

Tajni sporazumi u djelatnosti naftne industrije

Vitasović, Antonela

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

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

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:137:594536>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-28**



Repository / Repozitorij:

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



Sveučilište Jurja Dobrile u Puli

Fakultet ekonomije i turizma

«dr. Mijo Mirković»

**TAJNI SPORAZUMI U DJELATNOSTI NAFTNE
INDUSTRIJE**

Završni rad

Pula, 2019

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli

Fakultet ekonomije i turizma

«dr. Mijo Mirković»

TAJNI SPORAZUMI U DJELATNOSTI NAFTNE INDUSTRIJE

Završni rad

Student: Antonela Vitasović

Matični broj: 4259- E, izvanredni studij

Smjer: Management i poduzetništvo

Kolegij: Politika konkurencije

Mentor: Izv. Prof. dr. sc. Dragan Benazić

Pula, 2019



IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

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

Student

U Puli, XVI. rujna 2019. godine



IZJAVA o korištenju autorskog djela

Ja, Antonela Vitasović, dajem odobrenje Sveučilištu Jurja Dobrile u Puli, kao nositelju prava iskorištavanja, da moj završni rad pod nazivom „**TAJNI SPORAZUMI U DJELATNOSTI NAFTNE INDUSTRIJE**“ koristi na način da gore navedeno autorsko djelo, kao cjeloviti tekst trajno objavi u javnoj internetskoj bazi Sveučilišne knjižnice Sveučilišta Jurja Dobrile u Puli te kopira u javnu internetsku bazu završnih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice (stavljanje na raspolaganje javnosti), sve u skladu s Zakonom o autorskom pravu i drugim srodnim pravima i dobrom akademskom praksom, a radi promicanja otvorenoga, slobodnoga pristupa znanstvenim informacijama.

Za korištenje autorskog djela na gore navedeni način ne potražujem naknadu.

U Puli, XVI. rujan 2019.

Potpis

SADRŽAJ

1	UVOD	1
2	TAJNI SPORAZUMI TEORIJSKE ODREDNICE.....	3
2.1.	<i>Pojmovno određenje tajnih sporazuma</i>	3
2.2.	<i>Pravni okvir zabrane tajnih sporazuma</i>	6
2.3.	<i>Pojam poduzetnika u pravu zabranjenih sporazuma</i>	10
2.4.	<i>Zlouporaba dominantnog položaja</i>	13
3	TRŽIŠNE STRUKTURE U IMPLEMENTACIJI TAJNIH SPORAZUMA	16
3.1	Monopol	17
3.2	Oligopol.....	19
3.3	Oligopol i tajno djelovanje na tržištu	20
3.4	Karteli kao specifičan oblik tajnih sporazuma	22
4	TAJNI SPORAZUMI U DJELATNOSTI NAFTE – OPEC KAO LEGALNI KARTEL	
	28	
4.1	OPEC – prikaz Organizacije zemalja izvoznica nafte.....	29
4.2	Povijesna analiza kretanja cijena nafte.....	31
4.3	Povijesni razvoj i misija OPEC – a	34
4.4	Prikaz OPEC – a u svjetskoj proizvodnji nafte	37
4.5	OPEC kao legalni kartel	42
5	ZAKLJUČAK.....	45
6	SAŽETAK.....	53

1 UVOD

U suvremenim uvjetima poslovanja, kada je globalizacija donijela svoje pozitivne i negativne učinke, kada poduzeća nastoje izgenerirati maksimalni profit eksploatacijom oskudnih resursa i nadići konkurenciju, događaju se situacije u kojima poduzeća počinju poslovati po principu tajnih dogovora da bi postigla vodeće tržišne pozicije, povećala svoje tržišne udjele i nadišla konkurenciju. U takvim uvjetima dolazi do nastanka tajnih sporazuma među poduzećima.

Poduzeća su sklona sklapanju tajnih sporazuma s ciljem ostvarenja dodatnih profita na svoje postojeće, bez kreiranja dodanih vrijednosti za svoj proizvod. To je jedan od načina na koji poduzeća nastoje riješiti probleme, uz generiranje profita, donošenje strateški važnih odluka za menadžment, gdje bi ostvarila međuovisnost. Takva poduzeća najčešće posluju na oligopolističkim tržištima, gdje vlada nekoliko snažnijih korporacija koje su svjesne koncentracije svoje moći pa na taj način određuju cijenu i količinu plasmana svojih proizvoda na tržište, razmišljajući samo o tome kako će postići snažnu konkurentnost, a ne razmišljajući o posljedicama narušavanja konkurencije, štete koju nanose potrošačima, o društveno i ekološki neodgovornom ponašanju te eksploataciji oskudnih resursa koji će se s vremenom istrošiti i više neće biti prirodnih potencijala za daljnje proizvodne procese.

Tajni sporazumi se javljaju kada poduzeća odluče svjesno narušiti tržišno natjecanje tajnim dogovorima s konkurentima gdje se sklapa suradnja dogovaranjem cijena ili podjelom tržišta tako da svako poduzeće ima monopol u jednom dijelu tržišta. Sporazumi kojima se narušava tržišno natjecanje mogu biti javni ili tajni (npr. karteli). Ti sporazumi mogu biti pismeni (bilo kao „sporazum između poduzeća” ili u okviru odluka ili pravila strukovnih udruga) ili mogu biti u nekom manje službenom obliku.

Nafta je vodeći energent na globalnom tržištu, a promjena njezine cijene ovisno o tržišnim prilikama, utječe na sve cijene svijeta jer se danas nafta smatra sirovim zlatom te su mnoge svjetske valute vezane za cijenu barela nafte. Ona svojim fluktuacijama cijena utječe na globalne svjetske strategije, njezina vrijednost raste s razvojem industrije te je vezana za količinu globalnih rezervi. Fluktuacije u njezinim cijenama dovode do političkih prijepora Zapada kao glavnog potrošača nafte te Bliskog Istoka, kao vodećeg svjetskog proizvođača nafte.

U tu svrhu nastao je legalni naftni kartel OPEC (engl. Organization of the Petroleum Exporting Countries) kao međunarodna naftna organizacija koju tvore najsnažniji svjetski proizvođači nafte. Oni su se zbog koncentracije svoje snage ujedinili još 1956. godine s ciljem koordinacije ujednačenja naftne politike, kao i ustanovljavanja najboljih načina da se očuvaju njihovi interesi, pojedinačni i kolektivni. Smišljanjem načina i sredstava za stabilizaciju cijena na međunarodnim naftnim tržištima s ciljem uklanjanja štetnih i nepotrebnih kretanja cijena, ove su zemlje stvorile legalni naftni kartel koji diktira cijene nafte u svijetu.

Predmet istraživanja ovog završnog rada jesu tajni dogovori u djelatnosti proizvodnje nafte, gdje će se nakon teorijske obrade tajnih sporazuma prikazati djelovanje OPEC – a kao legalnog kartela i sklapanja ovih vrsta ugovora. Cilj rada je istražiti teorijske osnove tajnih sporazuma i načine na koji se oni sklapaju te kako djeluju na tržište. Svrha je rada ukazati na važnost postojanja liberalizacije tržišta te naglasiti koliko su tajni sporazumi štetni za konkurenciju, što će biti prikazano na primjeru OPEC – a.

Struktura rada je koncipirana u pet sadržajno povezanih dijelova. U prvom dijelu je data uvodna riječ, determinirani su predmet, cilj i svrha istraživanja, struktura rada te znanstvene metode. U drugom dijelu su opisane teorijske osnove tajnih sporazuma sa tržišnog položaja poduzeća. U trećem dijelu opisane su tržišne strukture u implementaciji tajnih sporazuma: monopol, duopol, oligopoli, karteli kao specifičan oblik tajnih sporazuma. Četvrti dio je aplikativni i prikazuje OPEC kao legalni naftni kartel, gdje je opisan isti kroz povijesni razvoj i analizu cijena nafte, njegove zemlje članice i udio u proizvodnji svjetske nafte te OPEC kao legalni kartel. U zaključnom dijelu se daje završna misao autorice o istraženoj temi što predstavlja znanstveni doprinos zadanoj temi.

U radu su korištene sljedeće znanstveno – istraživačke metode: metoda deskripcije, metoda kompilacije, komparativna metoda, metoda ukazivanja na prednosti i nedostatke, metode generalizacije i apstrakcije, metode indukcije i dedukcije te metode analize i sinteze.

2 TAJNI SPORAZUMI TEORIJSKE ODREDNICE

Tajnim sporazumima se smatra ona vrsta dogovora gdje konkurenti oligopolističkoga tržišta nastoje ostvariti ekstra profite bez povećanja dodane vrijednosti za svoj proizvod ili uslugu te na taj način riješiti problem donošenja učinkovitih upravljačkih odluka uvjetima strateške međuovisnosti (Rupčić i Frajman, 2013: 127). Ugovori su nužni kako bi se pružili precizni detalji i pravne specifičnosti obveza države ili tvrtki koje započinju provoditi ekstraktni projekt. Pojediniosti mogu biti jednostavne kao nekoliko redova dodanih u modalni sporazum ili komplicirane kao novi set zakona o ulaganju, porezima i utjecaju na okolinu (Rosenblum i Maples, 2009: 12). Važnost provjere detalja svakog sporazuma u skladu s tim varira. Na primjer, nacionalno pravo može diktirati većinu uvjeta sporazuma i ograničiti odstupanja, dok objavljeni „model ugovora“ može učiniti još više. S druge strane, ugovor može sadržavati odrednice koje javnost ne zna, odnosno potpišu se tajne klauzule kojima se uspostavlja tajna suradnja između potpisnika ugovora, a javnost za to ne zna.

Nitko ne bi osporavao potrebu nastanaka ugovora, ali oni trebaju biti sklopljeni sukladno zakonima i propisima u javnom sektoru gdje je otvorenost pravilo, a ugovori ispunjavaju javnu funkciju ili privatni interes koji je javno objavljen, odnosno da se za njega zna.

U ovom poglavlju bit će riječi o pojmovnim odrednicama tajnih sporazuma, počevši od samog njegova pojma, preko pravnog okvira zabrane tajnih sporazuma, do deskripcije pojma poduzetnika u pravu zabranjenih sporazuma do zlouporabe dominantnog položaja poduzeća kod sklapanja tajnih sporazuma.

2.1. *Pojmovno određenje tajnih sporazuma*

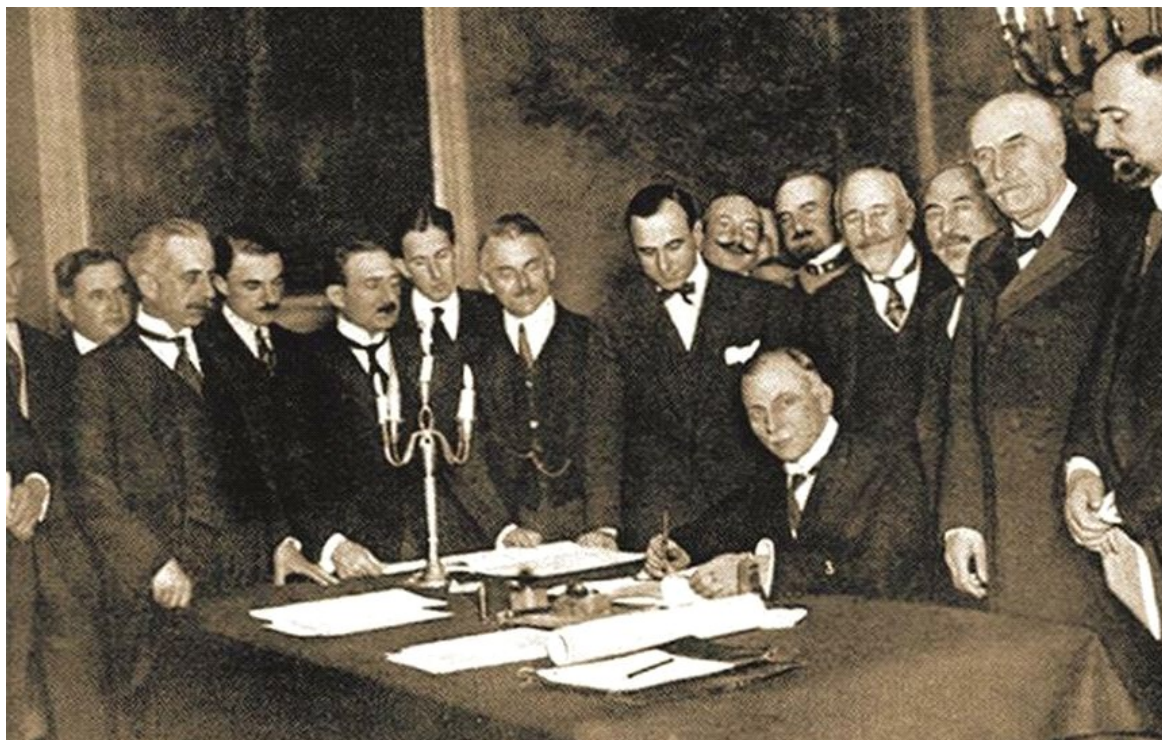
Sporazumi su tajni kada se o njima ne zna, kada su sklopljeni u tajnosti između vodećih poduzeća na tržištu s velikom koncentracijom moći, kada su sklopljeni u cilju narušavanja tržišnog natjecanja i eliminacije konkurencije, te kada djeluju dogovoreno snižavanjem cijena, a sve s ciljem određivanja jedinstvene cijene te generiranja još većeg profita (Rosenblum i Maples, 2009 14). Tajnost je u

ekstraktnim industrijama toliko uobičajena da do nedavno, ni države ni tvrtke se nisu osjećale prisiljenima razviti sofisticirane argumente kako bi ih obranili. Države i tvrtke sklapaju takve sporazume gdje zajednički djeluju da bi izgurali konkurenciju i ojačali do eksponencijalnog značaja svoj položaj na tržištu, a pri tome ne krive jedni druge, već međusobno surađuju, a država za to ni ne zna pa ne može niti sprovesti mjere suzbijanja takvih tajnih sporazuma. Konkretno tvrdnje o poslovnim tajnama ili komercijalno osjetljive informacije se zapravo ne podržavaju ni u kojem segmentu poslovanja (Rosenblum 2009: 15); i nitko od glavnih otvoreno ne raspravlja o pitanjima korupcije, dinamike moći ili surove nesposobnosti, a sve to označava sakrivanje i neobjavlivanje ugovora za koje se ne zna.

Najčešći su argumenti u prilog tajnosti dogovaranja u poslovanju da bi se postigla jedna cijena, onemogućilo tržišno natjecanje i suzbila konkurencija, ako ne i izgurala s tržišta s ciljem da opstanu samo ona poduzeća s najvećom koncentracijom moći. Najčešći argumenti u prilog tajnosti ukorijenjeni su u komercijalnoj praksi, gdje strane u ugovorima rutinski postavljaju uvjete objavljivanja u skladu sa zakonom. To nisu zanemarivi argumenti, ali oni previđaju posebne obveze vlada i demokratska prava na informaciju. U istraživanju s više od 150 klauzula o povjerljivosti ugovora o nafti i rudarstvu širom svijeta, samo jedan prepoznaje javnost koji bi u interesu informacija trebao nadmašiti interes tvrtke za povjerljivost (Rosenblum 2009: 15).

Umjesto toga, klauzule o povjerljivosti, uobičajena i zakonita značajka u ugovorima između privatnih stranki, koriste se kako bi se spriječilo da informacije dođu u ruke javnih grupa. U praksi je tajnost ugovora među privatnim subjektima relativna. Unutar industrije, navodno povjerljivi ugovori kupuju se i prodaju, analiziraju i čak rangiraju. Neki ugovori, ili bitne pojedinosti njihovih uvjeta objavljuju se investitorima u skladu s propisima o vrijednosnim papirima. Za veće projekte natjecatelji su često suvoditelji ugovora pružajući im de facto pristup. Ova informacija je asimetrija, a tvrtke imaju mnogo više pristupa ugovorima nego što to čine vlade. To je jedan od razloga zašto se tvrtke nisu utrkivale u prihvaćanju transparentnosti ugovora. Kad tvrtka ima takvu prednost u odnosu na drugu ugovornu stranu, to što će učiniti logično je nastojati zadržati kako bi pregovarali o povoljnijem sporazumu (Rosenblum i Maple, 2009: 15).

Slika 1. Potpisivanje Rapallskog ugovora 1920. godine



Izvor: Kamenjar.com (2015): "Prodaja Dalmacije", Rapallski ugovor, Rimski ugovori. Kronološka istina, dostupno na <https://kamenjar.com/prodaja-dalmacije-rapallski-ugovor-rimski-ugovori-kronoloska-istina2/>, pristupljeno 26.08.2019.

