

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tomislav Šiletić

Mentor: doc. ddr. Neven Borak

MONOPOLNE PRAKSE IN BOJ ZOPER NJIH:
PRIMERA DRUŽB STANDARD OIL COMPANY IN MICROSOFT

Diplomsko delo

Ljubljana, 2003

VSEBINA

UVOD	5
1. O POJMU	7
1.1. VSAK TRG IMA SVOJO CENO	8
2. JOHN D. ROCKEFELLER IN DRUŽBA STANDARD OIL COMPANY	9
2.1. NAFTNA INDUSTRIJA	10
2.1.1. Začetki	10
2.1.2. Struktura naftne industrije: Štirje glavni igralci	10
2.1.2.1. Producenti surove nafte	11
2.1.2.2. Transporterji in rafinerji	12
2.1.2.3. Rafinerji	14
2.1.2.4. Končni produkti in trgovci na drobno	14
2.2. ZGODOVINA DRUŽBE STANDARD OIL COMPANY	15
2.2.1. Trust družbe Standard	19
2.2.2. Rockefellerjeve trgovske prakse	21
2.2.3. Preiskave in likvidacija trusta	24
2.3. ZAČETKI PROTIMONOPOLNE ZAKONODAJE IN NJENI UČINKI NA DRUŽBO STANDARD OIL COMPANY	24
2.3.1. Vzroki za nastanek protimonopolne zakonodaje	24
2.3.2. Razmere, ki so pogojevale nastanek protimonopolne zakonodaje	25
2.3.3. Shermanov predlog	27
2.3.4. Shermanov zakon	28
2.3.5. Reakcija države: Obtožba na obtožbo	30
2.3.5.1. Devetindvajset milijonov dolarjev denarne kazni	32
3. PROTIMONOPOLNI ZAKONI V ZDA	35
3.1. SHERMANOV ZAKON	35
3.2. CLAYTONOV ZAKON	35
3.3. ZAKON O ZVEZNI TRGOVINSKI KOMISIJI	36
3.4. KDO LAHKO SPROŽI PROTIMONOPOLNI POSTOPEK ?	39
4. BILL GATES IN DRUŽBA MICROSOFT	40
4.1. O PODJETJU	40
4.1.1. Zgodovina	40
4.1.2. Dejavnost	42
4.1.3. Dejstva	42
4.2. MONOPOLI IN SOFTVERSKA INDUSTRIJA	43
4.2.1. Ovire za vstop	43
4.2.2. Naraščajoči donosi	44
4.2.3. Uspeh se hrani s samim seboj	44
4.2.4. Visoki stroški prehoda	44
4.3. POSTOPEK PROTI MICROSOFTU	45
4.3.1. Soglasen odlok (consent decree)	45
4.3.2. Tožba proti Microsoftu	47
4.3.3. Končna odločba	53
4.3.4. Odločba Zveznega apelacijskega sodišča	55
4.3.5. Dogovor	56
4.3.6. Odzivi	57

4.3.7. <i>Izpolnjevanje dogovora</i>	57
5. ZAKLJUČEK.....	59
6. LITERATURA.....	61

UVOD

Naslovi v časopisju kot so 'Monopol, dva ali trije operaterji: čakamo na demonopolizacijo telekomunikacijskih storitev.'¹, 'Bojazen za cvičkarski monopol?'², 'Vrhunske banke zasačene pri nezakonitem (kartelnem) dogovarjanju'³, kažejo na to, da se stalno pojavljajo glasovi, ki opozarjajo na ta pojav in da so (nezakonodajna) pravila igre ekonomskega sistema taka, ali bolje, da je narava človeka v okviru tega taka, ki teži k takšni strukturi. Po drugi strani pa prav ti glasovi predstavljajo reakcijo na monopolizacijo, protest proti njej in željo po njenem uničenju. Zgornji naslovi so se pojavili v časopisju z začetka tega ali konec prejšnjega stoletja, vendar pojem, vsaj kakor je razbrati iz virov (glej Braudel, 1989: 55), že dolgo spremlja, ali razburja človeško življenje. Ustanovili so tudi organe, ki (naj) se borijo proti, ali krotijo monopolne prakse. V Združenih državah Amerike sta to Protimonopolni oddelek pri Pravosodnem ministrstvu in Zvezna trgovinska komisija. V Evropski Uniji je to Komisar za konkurenco. V Sloveniji obstoji Urad za varstvo konkurence. Vse te institucije imajo podlago v vrsti protimonopolnih zakonskih teženj.

