

Младен Ребић

Економски факултет Пале;
Универзитет у Источном Сарајеву,
БиХ

✉ rebicmladen@yahoo.co.uk

КАКО ПРЕПОЗНАТИ И СПРЕЧИТИ ТАЈНО УГОВАРАЊЕ – КАРТЕЛЕ

HOW TO RECOGNIZE AND PREVENT COLLUSION - CARTELS

Резиме: Рад би требало да послужи као помоћ ширем аудиторијуму, али и професионалцима, да што боље схвате и разумеју понашање картела. Разматраће се неколико корака који се могу применити како би уштедели одређени новац, максимизирали конкурентност, а истовремено омили и могуће операције картела. Анализиране су одређене методе које се користе за детекцију сумњивог понашања на конкурентском тржишту, као и начини пријављивања разних сумњи антимонополским телима. Рад обезбеђује практичне савете и знакове упозорења о тајном уговарању, као и илустративне хипотетичке примере о томе када је потребно пријавити одређене случајеве антимонополским телима.

Кључне речи: антимонополска тела, картели, антиконкурентско понашање, ценовна конвергенција, инсајдер, тендери.

ЈЕЛ класификација: Л40, Л43, Л44

Summary: Intention of the paper is to help wide audience and professional to better comprehend and understand the behavior of a cartel. We discuss some steps that can be used in order to save money of the investors, maximize competition and at the same time, hamper the operation of cartels. We analyzed the specific methods used to detect suspicious behavior in a competitive market, as well as how to report suspicions of various anti-monopoly bodies. The paper provides practical advice and warning signs of collusion, as well as illustrative hypothetical examples of how and when you need to report specific cases to anti-monopoly bodies.

Key words: anti-monopoly body, cartels, anticompetitive behavior, price convergence, insider, tenders.

JEL Classification: L40, L43, L44

1. УВОД

Економски систем се базира на чињеници да су цене уистину одређене од стране тржишта. Конкурентска борба награђује она предузећа која су иновативна и способна да на тржиште испоруче производе који ће максимално да задовоље потребе и захтеве потрошача. Са друге стране, предузећа која су мање ефикасна и која нису способна да одговоре потребама потрошача немају просперитета. Тржишне економије требају јака регулаторна тела, да очувају конкурентски процес, тела која би била у стању да спрече неефикасне понуђаче врше тајна уговарања. Картели настају када предузећа, уместо конкуренције, бирају заједничко наступање на тржишту, а све у циљу уништавања конкуренције. Овај поступак води ка повећању профита члановима картела, док са друге стране одржава илузију о конкурентности. До данас је откривено постојање картела у разним индустријским гранама.¹ У тим картелима су учествовале велике, добро познате корпорације, али и мала локална предузећа.

¹ Производи варирају од нафте, бетона и клима уређаја, све до картонских кутија и противпожарних система.

Посебну пажњу морамо посветити картелима који за мету узимају јавни сектор. Државна куповина представља значајне трошкове у свим земљама широм света. Државна тела су велики купци и представљају лаке мете за картеле. Док приватни купци могу бити флексибилни у избору своје стратегије за куповину, државна тела су ограничена легислативом и детаљном административном регулацијом, што представља плодно тло за појављивање картела. Наиме, тендери објављени од стране државних тела захтевају транспарентност процеса и несметан проток информација. Иронично је то да управо та транспарентност и велика доступност података може да пружи учесницима картела све неопходне информације које су њима потребне да успоставе, очувају и спроведу картел. Рад настоји да пружи одређене корисне *алате* за уочавање тајног уговарања између учесника картела.²

2. ИНСТИТУЦИЈЕ ТАЈНОГ УГОВАРАЊА

Слободно тржиште требало би да подразумева независно деловање и понашање предузећа, а све то са циљем остварења што бољег пословног резултата тј. профита. Међутим, можемо рећи и то да олигополе у великој мери карактерише међузависност и несигурност, што велики број предузећа наводи ка избегавању преузимања самосталних активности, тј. акција. Дакле, неизвесности и ризици на тржишту, заједно са присутним страхом од евентуалних индивидуалних акција на тржишту, наводи предузећа да учествују у одређеним модалитетима тајних договора (Lipczynski, Wilson, Goddard 2005: 163). Можемо рећи да је склапање тајних договора најчешће и најочигледније решење проблема олигополиста који су присутни на тржишту. У даљем излагању навешћемо четири најзначајнија елемента која дефинишу картеле по Хехнеру (Lipczynski, Wilson, Goddard 2005: 171):

