

## ПРИРОДНИ МОНОПОЛ

Структура тржишта дуго времена привлачи пажњу економских аналитичара у настојању да утврде њену суштину, елементе и утицај многобројних фактора на понашање и положај појединих привредних субјеката и привреде у цјелини. У почетку је, са ријетким изузецима<sup>1</sup>, она доста једнострано изучавана на моделима потпуне конкуренције и чистог монопола, иако је развој капиталистичког тржишта рађао нове форме, облике и прелазна стања организације и структуре привредних субјеката и тржишта. Било је све видљивије да велики број фактора утиче на формирање конкурентских односа на тржишту, па су, полсије Stackelbergove класификације почетком тридесетих година овог вијека, многи аутори приступили систематизацији тржишних структура по различитим критеријумима.<sup>2</sup>

Од почетног тзв. структуралистичког приступа класификације тржишних стања, који у први план истиче број учесника као одредјељујући фактор, постепено се прешло на тзв. функционалистички приступ, који највећи значај при класификацији тржишних стања даје еластичности тражње, међузависности граничних трошкова и цијена, ефикасности коришћења расположивих ресурса, пословним методама и сл.

Питања структуре тржишта, и на теоријском и на практичном плану, актуелна су и данас, посебно у вези са процесном глобализације свјетске привреде, развојем и примјеном нових технологија, система информација, пословних метода и техника и сл. Код нас поготово, због почетка изградње комплексног тржишног модела привреде и специфичних околности насталих распадом бившег јединственог тржишта земље и, с тиме у вези, свих посљедица на унутрашњем и спољном плану, посебно на економски систем и развој привреде.

Међу најактуелнијим питањима структуре тржишта су, свакако, степен монополизације тржишта, с једне, и могућности и методе да се степен монополизације смањи, монополска моћ ограничи, а монополско

1 Као што је Cournot-ово изучавање дуопола.

2 "Између многога, то су: број и величина појединачних учесника на страни понуде и/или на страни потражње; ступањ слободе "улаза и излаза" (који варира описно о оствареном ступњу концентрације и разини техничког прага подухвата, о тзв. предностима апсолутних трошкова, о ступњу мобилности и флексибилности свих фактора производње, о фази технолошког прогреса, итд.); просторна дисрибуција купца и продаваца; већа или мања хомогеност или диференцијације производа; ступањ еластичности потражње за односним производом; ступањ остварене вертикалне интеграције; итд". (Јурин, С., Шохингер, Ј.: Теорија тржишта и цијена, Глобус, Загреб, 1990, стр.161.).

понашање стави под друштвену контролу и утицај, с друге стране. То је нарочито важно за оне монополске облике који, због одређених производно-техничких и економских својстава, налазе своје мјесто и у најразвијенијим тржишним структурама савремених привреда, као што су природни монополи. Зато ћемо у овом раду, након краћег осврта на основна својства монопола, детаљније разматрати карактеристике природног монопола и његовог понашања, те мјере регулације које се предузимају од стране носилаца економске политике да се функционисање и понашање природних монопола усклади са јавним интересом.

## Основна својства монопола

Постоје различити облици монопола: економски, настали процесом концентрације и централизације капитала (картели, трустови, акционарска друштва, холдинзи); законски (на основу одлука државних органа); природни, настали на основу располагања ограниченим или ријетким производним чиниоцима; октоподски, у дјелатностима кој своју техничку инфраструктуру шире по цијелом тржишту (жељезница, електропривреда, ПТТ и др.). Међутим, основна карактеристике монопола је да је он једини произвођач одређеног производа, те се као такав суочава са укупном тржишном тражњом за тим производом. По томе се, у ствари, монопол и разликује од фирми из других тржишних структура, јер му је крива трошкова истог облика као и конкуритивних фирми. Као једином произвођачу одређеног производа, његова крива тражње је идентична са тржишном кривом тражње тог производа. Знамо да тржишна крива тражње показује укупне количине које купци купују по одређеној цијени, дакле, показује количине које је монополиста у стању да прода по одређеним цијенама. Због тога се монополска фирма, за разлику од конкуритивне фирме, суочава са кривом тражње негативног нагиба. То показује да постоји обрнута веза између кретања цијена и количина- продаја се може повећати само ако се цијена смањује, а цијене могу расти само ако се продаја смањује.

