norėdami papirkti savo rinkėjus. Politikai pradėjo skelbti konkurenciją esant „griaunančia“, reikalaujančia „per daug pastangų išlaikyti“, politikai mokėjo ekonomistams, kad jie lankytųsi kongreso posėdžiuose ir tvirtintų, kad telefonų rinka yra natūralioji monopolija. Vienas kongreso posėdis padarė išvadą, kad „nėra jokios naudos iš konkurencijos vietinėje telefonų rinkoje“.⁵⁷

Bandyamas valdžios įsaku *sukurti* monopolinę telefonų rinką pagaliau pavyko, kai federalinė valdžia pasinaudojo Pirmuoju pasauliniu karu kaip priežastimi nacionalizuoti šią industriją 1918 metais. „AT&T“ vis dar veikė, bet ją kontroliavo valdžios komisija, vadovaujama „Postmaster General“. Kaip ir daugeliu kitų valstybės reguliavimo atvejų, „AT&T“ greitai „perėmė“ reguliavimą ir naudojos juo, kad pašalintų savo konkurentus. „Iki 1925 metų ne tik kad faktiškai kiekviena valstija įvedė griežtą kainų reguliavimą, bet ir varžė, arba net atvirai uždraudė vietinę telefono kompanijų konkurenciją“.⁵⁸

Anot Thierér'io, visišką konkurencijos baigtį nulėmė šie veiksniai: išskirtinių licencijų politika; monopolijos garantija „dominuojančioms įmonėms“; garantuotos pajamos arba reguliuojamos telefonų kompanijos; valdžios politika teikti „universalias telefono paslaugas“, o tai reikalavo vieno operatoriaus, kad būtų lengviau reguliuoti; ir kainų reguliavimas, įvestas pasiekti socialistinį „universalijų paslaugų“ tikslą.

Tai, kad laisvos rinkos konkurencija buvo telefonų monopolijos dvidešimto amžiaus pradžioje ištakos, yra didžiausias ekonomistų sukurtas melas. Laisva rinka „nepatyrė nesėkmės“; tai valstybinė valdžia patyrė nesėkmę neleisdama laisvos konkurencijos – ji sugalvojo struktūrą, naudingą kai kurioms telefonų kompanijoms, bet ne vartotojams ir potencialiems konkurentams.

Išvados

Teorija apie natūraliąsias monopolijas yra tik ekonomistų prasimanymas. Toks dalykas kaip „natūralioji“ monopolija niekad nėra neegzistavo. Tiesa apie „komunalines paslaugas“ yra ta, kad devyniolikto amžiaus pabaigoje ir dvidešimto amžiaus pradžioje šios kompanijos įnirtingai varžėsi ir, kaip ir kitos kompanijos, nepageidavo konkurencijos. Pirmiausia jos užsitikrino politinį pritarimą, o *tada*, su įtakingų ekonomistų pagalba, sukūrė *ex post* paaiškinimą monopolijos teisėms.

Tai yra vienas gudriausių visų laikų įmonių manevras. Prieš daugiau nei penkiasdešimt metų Horace'as M. Gray rašė: „Naudodamiesi racionalių paaiškinimu, jie bendrai nepritarė monopolijoms, bet sugebėjo pritarti kai kuriems jos tipams... kadangi šios monopolijos buvo „natūralios“, o natūralios reiškia naudingos, tai šios monopolijos pradėtos vadinti „geromis“... valstybės valdžia buvo pateisinta, nes steigė „geras“ monopolijas“.⁵⁹

Natūraliųjų monopolijų teorija pagaliau nyksta vienoje rinkoje po kitos. Dėl technologinių pokyčių įstatiškai arba *de facto* atsisakoma reguliavimo elektros energijos, kabelinės televizijos, telekomunikacijų, pašto rinkose. Kaip ir maždaug tuo pačiu metu Sovietų Sąjungoje įvestas komunizmas, monopolijos miršta. Monopolistai bandys visomis išgalėmis daryti spaudimą, kad išlaikytų monopolijų privilegijas, tačiau potenciali nauda vartotojams iš laisvos rinkos yra per didelė, kad jiems pavyktų. Natūraliųjų monopolijų teorija yra devyniolikto amžiaus ekonominis prasimanymas, skirtas apginti devyniolikto amžiaus (ar JAV pašto paslaugų atveju – aštuoniolikto amžiaus) monopolines privilegijas, ir neturi jokios vietos dvidešimt pirmo amžiaus Amerikos ekonomikoje.