Na slici 1. je prikazan primjer sklapanja tajnog sporazuma u povijesti. Naime, Rapallski ugovor predstavlja službeno ugovor između Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca i Kraljevine Italije, zaključen u Rapallu kraj Genove 12.XI.1920. Ugovorom je trebalo riješiti sporna teritorijalna i pogranična pitanja nastala nakon I. svj. rata zbog raspada Austro-Ugarske (Saint-germanski ugovor), tal. okupacije dijelova istočno jadranske obale i proglašenja Kraljevine SHS. Njegova namjena je službeno bila da se Italiji da pravo na dio Hrvatske obale i otoka, a Srbiji tadašnjeg doba osigura pravo izlaska na more. Međutim, prava svrha ovog ugovora koja je bila tajna je bila „prodaja Dalmacije“, kojom je tadašnja vlast sebi kupila pristup moru. Ovo je primjer povijesnog ugovora s tajnim namjerama između država te je ugovor sklopljen na nacionalnoj razini u korist javnog interesa. Današnji tajni sporazumi se sklapaju između vodećih kompanija na oligopolističkim tržištima s ciljem rušenja tržišnog natjecanja i redukcije konkurencije, kao i dogovaranja zajedničkih cijena da bi se iz generirao još veći profit. Iako se primjer sa slike 1. bitno razlikuje od

današnjih klauzula tajnih sporazuma, prije svega jer se tada radilo o javnom, a danas se radi o privatnom interesu, tajni sporazumi su imali začetke još u ondašnjoj povijesti, koje su preuzele današnje vodeće oligopolističke kompanije.

Tajni sporazumi danas imaju veoma negativne učinke na tržište koje je moguće identificirati s aspekta potrošača, funkcioniranja i razvoja tržišta te društvenoga blagostanja. Tajno je dogovaranje prisutno na skoro svim oligopolističkim tržištima i može obuhvatiti proizvodnju, distribuciju ili prodaju proizvoda i usluga. Zakonodavna praksa usmjerena je na borbu protiv takvih oblika poslovnoga ponašanja i uspostavu pravednoga tržišnog natjecanja (Rupčić i Frajman, 2013: 127). No, treba napomenuti da se temeljni razlog takvoga postupanja menadžmenta krije u načinu vrednovanja njihovoga rada u smislu kompenzacijskih paketa. Ocjena njihovog rada često se temelji samo na financijskom rezultatu poduzeća, prilikom čega se kompenzacijski paketi temelje na ostvarenim profitima, a dijelom i na ostvarenim prihodima. Stoga bi problem štetnosti tajnih sporazuma, osim učinkovitim zakonodavstvom, trebalo rješavati i na način da vlasnici pri vrjednovanju rada menadžera uzimaju u obzir i potencijale stvaranja vrijednosti poduzeća u budućnosti, odnosno organizacijsku održivost, koja se može temeljiti samo na kontinuiranom procesu učenja, učinkovitoga upravljanja znanjem te uravnoteženoga zadovoljavanja interesa interesno utjecajnih skupina. Na taj način moguće je uravnotežiti dugoročne interese vlasnika, menadžera, ali i društva u cjelini (Rupčić i Frajman, 2013: 127).

U sadašnjem obliku tajnih sporazuma najčešće ima klauzule o povjerljivosti koje su korištene u industriji te ne sprečavaju u potpunosti većinu oblika otkrivanja podataka, usprkos suprotnim tvrdnjama nekih tvrtki i država. Ipak, državni i privatni akteri i dalje inzistiraju na tumačenjima koja dopuštaju klauzulama da služe toj svrsi, stavu koji je u suprotnosti s izrazito demokratskim vrijednostima odgovornosti.

2.2. Pravni okvir zabrane tajnih sporazuma

Takvi sporazumi su zakonom izričito zabranjeni. Njihovu zabranu i implementaciju nadziru i kontroliraju nacionalne i međunarodne pravne institucije zbog niza štetnih okolnosti koje oni donose tržištu. U Republici Hrvatskoj nadzor i sankcije nad tajnim sporazumima regulira Agencija za zaštitu tržišnog

natjecanja, a vodeći je zakon u regulaciji tajnih sporazuma Zakon o zaštiti tržišnih natjecanja (NN 80/13). Sukladno tom Zakonu, on definira za svako poduzeće prikupljanje podataka, gdje Agencija može od svakog poslovnog subjekta zatražiti dostavu pisane dokumentacije. Zakon (NN 80/13) je definirao i dijelove ugovora među strankama koje sadrže poslovnu tajnu i time automatski regulirao zabranu sklapanja tajnih sporazuma člankom 4. ZZTN - a:

„Ako podaci iz stavka 4. ovog Zakona sadrže poslovnu tajnu, stranka u postupku i druge pravne i fizičke osobe obvezne su agenciji naznačiti, uz valjano obrazloženje, što se smatra poslovnom tajnom. U slučaju st. 4. ovog članka stranka u postupku i druge pravne i fizičke osobe su dužne Agenciji dostaviti i primjerak poslovne dokumentacije koji ne sadrži poslove tajne. U slučaju da samo naznače koje podatke smatraju poslovnom tajnom, a ne dostave primjerak dopisa ili poslovne dokumentacije bez poslovnih tajni, Agencija će te osobe pozvati na dostavu dopisa ili poslovne dokumentacije bez poslovnih tajni. Ako stranka u postupku ili druga pravna ili fizička osoba ne postupe niti po ponovljenom zahtjevu, Agencija će smatrati da takav dopis ili poslovna dokumentacija ne sadrže poslovne tajne.“

Donošenjem ovog Zakona Vlada Republike Hrvatske je osnovala i imenovala Agenciju za zaštitu tržišnog natjecanja kojoj je zadatak da nadzire, prati i kontrolira rad svih poslovnih subjekata, a pogotovo onih na oligopolističkom tržištu koji su skloni sklapanju tajnih sporazuma. Ukoliko Agencija utvrdi postojanje takvih sporazuma, ista je dužna odmah intervenirati kako bi se taj sporazum raskinuo i proglasio ništavnim da se ne bi nanosila daljnja šteta tržišnom natjecanju i slobodnoj konkurenciji u Hrvatskoj.

U Europskoj uniji supervizija sklapanja tajnih sporazuma funkcionira malo drukčije. Člankom 101. Ugovora o funkcioniranju Europske unije zabranjuju se svi sporazumi i druga koluzivna djelovanja među poduzetnicima koji ograničavaju tržišno natjecanje i utječu na trgovinu između država članica (Pošćić, 2011: 319). Čl. 101. UFEU – a glasi:

“1. Kao nespojivi sa zajedničkim tržištem, zabranjeni su svi sporazumi između poduzetnika, odluke udruženja poduzetnika i usklađeno djelovanje koji bi mogli utjecati na trgovinu između država članica i koji za cilj ili učinak imaju sprečavanje,

ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja unutar zajedničkog tržišta, a osobito oni kojima se: neposredno ili posredno određuju kupovne ili prodajne cijene ili drugi trgovinski uvjeti; ograničavaju ili nadziru proizvodnja, tržišta, tehnički razvoj ili ulaganja; dijele tržišta ili izvori nabave; primjenjuju nejednaki uvjeti na iste ili slične poslove s različitim trgovačkim partnerima, čime ih se stavlja u nepovoljan položaj u odnosu na konkurenciju; sklapanje ugovora uvjetuje pristankom drugih stranaka na dodatne obveze koje, po svojoj prirodi ili prema trgovačkim običajima, nisu ni u kakvoj vezi s predmetom tih ugovora.

2. Svi sporazumi ili odluke zabranjeni na temelju ovog članka ništavni su.

3. Međutim, odredbe st. 1. mogu se proglašiti neprimjenjivima u slučaju: svakog sporazuma ili vrste sporazuma između poduzetnika; svake odluke ili vrste odluka udruženja poduzetnika; svakog zajedničkog djelovanja ili vrste zajedničkog djelovanja, koji pridonose poboljšanju proizvodnje ili distribucije robe ili promicanju tehničkog ili gospodarskog napretka, pri čemu potrošačima omogućavaju pravedan udio u koristi koja iz njih proizlazi, te koji: tim poduzetnicima ne nameću ograničenja koja nisu neophodna za postizanje ovih ciljeva; i tim poduzetnicima ne omogućavaju uklanjanje konkurencije u pogledu značajnog dijela proizvoda u pitanju.”

Za primjenu zabrane nužno je ispuniti određene uvjete, a jedan od njih pretpostavlja kako mora postojati „sporazum“ između poduzetnika. Pod pojmom „sporazuma“ podrazumijevaju se sporazumi, odluke udruženja i bilo koji oblik usklađenog ponašanja poduzetnika. Ti sporazumi, ukoliko se utvrdi da postoje moraju biti sklopljeni tajno, odnosno na način da nadležne pravne i regulatorne institucije EU – a za njih nisu znale. U Ugovoru ne postoji definicija „sporazuma“ te ono svoje značenje dobiva kroz sudsku praksu.

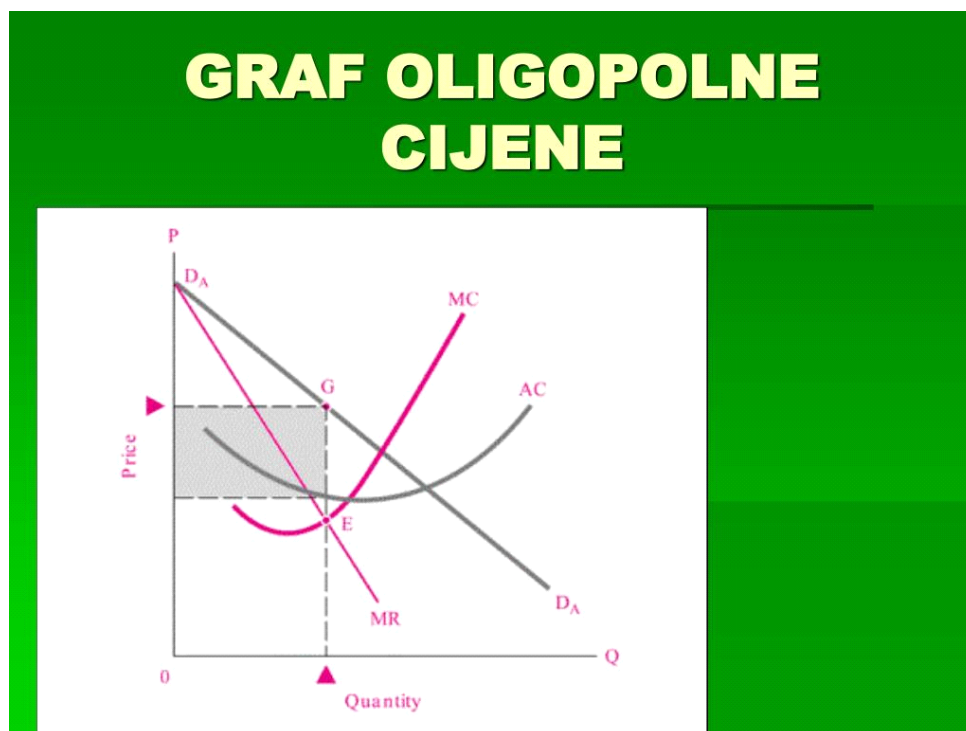
Budući da je iznimno teško razlikovati situacije u kojima poduzetnici inteligentno odgovaraju na reakcije svojih konkurenata od onih situacija u kojima svjesno djeluju sa znanjem o ponašanju drugog, važno je utvrditi neke zajedničke karakteristike u tumačenju pojma „sporazuma“. Zbog toga se u radu promatraju i analiziraju najvažnije odluke Komisije i presude sudova Europske unije te pokušava pronaći zajedničke parametre u njihovim promišljanjima.

Pravnu zabranu sklapanja i implementacije tajnih sporazuma u EU nadziru i

reguliraju Europska Komisija i Sud Europske unije. Izvori prava Europske unije u okviru zabrane tajnih sporazuma obuhvaćaju širok obujam regulativa različitih područja i namjena koji se odnose na tajne sporazume. Takvi zakoni se odnose na tajne sporazume, koji su sklopljeni na tajni način, a potom su razotkriveni od strane nadležnih institucija. Ovi zakoni sadrže primarne izvore prava koji uređuju tržišno natjecanje i sadržani su u Ugovorima Europske unije.

Sudionici suvremenih globalnih tržišta, a to su najčešće na snažnim tržištima, kompanije sa velikom koncentracijom financijske moći, definirali su profit kao ključni čimbenik uspješnosti. Ostvarene razine profita osnovica su za određivanje kompenzacijskih paketa menadžera. Tržištima koja ostvaruju najveće profite dominiraju multinacionalne kompanije i to u pravilu na svakom pojedinom tržištu tek nekolicina. To vodi kreiranju oligopolističkih tržišta gdje vlada samo mala nekolicina takvih snažnih kompanija. Na oligopolističkim tržištima mali broj subjekata stoga dijeli, u pravilu, visoke profite.

Slika 1. Graf oligopolne cijene



Izvor: Polovina, S. (2016): Oligopol i monopolistička konkurencija, dostupno na <https://www.slideserve.com/kaycee/10-oligopol-i-monopolisticka-konkurencija>, pristupljeno 26.08.2019.

Takva situacija navela je upravljačke strukture da profite pokušaju povećati ne samo jačanjem konkurentnosti temeljene na inovacijama u znanju, već i dogovorima i suradnjom (Rupčić i Frajman, 2013: 128). Tu nastaje plodno tlo za sklapanje tajnih sporazuma o suradnji, gdje oligopolisti tajnim putem zajednički dogovaraju cijene generirajući visok profit, a sve na štetu potrošača, države, drugih konkurenata koje guraju s tržišta. No, takvi dogovori narušavaju pravila pravednoga poslovanja i tržišnoga natjecanja te za posljedicu imaju štetne učinke kako za potrošače, tako i za potencijalne konkurente. Ostvarivanje dodatnih profita na temelju dogovora između konkurenata, bez stvaranja dodane vrijednosti u proizvodu ili usluzi najgrublji je način iskorištavanja tržišnih prilika oligopolista (Rupčić i Frajman, 2013: 128). Zbog toga je važno stvoriti adekvatne zakonske okvire za reguliranje ovakvoga ponašanja na oligopolističkim tržištima, odnosno konstantno pronalaziti nove načine borbe protiv tajnih dogovora. Zakonski okviri moraju biti definirani strogim sankcijama za kreiranje takvih sporazuma, a nadležne institucije, u Hrvatskoj Agencija za zaštitu tržišnoga natjecanja, a u EU Europska Komisija i Sud moraju biti ovlašteni produktivnim sankcijama koje mogu izvršavati nad kompanijama koje su sklopile takve sporazume. Nije dovoljno samo ih nadzirati, već takve akcije na tržištu treba strogo sankcionirati visokim kaznama da bi se svim tržišnim natjecateljima mogla omogućiti pravedna konkurencija i da se mala poduzeća ne istiskuju s tržišta. Ta je borba nužna jer razvitak svakoga tržišta leži u unaprjeđivanju uvjeta konkurentnoga natjecanja, koje se temelji na poboljšanju kvalitete ponude, pa je stoga upravo tu Agencija, Komisija i Sud kao supervizorske institucije koje provedbom zakona i propisa štite slobodnu konkurenciju i preferiraju savršenu nad nesavršenom konkurencijom. Na tržištima gdje se dogovorima između konkurenata varaju potrošači kako bi poduzeća ostvarila ekstra profite, taj je razvitak ugrožen.

2.3. Pojam poduzetnika u pravu zabranjenih sporazuma

U globalnom tržišnom gospodarstvu zabrana ograničavajućih, kao i tajnih sporazuma i monopola zauzima vrlo bitno mjesto. Tajni sporazumi su ovdje od presudnog značaja jer je teško otkriti nekolicinu oligopolista koji sklapaju takve sporazume, a oni često to čine na vrlo perfidan način, izmičući zakonima. Zabranjeni sporazumi vrlo su primamljivi za njihove sudionike jer ukoliko se uspješno

primjenjuju, ostvareni profit bit će daleko veći od onog kojeg bi poduzetnici samostalno postigli (Pošćić, 2008: 918). Predstavljaju najteži oblik povrede pravila tržišnog natjecanja.

Na tržištu treba stvoriti primamljive tržišne uvjete na kojima će se poduzetnici slobodno natjecati. S druge strane, nadležnim javnim institucijama treba dati ovlast da zabrane mogućnost sporazumijevanja privatnim poduzetnicima koji iskorištavaju tržišne prilike, čime se umjetno mijenjaju uvjeti na tržištu na štetu konkurencije i interesa potrošača.