- *Већи број независних предузетника* – осигурава да картели поседују колективну маркетиншку контролу, радије него да користе снагу и права једног предузетника;
- *Картели морају бити засновани на добровољној основи* – јер постоје разлике између законских и слободних картела, које се првенствено огледају у томе што законским картелима управља влада, а не воља предузетника;
- *Картели морају бити ослобођени опасности од потенцијалне перманентности* – дубљом анализом картела можемо спознати да све упућује на то да картели поседују привремени карактер.
- *Картели би требало да служе интересима својих чланова.*

Сведоци смо да се данас број картела из године у годину све више смањује. Као главни разлог за то наводимо снажне антимонополске законе, високе новчане и затворске казне које су усмерени управо против картела. Међутим, и у овом случају постоје изузеци који се манифестују кроз предузећа која се баве прекоокеанским превозом разних производа и роба. Потребно је нагласити да су та предузећа изузета из антимонополских закона, што има за последицу одређивање монополских цена за превоз робе (Carlton i Perloff 2005: 123). Антиконтуренцијско понашање је забрањено законом у већини земаља на свету.

² Са посебним нагласком на јавне тендере.

3. ЦИЉЕВИ АНТИТРУСТ ПОЛИТИКЕ

Карактеристика антитруст организација, која игра веома битну улогу у економској евалуацији истих, јесте да антитруст не можемо посматрати и евалуирати на апстрактан начин. Наиме, евалуација антитруста подразумева јасно разумевање њихових циљева. Померање приступа рационалне политике према одступањима од закона од стране антитруста, је једино разумно уколико се поштују унапред одређени циљеви, који су постављени од стране устава, закона или одређених владиних програма. Треба нагласити, да јавни интерес треба да се огледа у настојањима остварења ових стандарда, који су дакле, дефинисани од стране јавне политике.

Детаљним проучавањем литературе из области организације и функционисања антитруст мера, можемо лако доћи до закључка да постоји велики број циљева којима антитруст политика тежи. Велики број циљева који је присутан код антитруста, можемо значајно смањити тако што ћемо у разматрање узети само неколико главних циљева, које такође можемо поделити на *економске и неекономске циљеве*. Економски циљеви, у суштини изражавају „економски пожељне резултате“. Дакле, као најчешће примењене циљеве, који спадају у категорију економских антитруст циљева, можемо навести (Rittaler 1989: 40):

- економска ефикасност, која укључује алокативну и продуктивну ефикасност;
- једнакост, у значењу да дистрибуција економских добити – профита буде у складу тј. усклађена са улагањима (инпутима) у економски процес;
- апсолутна потрошачка слобода;
- технолошки процес;
- што више олакшати и обезбедити високу и стабилну запосленост.

Неекономски циљеви су карактеристични по томе што изражавају политичке, али и друштвене – социјалне мисли тј. интересе. У даљем излагању упознаћемо се са најважнијим неекономским циљевима (Rittaler 1989: 40):

- слобода избора или прилике (шансе);
- превенција превелике концентрације у економији и самим тим, друштвене и политичке моћи;
- одржавање конкуренције на високом и стабилном нивоу;
- заштита малог бизниса.