Versta iš: Thomas J. DiLorenzo, “The Myth of Natural Monopoly”, *The Review of Austrian Economics*, Vol. 9, No. 2 (1996), Ludwig von Mises Institute.

Išnašos

1 Richard T. Ely, *Monopolies and Trusts* (New York: MacMillan, 1990), p. 162.

2 John Bates Clark and Franklin Giddings, *Modern Distributive Processes* (Boston: Ginn & Co., 1888), p. 21.

3 Herbert Davenport, *The Economics of Enterprise* (New York: MacMillan, 1919), p. 483.

4 James L. Laughlin, *The Elements of Political Economy* (New York: American Book, 1902), p. 71.

5 Irving Fisher, *Elementary Principles of Economics* (New York: MacMillan, 1912), p. 330.

6 E. R. A. Seligman, *Principles of Economics* (New York: Longmans, Green, 1909), p. 341.

7 Ibid., p. 97.

8 Simon Patten, "The Economic Effects of Combinations," *Age of Steel* (Jan. 5, 1889): 13.

9 Franklin Giddings, "The Persistence of Competition," *Political Science Quarterly* (March 1887): 62.

10 David A. Wells, *Recent Economic Changes* (New York: DeCapro Press, 1889), p. 74.

11 George Gunton, "The Economics and Social Aspects of Trusts," *Political Science Quarterly* (Sept. 1888): 385.

12 A. W. Coats, "The American Political Economy Club," *American Economic Review* (Sept. 1961): 621-37.

13 Thomas J. DiLorenzo, "The Origins of Antitrust: An Interest-Group Perspective," *International Review of Law and Economics* (Fall 1985): 73-90.

14 Burton N. Behling, "Competition and Monopoly in Public Utility Industries" (1938), in Harold Demsetz, ed., *Efficiency, Competition, and Policy* (Cambridge, Mass.: Blackwell, 1989), p. 78.

15 Ibid.

16 George T. Brown, *The Gas Light Company of Baltimore: A Study of Natural Monopoly* (Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press, 1936).

17 Ibid., p. 5.

18 Ibid., p. 31.

19 Ibid.

20 Ibid., p. 47.

21 Ibid., p. 52.

22 Ibid., p. 75.

23 Ibid., p. 106 (kursyvas T. DiLorenzo – *vert. pastaba*).

24 Horace M. Gray, “The Passing of the Public Utility Concept,” *Journal of Land and Public Utility Economics* (Feb. 1940): 8.

25 Ibid.

26 Ibid., p. 9.

27 Ibid.

28 Ibid., p. 15.

29 Ibid., p. 11.

30 George Stigler and Claire Friedland, “What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity,” *Journal of Law and Economics* (October 1962): 1-16.

31 Gregg A. Jarrell, “The Demand for State Regulation of the Electric Utility Industry,” *Journal of Law and Economics* (October 1978): 269-95.

32 Demsetz, *Efficiency, Competition, and Policy*, p. 81.

33 Murray N. Rothbard, *Power and Market: Government and the Economy* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977), pp. 75-76.

34 Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State: A Deatise on Economic Principles* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1993), p. 619.

35 Ibid., p. 620.

36 Ibid., p. 548.

37 Edwin Chadwick, “Results of Different Principles of Legislation and Administration in Europe of Competition for the Field as Compared With Competition Within the Field of Service,” *Journal of the Statistical Society of London* 22 (1859): 381-420.

38 Harold Demsetz, “Why Regulate Utilities?” *Journal of Law and Economics* (April 1968): 55-65.

39 Ibid.

40 Ibid.

41 Steve Hanke and Stephen J. K. Walters, "Privatization and Natural Monopoly: The Case of Waterworks," *The Privatization Review* (Spring 1987): 24-31.