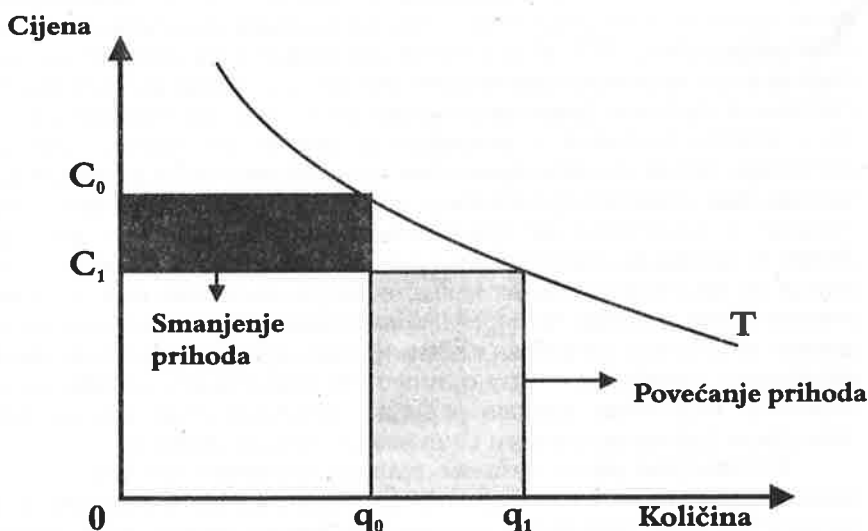
Суочавајући се са оваквом кривом тржишне тражње политика цијена монополске фирме доводи до разликовања просјечног и граничног прихода. Наиме, кад монополска фирма утврди исту цијену за све продате јединице, просјечни приход по јединици је једнак цијени, односно тада је тржишна крива тражње истовремено и крива просјечног прихода монополске фирме. Маргинални или гранични приход је, међутим, приход од додајне (граничне) продате јединице, који је, с обзиром на негативни нагиб криве тражње, мањи од цијене добијене од његове продаје. Ово произиђе отуд што монополска фирма, да би продала ту екстра јединицу производа, мора снизити цијене свим јединицама тога производа. То, другим ријечима, значи да је добијени гранични приход мањи за износ који резултира из снижења цијене по којој су све раније јединице продате.

Илуструјмо то и једним нумеричким примјером.

| Цијена<br>ц = Прос. прих. дин. | Количина<br>q | UP = c x q | Gr. Pr. = $\Delta UP/q$ дин. |
|--------------------------------|---------------|------------|------------------------------|
| 9,10                           | 9             | 81,90      | -                            |
| 9,00                           | 10            | 90,00      | 8,10                         |
| 8,90                           | 11            | 97,90      | 7,90                         |

Продаја додајне, једанаесте јединице, по цијени од 8,90 дин, резултирала је додајним (граничним) приходом од 7,90 дин, дакле, нижим од продајне цијене за 1,00 дин, због смањења цијене претходно продатим јединицама по 0,10 пара ( $10 \times 0,10 = 1,00$  дин тј.  $8,90 - 1,00 - 7,90$  дин).

Ефекат од повећања продаје на приход монополске фирме можемо илустровати и малим графичким примјером.

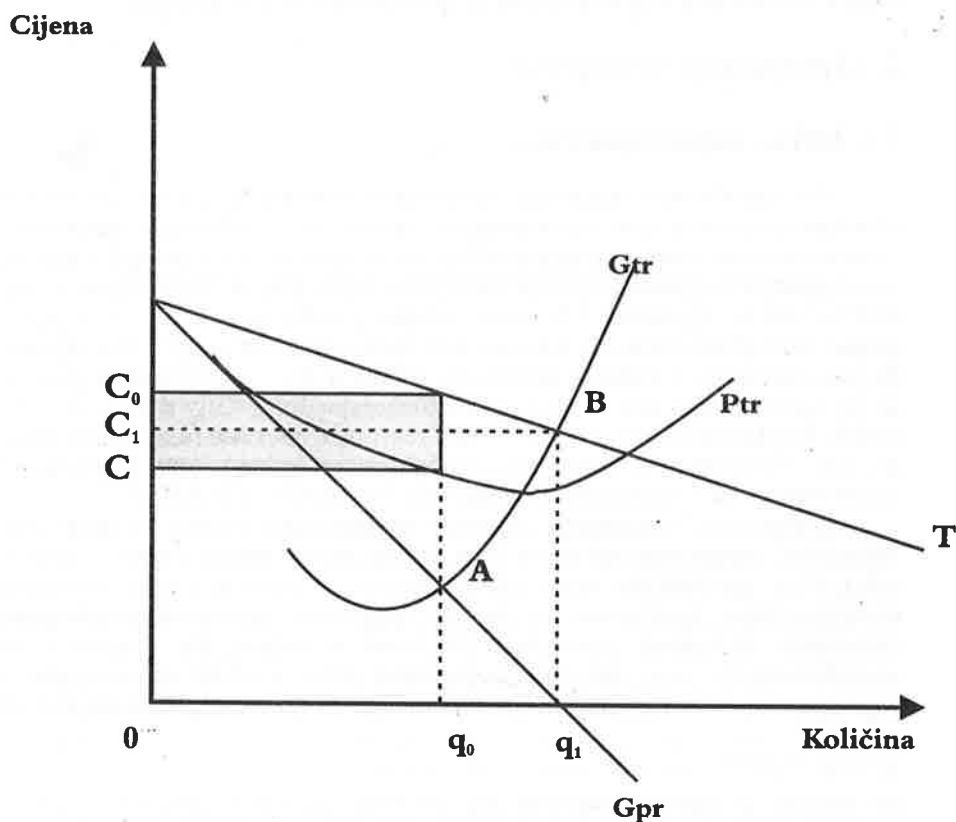


Графикон број 1.

Снижење цијена  $C_0$  на  $C_1$  повећава продају са  $q_0$  на  $q_1$ , што доводи и до повећања прихода за износ шатиране површине. Због снижења цијене са  $C_0$  на  $C_1$  приход фирме се смањује за износ тамне површине на графу, тако да је додајни (гранични) приход од додајне јединице једнак разлици ове двије површине.