3.1. Интензитет конкуренције и конкуренцијски тестови

Проучавање степена ефикасности конкуренције у некој стварној ситуацији обавља се помоћу конкуренцијских тестова базираних на тржишним карактеристикама и стандардима који су претходно поменути. Основни циљ тестова јесте, да установе тј. одреде прихватљив степен одступања од идеалних стандарда, уз напомену да ти стандарди морају да буду емпиријски релевантни. Према томе, у складу са три категорије тржишних карактеристика, можемо да применимо тестове тржишне структуре, тржишног понашања и тржишне перформансе уз комбинацију са тестом тржишне моћи који осликава слободу такмичења. Овде се једноставно јавља потреба за укључивањем једног таквог теста, из разлога што слобода за такмичењем не представља само циљ већ и основне услове ефикасне конкуренције. Наравно, постојали су аутори који су прихватили горе наведене тестове као начине мерења ефикасности конкуренције, али исто тако постојали су и одређени аутори који су одбијали тестове структуре, понашања и перформанси а као замену за њих предлагали примену теста тржишне моћи који би се ослањао на конкуренте и примену теста преговарачког процеса који би се односио на економске агенте који су укључени у директне линије ланца производње и дистрибуције (Edwards, Corwin 1964: 9).

4. КАКО ПРЕПОЗНАТИ ТАЈНО УГОВАРАЊЕ

4.1. Знакови упозорења

Ретко ћемо се сусрести са једноставним и лако уочљивим индикатором картел активности. Али зато су ту готово увек присутни знакови упозорења који упућују на детаљнију анализу. Картели се често одлучују на дугорочно деловање, и за то време настоје да задрже своју тајновитост. Битно је нагласити да је картеле веома тешко уочити. Многи знакови упозорења могу бити двосмислени (АССС, Cartels – Deterrence and Detection 2009: 5):

- Једнако одређивање цена од стране два понуђача може да упућује на постојање тајног уговарања. Са друге стране, може да представља једнаке производне трошкове понуђача, или чак високу конкурентност понуђача.
- Активна трговинска асоцијација врло лако може приступити тајном уговарању или пак може да промовише високе конкуренцијске стандарде у оквиру једне индустријске гране.
- Симултани раст цена може да буде сумњив, или се пак може објаснити растом трошкова у оквиру целокупне индустријске гране.

Када год уочимо постојање изузетно високих цена на неком тржишту, неопходно је обавити одређена истраживања како би се уверили да ли је ту присутно деловање картела. Наравно, при томе морамо бити свесни чињенице, да присуство високих цена није незаконито. Наиме, понуђач може да одреди било које цене, и да са такмичи под било којим условима које он одабере. Међутим, незаконитом се сматра ситуација када се конкуренти договоре да се не такмиче. Да бисмо успешно и ефикасно уочили постојање картела неопходно је да се догоди бар неколико сумњивих и неуобичајених инцидената који указују на постојање картела. Само једна једноставна грешка у оквиру конкуренцијских процедура, као што су идентичне словне грешке, или идентичне грешке у обрачунима, могу да открију постојање тајног уговарања. У наредној табели ће се представити специфични тржишни услови који могу стимулисати успостављање картела.

Табела 1

Специфични тржишни услови који олакшавају рад картела

<i>Услови који олакшавају рад картела</i>	<i>Зашто?</i>
<p><u>Понуђачи</u> Мала група понуђача може да контролише већи део тржишта из више разлога:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Предузећа које послују деценијама, и које су се развијале и расле годинама стекле су услове да доминирају на тржишту. – Индустријска грана је специјализована тј. капитално оријентисана; сходно томе веома је скупо и тешко за нове фирме да уђу на то тржиште (нпр., авионска индус.). – Многи конкуренти не могу и не желе да врше понуду због географске изолације 	<p>Што је више понуђача доступно, то за потрошаче значи већу могућност избора. Уколико постоји велики број потенцијалних понуђача, то представља већи проблем и ризик за њих у погледу међусобне комуникације и покушаја да се успостави картел.</p> <p>Уколико нови понуђачи несметано улазе у одређену индустријску грану, мало је вероватно да у тој грани постоји картел.</p>