42 Walter J. Primeaux, Jr., *Direct Electric Utility Competition: The Natural Monopoly Myth* (New York: Praeger, 1986), p. 175.

43 "California Eyes Open Electricity Market," *The Washington Times*, May 27, 1995, p. 2.

44 Pateikiama informacija iš Toni Mack, "Power to the People," *Forbes*, June 5, 1995, pp. 119-26.

45 *Ibid.*, p. 120.

46 *Ibid.*, p. 126.

47 Thomas Hazlett, "Duopolistic Competition in Cable Television: Implications for Public Policy," *Yale Journal on Regulation* 7 (1990).

48 *Ibid.*

49 *Ibid.*

50 *Ibid.*

51 Thomas Hazlett, "Private Contracting versus Public Regulation as a Solution to the Natural Monopoly Problem," in Robert W. Poole, ed., *Unnatural Monopolies: The Case for Deregulating Public Utilities* (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1985), p. 104.

52 *Pacific West Cable Co. v. City of Sacramento*, 672 F. Supp. 1322 134940 (E. D. Cal. 1987), cited in Hazlett, "Duopolistic Competition."

53 Thomas Hazlett, "Duopolistic Competition in Cable Television."

54 Adam D. Thierer, "Unnatural Monopoly: Critical Moments in the Development of the Bell System Monopoly," *Cato Journal* (Fall 1994): 267-85.

55 *Ibid.*, p. 270.

56 *Ibid.*

57 G. H. Loeb, "The Communications Act Policy Toward Competition: A Failure to Communicate," *Duke Law Journal* 1 (1978):14.

58 Thierer, "Unnatural Monopoly: Critical Moments in the Development of the Bell System Monopoly," p. 277.

59 Gray, "The Passing of the Public Utility Concept," p. 10.

APIE AUTORIOUS

Friedrich A. Hayek (1899-1992), Ludwigo von Miseso mokinys, doktoratą įgijo Vienos universitete, dėstė jame, taip pat Londono ekonomikos mokykloje, Čikagos universitete ir Freiburgo universitete. 1974 m. gavo Nobelio ekonomikos premiją. Svarbiausi veikalai: *Kainos ir gamyba*; *Grynoji kapitalo teorija*; *Pinigų teorija ir verslo ciklas*. Lietuvių kalba: *Kelias į vergovę* (Vilnius: Mintis, 1991); *Teisė, įstatymų leidyba ir laisvė*, 3 t. (Vilnius: Eugrimas, 1998-1999).

Murray N. Rothbard (1926-1995), L. von Miseso mokinys, doktoratą įgijo Kolumbijos universitete. Studijavo pas Misesą Niujorko universitete. Dėstė Niujorko Politechnikos universitete, taip pat Nevados universitete. Nuo pat Ludwigo von Miseso instituto įsteigimo buvo jo viceprezidentas. Svarbiausi veikalai: *Žmogus, ekonomika ir valstybė*; *Valdžia ir rinka*; *Amerikos didžioji depresija*; *Ekonominės minties istorija*. Lietuvių kalba: *Nuosavybė ir rinkos tvarka (rinktinė)* (Vilnius: LLRI, 2008).

Algirdas Degutis (g. 1951 m.), filosofas, humanitarinių mokslų daktaras, Lietuvos kultūros tyrimų instituto vyresnysis mokslinis darbuotojas. Monografijų *Kalba, mąstymas ir tikrovė* (1984) ir *Individualizmas ir visuomeninė tvarka* (1998) autorius, yra paskelbęs daugiau nei 50 mokslinių straipsnių analitinės filosofijos ir politinės filosofijos temomis. A. Degutis reikšmingai prisideda prie laisvosios rinkos idėjų sklaidos Lietuvoje. Išvertė į lietuvių kalbą kai kuriuos svarbiausius klasikinio liberalizmo ir libertarizmo veikalus, tarp jų Johno Locke'o, Friedricho von Hayeko, Ludwigo von Miseso, Miltono Friedmano ir Roberto Nozicko darbus.