Видимо, дакле, да је гранични или маргинални приход монополске фирме мањи од цијене по којој она продаје свој аутпут, што је битно разликује од компетитивне фирме која је price taker и све јединице производа може да продаје по датој тржишној цијени.

Због могућности да води независну политику цијена и повећава укупан приход комбинацијом обима производње и цијене, монополска фирма је у стању да максимизира профит одржавањем обима производње који јој обезбјеђује једнакост граничног трошка и граничног прихода, тј. у тачки гдје је гранични приход позитивна величина а крива тражње еластична. Погледајмо графичку илустрацију бр. 2. Монополска равнотежа у којој се максимизира профит је при обиму  $q_0$  и цијени  $C_0$ , пошто се тада остварује једнакост граничног трошка и граничног прихода (тачка А). Монополска фирма би и са цијеном  $C$  покривала просјечне укупне трошкове и остваривала нормалан профит. Пошто је у стању да кориштењем монополске позиције остварује цијену  $C_0$  она остварује и додајни, екстра профит, означен шатираном површином на графу.



Графикон број 2

Да је којим случајем у питању фирма из потпуне конкуренције, равнотежа би била успостављена у тачки пресјека криве граничног трошка и криве тражње (цијене), тачки В, при обиму  $q_1$  и цијени  $C_1$ .

Видимо да је обим, па тиме и запосленост у монополу нижа, а цијена виша, што су обје негативне друштвене посљедице монополског дјеловања.

Због ових својстава и предности, монополи настоје да српријече улазак нових понуђача у грану и у те сврхе користе различите методе, цјеновне и нецјеновне. С друге стране, држава настоји да неутралише или пак ублажи неповољне посљедице дјеловања монопола, па их стално држи у фокусу своје пажње и интересовања. У циљу спречавања стицања прекомјерне монополске снаге и њене злоупотребе, држава предузима различите мјере путем антимонополског законодавства, регулације, задржавањем у свом власништву и сл. У томе јој, донекле, помеже и брз развој науке и технологије које уносе динамичку компоненту у тржишну структуру, која се много брже мијења у односу на вријеме када је J. Schumpeter писао о „creative destruction„ (”стварањем разарања”), као значајној особини монопола, да иновацијама, новим техникама и поступцима шире производњу и прогрес.<sup>3</sup>

## 2. Природни монопол

### 2.1. Битне карактеристике

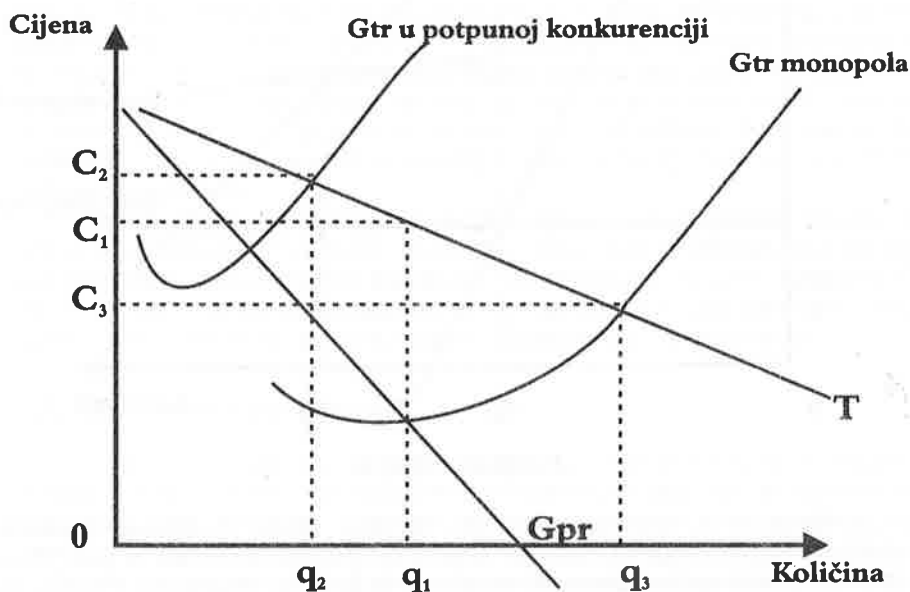
Од првобитног поимања природног монопола као ексклузивног власника ријетких или ограничених производних чинилаца, савремено тумачење природног монопола везује се за тржишне структуре у којима је економски најрационалније постојање једне фирме. Природни монопол је, дакле, дјелатност великог обима у којој постојање само једне фирме омогућава највишу ефикасност производа или услуга. Настаје кад фирма достигне одређену величину (обим и број производа и услуга) да јој њени природни трошкови обезбеђују супремацију над конкуренцијом. Карактеристични су за велике техничке системе (електропривреде, гас, телекомуникације, водоснабдијевање и сл.), али и за друге дјелатности на одређеним тржиштима (углавном локалним).