<p><u>Производи</u> Производи и услуге такође могу водити ка успостављању картела:</p> <ul style="list-style-type: none"> – уколико су производ или услуге веома значајни, и уколико има само неколико, или уопште нема алтернатива; – тражња је стабилна и предвидљива; – када је реч о високотехнолошким производима или услугама (специјализованим производима). 	<p>Уколико купац има на располагању велики избор производа или услуга, понуђачима је теже да остваре заверу како би остварили контролу над тржиштем. Уколико је реч о релативно сродним производима, и тражња је стабилна и предвидљива, понуђачима је лакше да изврше међусобну поделу тржишта, као и да уговоре цене. Уколико купци нису стручни у области у којој врше куповину, за понуђаче је много лакше да уговоре висину цена.</p>
<p><u>Купци</u> Начин на који купци функционишу може да помаже формирању картела:</p> <ul style="list-style-type: none"> – активности куповине су једнаке и предвидиве; – активности куповине су отворене и транспарентне (нпр. државни тендери). 	<p>Картел једноставно мора да буде способан да надгледа купце, и да разуме њихове потребе, како би ефикасно алоцирао своје уговоре и одредио цене на тржишту. Картел такође мора бити способан да надгледа своје чланове, како би био сигуран да ће поштовати закључени уговор.</p>

Извор: Australian Competition and Consumer Commission. 2009. Cartels – Deterrence and Detection. <<http://www.accc.gov.au>>. (приступљено 15. августа 2010).

4.2. Неуобичајене грешке

Без обзира на чињеницу да су картели тајне организације, дуг је списак картела који су пропали због своје несмотрености. Свако прави грешке, али уколико направљена грешка упућује на постојање тајног уговарања, то може да буде кључни доказ незаконитог понашања. Навешћемо неколико неуобичајених грешака (АССС 2009: 19):

- постојање идентичних словних грешака, или грешака у обрачунима у оквиру конкуренцијског такмичења;
- постојање мистериозних сличности у пројекту – плану, или у изражавању у конкуренцијским понудама;
- представник предузећа говори нешто што упућује на чињеницу да је он већ упознат са детаљима датог тендера;
- све понуде су испоручене од стране једног агента, или су чак испоручене у истој коверти.

4.3. Инсајдери

Картели се често суочавају са једним проблемом – инсајдерима. Инсајдери могу да поседују све информације о раду картела због своје укључености у процесе тајног уговарања. Сада се поставља само једно питање. Да ли су инсајдери спремни да одају те информације? Да, спремни су, али их је првенствено неопходно охрабрити како би се одлучили да пруже дате информације директно антимонополским организацијама. Навешћемо неке основне кораке у охрабривању инсајдера (АССС 2009: 19):

- Неопходно је јасно ставити до знања свим потенцијалним инсајдерима, да информације могу проследити конкуренцијској комисији у потпуној тајности и поверљивости.

- Применом закона о имунитету, чланови картела (изузев оснивача – иницијатора) имају право на имунитет, уколико се одлуче да пруже неопходне информације конкуренцијској комисији.
- Потребно је у јавност ићи са следећом изјавом: уколико понуђачев агент на било који начин наговести да је свестан постојања картела, то не треба игнорисати. Потребно је забележити све појединости и пријавити конкуренцијској комисији.³

4.4. Идентичне цене

Идентично тржишно надметање може бити доказ постојања високо конкурентног тржишта (ценовна конвергенција), или алтернативно, недостатак конкуренције (картели). Значај идентичних цена не можемо у потпуности прихватити без детаљне анализе и разумевања историјата цена датог производа. Наиме, идентичне понуде на тржишту постају упитне само ако означавају промену у односу на раније стање.

Шансе за постојање идентичних понуда су веома мале у следећим случајевима: када је реч о комплексној понуди и када је реч о не стандардним производима. Очигледно је да постоји већа шанса за идентичним понудама тј. ценама, уколико су квоте изражене у округлим цифрама. На пример, уколико две грађевинске компаније одреде квоту 1,25 милиона долара за један пројекат, ова понуда нам неће изгледати претерано сумњиво. Међутим, сумња у легитимност понуде би се значајно повећала уколико би квоте оба понуђача износиле 1.253.312 долара.

Досадашња искуства су јасно показала да је веома ризикантно поделити уговор између компанија које су понудиле исте цене својих услуга, јер је у тој ситуацији, могућност за поделу тржишта и превише примамљива и лагана. Дакле, када је све друго једнако, боље је насумично одабрати једног победника, него наградити оба понуђача (АССС 2009: 19).