Kada su u pitanju tajni sporazumi, tada se radi o zabranjenim sporazumima čija je problematika uređena Člankom 81. Ugovora o zajednici. Zabranjeno je postupanje poduzetnika koji zlorabe koncentraciju svoje moći i djeluju neovisno u odnosu na svoju konkurenciju i moguće kompetitivne pritiske. Zahvaljujući svojem vladajućem položaju poduzetnik još više jača ekonomsku moć. Ostalima sprječava pristup tržištu i ostvaruje razne prednosti i dobitke (Temple, 2010: 10). Zloupotreba vladajućeg položaja ima negativne posljedice na kompetitivnu strukturu tržišta pri čemu se pojedini oblici zloupotrebe neposredno ili posredno odražavaju na potrošače. U cilju maksimiziranja dobiti, poduzetnik u vladajućem položaju nameće više cijene. Time dolazi do redistribucije blagostanja s potrošača prema poduzetniku. Kao posljedica visokih cijena, prodaje se manje proizvoda čime dolazi do alokativne neučinkovitosti i gubitka blagostanja općenito (Buttigieg, 2005: 1191).

U UFEU se pojam poduzetnika u okviru sklapanja tajnih sporazuma ne određuje, odnosno takvu definiciju je moguće samo pronaći u odlukama Komisije i presudama Europskog suda u slučajevima gdje se sudilo o sklapanju tajnih sporazuma. Na taj način Komisija i Sud EU pojam poduzetnika kod sklapanja tajnih sporazuma tumače širokim pravnim spektrom, pri čemu rabe funkcionalni pristup pomoću kojeg isključivo promatraju djelatnost i funkciju subjekta zanemarujući njegov pravni oblik ili formu.

Van Bael i Bellis (2005: 27) su ponudili definiciju poduzetnika u tajnim sporazumima kao "svaki subjekt uključen u gospodarsku djelatnost bez obzira na pravni status i način financiranja". Dakle, sukladno ovoj definiciji svaki subjekt koji je uključen u gospodarsku djelatnost bez obzira na pravni status, način financiranja i namjeru ili činjenicu ostvarivanja dobiti smatrat će se poduzetnikom.

Ovakva definicija poduzetnika u tajnim sporazumima podrazumijeva određene kriterije. Ti kriteriji obuhvaćaju sljedeća obilježja (Pošćić, 2008: 922):

- Poduzetnik mora nuditi dobra ili usluge na tržištu - Prvim je kriterijem nužno dokazati da je odnosni subjekt aktivni sudionik u prometu roba ili usluga na tržištu. U tumačenju pojmova roba ili usluge, sud i Komisija se oslanjaju na definicije iz Ugovora i sudsku praksu iz područja slobode kretanja robe. Važno je dokazati kako subjekt sudjeluje samostalno na tržištu pri čemu način na koji je organiziran i oblikovan nije od važnosti. U tom smislu, potrošači i zaposlenici se neće smatrati poduzetnicima. Kada su u pitanju potrošači, nužno je razlikovati dvije situacije. U europskom pravu pod potrošačem se uglavnom smatraju osobe koje nabavljaju robu ili usluge izvan svoje profesionalne djelatnosti. Oni su pasivna stranka na tržištu te se na njih neće primjenjivati pojam poduzetnika.
- Poduzetnik mora snositi financijski ili ekonomski rizik poslovanja – Drugim kriterijem utvrđuje se snosi li poduzetnik neki oblik ekonomskog ili financijskog rizika. U slučaju Wouters postavilo se pitanje je li moguće članove odvjetničke komore smatrati poduzetnicima. Odvjetnici su za svoje poslovanje sami snosili rizik. U slučaju neravnoteže između troškova poslovanja i ostvarenih prihoda sami su nadoknađivali nastale gubitke. Ključ je u riziku. Ukoliko subjekt ne snosi nikakav rizik poslovanja, primjerice zaposlenik, neće se smatrati poduzetnikom. Međutim, ukoliko zaposlenik obavlja samostalnu djelatnost tada će se i on smatrati poduzetnikom. Tijela koja su upravljala fondovima za socijalno osiguranje nisu se smatrala poduzetnicima upravo zbog činjenice što nisu snosili nikakav rizik mogućih gubitaka.
- Poduzetnik mora imati mogućnost ostvarenja profita - Sud uopće ne zanima želi li subjekt doista ostvariti profit. Budući da je to vrlo teško utvrditi, opći pravobranitelj Jacobs predlaže primjenu testa koji će odgovoriti na pitanje može li upitnu gospodarsku djelatnost obavljati privatni poduzetnik u cilju ostvarenja profita. Ako to nije moguće, tada uopće nema smisla primjenjivati pravila tržišnog natjecanja.

Članci 81. i 82. Ugovora o financiranju Europske unije primjenjuju se samo na one koji su klasificirani kao poduzetnici. Iako se pojam poduzetnika spominje u Ugovoru, pravo značenje i konkretizaciju dobiva tek tumačenjem Komisije i sudova. Oni "popunjavaju" sadržaj definicije prihvaćajući funkcionalni pristup. Svaki subjekt

uključen u ekonomsku aktivnost smatra se poduzetnikom bez obzira na njegov pravni status i način financiranja.

2.4. Zlouporaba dominantnog položaja

Oligopolisti su svjesni svog dominantnog položaja na tržištu jer je prisutan na tržištu mali broj takvih kompanija, gdje oligopolističku strukturu određuju tehnološki i troškovni čimbenici. Poduzeća oligopolističkih struktura su u pravilu iznimno kapitalom intenzivna, odnosno potrebna su velika ulaganja za ulazak u industriju, uz visoke fiksne, često nepovratne troškove (Rupčić i Frajman, 2013: 128). Visoki troškovi kapitala su ujedno značajna prepreka ulasku novih poduzeća na tržište.

Agencija za zaštitu tržišnoga natjecanja razlikuje dva načina strateškoga ponašanja na oligopolističkom tržištu (Rupčić i Frajman, 2013: 128):

- 1) kooperativno ponašanje kod kojega se kroz različite oblike dogovaranja ostvaruju zajednički profiti koji su na razini monopolističkoga te
- 2) nekooperativno ponašanje kod kojega menadžeri poduzeća strateške odluke o cijenama i količini proizvodnje donose potpuno neovisno (Bertrandov i Cournotov model ravnoteže bave se tim modelima).

U odnosu na ponašanje menadžera poduzeća, razlikuju se i dvije strategije: 1) strategija „milo za drago“ koja predstavlja nekooperativno ponašanje te 2) strategija brzoga odgovora ili strategija „okidač“ kao oblik kooperativnoga ponašanja.

Kada se govori o oblicima tajnih dogovora prvo je potrebno razjasniti da se pod tajnim dogovorom između konkurenata na oligopolističkom tržištu podrazumijevaju sporazumi, odluke ili bilo kakav oblik usklađenoga djelovanja koji za cilj ima sprječavanje, narušavanje ili ograničavanje tržišnoga natjecanja (Agencija za zaštitu tržišnoga natjecanja, 2012.). Najvažniji razlozi ulaska u tajne sporazume su ostvarivanje ekstra profita i izbjegavanje neizvjesnosti u oligopolističkoj međuovisnosti.

Oligopolisti sklapaju tajne sporazume na način da samostalno određuju cijene te temeljem toga eliminiraju natjecanje ostalih poduzetnika koji nemaju koncentraciju tržišne moći tako snažnu da bi mogli utjecati na tržišnu cijenu. Na taj način oligopolisti zlorabe svoj dominantni položaj na tržištu jer dogovorom o cijenama i

sklapanjem tajnih sporazuma utječe negativno na tržišno natjecanje, na konkurenciju, na potrošače i na cijene proizvoda, dakle, djeluje multiplim negativnim efektima na tržište i potrošače, kao i na druge poduzetnike, ostvarujući isključivo svoju korist u generiranju profita. Stoga propisi o zaštiti tržišnog natjecanja najstrože zabranjuju bilo kakav sporazum kojim se tržišni suparnici dogovaraju o cijeni proizvoda koji prodaju ili o cijeni usluge koju pružaju. Drugim riječima, onemogućavanje i strogo kažnjavanje bilo kakvog dogovora o cijenama između konkurenata jedna je od temeljnih svrha propisa o zaštiti tržišnog natjecanja i jedna od glavnih zadaća tijela za zaštitu tržišnog natjecanja svake države (Cerovac, 2018.).

Oligopolisti u ovakvim situacijama iskorištavaju svoj dominantan i vladajući položaj te svojim ponašanjem utječu na formiranje jedinstvene cijene proizvoda putem dogovora sa nekolicinom drugih oligopolista. Na taj način događa se zlouporaba njihova vladajućeg položaja i dominacije na tržištu. Poduzetnici u vladajućem položaju na tržištu mogu se ponašati i djelovati na način koji je suprotan pravilima tržišnog natjecanja. No, treba naglasiti da sama činjenica da je riječ o velikom poduzetniku neće uzrokovati narušavanje tržišnog natjecanja.

Zlouporaba vladajućeg položaja može se odvijati na više načina. Očituje se najčešće Kao (AZTN, 2006: 11):

- nametanje nepravednih cijena odnosno drugih nepravednih trgovinskih uvjeta, ili
- ograničavanje drugim poduzetnicima - konkurentima pristupa tržištu ili istiskivanje postojećih poduzetnika s tržišta.

Istina je da, ponekad, poduzetnik u cilju postizanja učinkovitosti mora postići širok obujam proizvodnje ili biti prisutan na nekoliko tržišta. Nadalje, poduzetnik može značajno rasti upravo zbog svoje tržišne strategije koja uključuje poboljšanja i ulaganja u nove tehnologije, čime ujedno stvara i jeftinije proizvode koji bolje zadovoljavaju potrebe kupaca nego proizvodi nekog drugog poduzetnika (Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, 2006: 10).

Općenito na tržištima se smatra da je poduzetnik u dominantnom ili vladajućem položaju u sljedećim situacijama (Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, 2006: 10) :

- kada ostvaruje najveći tržišni udjel na predmetnom tržištu, i
- kada su uzimajući u obzir ekonomska obilježja tog tržišta ograničene mogućnosti

drugih stvarnih ili potencijalnih konkurenata da pravom mjerom odgovore na ponašanje predmetnog poduzetnika, i

- kada se poduzetnik u praksi stvarno može ponašati u značajnoj mjeri neovisno od svojih konkurenata i potrošača.

Ovdje treba naglasiti da, iako je velik tržišni udjel često mjerodavan kriterij za utvrđivanje vladajućeg položaja poduzetnika, on nikako ne predstavlja i jedini kriterij koji je potreban za njegovo utvrđivanje. Ključni čimbenik koji također može poslužiti za utvrđivanje vladajućeg položaja poduzetnika je procjena zapreke pristupa predmetnom tržištu, kao što je to primjerice slučaj kada nositelj prava intelektualnog vlasništva priječi pristup predmetnom tržištu. Kao što je to već gore navedeno, važno je shvatiti da hrvatsko pravo tržišnog natjecanja ne zabranjuje vladajući položaj sam po sebi, no propisuje ograničenja mogućeg ponašanja poduzetnika koji se u tom položaju nalazi.

Tablica 1. Primjer zlouporabe vladajućeg položaja – Ponikve d.o.o. Krk

Temeljem zahtjeva Hrvatske udruge za zaštitu potrošača Vijeće je odlučilo da je poduzetnik Ponikve d.o.o., Krk, nametanjem nepravednih cijena komunalnih usluga narušavao tržišno natjecanje zluporabom vladajućeg položaja na tržištu opskrbe vodom kućanstava te odvodnje i pročišćavanja otpadnih voda kućanstava na otoku Krku. Analizom Agencije ustanovljeno je da Ponikve diskriminiraju potrošače izravnim nametanjem nepravednih prodajnih cijena vode i potiču veću potrošnju vode budući da oni koji godišnje troše više plaćaju niži iznos naknade. Cijene ne upućuju potrošače, razvrstane u 32 kategorije ovisno o godišnjoj potrošnji, na racionalnu potrošnju ili potrošnju po njihovim potrebama. Potrošači postižu veću financijsku korist kada vodu troše neracionalno ili bespotrebno, jer trošeći više plaćaju niži iznos naknade. Cjenik dovodi pojedine potrošače u različitim kategorijama, ali i potrošače unutar pojedinih kategorija, u neravnopravan položaj u odnosu na druge. Ponikvama je naloženo da u roku od tri mjeseca izradi novi cjenik kojim će odrediti cijenu svojih usluga slobodnim odabirom modela tarifiranja. Uvjet je da odabrani model tarifiranja ne nameće nepravedne prodajne cijene kojima diskriminira potrošače, da osigura učinkovito funkcioniranje sustava opskrbe vodom kućanstava i odvodnje i pročišćavanja otpadnih voda, te čuva vodu kao vrlo važan prirodni resurs za Republiku Hrvatsku. Usporedna analiza tržišta vode u Hrvatskoj i EU nesporno je dokazala da je unatoč oskudnosti vode i njezinog posebnog značaja moguće urediti sustav cijena koji ne dovodi potrošače u nejednak položaj određivanjem nepravednih cijena vode.

Izvor: Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (2006): O pravu tržišnog natjecanja u Hrvatskoj i Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja, dostupno na www.aztn.hr, pristupljeno 26.08.2019.

3 TRŽIŠNE STRUKTURE U IMPLEMENTACIJI TAJNIH SPORAZUMA

Danas se na tržištima posluje u različitim poslovnim uvjetima. Na tržištu su prisutni poduzetnici, od multinacionalnih kompanija domaćih poduzeća, koji imaju jednaka prava poslovati, konkurirati na tržištu i pravedno i profesionalno se tržišno natjecati. Nesavršena konkurencija je takva gdje prevladava mala količina velikih kompanija, koja dominira tržištem i na taj način iskorištava svoj položaj određujući cijenu proizvoda koja je jedinstvena bez obzira na troškove proizvodnje. Tako se potrošačima onemogućava sloboda izbora jer moraju kupovati taj jedan proizvod po zadanoj cijeni, a poduzećima to odgovara jer određuju tržišnu potražnju s obzirom na cijenu i količinu proizvoda, gdje je cijena jedinstvena, u njihovu korist maksimizacije profita, a na štetu potrošača koji moraju kupovati jedan proizvod po jednoj cijeni. U nesavršene oblike konkurencije spadaju monopol, oligopol i duopol.

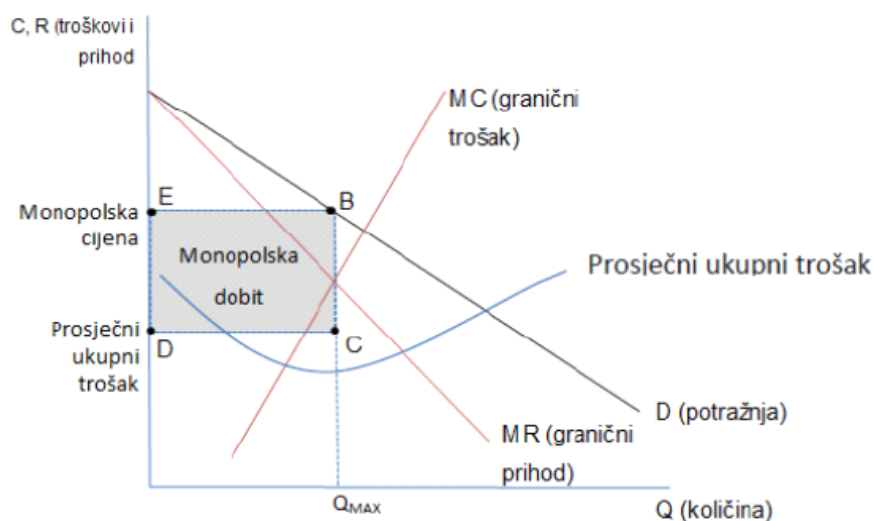
Kada je riječ o nesavršenoj konkurenciji, tada vrlo mali broj velikih tvrtki, uglavnom multinacionalnih kompanija, dominira tržištem te određuje jedinstvenu cijenu. Ti proizvođači imaju vladajuće uloge u određivanju cijena i postaju tržišni lideri u tim tržišnim segmentima. Tako poduzeća s monopolskom moći sami određuju cijena na uštrb potrošača i generiraju maksimizaciju profita. U oblicima nesavršene konkurencije nema samo monopola, već može konkurirati više poduzeća koji imaju monopolsku moć određivanja jedinstvene cijene. Kada se gleda nesavršena konkurencija, svako takvo poduzeće ima monopolsku moć i sposobno je naplaćivati cijenu koja je veća od njezinog graničnog troška. Monopolističko tržište u nesavršenoj konkurenciji lično je savršeno konkurentnom tržištu u dva bitna aspekta: na njemu može biti veća količina poduzeća i novim poduzećima nije onemogućen ulazak na tržište. Razlika je od savršene konkurencije što su proizvodi u nesavršenoj konkurenciji diferencirani, a veličina monopolske moći dominantnog poduzeća ovisi koliko je ono uspješno u diferencijaciji svojih proizvoda.