Користећи предности великог обима производње и деградације трошкова, природни монопол је у стању да остварује ниже цијене и већи обим производње него што би то могло више фирми у потпуној конкуренцији, с обзиром да су им гранични трошкови виши него гранични трошкови монопола, па тиме и цијена  $C_2$  у односу на монополску  $C_1$ , или чак  $C_3$ . Сљедствено томе и обим производње, у случају да влада потпуна конкуренција, био би нижи -  $q_2$ , што илуструје

---

3 Стајући у заштиту монопола као носилаца техничког прогреса и развоја, Сцхумпетер је, по неким мишљењима, занемарио ограничену конкуренцију и олигополе као прелазна тржишна стања између два екстрема, потпуне конкуренције и монопола. И заиста, олигополи су данас, због оштре међусобне борбе, главни носиоци иновација и техничког прогреса (Schumpeter, J: Capitalism, Socialism, and Democracy, 3rd., Harper Row, N.Y. 1950, str. 106).

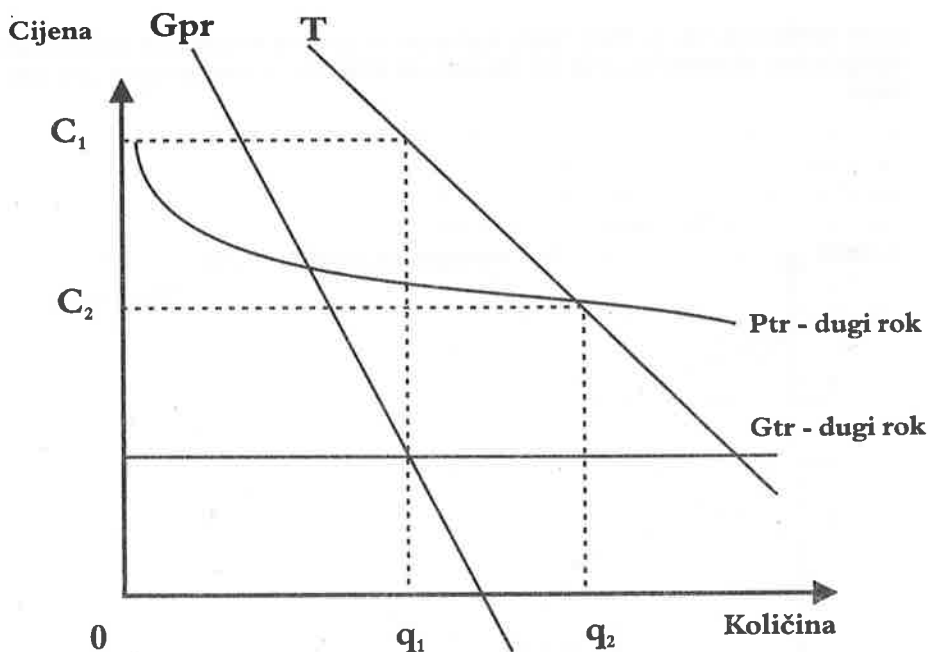
дати графикон бр. 3. Због ових предности држава толерише постојање природних монопола, али их подвргава властитој контроли и регулацији.



Графикон број 3

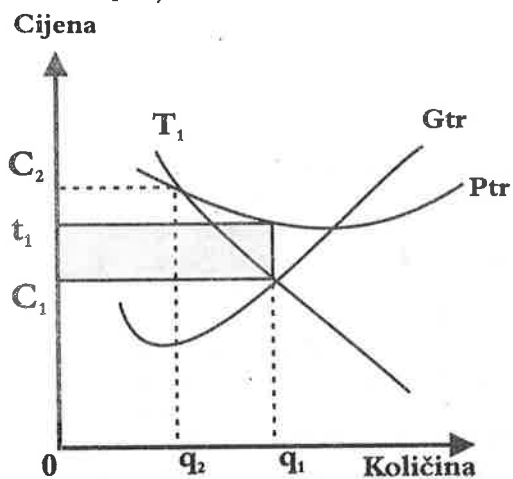
## 2.2. Однос трошкова и цијена

Због великог обима производње и јаке дегресије фиксних трошкова, просјечни укупни трошкови природног монопола падају и послије пресека са кривом тражње. Гранични трошкови су, по правилу, ниски. Отуда би при регулацији природног монопола утврђивање цијене по критеријуму једнакости граничног трошка и граничног прихода било друштвено неприхватљиво јер би цијена била исувише висока а обим производње низак ( $C_1$ ,  $q_1$ ). С друге пак стране, изједначавање граничног трошка и просјечног прихода ( $T$ ) не би обезбиједило цијену која би покрила све трошкове, па би природни монопол трпио губитке. Зато се прибјегава утврђивању цијена производа и услуга природног монопола на нивоу који обезбјеђује покриће просјечних укупних трошкова ( $C_2$ ), што имплицира и остварење нормалног профита (приноса на капитал).