Namen moje naloge je na dveh primerih prikazati monopolno obnašanje in ukrepe, ki so jih sprejeli proti njemu.

Moja prva hipoteza je: *Država se je uspešno spopadla z monopolom družbe Standard Oil Company na trgu naftnih derivatov.*

Moja druga hipoteza je: *Država se (je) uspešno spopad(l)a s prevladujočim položajem družbe Microsoft na trgu operacijskih sistemov in iz njega izviraajočega pridobivanja prevladujočega položaja na drugih softverskih⁴ trgih.*

V nalogi bom uporabil naslednje metode:

- historiografska metoda kritike virov,
- analiza vsebine pisnih virov,
- metode deskripcije.

¹ (Glej Meško, 1997: 31-32).

² (Glej Košir, 2000: 8).

³ Spletna stran: <http://www.stern.de/id/wirtschaft/unternehmen/meldungen/513101.html>

⁴ Pojem softver je sinonim za programsko opremo.

Diplomsko delo je razdeljeno na štiri dele. V prvem delu bom na kratko orisal pojem monopola in ostale tržne strukture. V drugem delu bom opisal vzpon in strukturo naftne industrije v začetnih letih, rast in monopolne prakse družbe Standard Oil Company ter učinek prve protimonopolne zakonodaje na njeno vedenje. V tretjem delu bom predstavil protimonopolno zakonodajo v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA). V četrtem delu bom predstavil primer prevladujočega položaja družbe Microsoft in odziv države.

1. O POJMU

Pojem monopolist označuje edinega prodajalca. Idealno tipsko pomeni celotno ponudbo določenega blaga ali storitve v enih rokah. Vendar se govori o monopolu že, ko ima neka družba prevladujoč položaj na trgu. N. pr. Zakon o varstvu konkurence, ki ga je sprejel državni zbor Republike Slovenije v letu 1993, v 10. členu »s prevladujočim položajem na trgu« misli »položaj, ko podjetje glede določenega blaga in določene storitve nima konkurentov ali ima na trgu le nepomembno konkurenco ali ima v primerjavi s konkurenti občutno boljši položaj glede na tržni delež... Šteje, da ima podjetje prevladujoč položaj na trgu, če je njegov delež prodaje ... blaga ali storitev v Republiki Sloveniji večji kot 40 odstotkov«.

Vsako podjetje si seveda skuša ustvariti monopol. Monopoli so stvar moči, zvižčnosti in razuma (Braudel 1989: 62-63).

Po eni tipologiji (Freiheit, Merkel, Schonherr, 1995: 610) delimo monopole takole:

1. Naravni monopol – opira se na rudna bogastva, ki se nahajajo v glavnem v eni državi.
2. Zakonski ali državni monopol – vzpostavi jih država. Državni monopoli obstoje v vsakem tržnem gospodarstvu. Npr. pošta, železnice, oskrba z vodo. Razlog? Če vzamemo primer železnice: mnoge proge so negospodarne, vodijo v redko naseljene kraje. Država krije izgubo. Privatni sektor bi se izognil tem storitvam.
3. Družben monopol ali monopol družbe (pri tem mislimo na družbo kot pravno osebo): se izoblikuje večinoma tako, da se vodilne gospodarske družbe na določenem trgu dogovorijo o skupnem nastopanju na njem ali pa se spojijo v eno družbo. Primera v tej diplomski nalogi spadata v to kategorijo.

Po drugi tipologiji (Freiheit, Merkel, Schonherr, 1995: 4) razdelimo monopole na:

1. Monopole ponudbe – cene so določene, potrošnik ali kupec se lahko odloča samo, koliko bo kupil.
2. Monopoli povpraševanja – kdor izdeluje lokomotive, jih lahko prodaja le železniški družbi, ki je najverjetneje edini povpraševalec v državi.

Monopoli ceno blaga ali storitve ženejo v višave in zato je konkurenca pomembna.