3.1 Monopol

To je posebna ekonomska struktura gdje samo jedan proizvođač dominira tržištem i određuje jedinstvenu cijenu, izgurava konkurenciju i ima dominantan položaj i jedinstvenu moć. Mnoge su definicije monopola dali autori Samuelson, Nordhaus, Pyndick, Rubinfeld i ostali poznati ekonomisti, ali sve te definicije moguće je složiti u jedinstvenu: monopolska moć se ostvaruje kada na tržištu dominira samo jedno poduzeće, uglavnom multinacionalna kompanija, koja proizvodi i nudi samo jedan proizvod (Poslovni leksikon, 2018.). isključiva mogućnost ili pravo proizvodnje ili distribucije nekoga proizvoda ili usluge koja se temelji na isključivoj kontroli nekih prirodnih resursa ili stečenih znanja, na dominantnoj ekonomskoj snazi ili zakonski zaštićenim pravima.

Monopol znači nemogućnost konkurencije na tržištima tih dobara i usluga te trajno formiranje monopolskih cijena, koje su iznad razine koja osigurava naknadu troškova i prosječan profit pa sadrži element ekstra-dobiti. Monopolski položaj može se postići visokim stupnjem koncentracije i udruživanja kapitala i proizvodnje kod jednog ili maloga broja proizvođača koji vode jedinstvenu poslovnu politiku, ili međusobnim savezima i sporazumima nekoliko velikih proizvođača i trgovaca o proizvodnji i cijenama, razvoju novih proizvoda i stvaranju interesnih područja plasmana (Enciklopedija.hr, 2019.). Težnja prema stvaranju monopola prirodna je i motivirana visokim zaradama, ali je u sukobu s interesima potrošača, koji su prisiljeni plaćati neumjereno visoke cijene, te s općim interesom bržega razvoja i pravednije raspodjele dohotka u društvu. Stvaranje monopola zakonski je zabranjeno i kažnjivo, ali ga je često teško dokazati i onemogućiti. Širenjem multinacionalnih i transnacionalnih korporacija te povezivanjem nacionalnih monopola stvaraju se međunarodni monopoli, a njihovo suzbijanje postaje sve težim i ne izvjesnijim (Enciklopedija.hr, 2019.). Prema stupnju integriteta monopolističkoga djelovanja poznatiji su organizacijski oblici: kornet, pul, kartel, trust, koncern, monopolistička korporacija. Tendencije monopoliziranja i prevlast monopola u strukturi gospodarstva svj. kapitalističkog poretka naziva se monopolizmom.

Grafikon 1. Prikaz monopolnske dobiti



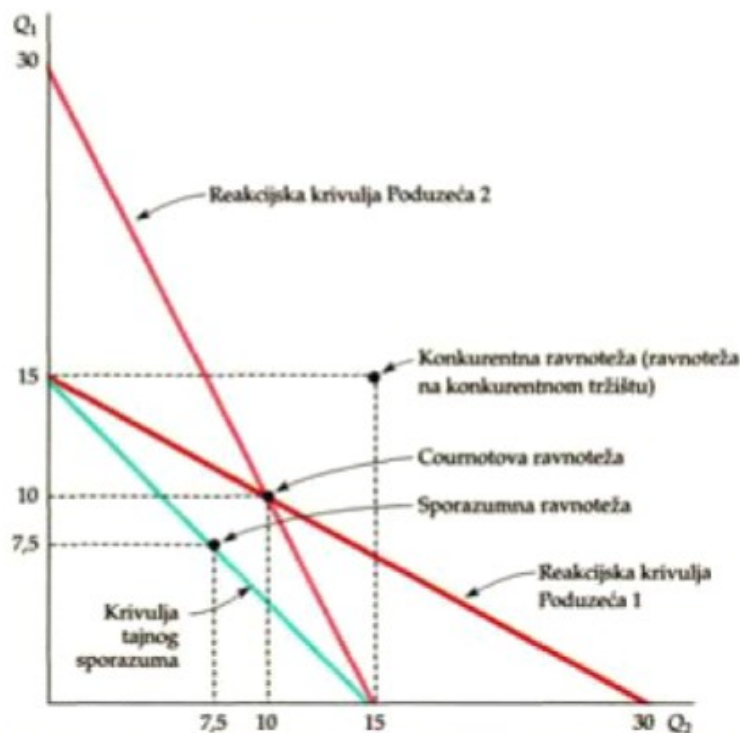
Izvor: izrada i prilagodba autorice prema Ferenčak, I. (2003): Počela ekonomike, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, str. 49

Tvrtka koja se tretira kao monopolist je u principu multinacionalna kompanija koja nema uopće na tržištu supstitutivnih proizvoda te potrošači moraju kupovati samo taj jedan proizvod po zadanoj cijeni poduzeća. Primjer tvrtke monopolista je Procter & Gamble koja na tom tržišnom segmentu jedina proizvodi zubnu pastu marke Crest, pa stoga tamo ima monopolnsku moć (Pyndick i Rubinfeld, 2005:424). Tako potrošači koji žele zubnu pastu Crest će ju platiti više nego pastu konkurentske tvrtke, ali ipak će imati neko ograničenje – na primjer, budući da se situacija događa na američkom tržištu, oni pastu mogu platiti čak i 50 centi više, ali je sigurno neće platiti više od dolara. Ovdje su potrošači sami sebi konkurenti, nema konkurencije ni tržišnog natjecanja, niti nikakve bojazni od državne intervencije u slučaju određivanja cijena. Monopolističko tržište ima dva osnovna svojstva (Pyndick i Rubinfeld, 2005:252): poduzeća konkuriraju prodajom diferenciranih proizvoda koji su međusobno zamjenjivi, ali nisu savršeni supstituti te je druga karakteristika da je ulaz i izlaz s tržišta slobodan, odnosno novom poduzeću je lako ući na tržište s novom markom proizvoda te poduzeća mogu lako otići s tržišta ako su njihovi proizvodi neprofitabilni.

3.2 Oligopol

Ovo je oblik nesavršene konkurencije gdje na tržištu dominiraju dvije vodeće tvrtke koje dogovoreno određuju cijenu proizvoda te time apsolutno kontroliraju tržišnu ponudu i potražnju (Samuelson i Nordhaus, 2011: 67). Duopol je najjednostavnija verzija oligopola u kojoj dvije korporacije kontroliraju tržište nekog proizvoda. Javlja se kao oblik nesavršene konkurencije, odnosno tržišna struktura u kojoj nasuprot mnogobrojnim kupcima postoje na strani ponude samo dva proizvođača nekoga dobra ili usluge. Svaki od njih mora voditi računa o postupcima onoga drugoga. Obojici bi naškodilo ratovanje cijenama (međusobna konkurencija uzastopnim obaranjem cijena) pa je vjerojatnija neka vrsta izričitog ili potajnog dogovaranja o cijeni ili podjeli tržišta. Primjeri duopola su Coca Cola i Pepsi na primjeru proizvoda gaziranih pića te Airbus i Boeing na području proizvodnje putničkih aviona.

Grafikon 2. Primjer duopola na tržištu



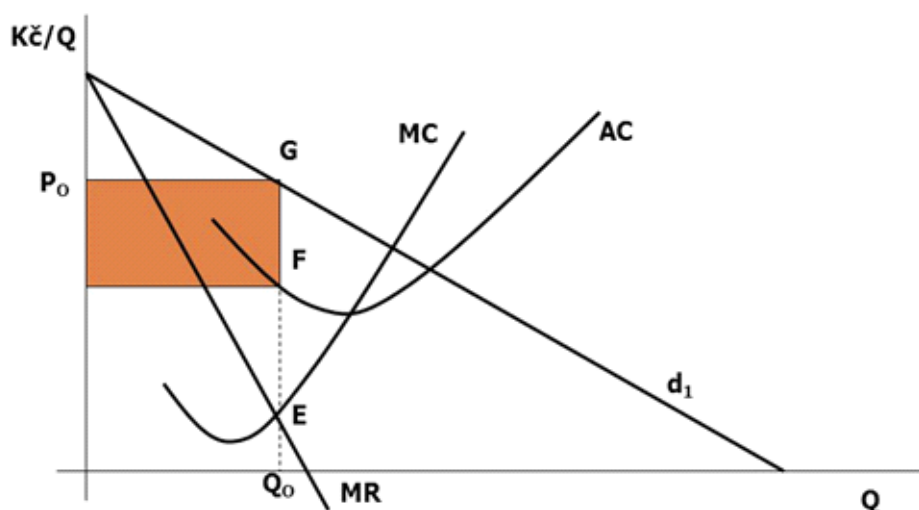
Izvor: Pyndick, R.S. i Rubinfeld, D.L. (2005) Mikroekonomija. 5. izd. Zagreb, MATE d.o.o., str. 87

Ovdje potrošači mogu birati između dva proizvoda, ali cijena je ista, kvaliteta također, tako da opet nisu postigli maksimizaciju svoje koristi i zadovoljstva. Duopol karakterizira one gospodarske sektore koji su specifični jer se tamo proizvode visoko sofisticirani proizvodi, a zbog potreba visokih tehnologija i specifičnih znanja, mnogi poduzećima je otežan ili čak onemogućen ulazak na ova tržišta (Samuelson, 2011: 37). Proizvodi su ovdje specifični – primjer su zrakoplovi za čiju su proizvodnju potrebni visoko sofisticirana tehnologija, specifična znanja i Know – how, velike investicije u istraživanje i razvoj, garancija sigurnosti i druge postavke koje mnoga poduzeća ne mogu zadovoljiti. Nema konkurenata jer kapitalne investicije zahtijevaju velika financijska izdvajanja, koja si mnoga poduzeća ne mogu priuštiti.

3.3 Oligopol i tajno djelovanje na tržištu

Ovo je ekonomska situacija gdje je prisutno nekoliko ili više dominantnih proizvođača koji diktiraju cijenu, dominiraju tržištem i često se manipulativno dogovaraju o visini cijene, u svrhu generiranja profita. Sva poduzeća su tržišni lideri, a proizvodi ovdje mogu i ne moraju biti diferencirani. Kod oligopola najvažnije da sva proizvodnja potječe od nekoliko vodećih poduzeća. Na oligopolističkim tržištima svi poslovni subjekti generiraju visoke profite jer postoje prepreke koje onemogućavaju ulazak konkurentima. Ovo je tip tržišne strukture u kojem na strani ponude ima samo nekoliko velikih ponuđača nekog proizvoda, koji svojim ponašanjem mogu bitno utjecati na stanje tržišta toga proizvoda. Oni se obično prilagođavaju jedan drugomu, izbjegavajući otvorenu konkurenciju snižavanjem cijena, a svoj tržišni udjel nastoje povećati kvalitetom proizvoda i metodama marketinga (Enciklopedija.hr, 2019.)

Grafikon 3. Prikaz oligopola na tržištu



Izvor: prilagodba autorice prema Pyndick, R.S. i Rubinfeld, D.L. (2005) Mikroekonomija. 5. izd. Zagreb, MATE d.o.o., str. 91

Razlog prepreka su ekonomija obujma, posjedovanje patenata ili licenci koje onemogućuju određenim poduzećima da ih posjeduju te potreba trošenja novca na promociju prepoznatljivosti proizvoda oligopolista. Osim toga, oligopolisti su skloni poduzimanju različitih strategija da spriječe ulazak konkurenata na tržište. Samo upravljanje oligopolističkim poduzećima je izuzetno kompleksno jer vodeće odluke poput određivanja cijena, razine i količine proizvodnje te investicija uključuju strateške poteze oligopolista.

Ovdje se radi o konkurenciji samo nekoliko vodećih poduzeća, pa svaki od njih vodi račun kako će njihovi poslovni potezi djelovati na drugo oligopolističko poduzeće. Kod oligopola nema ni slobode o odluci o cijenama jer ih nadziru konkurenti. Oligopolisti se moraju držati jedne cijene i ne smiju je snižavati da ne bi izgubili profit. Obično svoje cijene formiraju na razini tržišnih.

3.4 Karteli kao specifičan oblik tajnih sporazuma

Poduzeća mogu djelovati na tržištu tako da narušuju tržišno natjecanje suradnjom s konkurentima, odnosno dogovaranjem cijena ili podjelom tržišta tako da svako poduzeće ima monopol u jednom dijelu tržišta. Sporazumi kojima se narušava tržišno natjecanje mogu biti javni ili tajni. Ako se radi o tajnim ugovorima, onda se oni nazivaju karteli. Ti sporazumi mogu biti pismeni (bilo kao „sporazum između poduzeća” ili u okviru odluka ili pravila strukovnih udruga) ili mogu biti u nekom manje službenom obliku.

Poduzeća u kartelima koji kontroliraju cijene ili dijele tržišta zaštićena su od pritiska konkurencije da izdaju nove proizvode, poboljšavaju kvalitetu i zadržavaju niske cijene. U konačnici korisnici skuplje plaćaju lošiju kvalitetu. (Europska Komisija, 2019.). Karteli su zabranjeni propisima EU-a o tržišnom natjecanju i Komisija poduzećima uključenima u kartele izriče visoke novčane kazne. Budući da su karteli protuzakoniti, obično djeluju u tajnosti i teško je pronaći dokaze. Komisijinom „politikom oprosta” poduzeća se potiče da sama dostave dokaze o kartelima. Prvo poduzeće u kartelu koje to učini ne mora platiti kaznu (Europska Komisija, 2019.). Tom politikom uspješno se doprinosi zaustavljanju kartela.

Definiciju kartela je u Hrvatskoj najpreciznije dao Cerovac (2010: 3), pozivajući se na Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja (NN 80/13), a on je definirao kartel kao zabranjeni sporazum:

„ZZTN utvrđuje da su zabranjeni sporazumi između poduzetnika, ugovori, pojedine odredbe ugovora, izričiti ili prešutni dogovori, usklađeno djelovanje, odluke udruženja poduzetnika koji kao cilj ili posljedicu imaju narušavanje tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu.“ Budući da navedeni opis odgovara primjeru kartela, karteli se mogu precizno definirati kao su sporazumi ili drugi oblik usklađenog djelovanja između dva ili više neovisnih poduzetnika koji na nekom tržištu djeluju kao izravni konkurenti s ciljem ukidanja tržišnog natjecanja i ostvarivanja koristi isključivo za članove kartela, a na štetu kupaca i poduzetnika izvan kartela (Cerovac, 2010.). Druga definicija također kaže kako je riječ o sporazumima koji donose korist samo

njegovim sudionicima, i to svakome od njih, čiji je predmet dogovor o cijenama, dogovor o podjeli tržišta ili izvorima nabave roba i usluga, o prodaji ili kupnji robe i pružanja ili korištenja usluga obujmu proizvodnje (Cerovac, 2002: 3).

Karteli su u pravilu prešutni i tajni, sklapaju se uglavnom na oligopolističkim tržištima, gdje usklađeno djeluju, kao i drugi oblici kolizija. Oni su najčešće tajni s obzirom da su sudionici sporazuma potpuno svjesni njihove protupravnosti. Međutim, čak i kada postoji pisani sporazum između članova kartela, njegov će sadržaj u pravilu biti držan u tajnosti i dostupan samo sudionicima sporazuma. Njime će se, u stvari, utvrđivati odnosi unutar kartela, kako bi se njegovi članovi mogli uzajamno nadzirati glede pridržavanja i provođenja sporazuma i uspješno „kažnjavati“ članove kartela koji se ne pridržavaju sporazuma.

Karteli mogu biti tvrdokorni, odnosno hard – core, kako ih naziva Cerovac (U2010: 4), kao takvi predstavljaju poseban problem za tijela nadležna za zaštitu tržišnog natjecanja. Ovdje se radi o tajnim sporazumima te ih je stoga teško detektirati. Tome doprinosi i činjenica da članstvo u kartelu njegovim sudionicima donosi znatnu dobit, uz istovremenu opasnost od visokih novčanih kazni. Stoga su sudionici kartela veoma jedinstveni, međusobno se nadziru i dobro paze da agencije ne dođu do bilo kakvih relevantnih informacija (Cerovac, 2010: 5).