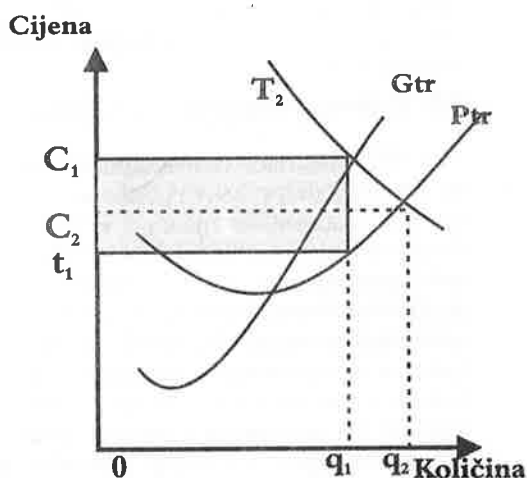


Графикон број 4

Када је у питању политика цијена, треба, међутим, правити дистинкцију између природног монопола у дјелатностима са растућим и опадајућим трошковима. Илуструјмо те разлике графички (Графикон бр. 5)



а) Губици у дјелатности са опадајућим трошковима



б) Добици у дјелатности са растућим трошковима

Графикон број 5

Одређивање цијена на бази граничних трошкова условљава профит или губитак, док одређивање цијена на бази пуних трошкова угрожава принцип ефикасности. На обје слике једнакост граничног трошка и цијене је код обима  $q_1$  и цијене  $C_1$ . На слици (а) просјечни трошкови падају за аутпут  $q_1$ , тако да су гранични трошкови нижи од просјечних ( $t_1$ ). Губитак на свакој јединици аутпута био би  $t_1 - C_1$ , односно укупни губитак представља шатирану површину на слици. На слици (б) просјечни трошак ( $t_1$ ), је нижи од цијене за аутпут  $q_1$ , па би профит по јединици износио  $C_1 - t_1$ , а укупни профит шатирану површину. На обје слике овог дијаграма аутпут код кога је просјечни трошак једнак цијени је  $q_2$  а цијена  $C_2$ . На слици а) гранични трошак је нижи од цијене за  $q_2$ , тако да је аутпут испод оптималног нивоа. На слици б) гранични трошак премашује цијену за  $q_2$ , тако да је аутпут већи од оптималног.

Дакле, ако су у питању опадајући трошкови, једнакост цијене и граничног трошка водиле би природни монопол у губитак, док би му код растућих трошкова ова једнакост омогућавала стицање профита. С друге стране, примјена принципа пуних трошкова у одређивању цијена природног монопола не резултира у алокативној ефикасности.

### 2.3. Контрола и регулација

Свака успјешна друштвена политика заштите права (слободе) конкуренције настоји да ограничи монополске процесе и подстакне конкуренцију, кроз два основна метода - дјеловањем на тржишну структуру или на понашање појединичних привредних субјеката. Та се активност на пољу антимонополског законодавства проводи дуго, упорно, са различитим тешкоћама и отпорима и промјењљивим успјехом.<sup>4</sup> Нас овдје, међутим, интересују специфичности ове политике када су у питању природни монополи и олигополи, односно онај њен дио који називамо регулацијом. Ова активност је присутна и у најразвијенијим тржишним економијама, с тим да је у њима и даље остао врло актуелан аспект стварања општих услова за развој конкуренције и регулацију природних монопола, док је контрола олигопола имала већи значај у ранијим фазама развоја ових привреда.

Прихватајући, дакле, природни монопол због високе појединачне ефикасности, држава у исто вријеме жели да ограничи његову тржишну моћ да води независну политику цијена и обима производње, односно услуга у односу на јавни интерес и циљеве. То може да чини углавном на два начина, или да природни монопол држи у свом власништву и преко управљачког тима води развојну и пословну политику која је у складу са друштвеним интересима, или да га задржи у приватном власништву и регулише његово пословно понашање. У основи ове

4 Максимовић, С.: Критеријуми система цијена, Савремена администрација, Београд, 1882, стр.26.

регулације су начин формирања цијена, стопа приноса капитала и политика обима производње. При овом се користе познате методе оптимизације цијена и обима производње, зависно од карактера природног монопола, о чему смо напријед говорили.

Теорија сугерише три могуће опције за регулацију: а) одредити ефективне (efficient) цијене (цијена=граничном трошку), а из екстерних извора обезбиједити компензације: б) одредити цијене на нивоу просјечних трошкова, чиме се обезбјеђује и нормална стопа приноса на капитал и в) одредити сваком кориснику монополског производа или услуге паушал за основну услугу и цијену једнаку граничном трошку за сваку потрошену јединицу. Друга и трећа опција претпостављају да орган са стране одређује стопу приноса капитала.

Држава, наравно, може да задржи природне монополе у свом власништву и преко контроле управљачких струка надгледа и усмјерава њихов рад, држећи се универзалних правила менаџмента и специфичних околности пословања природног монопола. Све је, међутим, популарнији, а од осамдесетих и врло интензиван, тренд приватизације тј. трансфера ових дјелатности у приватни сектор. Приватизује се све што приватни сектор може да обавља и за шта је заинтересован. Основно образложење овог таласа приватизације је у повећању ефикасности рада ових дјелатности под притиском приватног капитала и интереса.