1.1. VSAK TRG IMA SVOJO CENO

Recimo, da vidimo v nekem mestu bencinske postaje štirih različnih družb, vendar se cene bencina komajda razlikujejo med seboj. Tej obliki konkurence se reče oligopol. Oligopol obstaja, ko v neki panogi konkurira le nekaj ponudnikov med seboj. Potrošnik se odloča glede na kakovost storitve, ugodnejšo lokacijo...

Brezalkoholne pijače pa ponuja mnogo producentov. To je polipol. Blago ali storitev ponuja mnogo različnih producentov. Potrošnik se odloča glede na ceno in okus (Freiheit, Merkel, Schonherr, 1995: 6-7).

Monopol določa ceno sam, v polipolu ceno določa konkurenca. Da gospodarske družbe (v nadaljevanju družbe) ne bi postale premočne in izničile konkurence, intervenira država, razen v primerih, ko je sama monopol.

Če pogledamo obe plati trga, ne samo ponudbeno stran blaga in storitev, ampak tudi povpraševalno stran po blagu in storitvah, vidimo, kot prikazuje naslednja shema, mnogo več tržnih struktur ali načinov formiranja cene.

Tabela 1.1: Prikaz različnih tržnih struktur

PONUDBA PRODAJALCI	POVPRAŠEVANJE KUPCI		
	VELIKO	MALO	EDEN
VELIKO	POPOLNA KONKURENCA	OLIGOPSON	MONOPSON
MALO	OLIGOPOL	BILATERALNI OLIGOPOL	KVAZI MONOPSON
EDEN	MONOPOL	KVAZIMONOPOL	BILATERALNI MONOPOL

Vir: Pjanić, Teorija cena, 1979, 242.

2. JOHN D. ROCKEFELLER IN DRUŽBA STANDARD OIL COMPANY

» Pod različnimi imeni družb kontroliram ceno (zrn kave) v Braziliji. Ceno kave v Venezueli, na Javi, v Južni Koreji, Severni Koreji, Gvamu, Boliviji in Republiki Gabon ... vendar vidiš, prijatelj, problem, ki ga imam, je, da ena država noče igrati po mojih pravilih.«

Ross Webster, lastnik in predsednik družbe Webco svojemu novemu uslužbencu v filmu Superman 2.

2.1. NAFTNA INDUSTRIJA

2.1.1. Začetki

1627 leta so grofje Hanau-Lichtenberg nekemu Michaelu Weckerju podelili koncesijo za izkoriščanje nahajališča nafte v bližini kraja Pechelbronn, v takratni Nemčiji. Tam so ljudje postali pozorni na iz zemlje izvirajočo, kлокotajočo se gosto tekočino, saj so se divje svinje valjale v njenih mlakah, da bi se znebile mrčesa. Omenjeni Wecker je prodajal to črno, gosto blago kot mazivo za kolesa vozov in za zdravljenje putike.

Leta 1745 je postalo pridobivanje te surovine že profesionalnejše – preko izkopavanja jaškov. V letu 1813 pa se je začelo prvo, podobno kot ga poznamo sedaj, vrtalno črpanje nafte v Pechelbronn. Nemci so razvili vrtalno tehniko in že leta 1830 dosegli globino vrtine 695 metrov. Vendar se kot mejnik omenja leto 1859 in kraj Titusville na zahodu zvezne države Pennsylvanije, kjer je upokojeni železniški sprevodnik po imenu Edwin Laurence Drake že dolgo vrtal za nafto tudi do globine 21 metrov. Popoldne sedemindvajsetega avgusta tega leta je ob vrtanju vrtine šuknila iz nje nafta. Za kratek čas je donašal izvir 50 sodov dnevno, vendar je zaradi plitkosti vrtine presahnil in Drake je kasneje umrl reven.

Do takrat je bila nafta najdena bolj sporadično, največkrat slučajno in kot v Nemčiji se še ni uporabljala za namene, za katere jo predvsem uporabljamo danes (Seche, 2003: 56).