Iako su ovakvi tajni dogovori snažni, tajni i djeluju koncentracijom financijske moći na tržištu sporazumno utječući na formiranje cijena, ipak njihovo tajno djelovanje ima određene nedostatke, koji mogu tako snažno utjecati na kartele da se nakon određenog vremena oni zbog negativnog utjecaja raspadnu. Rijetkost je dugoročno djelovanje kartela zbog neuspjeha internog dogovora oko podjele profita, a kroz praćenje rada kartela, iskustvo je pokazalo da su «najuspješniji» i najdugovječniji karteli s malim brojem članova.

Da bi se kartel mogao uspješno provesti i djelovati prešutno na tržištu, moraju se ispuniti uvjeti koje postavljaju članovi kartela međusobno, ali i uvjeti koji nameće potreba izbjegavanja zakonskih propisa u takvom djelovanju. Prije svega, svi članovi kartela moraju pristajati na njegovo provođenje i djelovati usklađeno. Oni moraju biti u mogućnosti utvrditi da je neki od članova prekršio dogovor. Istovremeno, moraju biti

u mogućnosti na neki način kazniti člana kartela koji krši sporazum. Tako je kod kartela čiji je cilj dogovor o cijeni česta situacija da neki član kartela procijeni da mu se više isplati povećati proizvodnju na način da svoje proizvode prodaje vrlo malom broju velikih kupaca po cijeni nižoj od one koja je dogovorena unutar kartela (Cerovac, 2010: 6).

Osnovni se problem sastoji u teškom otkrivanju takvih kartela jer je riječ o tajnim sporazumima poduzetnika. Stoga antimonopolna tijela veoma teško dolaze do saznanja o njihovom postojanju. Budući da sama sumnja nije dovoljna, u praksi je vrlo teško doći do informacija dovoljnih za provođenje postupka u kojem će protupravno ponašanje članova kartela biti dokazano, a njegovim članovima izrečena kazna (Cerovac, 2002: 2). Tada karteli preuzimaju prekršajnu i kaznenu odgovornost te im se dodjeljuju visoke novčane kazne, kao i mogući zatvor. Kako članstvo u kartelu poduzetnicima donosi veliku dobit, a kako se u slučaju njegovog razotkrivanja, bez iznimke, kažnjavaju svi njegovi članovi i odgovorne osobe, sudionici kartela su vrlo jedinstveni i dobro paze da antimonopolna tijela ne dođu do bilo kakvih relevantnih informacija.

Kupci će tu pristati na šutnju jer su svjesni da prodavatelj, odnosno formirani kartel vara druge članove kartela. Sam postupak pokretanja likvidacije kartela je dugotrajan i mukotrpan posao. Isto će se polaziti na primjeru Lumbarda Club Kartela, odnosno tajnog udruživanja austrijskih banaka, gdje su prešutnim djelovanjem iste kreirale kartel i stjecale eksponencijalne dobiti na tržištu, dok nisu bile razotkrivene i sankcionirane.

Tablica 2. Prikaz djelovanja i redukcije Lumbarda Club Kartela

Riječ je o kartelu na austrijskom tržištu bankarskih usluga u kojem je sudjelovalo osam austrijskih banaka.¹⁸ Kartel je djelovao od siječnja 1994. do lipnja 2002., kada je Europska komisija sudionicima kartela izrekla kaznu zbog dogovora o cijenama veoma širokog raspona bankarskih usluga.

Sastanci članova uprava banaka redovito su se sastajali na neformalnim druženjima svaki mjesec, osim kolovoza. Održali su preko 300 zajedničkih sastanaka.

Europska komisija je u nenajavljenoj pretrazi poslovnih i privatnih prostora pronašla velik broj inkriminirajućih dokumenata. Jedan od ključnih bio je pozdravni govor domaćina jednog od sastanaka (citirano): „Razmjena iskustava između banaka u s vezi s kamatama opetovano se potvrdila kao korisno sredstvo za izbjegavanje nekontroliranog tržišnog natjecanja u cijenama. U tom duhu, današnji bi sastanak [...] također trebao osigurati usmjereni i razumni pristup svih banaka utvrđivanju cijena. Način na koji su kamate trenutno utvrđene jasno ukazuje da je potrebno opet sjesti zajedno i uhvatiti se ukoštac s problematikom razvoja cijena [...]. Nadam se, u interesu vaših institucija, da ćemo pronaći konstruktivna rješenja“.

Prikupljeni dokazi ukazuju i na činjenicu da su sudionici kartela bili potpuno svjesni protupravnosti svog djelovanja. Primjerice, jedan od sudionika sastanka predložio je da se, zbog predostrožnosti, ubuduće (citirano): „[...] ne bi trebali voditi nikakvi zapisnici o sastancima.“ Isto tako, uprava jedne od banaka zatražila je mišljenje i svoga pravnog odjela o planu (citirano) "Uništavanja svih postojećih zapisnika" i preporučila njihovo provođenje.

Ukupna kazna koja je izrečena bankama iznosila je 124.600,000 eura.

Izvor: Cerovac, M. (2010): Zabrana sporazuma o cijenama u pravu tržišnog natjecanja, dostupno na <http://www.agenti.hr/sadrzaj/info-agent/strukovni-forumi/forum-18/18-forum-Zabrana-sporazuma-o-cijenama-u-pravu-trzisnog-natjecanja.pdf>, pristupljeno 27.08.2019., str. 5

Velika slabost kartela zasnovanog na dogovoru o cijeni leži u činjenici da je jedinstvena cijena o kojoj su se članovi kartela sporazumjeli u pravilu formirana prema troškovima najneučinkovitijeg sudionika sporazuma (Cerovac, 2010). Stoga će neki će od članova kartela nakon nekog vremena procijeniti da im članstvo u

kartelu donosi manju dobit ili manje nekih drugih koristi od očekivanog ili od onog što ostvaruje neki drugi član. Takav će član kartela nastojati prekinuti izvršavanje sporazuma, odnosno izaći iz kartela, što često dovodi do raspada cijelog kartela.

Karteli nose sa sobom pravne posljedice. One se ne odnose samo na pravnu osobu koja je članica kartela, nego obuhvaćaju i same poduzetnike koji su vlasnici kompanija u članstvu kartela. Pravne posljedice provedbe kartelnih aktivnosti su sljedeće (Cerovac, 2010: 7):

- **Ništetnost sporazuma** - Kao što je to unaprijed već spomenuto, sporazumi poduzetnika ili njihove pojedine odredbe koje Agencija ocijeni kao zabranjene **ništetne su**. Ovo napose vrijedi za sporazume koji su napravljeni u pisanom obliku. Budući da je riječ o sporazumima koji su *per se* zabranjeni, ti će sporazumi biti ništavi *ex tunc*.
- **Izricanje upravno – kaznenih mjera** - nakon donošenja rješenja kojim se utvrđuje da je u konkretnom slučaju riječ o zabranjenom sporazumu, Agencija će poduzetnicima-sudionicima zabranjenog sporazuma izreći upravno-kaznenu mjeru. Sklapanje zabranjenih sporazuma spada u teška ograničenja tržišnog natjecanja za koja je predviđeno izricanje upravno-kaznene mjere u visini od 10 posto ukupnog prihoda koji je sudionik sporazuma ostvario u posljednjoj godini za koji financijsko izvješće. Međutim, u obzir se uzima samo prihod ostvaren na mjerodavnom tržištu odnosno od djelatnosti koja je bila predmet sporazuma.
- **Kaznena odgovornost sudionika određenih zabranjenih sporazuma** - Kazneni zakon predviđa kaznenu odgovornost za odgovornu osobu poduzetnika koja sklopi određenu vrstu zabranjenog sporazuma. Konkretno, riječ je o kaznenoj odgovornosti za sklapanje kartela u postupku javne nabave.
- **Naknada štete** - Svaki poduzetnik koji smatra da su mu sudionici kartela svojim djelovanjem nanijeli materijalnu štetu, može pred nadležnim trgovačkim sudom pokrenuti postupak za naknadu štete. Rješenje Agencije kojim je utvrđeno postojanje kartela će u budućnosti biti ključna pravna osnova za pokretanje sudskog postupka.

U postojanju kartela najteži je problem nadležnim supervizorskim i kontrolnim institucijama otkriti takve tajne sporazume. Najveći je problem ukoliko se tu radi o dogovoru poduzetnika, što je u praksi i najčešći slučaj. Kad antimonopolno tijelo ima

saznanja o postojanju nekog kartela, to će saznanje najčešće biti jedva dovoljno za pokretanje postupka utvrđivanja narušavanja slobodnog tržišnog natjecanja protiv njegovih članova (Cerovac, 2010.). Antimonopolnom tijelu, koje provodi vođenje ozbiljnog postupka kojim se nastoji dokazati protupravno ponašanje članova kartela koje će rezultirati kažnjavanjem prekršitelja, sama sumnja neće biti dovoljna. I relevantni dokazi.

Da bi nadležne institucije, odnosno antimonopolna tijela, mogla imati osnove za razotkrivanje i redukciju kartela, za tako nešto trebaju postojati osnovani. Takve će dokaze, kao što je već rečeno, biti izuzetno teško ili nemoguće pribaviti (Cerovac, 2010: 4). Razlozi su mnogostruki. Prvenstveno, članstvo u kartelu donosi veliku dobit. Međutim, u slučaju razotkrivanja kartela bit će kažnjeni, bez iznimke, svi poduzetnici - članovi kartela i odgovorne osobe tih poduzetnika, pa se stoga članovi kartela uzajamno nadziru. Njihovo je osnovno stajalište da je puno bolji učinak samo nadzora nego otkrivanje od strane pravnih institucija koje bi im dodijelile sankcije i uništile njihov kartel. Članovi kartela su stoga vrlo jedinstveni i dobro paze da antimonopolna tijela ne dođu do bilo kakvih relevantnih informacija. Dakle, kako je u pravilu riječ o kaznenoj odgovornosti i vrlo visokim novčanim, pa i zatvorskim kaznama, te s obzirom na istovremeno ostvarivanje značajne izvanredne dobiti, članovi kartela vrlo će teško dragovoljno otkriti svoju protupravnu djelatnost.

4 TAJNI SPORAZUMI U DJELATNOSTI NAFTE – OPEC KAO LEGALNI KARTEL

Nafta je najpotrebniji svjetski i vodeći globalni energent potreban cijelom stanovništvu te se prema njoj formiraju svjetske cijene, a o kojoj su iste i ovisne. Promjena cijena sirove nafte ovisi o tržišnim prilikama koje su sve češće na globalnom gospodarstvu te koje utječu na njezin fluktuirajući rast ili pad, a promjena cijena sirove nafte utječe snažno na promjene drugih svjetskih cijena.

Nafta, kao vodeći strateški energent, dobiva na vrijednosti razvojem industrije tokom povijesti gdje je od trena otkrivanja njezine svrhe postala „crno zlato“ za čiju su vrijednost danas vezane najpoznatije svjetske valute poput dolara i eura, a iste su nekad bile vezane za zlato. Postoji razlika između globalnog rasporeda rezervi i proizvodnje nafte, što je rezultiralo stvaranjem globalnog tržišta naftom kao pozitivan ishod, dok sa druge strane upravo razlike u globalnom rasporedu dovode u konačnici do političkih prijevora Zapada, kao najvećeg potrošača nafte, i Bliskog istoka kao regije s najvećim rezervama i svjetskog proizvođača nafte, budući da su tamo svjetska nalazišta.

Svijet je danas određen političkim i međunarodnim odnosima te međusobnim interakcijama na koje nafta ima najveći utjecaj. Ta interakcija je bila toliko progresivna da mnogi vjeruju da je nafta najpolitičnije dobro u trenutnom dobu koje ima odlučujuća uloga u ekonomskoj i političkoj proizvodnji ovog mineralnog materijala i izuzetno utječe na ekonomiju velikih zemalja koje ga uvoze (European Consortium for Political Research, 2016.). Vrhunac ove interakcije bio je formiranje Organizacije zemalja izvoznica nafte (OPEC) 1960. godine i odlučnost zemalja izvoznica da provedu jedinstvenu politiku prema uvoznicima nafte.

U ovom poglavlju bit će prikazan OPEC kao legalni kartel gdje će se započeti sa prikazom isteka kao organizacije, analizirat će se povijesna kretanja cijena nafte, povijesni razvoj i misija OPEC – a, prikaz njegove uloge u svjetskoj proizvodnji nafte te prikaz OPEC – a kao legalnog kartela.

4.1 OPEC – prikaz Organizacije zemalja izvoznica nafte

U travnju 1959., inovacijom saudijskog predstavnika Abdullaha Tarikija i predstavnika Venezuele, Pereza Alfonza, na kraju prvog kongresa Arapske nafte u Kairu, za prvog ozbiljno se raspravljalo o mogućnosti stvaranja organizacije u kojoj bi sudjelovali svi naftni proizvođači bez obzira da li su podrijetlom iz Arabije ili ne. Dakle, predstavnici zemalja koje su bile naftni svjetski giganti sudjelovali su u ovoj raspravi. Rezultat ove sažete i privatne rasprave bilo je stvaranje i pisanje tajnog ugovora koji potpisale su predstavničke komisije glavnih zemalja izvoznica nafte poput Irana i Venezuele (European Consortium for Political Research, 2016). Rasprava o tajnim sastancima i ugovorima bili su glavni pojmovi i jezgra za stvaranje Organizacije zemalja izvoznica nafte. Nakon postizanja ovog važnog, ali primarnog sporazuma, Alfonzo i Tariki objavili su zajedničku najavu u kojoj su tražili od svih zemalja proizvođača nafte da poduzmu zajedničku politiku kao jamstvo za obranu njihovih zajedničkih interesa.

S druge strane, nakon 5 mjeseci, u kolovozu 1960., velike naftne tvrtke su smanjile cijenu nafte bez savjetovanja sa zemljama koje proizvode naftu. Ova akcija povećala je zabrinutosti naftnih zemalja zbog boravka izvan područja odlučivanja o ovom pitanju i njihovi poticaji za organizirano sjedinjenje. Nakon ovog događaja, krajem ljeta 1960. godine, predstavnici pet glavnih zemalja izvoznica nafte koje su predstavljale Iran, Irak, Saudijsku Arabiju, Kuvajt i Venezuelu u razdoblju od 10. - 14. rujna okupljaju se i nakon dugo vremena pregovora formalno odlučuju uspostaviti Organizaciju zemalja izvoznica nafte – OPEC (European Consortium for Political Research, 2016). Od početka pregovora o uspostavljanju OPEC - a, krucijalno mišljenje osnivača ove organizacije jest to da li uključiti europske zemlje koje proizvode naftu u OPEC te da li ih učiniti članicama ove organizacije.

Organizacija zemalja izvoznica nafte (OPEC) trajna je međuvladina organizacija, koju su na Bagdatskoj konferenciji od 10. do 14. rujna 1960. stvorili Iran, Irak, Kuvajt, Saudijska Arabija i Venezuela. Nakon pet članica utemeljitelja, kasnije se pridružilo još 10 članica (OPEC, 2019.): Katar (1961.) - ukinuo je svoje

članstvo u siječnju 2019. godine; Indonezija (1962.) - suspendirala je članstvo u siječnju 2009., a ponovno ga aktivirala u siječnju 2016., ali ga je odlučila ponovo obustaviti u studenom 2016; Libija (1962); Ujedinjeni Arapski Emirati (1967); Alžir (1969); Nigerija (1971); Ekvador (1973) - suspendirao je svoje članstvo u prosincu 1992., ali ga je ponovno aktivirao u listopadu 2007; Angola (2007); Gabon (1975) - prestao je s članstvom u siječnju 1995., ali se pridružio u srpnju 2016; Ekvatorijalna Gvineja (2017); i Kongo (2018). OPEC je imao sjedište u Ženevi u Švicarskoj, u prvih pet godina svog postojanja. Kasnije je sjedište preseljeno u Beč, 1965. godine, otkada je i službeno ostalo sjedište do danas.

Tablica 3. Proizvodnja nafte zemalja članica OPEC-a od 2013. do 2015. godine (106 m3 OE / god)

	2013.	2014.	2015.
Alžir	67,26	66,79	64,36
Angola	100,86	96,34	101,68
Ekvador	29,95	31,45	31,69
Indonezija	42,13	40,39	40,33
Iran	155,13	160,52	164,65
Irak	176,25	189,48	227,73
Kuvajt	163,77	160,99	158,32
Libija	53,86	27,45	23,45
Nigerija	110,96	110,9	107,07
Katar	42,48	41,55	38,77
S. Arabija	556,32	561,95	586,62
UAE	159,07	160,23	165,57
Venezuela	138,65	137,72	137,48
TOTAL	1 796,65	1 798,21	1 847,78

Izvor: OPEC i MacNeill, Maureen (2016): AnnualReport 2015, dostupno na: www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/AR%202015.pdf, pristupljeno 27.08.2019.