Joseph A. Schumpeter (1883 – 1950), austrų ekonomistas ir politologas. Vienos universitete studijavo ekonomiką ir teisę, ten įgijo daktaro laipsnį. Būdamas dvidešimt aštuonerių parašė knygą *Ekonominio vystymosi teorija*. Dėstė Graco, Bonos universitetuose. 1932 m. emigravęs į JAV, iki 1949 m. dėstė Harvardo universitete. 1949 m. – Amerikos ekonomikos asociacijos prezidentas. Svarbiausi veikalai: *Verslo ciklai; Ekonominės analizės istorija*. Lietuvių kalba: *Kapitalizmas, socializmas ir demokratija* (Vilnius: Mintis, 1998 m.).

Pascal Salin (g. 1939 m.), ekonomistas, sociologas, žinomas finansų srities ekspertas, ekonomikos mokslų daktaras. Dirba ekonomikos profesoriumi Paryžiaus Dauphine universitete. 1994-1996 m. ėjo Mont Pèlerin

Society prezidento pareigas. Itin svarbus ir originalus yra Pascal Salin indėlis į monetarinės sistemos, o ypač aukso standarto, finansų, konkurencijos ekonominės politikos, valstybės ir verslo vaidmens ekonomikoje tyrimus. P. Salin yra vienuolikos knygų, išverstų į įvairias kalbas, bei daugelio straipsnių autorius. Svarbiausi veikalai: *Liberalizmas* (Libéralisme); *Konkurencija* (La concurrence); *Sugrįžimas į kapitalizmą, kad išvengtume krizių* (Revenir au capitalisme: Pour éviter les crises).

Edwin S. Rockefeller (g. 1927), amerikiečių teisininkas, advokatas ir rašytojas. Studijavo Jeilio koledže ir Jeilio teisės mokykloje. Nuo 1961 m. iki 2001 vertėsi privačia teisės praktika. Buvęs Amerikos advokatų asociacijos Antimonopolinės teisės sekcijos pirmininkas, Džordžtauno universiteto teisės centro dėstytojas.

Thomas J. DiLorenzo (g. 1954 m.), Lojola universiteto (Merilendas, JAV) ekonomikos profesorius, Austrijų ekonominės mokyklos sekėjas, Ludwig von Mises instituto mokslinis bendradarbis. Jo straipsniai spausdinami *Wall Street Journal*, *USA Today*, *Washington Post* ir kituose leidiniuose. Svarbiausi veikalai: *Tikrasis Linkolnas*; *Hamiltono prakeikimas*; *Kaip kapitalizmas išgelbėjo Ameriką*.

Ko-227 Konkurencija, monopolija ir karteliai (rinktinė); sudarė Lietuvos laisvosios rinkos institutas; vertė Guoda Azguridienė, Algirdas Degutis, Asta Tobulevičienė. – Vilnius: Lietuvos laisvosios rinkos institutas, 2010.

ISBN 978-9955-9584-4-4

Rinktinėje nagrinėjamos dvi pagrindinės temos. Pirmoji jų – konkurencija kaip ekonomikos reiškiny, antroji – konkurencija kaip valstybės ekonominė politika. Pateikiami Friedricho A. Hayeko, Murray N. Rothbardo, Algirdo Degučio, Josepho A. Schumpeterio, Pascaliao Salino, Edwino S. Rockefellerio ir Thomo J. DiLorenzo straipsniai ir ištraukos iš knygų.

UDK 339.13

KONKURENCIJA, MONOPOLIJA IR KARTELIAI **(rinktinė)**

Sudarė Lietuvos laisvosios rinkos institutas

*Vertė Guoda Azguridienė,
Algirdas Degutis, Asta Tobulevičienė*

Išleido Lietuvos laisvosios rinkos institutas

J. Jasinskio g. 16a, 01112 Vilnius

Tel. (8 5) 252 6255, faksas (8 5) 252 6258,

el. paštas llri@lrinka.lt

www.lrinka.lt

Maketavo VšĮ „Agnus Dei“, www.lankstinukai.lt