Табела 2
Уколико сумњамо у постојање картела

<i>Треба да предузмемо следеће кораке:</i>	<i>Не треба да предузмемо следеће кораке:</i>
<ul style="list-style-type: none"> – испитати понуђаче, све што има везе са њиховим ценама; – забележити њихове одговоре и пажљиво пратити следеће кораке понуђача; – извршити анализу забележених одговора, како бисмо видели да ли постоје сумњиви знакови; – наставити са процедуром тендера укључујући и доделу уговора; – сачувати мир и понашати се нормално, јер ни по коју цену не смемо алармирати понуђаче; – пријавити своју сумњу конкуренцијској комисији. 	<ul style="list-style-type: none"> – оптужити понуђаче за незаконито понашање – уколико смо у праву, овај поступак ће понуђачима дати времена да прикрију своје трагове, а уколико грешимо, можемо себе изложити непотребним оптужбама; – започети своју сопствену истрагу без контактирања конкуренцијске комисије – овакав поступак би могао да упозори картеле да су откривени и да им да довољно времена да униште доказе; – покушамо да сами казним понуђаче.

Извор: Australian Competition and Consumer Commission. 2009. Cartels – Deterrence and Detection. <http://www.accc.gov.au>. (приступљено 15. августа 2010).

³ За више информација погледати на: <www.accc.gov.au>.

5. КАКО СПРЕЧИТИ ТАЈНО УГОВАРАЊЕ

5.1. Тендерске клаузуле усмерене против картела

Постојање антикартел клаузула у тендерској документацији игра веома значајну улогу у спречавању таквог понашања. Тиме се понуђачима јасно ставља до знања да смо свесни могућности тајног уговарања. Навешћемо основне клаузуле које би се требале наћи у тендерској документацији (АССС 2009: 21):

- Неопходно је у оквиру тендерске документације јасно упозорити понуђаче да ће бити пријављено било какво сумњиво понашање које буде упућивало на тајно уговарање. Овакав потез представља велики корак у спречавању формирања картела, јер омогућује директну размену иначе поверљивих тендерских информација са конкуренцијском комисијом.
- Захтевати од понуђача да открију сва евентуална подуговарања и договоре који укључују конкурентске односе, укључујући и оне који су се одвијали након додељивања уговора. Такође је неопходно ставити понуђачима до знања да ћемо сигурно бити обавештени уколико понуђач који је добио уговор додели исти неком другом конкуренту.
- Захтевати од понуђача да потпишу гаранцију у којој потврђују да је њихова понуда формирана независно од других конкурената и да нису вршене никакве консултације, уговарања или договори са конкурентима у вези са: ценама, методама, факторима или формулама које се користе за обраду цена, намери или одлуци да се поднесе или не поднесе понуда, подношењем понуде која је не одговарајућа, условима понуде, квалитетом, квантитетом, спецификацијама производа или услуга на које се овај позив за понуде и односи.
- Захтевати од учесника тендера да открију истину, да ли су били укључени у било какав судски процес који се тичао антиконкурентског понашања. Овде се од учесника тендера захтева да саопште следеће: имена учесника у судском процесу, број случајева, природу судског поступка, крајњи резултат, или тренутни статус судског процеса. Ове информације су од посебног значаја за формирање праве слике о понуђачима и њиховом тржишном понашању, као и за одређивање одговарајуће стратегије.

5.2. Дизајнирање конкурентског тендера

Неопходно је обезбедити што већи број понуђача, као и ригорозно упоређивање и анализирање свих доспелих понуда. Овакав приступ који обезбеђује велики број понуђача, не може увек да спречи формирање картела, али у сваком случају, може изазвати одређене сметње у функционисању картела због повећаног броја учесника.