Glavna svrha i zadaci OPEC – a kao organizacije su sljedeći (European Consortium for Political Research, 2016):

- Pokušati vratiti, na bilo koji način, cijenu nafte na prosječnu kada e događa njeno nenadan smanjenje.
- Korištenjem odgovarajuće diplomacije za kontrolu cijena na fiksnoj razini spriječiti nepotrebnu promjenu cijena.
- Nužnost određivanja svjetske cijene nafte na temelju stanja na tržištu i savjetovanje zemalja izvoznica.
- Pronalaženje postupka za osiguranje stabilnosti cijena i vođenje politike kontrole za količinu proizvoda kako bi zadržali poželjne cijene nafte.
- Izrada potrebnih studija i radnji radi osiguranja fiksnog dohotka za zemlje koje proizvode naftu te da im se osiguraju potrebe za naftom te plaća poštena plaća ulagačima i distributerima.
- Organizirati redovitu komunikaciju između članica OPEC - a na integraciji i ujedinjenju naftne politike zemalja članica i odrediti najbolji način zaštite interesa zemalja članica.

4.2 Povijesna analiza kretanja cijena nafte

Cijena nafte na svjetskom tržištu danas je određena međuovisnošću ponude i potražnje. U slučaju veće ponude od potražnje cijena sirove nafte će se smanjiti, a kada je potražnja veća od ponude, tada će cijena sirove nafte porasti. Nafta je sirovina čija je cijena na tržištu određena ponudom i potražnjom, ali je također podložna geopolitičkim događajima u svijetu.

Geopolitička svijest o važnosti nafte prvi put se javlja tijekom Prvog svjetskog rata kada je nafta bila potrebna za mobilizaciju vojske, ali se i uočava svjetska ovisnost o nafti kao energetskej sirovini. Nafta ubrzo nakon otkrića počinje biti tretirana kao „crno zlato“ jer je svjetsko stanovništvo postalo svjesno važnosti nafte kao energenta. Nakon Drugog svjetskog rata, vodeće svjetske sile uočavaju potrebu za kontrolom nad naftnim izvorima, jer nafta postaje strateška sirovina oko koje će se još desetljećima voditi bitke i ratovi. U tom razdoblju raste važnost nafte do mjere kontrole nad njom koje prije nije bilo, a nužnost kontrole se javila zbog početka fluktuiranja njezinih cijena.

Nakon Drugog svjetskog rata, automobilska industrija je počela rasti sa svojom proizvodnjom, a sve snažnijim inovacijama u toj industriji ista je za sobom vukla potrebu za naftom kao izvorom goriva. Upravo to povećanje potražnje za naftnim derivatima na tržištu nafte izazvalo je povećanje cijena, jer naftne kompanije nisu bile spremne na proizvodnju potrebnih količina. U narednih trideset godina 20. stoljeća cijena sirove nafte kreće se između 20 \$/bbl i 26 \$/bbl, a takva situacija je trajala sve do 1973. godine kada je došlo do četvrtog Arapsko-izraelskog rata nakon kojeg cijena sirove nafte prvi puta raste iznad 50 \$/bbl. (Macrotrends LLC, 2016.)

Slika 2. Cijene sirove nafte (\$/bbl)



Izvor: Macrotrends LLC (2016): Crude Oil Prices – 70 Year Historical Chart. dostupno na <http://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart>, pristupljeno 27.08.2019.

9. MOL

Na slici 2. prikazano je kretanje cijene sirove nafte od 1940 - tih godina do 2016. godine izraženo u \$/bbl. Iz priložene slike vidljivo je kako su cijene nafte od kraja 1940 – tih godina prelazile 20\$ i taj se trend održao do 1970 – tih godina sa povremenim fluktuacijama, sa naznakom trenda pada. Početkom 1970 – tih cijene nafte padaju ispod 20\$ te nakon toga slijedi nagli i eksponencijalni skok

sirove nafte na razinu do prosječno 55\$ sa tendencijom rasta do 140\$. Od 1985. godine do danas cijene sirove nafte su bile podložne snažnim fluktuacijama u rasponu od 15 – 160\$. Ove fluktuacije rezultat su brojnih pozitivnih i negativnih zbivanja na svjetskim tržištima čije su prilike toliko snažno utjecale na cijenu nafte da su uzrokovale ekstremne skokove u njezinoj cijeni, a sve se to odrazilo na svjetske cijene i valute koje su vezane za cijene nafte.

Prvi naftni šok dogodio se sa Jomkipurskim ratom kada su Egipat i Sirija 1973. godine udružile snage i napale Izrael jer je okupirao Arapsko područje, potpomognut od strane SAD – a, dok je Arapske zemlje pomagao tadašnji SSSR. Primirje je sklopljeno 19 dana kasnije intervencijom UN – a, a OPEC tada uvodi embargo na uvoz nafte svim zemljama koje su pomagale Izraelu. Takvim je činom OPEC doveo do situacije da se na tržištu stvorio manjak sirove nafte, te svijet pogađa nestašica nafte koja uzrokuje porast cijene sirove nafte sa 19,77 \$/bbl na 51,66 \$/bbl (Macrotrends LLC, 2016). Tu se prvi puta spominje pojam "skupa nafta", ali cijena sirove nafte će i dalje rasti.

Iranska revolucija izazvala je drugi naftni šok koji se dogodio 1978. godine. Naime, Iran se 1978. godine odlučio na prekid eksploatacije i prodaje nafte prema američkim naftnim kompanijama, u nadi da će ostale zemlje OPEC-a učiniti isto te uzrokovati nagli porast cijene naftnih derivata na američkom tržištu i na taj način pokušati dovesti američku ekonomiju na rub propasti. Tim potezom Irana došlo je do novog porasta cijene nafte sa 52,79 \$/bbl na 98,8 \$/bbl (Macrotrends LLC, 2016). Iran je imao dobru ideju i način na koji bi uspio umanjiti američku geopolitičku moć, ali ostale zemlje OPEC-a priželjkivale su takav scenarij, jer su sad po puno većoj cijeni mogle preuzeti iranski udio izvoza nafte prema američkim naftnim kompanijama.

Iransko – irački rat 1980. godine utjecao je na daljnja fluktuirajuća kretanja cijena nafte. Iskoristivši slabosti iranske vlade i vojske, nastale zbog prekida Islamske revolucije, iračke su snage 22.09.1980. iznenada napale Iran. Uzrok rata bile su teritorijalne nesuglasice i želja Iraka da prisvoji iransku pokrajinu Khuzestan bogatu naftom. S druge strane, nova iranska revolucionarna vlada u Teheranu širila je islamističku promidžbu, osobito usmjerenu na arapsko stanovništvo na jugu Iraka. Posljedica tog rata bila je smanjena proizvodnja nafte u obje zemlje, a samim time i

smanjena ponuda sirove nafte na tržištu što je rezultiralo rastom cijene sirove nafte sa 98,9 \$/bbl na 115,34 \$/bbl (Macrotrends LLC, 2016). Tada je prvi puta u povijesti cijena sirove nafte prešla granicu od 100 \$/bbl.

Azijska kriza je sljedeći svjetski fenomen koji je negativno utjecalo na cijene nafte jer je 1997. azijsko gospodarstvo počelo stagnirati. To usporavanje razvitka azijskog gospodarstva dovelo je do manje potražnje za naftom od strane azijskih zemalja, što je u konačnici stvorilo višak zaliha na tržištu nafte, a samim time i smanjenje cijene sirove nafte sa 37,86 \$/bbl na 16,58 \$/bbl (Macrotrends LLC, 2016).

Azijska kriza nije dugo trajala te je 1998. godine oporavak azijskog gospodarstva potaknuo potražnju za sirovom naftom, što za posljedicu ima povećanje cijene sirove nafte. Rastom ekonomije u 2000. godini cijena sirove nafte iznosi 46,75 \$/bbl (Macrotrends LLC, 2016), ali već 2001. godine globalna ekonomija doživljava stagnaciju te cijena sirove nafte pada na 25,88 \$/bbl (Macrotrends LLC, 2016). Cijena nafte je u ovom polustoljetnom razdoblju pokazala snažne trendove kretanja koja su vezana za zbivanja svjetskom globalnom gospodarstvu.

2008. godine dolazi do pojave svjetske krize u kojoj industrijska proizvodnja pada, raste nezaposlenost te dolazi do rušenja financijskog tržišta. Na tržištu se našao višak u ponudi sirove nafte u odnosu na proizvedene i potrebne količine, čime cijena sirove nafte pada sa 147 \$/bbl na 43,66 \$/bbl (Macrotrends LLC, 2016). Sporim oporavkom azijskog i europskog tržišta u 2012. godini, nakon početka krize iz 2008. godine, cijena sirove nafte počinje lagano rasti, ali nikad nije dostigla cijenu od prije same krize. Od 2012. do sredine 2014. godine, cijena sirove nafte na tržištu je iznosila u prosjeku 97,70 \$/bbl (Macrotrends LLC, 2016), kada OPEC počinje s novom politikom, koja počinje rušiti cijenu nafte.

4.3 Povijesni razvoj i misija OPEC – a

OPEC – Organizacija zemalja izvoznica nafte je trajna međuvladina organizacija utemeljena na prvoj konferenciji u Bagdadu 1960. godine, osnovana na inicijativu od strane Iraka, zatim Irana, Kuvajta, Saudijske Arabije i Venezuele. Povijesni razvoj OPEC – a se može promatrati kroz desetljeća, pa je isti prikazan kontinuiranim povijesnim razvojem ove organizacije kako slijedi u nastavku.

- **Razvoj OPEC – a u 1960 – tima:**

Formiranje OPEC-a od strane pet zemalja u razvoju s proizvodnjom nafte u Bagdadu u rujnu 1960. godine dogodilo se u vrijeme tranzicije u međunarodnom ekonomskom i političkom okruženju, uz široku dekolonizaciju i rađanje mnogih novih neovisnih država u svijetu u razvoju. Na međunarodnom tržištu nafte dominirale su multinacionalne kompanije „Sedam sestara“ i uglavnom je bilo odvojeno od tržišta bivšeg Sovjetskog Saveza (FSU) i ostalih središnje planiranih ekonomija (CPE). OPEC je razvio svoju kolektivnu viziju, postavio svoje ciljeve i osnovao svoje Tajništvo, prvo u Ženevi, a zatim 1965.godine u Beču. Usvojila je „Deklaracijsku izjavu o naftnoj politici u zemljama članicama“ 1968. godine u kojoj je istaknuto neotuđivo pravo svih zemalja da imaju trajni suverenitet nad svojim prirodnim resursima u interesu svog nacionalnog razvoja. Članstvo je naraslo na deset do 1969. godine.

- **Razvoj OPEC – a u 1970 – tima:**

OPEC je tijekom ovog desetljeća naišao na međunarodnu važnost, jer su njegove države članice preuzele kontrolu nad domaćom naftnom industrijom i stekle veliku ulogu u cijenama sirove nafte na svjetskim tržištima. U dva navrata cijene nafte naglo su porasle na nestabilnom tržištu, potaknuto arapskim naftnim embargom 1973. i izbijanjem Iranske revolucije 1979. OPEC je proširio svoj mandat prvim Samitom čelnika država i vlada u Alžiru 1975. godine, koji se odnosio na stanje siromašnih naroda i pozvao na novo razdoblje suradnje u međunarodnim odnosima, u interesu svjetskog gospodarskog razvoja i stabilnosti. To je dovelo do osnivanja OPEC fonda za međunarodni razvoj 1976. Zemlje članice pokrenule su ambiciozne programe društveno-ekonomskog razvoja. Članstvo je poraslo na 13 do 1975.

- **Razvoj OPEC – a u 1980 – tima:**

Nakon što su početkom desetljeća dostigle rekordne razine, cijene su počele slabiti, prije nego što su se srušile 1986., reagirajući na veliko naftno gnojenje i odstupanje potrošača od ovog ugljikovodika. Udio OPEC-a na manjem tržištu nafte snažno je opao, a njegov ukupni naftni prihod spustio se ispod trećine ranijih

vrhova, uzrokujući velike ekonomske poteškoće u mnogim zemljama članicama. Cijene su ojačale u posljednjem dijelu desetljeća, ali do otprilike polovine razine u ranom dijelu, a OPEC-ov udio novonastale svjetske proizvodnje počeo se oporavljati. To je podržalo OPEC uvođenjem gornje granice grupne proizvodnje podijeljene među državama članicama i referentne košare za cijene, kao i značajan napredak u dijalogu i suradnji OPEC / ne-OPEC koji se smatraju ključnim za stabilnost tržišta i razumne cijene. Pitanja zaštite okoliša pojavila su se na međunarodnom energetsom programu.

- **Razvoj OPEC – a u 1990 – tima:**

Cijene su se odmicale manje dramatično nego u 1970-im i 1980-ima, a pravovremene akcije OPEC-a smanjile su tržišni utjecaj bliskoistočnih neprijateljstava u 1990.-91. Ali prekomjerna volatilnost i opća slabost cijena dominirali su u desetljeću, a pad gospodarstva u jugoistočnoj Aziji i blaga sjeverna hemisfera zimi 1998.-1999. Zabilježile su cijene na 1986. razini. Međutim, uslijedio je solidan oporavak na integriranijem tržištu nafte, koje se prilagođavalo post sovjetskom svijetu, većem regionalizmu, globalizaciji, komunikacijskoj revoluciji i drugim visokotehnološkim trendovima. Proboj u dijalogu proizvođač-potrošač odgovarao je stalnom napretku u odnosima OPEC / izvan OPEC-a. Kako su pregovori o klimatskim promjenama koje su sponzorirali Ujedinjeni narodi stekli zamah, OPEC je nakon Samita o Zemlji 1992. godine tražio pravednost, ravnotežu i realizam u postupanju s naftom. Jedna je država napustila OPEC, dok je druga suspendirala članstvo.

- **Razvoj OPEC – a u 2000 – tima:**

Inovativni mehanizam opsega cijena nafte OPEC-a pomogao je u jačanju i stabilizaciji cijena sirove nafte u prvim godinama desetljeća. Međutim, kombinacija tržišnih snaga, špekulacija i drugih čimbenika preobrazila je situaciju u 2004. godini, potaknuvši cijene i povećavajući volatilnost na dobro opskrbljenom tržištu sirovog tržišta. Ulje se sve više koristilo kao klasa imovine. Sredine 2008. porasle su na rekordne razine, prije nego što su se srušile u nastajanju globalnih financijskih previranja i ekonomske recesije. OPEC je postao istaknut u pružanju potpore naftnom sektoru, kao dio globalnih napora za rješavanje ekonomske krize. Drugi i

treći samit OPEC-a u Caracasu i Rijadu 2000. i 2007. utvrdili su stabilna energetska tržišta, održivi razvoj i okoliš kao tri vodeće teme, a 2005. je usvojila sveobuhvatnu dugoročnu strategiju. Jedna se država pridružila OPEC-u, a druga je ponovno aktivirala svoje članstvo i trećina ga je suspendirala.