Чују се, међутим, и приговори на ову јурњаву у приватизацију свега и свачега и истичу упозорења да приватне компаније не раде увијек у јавном интересу. Многи сматрају да држава ове послове води са више кредибилитета, а нека истраживања показују да је више од 70% корисника задовољно услугама у надлежности државе.<sup>5</sup>

Но, без обзира на различите погледе и афинитете, чињеница је, да регулација, иако на први поглед изгледа једноставна, сама по себи изазива многе проблеме. Основно правило које је поставила теорија, да се природном монополу од стране регулације обезбиједи нормална стопа приноса на капитал, у примјени наилази на низ спорних питања, која ће, вјероватно, стално бити присутна. Међу њима су посебно осјетљива: прикупљање и анализа потребних података, помањање интереса за ефикасност, прекомјерна нецјеновна конкурентност и др.

Да би била успјешна регулација захтијева велики број информација и података. Анализа се већ на првом кораку суочава и са питањем вредности капитала фирме на који треба рачунати стопу приноса, а о проблемима идентификације "јавног интереса", и посебно његовог мјерења, и да не говоримо. Избор трошкова при калкулацији цијена такође изазива дилеме, а могуће су погрешне процјене и закључци анализе. Уз то, усвајање одлука је дуготрајно и компликовано због јавног усаглашавања, а некад може и да се заврши пред судом. У случају

5 Case, K., Fair, R.: Principles of Economics, fourth international edition, Prentice-Hall, N. Jersey, 1996, стр.395.

погрешних одлука исправке су, исто тако, неблагоприятне. Ови проблеми опадају ако је у питању приватна фирма која у случају погрешних одлука одмах врши корекцију.

Помањање интереса за подизање ефикасности кориштења расположивих капацитета, проистиче углавном због унапријед обезбјеђеног покрића стопе приноса на кориштене фондове, што може да доведе до тенденције назване *Averch-Johnson effect*. Ова тенденција се обично испољава код природних монопола, с обзиром да од органа регулације кроз утврђену стопу приноса имају одговарајуће покриће. Зато се ова стопа мора везати за испуњење одређених перформанси, да би се трошкови држали на минимуму. Регулисани монополи, по правилу, немају интереса за нецјеновну конкуренцију, јер у потпуном монополу конкуренције и нема. Ако је, међутим, у питању неколико природних монопола у некој дјелатности, којима су одређене исте цијене, нецјеновна конкуренција, посебно диференцијација производа и услуга, може узети прекомјерне размјере, често несхватљиве и непотребне. Лијек за овакве случајеве је дерегулација, која најчешће обезбјеђује производе и услуге које потрошачи желе, и то по нижим трошковима односно цијенама.

Дерегулација је, такође, све израженија тенденција у развијеним тржишним привредама. Као главни аргументи у прилог дерегулације, наводе се тврдње да у пракси реално нема природних монопола, те да је искуство регулације на свим нивоима показало да је она била успјешнија у ограничавању конкуренције него у њеном подстицању у дјелатностима гдје би могла бити од користи.<sup>6</sup>

У вези са регулацијом и дерегулацијом је и контрола олигопола. Иако је, наиме, олигопоска конкуренција сама по себи јака, стално присутна и сложена због потенцијалне могућности да поприми монополске карактеристике, држава с времена на вријеме интервенише у олигополске тржишне структуре, са циљем да политику цијена и слободу уласка прилагоди јавном интересу. За то се користе два различита начина. Један, којим национализује ове дјелатности и поставља свој управљачки тим, што је углавном био случај у ранијим фазама развијених тржишних привреда, и други, којим се ове дјелатности остављају у приватним рукама, а преко одређеног државног органа

---

6 Технолошке промјене и иновације значајно утичу, посебно у дужем, року, на карактер природних монопола и слободу уласка у понуду, тако да данашњи природни монополи могу сутра постати компетитивне дјелатности и обратно. Брзи развој телекомуникационих и других савремених технологија то најбоље потврђује.

регулише политика цијена и улазак у понуду. Понегдје се задржавају оба метода.

Постоји доста контрадикторности у ставовима о овим методама, и не малог скептицизма о директној контроли.<sup>7</sup> Директној контроли се углавном приговара да непотребно ограничава олигополе који су у многим дјелатностима остварили изузетан раст продуктивности и допринијели расту животног стандарда (аутомобили, пољопривредна опрема, челик, рафинерија нафте, хемија, телекомуникације и сл.); контрола цијена је неадекватна јер је одвојена од трошкове основе због тзв. „cross subsidization“, тј. компензирања једних на рачун других производа и услуга путем цијена (нпр. локални и међународни разговори и ПТТ услуге и сл.); и пракса је показала да државна интервенција путем национализације често доводи до унутрашњих конфликта између менаџмента и синдиката, а код регулисаних дјелатности испоставило се да су користи од регулације за потрошаче мање од очекиваних. По неким мишљењима користи су мање од оних које би настале да те регулације уопште нема, посебно због тога што контролна тијела више штите саме фирме од конкуренције него њихове потрошаче.<sup>8</sup>

Под утицајем ових становишта и негативних практичних искустава, осмадесетих година је убрзан процес редукције државне контроле у привреди. Као главни разлози за нови талас либерализације привреде наводе се: контролна тијела више гуше него што подстичу конкуренцију; разбијене заблуде да државне фирме остварују боље резултате од приватних у расту продуктивности; економској ефикасности и међуиндустријским односима; интернационализација и глобализација привреде намеће раније локално усмјереним фирмама међународну конкуренцију; потреба елиминације „cross subsidization“, и др. Либерализација се обавља кроз форму дерегулације, посебно цијена и слободе уласка у понуду, и приватизацијом државних фирми.