2.1.2. Struktura naftne industrije: Štirje glavni igralci

Naftna industrija se je, vsaj na začetku, razlikovala od drugih industrij, n.pr. jeklarske industrije, v tem, da je bilo malo ovir za vstop v panogo. Producenti surove nafte in rafinerji⁵ so lahko z minimalnim kapitalom začeli pustolovščino in pri tem neposredno konkurirali že vspostavljenim podjetjem. Sprememba rafinerijske metode v letu 1875 je dvignila minimalno velikost učinkovite rafinerije in omogočala korist velikim rafinerjem. Kapitalske potrebe (za

⁵ V tem diplomskem delu pojem 'rafiner' uporabljamo za označevanje lastnikov rafinerij.

vrtalni stolp za nafto, cevovod, aparat za destiliranje, vagoni za prevoz in znanstvene raziskave) so hitro naraščale in kmalu oblikovale naftno industrijo, kot jo poznamo: veliki začetni investicijski stroški, vendar so potem marginalni stroški nizki (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/prodbrut.htm>).

Da bi razumeli strukturo naftne industrije v tistem času, jo lahko razdelimo na štiri stopnje (od izvira do petrolejke).

2.1.2.1. Producenti surove nafte

Najbolj podjetni Američani so iskali vsi isto med blatnimi naftnimi polji: bogastvo. Mnogi so ga našli, kajti dobički so bili na začetku veliki. Ni bilo neobičajno, da se je naftarju investicija kmalu povrnila. Oprema, ki jo je potreboval, da bi bil konkurenčen že obstoječim producentom, je bila brzkone preprosta (dovoljenje ali koncesija, vrtalni stolp, sodi). 'Wildcatterji' oz. neodvisni kopači nafte, mladi moške, obsedeni z naftno mrzlico so napraskali svoje prihranke in prihranke svoje družine, si sposodili kolikor so mogli in lahko so začeli. V rastočih mestih, ki so sledila prej prispelim naftnim kopačem, so se za koncesije vsakodnevno sklepale kupčije in z nekaj naključja so ljudje ustvarili velika bogastva z borno opremo. Zato lahko razumemo obilje vsega in vseh v 'Naftnih predelih' (Oil regions op.p)⁶.

Naravni tekmeči in pogosto trdovratno neodvisni črpalci nafte so stopili skupaj le pred večjimi ovirami, vendar so se ob prenehanju le-teh kmalu spet razšli. Noben kartel, svet, organizacija ni živel več kot nekaj let. Takšni razpršeni, neodvisni, atomsko majhni producenti so bili prepuščeni milosti velike, nefleksibilne organizacije kot je bila Standard Oil (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/prodbrut.htm>).

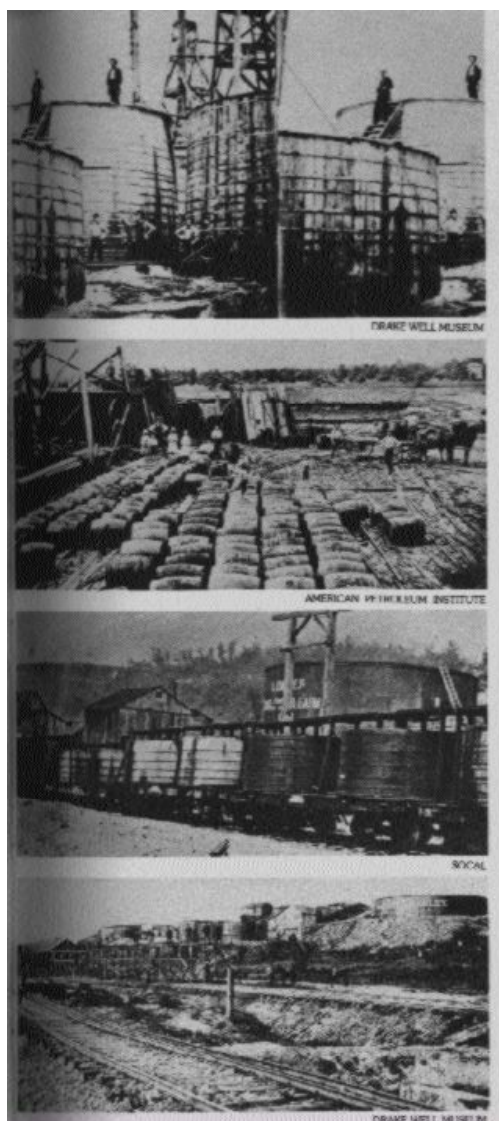
Edino kolektivno telo, ki je preživelo nekaj časa, je bil časopis *Oil City Derrick*, ki je opisoval najnovejše početje družbe Standard Oil in ki je občasno služil kot 'govorniški oder' za mobilizacijo neodvisnih producentov.