- **Razvoj OPEC – a od 2010. do danas:**

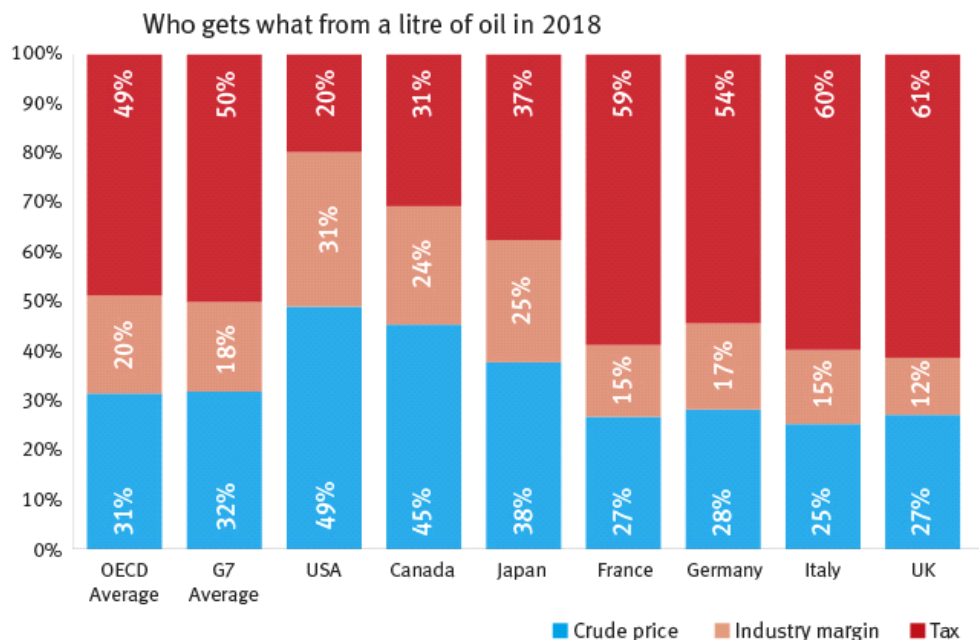
Globalna ekonomija predstavljala je glavni rizik za tržište nafte početkom desetljeća, budući da su globalne makroekonomske nesigurnosti i povećani rizici oko međunarodnog financijskog sustava opterećeni ekonomijama. Povećani socijalni nemiri u mnogim dijelovima svijeta utjecali su na ponudu i potražnju tijekom prve polovice desetljeća, iako je tržište ostalo relativno uravnoteženo. Cijene su bile stabilne između 2011. i sredine 2014. godine, prije kombinacije špekulacija i pretjerane ponude uzrokovale su njihov pad u 2014. Trgovinski se obrasci nastavili mijenjati, a potražnja je dodatno rasla u azijskim zemljama i općenito se smanjivala u OECD-u. Svjetska usredotočenost na multilateralna pitanja zaštite okoliša počela se sve više smanjivati, očekivanjem novog sporazuma o klimatskim promjenama pod vodstvom UN-a. OPEC je nastavio tražiti stabilnost na tržištu i nastojao je poboljšati svoj dijalog i suradnju s potrošačima i proizvođačima koji nisu OPEC.

Misija je OPEC – a da koordinira i objedinjuje naftne politike svojih zemalja članica i osigurava stabilizaciju naftnih tržišta u cilju osiguranja učinkovite, ekonomske i redovite opskrbe nafte potrošačima, stalni prihod proizvođačima i pošten povrat kapitala za one koji ulažu u naftnu industriju.

4.4 Prikaz OPEC – a u svjetskoj proizvodnji nafte

Uloga OPEC – a u svjetskoj proizvodnji nafte je veoma značajna jer je OPEC vrlo utjecajna organizacija i svojim potezima i odlukama može korigirati cijene nafte. Stoga će u ovom poglavlju biti prikazana analiza OPEC – a u svjetskoj proizvodnji nafte putem pokazatelja: plaćanja poreza na naftu od strane svjetskih udruženja zemalja i onih najrazvijenijih zemalja svijeta, OPEC – ove naftne rezerve, OPEC – ove investicije eksploracija i proizvodnja nafte te OPEC – ov kapacitet rafinerije, s tim da se svi pokazatelji odnose na 2018. godinu.

Grafikon 4. Porez na naftu za zemlje G7, OECD i najrazvijenije svjetske zemlje u 2018 godini



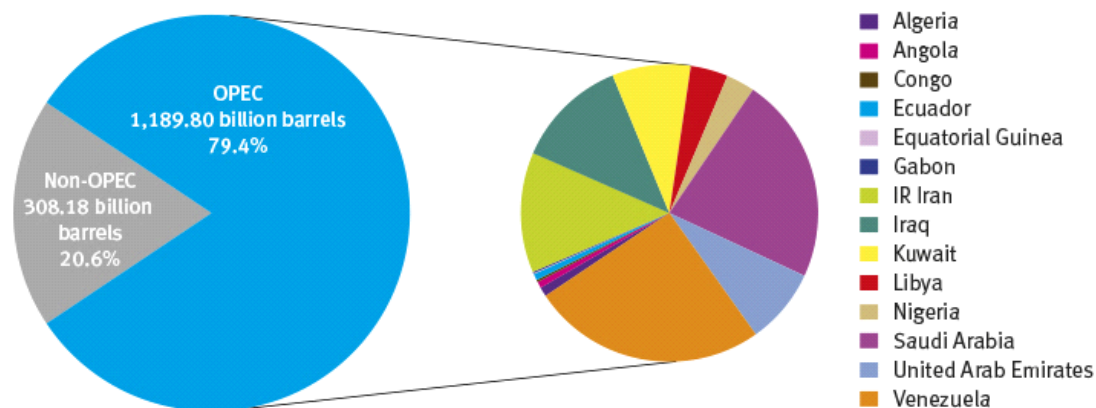
Source: OPEC Annual Statistical Bulletin 2019.

Izvor: OPEC (2019): Taxes on Oil, dostupno na https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/333.htm, pristupljeno 27.08.2019.

Na grafikonu 4. je prikazano koliko grupacije zemalja i najrazvijenije zemlje svijeta plaćaju porez na naftu u 2018. godini. Tako u zemljama postotni iznos tog poreza iznosi 49%, G7 je prosjek 50%, dok od navedenih zemalja svijeta najveći porez na naftu plaćaju Italija i Velika Britanija i to gotovo 60%. Najmanji porez na naftu plaćaju SAD i Kanada te njihov udio u ukupnim porezima ne prelazi 32%. Ovakve značajne razlike koje su gotovo dvostruke u iznosu plaćanja poreza na naftu među svjetskim grupacijama i najrazvijenijim zemljama svijeta ukazuju na činjenicu da zapadne zemlje i zemlje američkog kontinenta plaćaju manje poreze od europskih zemalja.

Grafikon 5. OPEC – ove naftne rezerve u 2018. godini

OPEC share of world crude oil reserves, 2018



OPEC proven crude oil reserves, at end 2018 (billion barrels, OPEC share)

Venezuela	302.81	25.5%	Kuwait	101.50	8.5%	Algeria	12.20	1.0%	Gabon	2.00	0.2%
Saudi Arabia	267.03	22.4%	UAE	97.80	8.2%	Ecuador	8.27	0.7%	Equatorial Guinea	1.10	0.1%
IR Iran	155.60	13.1%	Libya	48.36	4.1%	Angola	8.16	0.7%			
Iraq	145.02	12.2%	Nigeria	36.97	3.1%	Congo	2.98	0.3%			

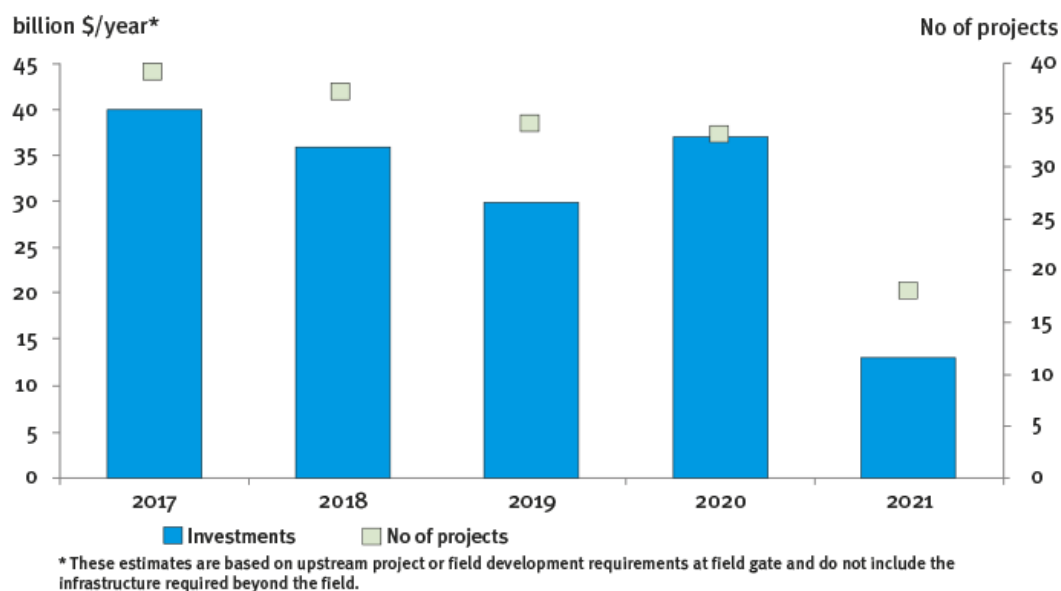
Source: OPEC Annual Statistical Bulletin 2019.

Izvor: OPEC (2019): OPEC Shares of World Crude Oil reserves, dostupno na https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/330.htm, pristupljeno 27.08.2019.

Iz grafikona 5. su vidljive OPEC - -ove naftne rezerve i njihov udio u svjetskoj proizvodnji nafte za 2018. godinu. Tako zemlje članice OPEC – a imaju udio u svjetskoj proizvodnji nafte 1,1 trilijun barela, odnosno gotovo 80%, dok zemlje koje nisu članice OPEC – a imaju udio od 308 milijardi barela, odnosno 20,6%. Od zemalja koje su članice OPEC – a, najveći udio naftnih rezervi ima Venezuela (25%), potom slijede Saudijska Arabija (22,4%), Irak (13,1%) i Iran (12,2%), a najmanji udio imaju Gabon (0,2%) te Ekvatorska Gvineja (0,1%).

Grafikon 6. OPEC – ove investicije u proizvodnju nafte u 2018. godini

OPEC Upstream Investment Plans

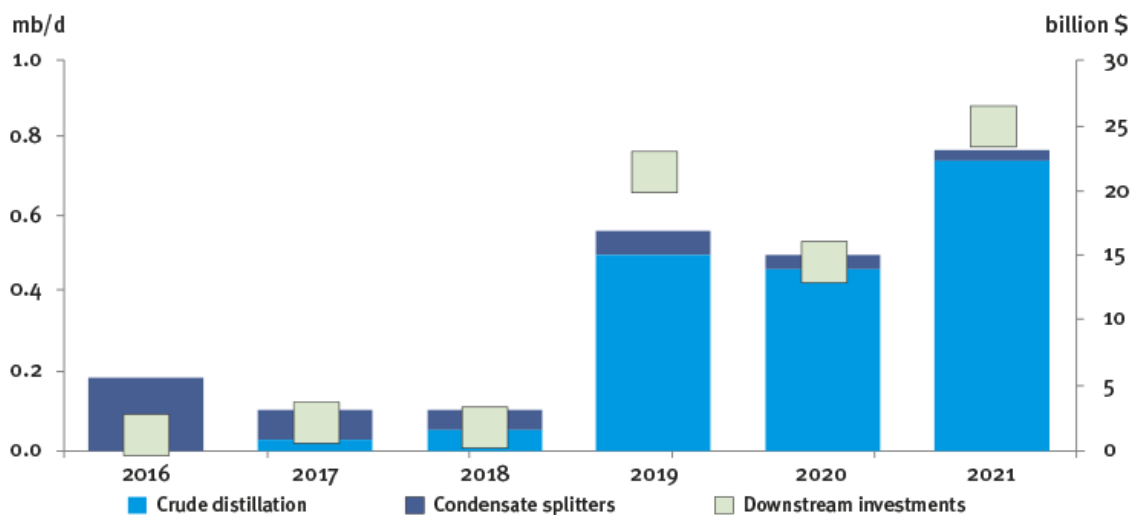


Izvor: OPEC (2019): OPEC Upstream Investment Plans, dostupno na https://www.opec.org/opec_web/en/647.htm, pristupljeno 27.08.2019.

Grafikon 6. prikazuje plan investicija OPEC – a u proizvodnju sirove nafte do 2021. godine, a iznosi investicija izraženi su u milijardama \$. U 2017 godini je taj iznos bio planiran i ostvaren od 40 milijardi \$, 2018. je on bio predviđen i ostvaren u iznosu od 38 milijardi \$, za 2019. godinu su planirane investicije od 31 milijardu \$, 2020. godine se u proizvodnju sirove nafte planira uložiti ponovno 40 milijardi \$ te 2021. godine 12 milijardi \$. Investicije pokazuju fluktuirajuće planske trendove, a ovise o globalnim tržišnim zbivanjima.

Grafikon 7. OPEC – ov kapacitet rafinerije nafte kao gotovog proizvoda u 2018. godini

Downstream capacity additions and investments in OPEC Member Countries



Projected capacity additions within national borders of Member Countries.
Downstream investment includes investment in secondary processes but excludes infrastructure costs beyond refinery gate.

Izvor: OPEC (2019): OPEC Downstream Capacity, dostupno na https://www.opec.org/opec_web/en/650.htm, pristupljeno 27.08.2019.

Grafikon 7. pokazuje OPEC – vu proizvodnju i ostvarenu prodaje nafte kao gotovog proizvoda, odnosno koliki je bio OPEC – ov kapacitet nafte za razdoblje od 2016. – 2021. sa prognostičkim indikatorima. Taj ukupni kapacitet je 2016. iznosio 0,2 milijuna barela, odnosno 7 milijardi \$, gdje je najveći udio imao kapacitet kondenzirajućeg destilata, 2017. godine je isti pao na 0,1 milijun barela i 2,5 milijardi \$, a povećale su se investicije u proizvodnju prerađene nafte. U 2019 godini su planovi tog kapaciteta sa prognostičkim naznakama eksponencijalnog rasta, gdje se predviđa da će do kraja 2019. godine taj kapacitet iznositi 0,7 milijuna barela, odnosno 16 milijardi \$, od čega će najveće biti investicije u prerađenu naftu. Za 2021. godinu se kapacitet prerađene nafte OPEC – a predviđa da će iznositi gotovo 1 milijun barela, odnosno 23 milijarde \$, od čega će samo investicije u prerađenu naftu biti veće od 90%.

4.5 OPEC kao legalni kartel

OPEC je osnovan kao tajni sporazum 1960. godine i s namjerom udruživanja zemalja Saudijske Arabije u organizaciju koja bi vršila koordinaciju svjetske naftne politike i regulirala svjetske cijene nafte sukladno njezinim fluktuacijama zbog tržišnih prilika. Ono što je u početku bilo osnovano kao tajna, kasnije je priznato i u svijetu prihvaćeno kao svjetska službeno priznata organizacija vodećih zemalja članica proizvođača nafte.

Iako ima status međunarodno priznate organizacije sa specijaliziranom strukovnom namjenom, OPEC se tretira kao legalni kartel, budući da je sam njegov osnutak bio tajan, a kasnije su mu se pridružile zemlje koje su članstvo otkazivale pa ponovno prihvaćale. OPEC je bio obilježen i mnogim naftnim šokovima tokom razvoja naftne industrije od 1950 – tih do danas, a u to vrijeme je kao međunarodna naftna organizacija izvoznika nafte poduzimala negativne korake na svjetskoj razini koji su doprinijeli negativnom razvoju na određene zemlje svijeta zbog političkih razloga, a primarna uloga OPEC – a nije politička nego trgovinska.

Tako je OPEC 1972. godine zbog izraelske okupacije Saudijske Arabije uveo embargo na uvoz nafte zemljama koje su podržale Izrael u njegovim političkim ambicijama, dok je potaknuo izvoz nafte u ne zemlje koje su podržale i davale financijsku pomoć zemljama Saudijske Arabije, točnije Egiptu i Siriji, a radilo se prvenstveno o SSSR – u. Taj potez OPEC – a prouzrokovao je abnormalne trendove u kretanju cijena nafte na svjetskim burzama i poremetio je svjetske odnose cijena, što je uzrokovalo naftni šok i krize na svjetskim tržištima. Ovaj primjer OPEC – a nije djelotvoran za svjetsko gospodarstvo jer njegova primarna namjena nije uplitanje u svjetska politička zbivanja, već ova organizacija mora biti isključivo trgovinski orijentirana, s namjerom da potiče izvoz nafte u što većim količinama, da štiti interese svojih članica, da regulira naftnu politiku svojih članica te da pokuša regulirati svjetske cijene nafte ukoliko dođe do njezinih eksponencijalnih odstupanja zbog tržišnih prilika.

OPEC se danas smatra legalnim naftnim kartelom. Njegove energetske politike i utjecaj na globalno tržište su pod velikim kritikama, budući da je OPEC značajan čimbenik i ima utjecaj na formiranje cijena nafte. Arapske

zemlje koriste svoj položaj naftno bogate zemlje da istu koriste kao oružje, kao i motiv nafte da uvode embargo određenim zemljama, što uzrokuje naftne šokove. Tada se OPEC legalno upliće u politiku, što mnogi ekonomski autori ne podržavaju pa se nailazi na niz kritika i doživljava se OPEC kao legalni kartel jer njegove politike treba sagledavati s aspekta koristi i nedostataka stoga isti ima kao organizacija. Ovakvim djelovanjem se OPEC nametao kao dominantna nafta sila na tržištu, što je nepovoljno utjecalo na svjetsko gospodarstvo.