Предвидљивост и транспарентност може да буде од велике помоћи за функционисање картела. Уколико предузеће периодично мења тј. обнавља ангажман на тржишту, то сасвим сигурно може поправити њену конкурентну предност. Приликом састављања тендера треба обратити пажњу на следеће кораке (АССС 2009: 22):

- Да ли тендер искључује ситне понуђаче? Понекад се можемо одлучити да сузимо избор понуђача низом ограничења у тендерској документацији, како бисмо на тај начин привукли алтернативне понуђаче. Тендер, са друге стране, може активно да охрабрује заједничка улагања – малих понуђача како би им се пружио већа шанса у борби са крупнијим учесницима тендера.
- Да ли је неопходно захтевати од понуђача да се обавезно региструју за сваки тендерски позив како би остали евидентирани на списку за потенцијалне будуће послове? Овај поступак може водити ка томе да мањи понуђачи

- пошаљу неадекватну понуду, уколико је дати уговор изван њихових пословних могућности, а све то само да би остали регистровани за будуће послове.
- Да ли тендер фаворизује домаћа, локална предузећа? Није необично да државна или локална надлежна тела преферирају локална предузећа, како би стимулисали локалну запосленост и економску активност.

Дизајнирање ефикасног тендера може да побољша крајњи резултат предузећа, а истовремено да буде веома добар алат за спречавање настанка картела.⁴

Табела 3
Савети за спречавање настанка картела

<i>Поступци који помажу картелима</i>	<i>Поступци који спречавају картеле</i>	<i>Зашто?</i>
Предвидљивост тендерске документације (време трајања, величина тендера).	Развијање стратегије намерног мењања тендерског распореда и његовог обима.	Уобичајеност понашања на тржишту олакшава пословање картелима.
Постојање мале групе стандардних понуђача.	Велика група понуђача која се често мења.	Много је теже одржавати постојање картела када је обезбеђена константна присутност нових понуђача. Наиме, сваки нови понуђач захтева напоре картела да и њега стави под своју контролу.
Додељивање – подела уговора понуђачима који су имали једнаке понуде.	Изабрати други метод за решавање проблема једнаких понуда.	Половљење уговора на два дела омогућује даље поделе на тржишту, и утиче на смањење иницијативе за конкурентном борбом.
Разоткривање идентитета свих понуђача пре затварања тендера.	Ограничити откривање идентитета понуђача.	Потпуно разоткривање омогућује картелима лакши контакт са свим понуђачима, као и покушај тајног уговарања.
Разоткривање величине понуда понуђача.	Ограничити откривање величине понуда.	Потпуно разоткривање омогућује картелима да надгледају све понуде, како би били сигурни да се сви чланови картела придржавају свог дела уговора тј, да не варају.

⁴ За више информација погледати: <www.accc.gov.au>.

Купци не располажу са довољним знањем о вредности производа који купују и динамици њиховог тржишта.	Купци схватају – разумеју своје тржиште као и приближну вредност производа које купују.	Много је теже договорити величину цена уколико су купци добро упознати са трендовима у индустријској грани.
Кадрови нису обучени да смање ризик и открију картеле.	Кадрови су обучени да воде рачуна о смањењу ризика као и за препознавање упозоравајућих сигнала.	Без адекватног тренинга, запослени можда неће бити у могућности да примете знакове упозорења, или једноставно неће знати шта да раде са њима.
Захтевање од понуђача да константно учествују на свим тендерима, како би се задржали на <i>кратком списку</i> преферираних понуђача.	Обезбеђивање регуларних и отворених тендера.	<i>Кратки спискови</i> треба да се користе само онолико колико су потребни.

Извор: Australian Competition and Consumer Commission. 2009. Cartels – Deterrence and Detection. <http://www.accc.gov.au>. (приступљено 15. августа 2010).

6. ИЛУСТРАТИВНИ ХИПОТЕТИЧКИ ПРИМЕРИ АКТИВНОСТИ КАРТЕЛА

6.1. Намештање цена

Четири грађевинска предузећа конкуришу на објављени тендер. Сва четири предузећа успешно шаљу своје понуде које се крећу између 2,3 милиона долара и 2,4 милиона долара, мало више од предвиђене цене. Међутим, изненада се појавило ново предузеће на тржишту која је такође предала своју понуду. Ново предузеће је добило уговор.