Процес приватизације прво је снажно захватио Велику Британију а онда се шири и на друге земље, док је процес дерегулације карактеристичан за снижење степена државне интервенције у привреди УСА. Остварени резултати ових процеса на краћи рок по економску ефикасност су видљиви, а какви ће бити дугорочни исходи остаје да се види, посебно по критерију глобалних друштвених циљева развоја.<sup>9</sup>

---

7 Посебно је осјетљиво питање контроле цијена о чему J. Mitchell каже да "прави принципи одређивања цијена имају своје мјесто у јавној политици само као јединка у збирци конфликтних принципа... Ипак, тржишни систем је, колико значајан због своје прилагодљивости и на добро и на лоше, толико и због своје велике разноврсности. Нити се принципи одређивања цијена, нити политика цијена лако примјењују, али велика потреба држи их у центру политичке као и економске или академске дискусије" (Mitchell, J.: Price Determination and Policy, Allen-Unwin, London, 1978, стр. 45).

8 Ово становиште заступа и G. Stigler.

9 Свакако да је питање незапослености једно од најважнијих али не треба испустити из вида ни импликације либерализације на дугорочна улагања у опште факторе развоја, екологију и сл.

#### 4. Потенцијална конкуренција или потенцијални монопол - теорија „contestable markets„

Истраживање морфологије тржишта, посебно теорије о монополимa, задњих година је обogaћено радовима америчких професора W. Baumola, R. Williga i J. Pancera о „contestable markets„. По њима оно што суштински одређује цијене и обим активности није околност да ли су неке дјелатност или фирма стварни монополи или компетитивни, него да ли постоји пријетња од конкуренције. Ако је монопол заштићен високим баријерама уласка - нпр. располаже свим сировинама за производњу - онда може да стиче екстрапрофит, без страха од конкуренције. Ако, међутим, постоји могућност лаког и јефтиног уласка у понуду монополисте, он ће се понашати слично као и компетитивна фирма јер страх од конкуренције има сличан ефекат као и стварна конкуренција.<sup>10</sup>

Кад је улазак и излазак потенцијалних ривала могућ без додајних трошкова и у кратком року, говори се о перфектној контестабилности тржишта (perfectly contestable market.). У том случају екстра профит монополисте брзо би привукао нове фирме које би ушле у понуду и истопиле екстра профит до нормалног нивоа. Дакле, сам страх да се ово не десе, каже ова теорија, постојећу фирму у понуди ће присилити да цијене држи на нивоу који обезбјеђује само нормалан профит, односно да производи што је могуће ефикасније, користећи све предности обима и сваке нове технологије. Ако то не учини, постојећа фирма ће брзо добити стварну конкуренцију.

Па и поред овакве ситуације неке тржишне структуре остају монополске због тога што у њима само једна фирма може да подмири укупну тржишну тражњу на економски најрационалнији начин (уз најниже трошкове користећи предности обима и величине) што је случај са природним монополом, о ком и расправљамо. Чак и да нема трошкова уласка, нова фирма би тешко могла бити рационалнија од постојеће, јер у овом случају једноставно нема мјеста за двије фирме, па ни кориштења свих предности великог обима производње.

Ако ривалска фирма и поред свега жели да уђе на такво тржиште, гдје, дакле, има мјеста само за једног учесника, надајући се да ће својом ефикасношћу потиснути већ егзистирајућу фирму, основно што мора да учини је да сагледа ризик тог покушаја и трошкове које изазива улазак и евентуални излазак са тог тржишта. Сваки улазак на ново тржиште је, мање-више, везан за улагање у одређене погоне и опрему, који касније попримају карактер фиксних трошкова. Што су фиксни трошкови уласка већи, то је већа и опасност да у случају неуспјеха нова фирма претрпи губитак. Одлучујући момент за одлуку је могућност трансфера уложених средстава и опреме у друге активности у случају изгубљене битке и неуспјеха у освајању тог тржишта, односно трошкови изласка са њега. Висина трошкова који се не могу надокнадити

10 Нпр. једна фабричка кантина, иако једина у кругу фабрике, може изгубити позицију ако се са цијенама и квалитетом услуга не потврди као и компетитивне фирме.

трансфером уложених средстава у друге употребе приликом изласка, sunk costs ("потопљени трошкови") декуражира нове фирме за улазак на тржиште, и обратно, што су трошкови изласка нижи, већа је контестабилност тржишта. Ово имплицира да већ дејствујуће фирме са других сличних тржишта, са ниским sunk costs, врше стални конкурентски притисак на монополску фирму на одређеном тржишту.<sup>11</sup>

Ниски трошкови изласка допуштају постојање реалне потенцијалне конкуренције и за олигополе, јер ако је неко олигополско тржиште "contestable", мале су могућности за остваривање екстрапрофита.