OPEC danas vrši superviziju i regulaciju cijena nafte te pokušava utjecati na stabilizaciju tih cijena ukoliko se dogode značajna odstupanja od prosjeka jer je poznato da o cijenama nafte u svijetu ovisi vrijednost svjetskih valuta, poput dolara i eura, ali i cijene drugih dobara i usluga koje su ljudima nužni za egzistencijalne potrebe. Stoga je cijena nafte u svijetu jedna od najznačajnijih faktora za tržišne i životne prilike, a OPEC je tu značajan utjecajni čimbenik.

Danas je poznato da je nafta ograničeni svjetski energetske resurs pa su sve više razvijene ekonomske politike koje naglašavaju smanjenje proizvodnje nafte i korištenje iste u komercijalne svrhe, a s druge strane se potiče korištenje drugih izvora energije, poput električne, solarne, vodene i drugih obnovljivih izvora energije. Zbog toga se OPEC suočava sa viškom zaliha nafte i smanjenom potražnjom za njom, pa nastaju problemi utjecaja na formiranje cijena nafte, ali problemi unutar samog kartela. Zajednička odluka organizacije bila je smanjenje ukupnog outputa kako si se cijene na tržištu održale stabilnima.

Zemlje članice OPEC – a danas vode bitku za svoje udjele unutar samog kartela i nastoje postići isti što višim jer se pogrešni potezi dominantnih članica negativno odražavaju na svjetsko tržište. Najveći razlog pada OPEC - ovog tržišnog udjela krije se u povećanju proizvodnje u ostatku svijeta. Zbog viših cijena sirove nafte ta je industrijska grana postajala sve profitabilnija te se sve više proizvođača uključuje u proizvodnju nafte.

Prema sadašnjim procjenama, više od 80% dokazanih rezervi nafte nalazi se unutar OPEC-a. Najviše rezervi OPEC-a nalazi se na Bliskom Istoku, otprilike 66%. OPEC je značajni razvio kvalitetu svoje proizvodnje i primjenu najbolje prakse u industriji.

Sama povijest OPEC – a je prilično kompleksna jer se od samog osnutka organizacija susretala sa mnoštvom različitih problema kako izvana tako i iznutra. Tržište nafte ima vrlo osjetljivu problematiku poslovanja, ono je dinamično i sklono drastičnim promjenama. Upravo iz tih razloga OPEC je često morao intervenirati različitim politikama kako bi stabilizirao tržište. Prilikom promatranja i analize OPEC – ovih politika djelovanja na svjetskom tržištu, kao i njegovih poteza kao službene organizacije te prognoza što bi on pozitivno za svijet mogao učiniti u budućnosti, mora se uzeti u obzir faktor samostalnosti unutar samog kartela. OPEC svoju moć i tržišni utjecaj zasniva na kolektivnim odlukama povećanja ili smanjenja kvota dodijeljenih svakoj zemlji članici. Međutim, kroz povijest se javlja mnogo slučajeva u kojima pojedina zemlja članica ignorira zadanu kvotu te proizvodi količinu koju sama odredi. Takvo ponašanje dovodi čitav kartel u dilemu i situaciju neizvjesnosti. Ovakvo slobodno ponašanje utjecaj je različitih faktora unutar i izvan organizacije.

5 ZAKLJUČAK

Tajni sporazumi su vrsta tajnog sporazumijevanja među poduzetnicima na tržištu koji imaju veliku koncentraciju gospodarske moći, a cilj je njihova udruživanja kontrola i utjecaj na cijene proizvoda na tržištu. Takvi sporazumi se uglavnom sklapaju na oligopolističkim tržištima, koje karakterizira prisutnost nekolicine vladajućih poduzeća koji imaju značajan tržišni udio, a koji su svjesni da bi zajedničkim djelovanjem formirali jedinstvenu cijenu te si na taj način iz generirali visok profit i reducirali konkurenciju. Iz tih razloga se na značajnim tržištima sklapaju tajni sporazumi, dakako na vlastitu korist, a na štetu drugih konkurentnih poduzetnika, potrošača, tržište i nacionalno gospodarstvo.

Takvi sporazumi su primjereni definiciji kartela, a isti su zakonom zabranjeni u svim zemljama svijeta te je njihovo postojanje regulirano zabranom zakonskim propisima od strane nadležnih nacionalnih i nadnacionalnih institucija. To se čini s namjerom zaštite tržišnog natjecanja i poticanja i razvoja slobodne konkurencije i liberalizacije tržišta. U Hrvatskoj je takva institucija Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja koja provodi Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja (NN 80/13), a na razini EU- a su to Europska Komisija i Sud Europske Unije, koji regulaciju i superviziju te sankcioniranje kartela provode pravnim okvirom definiranim u Ugovoru o financiranju Europske unije.

Tržište nafte i tržište oligopola su vrlo usko povezani i samim time što je nafta vodeći svjetski energenta tržište ograničeno fleksibilno kad je ovaj energent u pitanju, ovo je plodno područje za stvaranje kartela. Obilježja oligopola se mogu gotovo savršeno preslikati na tržište nafte. Tržište s ograničenim brojem ponuđača koji utječu na cijenu, tržište koje postavlja određene barijere prilikom ulaska ili izlaska sa istog i tržište sa visokim troškovima proizvodnje – to su sve značajke koje proizvođači nafte koriste kako bi tajnim dogovaranjem, ili u slučaju OPEC – a kao organizacije legalnim, mogli utjecati na svjetsku naftnu politiku i kreiranje cijena.

Poduzetnici oligopolisti imaju saznanja da istinska maksimizacija njihova profita leži u zajedničkom djelovanju. Tada se pojavljuje pojam kartela kao formalnog oblika sporazuma i suradnje između oligopolista. Pojam kartela najbolje se može preslikati u organizaciji OPEC jer su zemlje OPEC - a shvatile da mogu biti mnogo

veći faktor na tržištu ako se udruže u kartel i kada zajedničkim politikama utječu na formiranje cijene nafte te mogu diktirati uvjete po kojima se nafta izvozi, kao i zajedničkim interesima utjecati na količinu naftnih kapaciteta na svjetskom tržištu. Te zemlje nisu svjesne da svojim određenim potezima djeluju negativno na svjetsko gospodarstvo i da se upliću u političku domenu djelovanja, iako znaju da je njihova primarna svrha i orijentaciji tržišna.

Korist kupaca i tržišta u naftnom sektoru jesu stabilna cijena i količina ponuđene nafte, a korist članova kartela jest svakako visoki profit koji stječu diktiranjem cijena nafte na svjetskom tržištu. Pojava OPEC - a na tržištu nafte donijela je eksponencijalni porast cijena koje su doseglye rekordne razine u prošlom desetljeću, a isto se odrazilo na globalna zbivanja, rušeći cijene drugih proizvoda. OPEC nije značajno pridonio stabilizaciji tržišta nafte koje je i dalje ostalo dinamično i nepredvidivo tržište. OPEC se kroz svoju povijest susretao s izazovima izvan i unutar organizacije.

U ciljevima njihova poslovanja stoji da bi od OPEC - a svi trebali imati korist. S obzirom na tu korist, OPEC treba djelovati u tržišnim uvjetima, te s najboljim namjerama za globalnu korist nafte koja može utjecati samo pozitivno na svjetske tržišne prilike, a nikako mu donijeti negativne efekte.

Može se zaključiti da su tajni sporazumi negativna domena tržišnih efekata kojima primjenjuju poduzetnici s velikom koncentracijom gospodarske moći. Oni su po samom pravnom okviru i svim uvjetima tržišnog natjecanja zabranjeni, a nacionalne i međunarodne institucije su osnovane u svrhu regulacije i sankcioniranja istih. Iako se tajni sporazumi primjenjuju i danas, još uvijek nije dovoljno snažna prilika nadležnih institucija da ih reduciraju te je potrebno uložiti velike napore da se definiraju snažne pravne institucije koje će reducirati svaki oblik ovakvih sporazuma koji progresivno štete tržištu i narušavaju globalne tržišne prilike.

LITERATURA

Knjige

- Ferenčak, I. (2003): Počela ekonomike, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek.
- Mankiw, N.G. (2006) Osnove ekonomije. 3. izd. Zagreb, MATE d.o.o.
- Mankiw, N.G. (2011) Principles of economics. 5. izd. Australia, CengageLearning
- Pindyck, R.S. i Rubinfeld, D.L. (2005) Mikroekonomija. 5. izd. Zagreb, MATE d.o.o.
 - Pošćić, A. (2014): Europsko pravo tržišnog natjecanja i interesi potrošača, Narodne novine, Zagreb, 2014.
- Rosenblum, P, Maples, S. (2009): Contracts Confidential - Ending Secret Deals in the Extractive Industries, Renevue Watch Institut, New Renevue Watch Institut, New York, USA
- Samuelson, P.A. i Nordhaus, W.D. (2000): Ekonomija, MATE d.o.o., Zagreb.
- Šoljan, V. (2004): Vladajući položaj na tržištu i njegova zlouporaba u pravu tržišnog natjecanja Europske zajednice, Ibis grafika, Zagreb.
- Wasserbauer, B. (2010): Osnove ekonomije, 3. izdanje, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac.

Znanstveni članci:

- Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (2006): O pravu tržišnog natjecanja u Hrvatskoj i Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja, dostupno na www.aztn.hr, pristupljeno 26.08.2019.
- Buttigieg, E. (2005), Consumer Interests and the Antitrust Approach to Abusive Practices by Dominant Firms, European Business Law Review, Vol. 16., No. 5/05., str. 1189 – 1203
- Cerovac, M. (2002): Karteli-suradnja sudionika zabranjenih sporazuma s antimonopolnim tijelima kao preduvjet za oslobađanje ili ublažavanje kazne, Hrvatska Pravna Revija, br. 9/2002, Inženjerski biro, str. 1 – 30
- Cerovac, M. (2010): Zabrana sporazuma o cijenama u pravu tržišnog natjecanja, dostupno na <http://www.agenti.hr/sadrzaj/info-agent/strukovni-forumi/forum-18/18-forum-Zabrana-sporazuma-o-cijenama-u-pravu-trzisnog-natjecanja.pdf>, pristupljeno 27.08.2019.

- Cerovac, M. (2018): Zabrana sporazuma o cijenama u pravu tržišnog natjecanja, dostupno na <http://www.agenti.hr/sadrzaj/info-agent/strukovni-forumi/forum-18/18-forum-Zabrana-sporazuma-o-cijenama-u-pravu-trzisnog-natjecanja.pdf>, pristupljeno 26.08.2019.
- European Consortium for Political Research (2016): OPEC, dostupno na <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/97d22bee-1681-4a6b-9362-79ac07542589.pdf>, pristupljeno 27.08.2019.
- Pošćić, A. (2011): Zabranjeni sporazumi u europskom pravu tržišnog natjecanja, Zbornik Pravnog fakulteta u Rijeci, Vol. 32, No. 1, str. br. 1, 319-350
- Pošćić, A. (2008): Pojam poduzetnika u europskom pravu tržišnog natjecanja, Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci, Vol. 29, No. 2, str. 917-939
- Rupčić, N., Frajman, I. (2013): Tajni dogovori i oligopolu, Praktični menadžment, Vol. IV, br. 2, str. 127 -138
- Temple, Lang, J. (2010): Some Aspects of Abuse of Dominant Positions in European Community Antitrust Law, Fordham International Law Forum, Vol. 3., No. 1/79-80., str. 9 - 21
- Van Bael, Ivo, Bellis, Jean – Francois (2005): Competition Law of the European Community, Kluwer Law International, The Hague, str. 25 – 37

Internet izvori:

- Enciklopedija.hr (2019): Monopol, dostupno na <http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=41735>, pristupljeno 26.08.2019
- Enciklopedija.hr (2019): Oligopol, dostupno na <http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=45034>, pristupljeno 26.08.2019
- Europska komisija (2019): Sporazumi kojima se narušava tržišno natjecanje, dostupno na https://ec.europa.eu/competition/consumers/agreements_hr.html, pristupljeno 27.08.2019.
- Macrotrends LLC (2019): Crude Oil Prices – 70 Year Historical Chart, dostupno na <http://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart>, pristupljeno 27.08.2019.
- OPEC (2019): A Brief History, dostupno na https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/24.htm, pristupljeno 27.08.2019.
- OPEC (2019): OPEC Upstream Investment Plans, dostupno na

- https://www.opec.org/opec_web/en/647.htm, pristupljeno 27.08.2019.
- OPEC (2019): Taxes on Oil, dostupno na https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/333.htm, pristupljeno 27.08.2019.
- OPEC i MacNeill, Maureen (ur.) (2016): AnnualReport 2015, dostupno na www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/AR%202015.pdf, pristupljeno 27.08.2019.
- OPEC i MacNeill, Maureen (2016): AnnualReport 2015, dostupno na: www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/AR%202015.pdf, pristupljeno 27.08.2019.
- Polovina, S. (2016): Oligopol i monopolistička konkurencija, dostupno na <https://www.slideserve.com/kaycee/10-oligopol-i-monopolisticka-konkurencija>, pristupljeno 26.08.2019.

Zakoni i propisi:

- Hrvatski Sabor (2013): Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja, Narodne novine br. 80/13, Zagreb.

POPIS TABLICA

Naziv	Broj stranice
Tablica 1. Primjer zlouporabe vladajućeg položaja – Ponikve d.o.o. Krk	15
Tablica 2. Prikaz djelovanja i redukcije Lombard Club Cartela	25
Tablica 3. Proizvodnja nafte zemalja članica OPEC-a	30

POPIS SLIKA

Naziv	Broj stranice
Slika 1. Potpisivanje Rapallskog ugovora 1920. godine	5
Slika 2. Cijene sirove nafte (\$/bbl)	32

POPIS GRAFIKONA

Naziv	Broj stranice
Grafikon 1. Prikaz monopolske dobiti	18
Grafikon 2. Primjer duopola na tržištu	19
Grafikon 3. Prikaz oligopola na tržištu	21
Grafikon 4. Porez na naftu za zemlje G7, OECD i najrazvijenije svjetske zemlje u 2018 godini	38
Grafikon 5. OPEC – ove naftne rezerve u 2018. godini	39
Grafikon 6. OPEC – ove investicije u proizvodnju nafte u 2018. godini	40
Grafikon 7. OPEC – ov kapacitet rafinerije nafte kao gotovog proizvoda u 2018. godini	41

6 SAŽETAK

Tajni sporazumi se javljaju kada poduzeća odluče svjesno narušiti tržišno natjecanje tajnim dogovorima s konkurentima gdje se sklapa suradnja dogovaranjem cijena ili podjelom tržišta tako da svako poduzeće ima monopol u jednom dijelu tržišta. Sporazumi kojima se narušava tržišno natjecanje mogu biti javni ili tajni (npr. karteli). Ti sporazumi mogu biti pismeni (bilo kao „sporazum između poduzeća” ili u okviru odluka ili pravila strukovnih udruga) ili mogu biti u nekom manje službenom obliku.

Nafta je vodeći energent na globalnom tržištu, a promjena njezine cijene ovisno o tržišni prilikama utječe na sve cijene svijeta. Ona svojim fluktuacijama cijena utječe na globalne svjetske strategije, njezina vrijednost raste s razvojem industrije te je vezana za količinu globalnih rezervi.

U tu svrhu nastao je legalni naftni kartel OPEC (engl. Organization of the Petroleum Exporting Countries) kao međunarodna naftna organizacija koju tvore najsnažniji svjetski proizvođači nafte. Smišljanjem načina i sredstava za stabilizaciju cijena na međunarodnim naftnim tržištima s ciljem uklanjanja štetnih i nepotrebnih kretanja cijena, ove su zemlje stvorile legalni naftni kartel koji diktira cijene nafte u svijetu.

Ključne riječi: tajni sporazum, nafta, kartel, OPEC, oligopol

SUMMARY

Secret agreements occur when companies decide consciously to ruin competition with collusion with competitors where cooperation is negotiated by price or market sharing so that each company has a monopoly in one part of the market. Agreements which ruin market competition can be public or secret (e.g. cartels). These agreements may be in writing (either as an "agreement between undertakings" or as part of a decision or rule of professional associations) or may be in a less formal form.

Oil is the most important source of energy in the global market, and the change in its prices depends on market opportunities, affecting all the prices of the world. Oil, with its fluctuating prices, affects the global world strategies, and its value is growing with the development of industry, and it is linked to the quantities of global reserves.

According to that purpose, the OPEC (the Organization of Petroleum Exporting Countries) legal cartel is formed, as an international oil organization that has been created by the world's brightest oil producers. By devising ways and means to stabilize prices on the international markets with a view to reduce harmful and unnecessary price movements, these countries have formed a legal oil cartel that dictates world oil prices.

Keywords: collusion, oil, cartel, OPEC, oligopoly