МОГУЋЕ НАМЕШТАЊЕ ЦЕНА

<i>Догађај</i>	Понуда новог предузећа је износила 1,85 милиона долара, око 20% мање од других учесника.
<i>Узбуна</i>	Претпостављамо да су остали понуђачи преценили своје услуге.
<i>Акција</i>	Бележимо све информације и пратимо следеће понуде.
<i>Догађај</i>	На затварању следећег тендера ново предузеће је имало највећу понуду. Једна од четири домицилна предузећа добија уговор по знатно већој цени него што је била предвиђена.
<i>Узбуна</i>	Претпостављамо, али немамо доказе, да је ново предузеће остварило одређени вид комуникације са четири домицилна предузећа.
<i>Акција</i>	Бележимо податке и настављамо да посматрамо.
<i>Догађај</i>	Доказано је да ново предузеће сада ради као подизвођач на пројекту.
<i>Узбуна</i>	Претпостављамо да је ново предузеће склопило договор са осталим домицилним предузећима.
<i>Акција</i>	Потребно је поднети извештај о овом случају антимонополским телима.

Извор: Australian Competition and Consumer Commission. 2009. Cartels – Deterrence and Detection. <<http://www.accc.gov.au>>. (приступљено 15. августа 2010, стр. 28).

6.2. Инсајдери

Дуги низ година три највећа локална предузећа (бетонаре) конкуришу на објављене тендере (цивилни инжењерски пројекти) из њихове делатности. Понуде су увек биле мало веће од очекиваног, уједначене и чинило се да су конкурентне.

МОГУЋЕ ПРИСУСТВО ИНСАЈДЕРА

Догађај	Чланови нашег радног особља срели су радника једног предузећа са којим су обавили пријатељски разговор. Напоменуто је да мисли да му је предузеће требало исплатити више новца за његове услуге, с обзиром на <i>кајмак</i> који је побрала на основу добијених уговора у јавном сектору. Такође је напоменуто да његов шеф са менаџерима других предузећа већ дуже време игра голф. Приметио је понуде за тендер од других предузећа у канцеларији свог шефа.
Узбуна	Аларм се огласио!
Акција	Охрабрити инсајдера да контактира антимонополско тело и да проследи горе наведене информације.
Догађај	Инсајдер жели да остане анониман, због страха од одмазде.
Узбуна	Не смемо изгубити поверење инсајдера.
Акција	Наставити комуницирање са антимонополским телом.

Извор: Australian Competition and Consumer Commission. 2009. Cartels – Deterrence and Detection. <http://www.accc.gov.au>. (приступљено 15. августа 2010, стр. 29).

6.3. Намештање понуда

Наша организација сваке године обавља одређене радове на одржавању путева, па на темељу те чињенице располаже великим знањем о релевантном тржишту, понуђачима и структури цена. Предвиђено је да ће на овогодишњем тендеру очекивана цена бити око 1 милион долара. Примљене су понуде од шест редовних (стандардних) понуђача.

МОГУЋЕ НАМЕШТАЊЕ ПОНУДА

Догађај	Једну седмицу пре затварања тендера одржан је састанак на ком су учествовали менаџери свих шест предузећа за које се очекује да учествују на нашем тендеру.
Узбуна	Нема доказа, али је велика могућност постојања картела.
Акција	Уредно забележити све информације.
Догађај	Сви учесници тендера шаљу високе понуде, где је нанижа понуда била 40% изнад очекиване цене. У претходних пет година никада нисмо закључили уговор изнад очекиване цене.
Узбуна	Претпостављамо да је реч о тајном споразуму или да се догодио изненадни скок трошкова инпута.
Акција	Анализирати све понуде како бисмо схватили структуру трошкова инпута. Упоредити случај са претходним тендерима. Потражити одређене сличности у понудама.
Догађај	Након обављене анализе утврђено је да није дошло до скока трошкова инпута на тржишту, као и да су све понуде готово идентичне.
Узбуна	Располажемо снажним доказима о постојању картела.
Акција	Пријавити случај антимонополском телу.

Извор: Australian Competition and Consumer Commission. 2009. Cartels – Deterrence and Detection. <http://www.accc.gov.au>. (приступљено 15. августа 2010, стр. 30).