Кад су трошкови уласка на неко монополско тржиште ниски, а улазак може бити изведен брзо, фирме са стране могу да примјењују "hit and run", тактику. Кад се на неком тржишту појави могућност стицања високог профита, оне на то тржиште улазе врло брзо, дејствују док је профит висок, а потом брзо напуштају то тржиште.<sup>12</sup> Постојање овакве могућности и "хит анд рун" тактике, такође, дакле, ограничава монополску политику цијена на одређеном тржишту.

Теорија о "contestable markets", је допринијела унапређењу теорије монопола, првенствено са аспекта могућности и услова уласка на тржиште и импликација које настају по том основу за егзистирајућу фирму.

Међутим, потпуно "contestable", тржиште, као уосталом, тржиште потпуне конкуренције, је један теоријски идеал, који у реалном свијету не постоји. С друге стране, приговара се да ова теорија није поклонила довољно пажње реакцијама егзистирајуће фирме на тржишту и њеним могућностима спречавања и одвраћања уљеза (нпр. пријетња ратом цијена, "скидање кајмака" путем цијена док нове фирме ућу и сл.). Но, у сваком случају, ова теорија је допринијела да се питање баријера уласка нађе у фокусу разматрања теоријских и практичних питања антимонополске политике и регулације.

## Умјесто закључка

Иако је потпуна конкуренција теоријски идеал тржишне структуре, а њени критеријуми појединачне и опште равнотеже мјера ефикасности укупног економског система, рални свијет привреде је далеко од овог идеализованог стања. Природни монопол је, вјероватно, највећа кост у грлу заступника савршеног функционисања тржишта, па га неки називају и смећем економске теорије. Но, као и друге имперфектности, и он је реалност тржишне структуре савремених привреда, и то у

11 Нпр. нека постојећа авио-компанија може релативно лако да успостави своју линију на одређеном локалном тржишту гдје већ дејствује само један авио-превозник.

12 Нпр. код сервисних услуга за вријеме празника, или код "цон боу" грађанских оператора на локалном тржишту, у случају изненадне високе тражње, радом за кеш по нижим цијенама и сл.

дјелатностима које су од кључног значаја за укупни развој привреде и стандард становништва. Зато му и теорија, а посебно економско-политичка пракса, поклањају посебну пажњу, у настојању да на најбољи начин искористе његове техничко-економске предности и спријече злоупотребу његове монополске снаге и моћи.

У овом раду смо скренули пажњу на нека најважнија теоријска и практична питања природе и функционисања природног монопола, што може бити од користи нашој текућој антимонополској политици и економској регулацији. Не треба, наиме, испустити из вида да су ова питања од изузетног значаја у ситуацији кад цијела привреда треба да пређе на тржишни модел пословања и развоја; кад се изводи радикална својинска трансформација; формира нова привредна структура, успостављају нови модели одлучивања, контроле и регулације и сл. За привреду Републике Српске поготово, јер се највећи број природних монопола налази у дјелатностима које чине заједничку привредну инфраструктуру са муслиманцко-хрватском Федерацијом, што проблем одлучивања и регулације њиховог егзистирања и функционисања чине још сложенијим.

## ЛИТЕРАТУРА;

1. Areeda, Ph.: Antitrust Analysis, 2nd ed., supplement, Little Brown, Boston, 1986, str. 185.
2. Case, E.K., Fair, C.R.: Principles of Economics, fourth international edition, Prentice-Hall, Inc., N. Jersey, 1996.
3. Cumrot, J.D.: Working Through Microeconomics, Allin & Bacom, Boston, Toronto.
4. Dorfman, R.: The Price System, Prentice-Hall, N. Jersey, 1964.
5. Hirshleifer, Sproul, M.: Study Guide to Price Theory and Applications, Prentice-Hall, N.Y., 1988.
6. Јурин, С., Шохингер, Ј.: Теорија тржишта и цијена, Глобус, Загреб, 1990.
7. Khan, A.: The Economics of Regulation: Principles and Institutions, Wiley, N.Y., 1988.
8. Lipsey, G.R., Purvis, D.D., Steiner, O.P.: Microeconomics, seventh canadian edition, Harper Collins Publishers, N.Y., 1994.
9. Lipsey, G.R., Purvis, D.D., Steiner, O.P.: Economics, sixth edition, Harper & Row, Publishers, N.Y., 1988.
10. Mac Millan, A., Pazderka B.: Microeconomics, third edition, Prentice-Hall, Ontario, 1979.
11. Максимовић, С.: Критеријуми система цијена, Савремена администрација, Београд, 1982.
12. Marlin, S.: Industrial Economics, McMillan, N.Y., 1994.
13. Mitchell, J.: Price Determination and Policy, Allen-Unwin, London, 1978.
14. Пјанић, З.: Теорија цена, Савремена администрација, Београд, 1979.
15. Schumpeter, J.: Capitalism, Socialism and Democracy, 3rd ed., Harper & Row, N.Y., 1950.
16. Sloman, J.: Economics, second edition, N. Y., Prentice-Hall, 1995/96
17. Sparks, R., Starz, R.: Study Guide Macroeconomics, 3rd edition, Mc Grow-Hill, Toronto, 1989.
18. Stigler, G.J.: The Theory of Price, fourth edition, Mc Millan, N.Y., 1990.