7. ЗАКЉУЧАК

Спровођење права и политике заштите тржишне конкуренције, што представља базни задатак антимонополских тела, нужно је везано за развој тржишне привреде, односно постигнути ниво опште дерегулације и либерализације тржишта. Споменутој активности, антимонополска тела не могу успешно обављати све док држава значајно утиче на одвијање привредне активности и док постоје заштићене делатности у којима је искључена тржишна конкуренција, било на начин да се одређеним предузетницима, прописима или на други начин гарантује монопол, или да се другим мерама конкуренцији ограничава или спречава отворен приступ тржишту. Можемо закључити да недовољно разумевање улоге и надлежности антимонополских тела изазива забуне и недоумице, а врло често и супротстављена очекивања и критике.

Основни задатак антимонополских тела осликава се у доношењу и провођењу права и политике заштите тржишне конкуренције, односно спречавања мера и поступања који одређене предузетнике могу довести у неправедно повољнији положај на тржишту у односу на конкуренцију. При том, контрола антимонополских тела односи се на предузећа, посебно на она која својом тржишном снагом и понашањем могу угрозити друга, слабија предузећа. Другим речима, антимонополска тела проводећи прописе о заштити тржишне конкуренције делују на структуру тржишта, али и на понашање предузетника.

Међутим, далеко захтевније подручје будућег деловања антимонополских тела биће откривање и оцена ограничавајућих споразума између предузећа, посебно картелских споразума. Реч је о споразумима и договорима које међусобно склапају тржишни конкуренти са циљем стварања већег профита, и то договарањем о цени, одобравањем попушта и рабата, поделом купаца или тржишта, ограничавањем производње или продаје и слично, чиме се потпуно елиминише тржишна конкуренција и намећу неоправдано високе цене производа и услуга. Картелски споразуми и договори по правилу су тајни, неретко без писаног трага, па је и њихово откривање веома тешко и мукотрпно. Због тога је потребно осигурати одређене законске предуслове за ефикасно деловање антимонополских тела у њиховом откривању и санкционисању учесника таквих споразума, пре свега кроз мотивисање *инсајдера* који ће их открити, и при томе, бити у целости или делимично изузети од кажњавања. Ове речи потврђује и пракса многих земаља које су тек након укључивања закона о заштити *инсајдера* постигле значајне успехе у откривању картела. Такође, ЕУ највећи приоритет на подручју заштите тржишне конкуренције даје управо том подручју и успешност своје политике мери бројем откривених картела и висином изречених казни за учеснике тих споразума.

ЛИТЕРАТУРА

- Waldman, D.E. and Jensen, E.J.** 2006. *Industrial Organization: Theory and Practice*, Addison Wesley.
- Lipczynski, J. Wilson, J. and Goddard, J.** 2005. *Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy*. New Jersey: Prentice Hall.
- Aiginger, K. And Finsinger, J.** 2007. *Applied Industrial Organization: Towards a Theory-Based Empirical Industrial Organization*, Springer.
- Pepall, L. et al.** 2008. *Industrial Organization: Contemporary Theory and Empirical Applications*, Wiley – Blackwell.
- Edwards, C.D.** 1964. *Maintaining Competition*, New York: Pearson.
- Rittaler, J.B.** 1989. *Industrial Concentration and the Chicago School of Antitrust Analysis*, Frankfurt: Peter Lang.
- Carlton, D.W. and Perloff, J.M.** 2005. *Modern Industrial Organization*, New York: Pearson.

Интернет извори:

- Australian Competition and Consumer Commission.** 2009. *Cartels – Deterrence and Detection*. <<http://www.accc.gov.au>> (pristupljeno 15. avgusta 2010).
- International Competition Network (ICN).** <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/>>. (pristupljeno 17. avgusta 2010).
- EFTA Surveillance Authority.** <<http://www.eftasurv.int/>>. (pristupljeno 17. avgusta 2010).
- EU Office of The Director General of Competition.** <<http://europa.eu.int/comm/competition>>. (pristupljeno 17. avgusta 2010).