⁶ Angl. Oil Regions je bil imenovan predel na severozahodu ameriške zvezne države Pennsylvania, kjer so odkrili naftne vrelce.

2.1.2.2. Transporterji in rafinerji

Naftna polja so bila pogosto razstresena v neobljudenih predelih. Da bi svojo nafto prodali, so morali črpalci nafte to prepeljati od izvira k rafinerjem in potem je potovala do maloprodajalcev. V začetni evforiji so prenašali nafto na hrbtih v sodih ljudje sami, nato so jo vozili v sodih s konji in kočijami, potem na vlakih, čolnih in končno preko cevovodov. Vsaka sprememba sredstva prevoza nafte je znižala stroške njenega prevoza. Ker je bila izčrpana količina nafte velika in nepredvidljiva, prostora za hranjenje in učinkovitih transportnih zmožnosti premalo, je bilo običajno videti nafto takoj, ko je privrela z vrelca, teči po tleh. 'Nosači' so imeli potem veliko moč nad producenti (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/trans.htm>).

Slika 2.1: Transport nafte od izvira do rafinerij



Od zgoraj navzdol:

Leseni rezervoarji za hranjenje nafte; nafta v sodčkih, pripravljena za prevoz; prevoz nafte; cevovodi, ki vodijo h končni postaji VIR: (<http://www.arttoday.com/>).

2.1.2.3. Rafinerji

Surovo nafto so zlili v velike kovinske kadi, ki so jih segrevali, da je tekoča nafta ustvarjala hlape. Hlapi so šli potem skozi bakrene cevi, kjer so se ohladili in kondenzirali v emajlirane posode, vsaka je sprejela kondenzat različnih vrelišč, zgoraj so se usedle najbolj izhlapljive sestavine surove nafte, spodaj pa katran. Tekočine so potem kemično očistili in pustili, da stojijo v drugih kadeh.

Ob prelomu stoletja se je rafinerijski postopek spremenil s krekiranjem, kar je povečalo destilacijski donos (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/trans.htm>).

2.1.2.4. Končni produkti in trgovci na drobno

Nafta, transformirana v končne proizvode, je morala najti kupce. Nekateri rafinerji so imeli lastne prodajalce na drobno, vendar je večina uporabljala grosiste, ki so distribuiral kerosin (petrolej za rasvetljava) in mazivo med prodajalce na drobno.

Kmalu so ljudje spoznali, da lahko iz nafte izdelajo mnogo proizvodov. Odpadke iz prve destilacije so uporabili za izdelavo stranskih produktov. Vendar je večinoma proizvodnja namenjena izdelavi goriva, sprva za luči, kasneje za motorje.

Končni produkti surove nafte:

Kerosin – rezultat destilacije surove nafte, pri kateri odstranijo aromatične elemente. Je brez vonja. Nadomestil je kitovo olje, naravni plin in preden se je pojavila elektrika, je bil kerosin glavni vir za osvetljava v gospodinjstvu. Cenejši od tradicionalnih goriv, ki so imela slab, močan vonj.

Lubrikant – mnogo stranskih produktov iz naftne destilacije je uporabnih. Lubrikat ali mazivo je podmazoval različne stroje.

Bencin – bolj hlapljiva substanca od kerosina, omogočile so jo nove metode destilacije. Produkcija bencina je naraščala vsako leto in leta 1911 preseгла produkcijo kerosina, zahvaljujoč nastanku avtomobilske industrije. To leto je Henry Ford izdelal 1.680.000 vozil (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/detfini.htm>).

2.2. ZGODOVINA DRUŽBE STANDARD OIL COMPANY

Leta 1863 je mladi Rockefeller s partnerjem ustanovil malo rafinerijo v Clevelandu. Rafineriji gre dobro in raste. Leta 1870 Rockefeller reorganizira družbo in ustanovi družbo *Standard Oil Company*. Kapital nove družbe je bil milijon dolarjev (<http://voteview.uh.edu/entrejdr.htm>). Leta 1871 nekateri rafinerji, med njimi tudi Rockefeller, razpravljajo o možnosti zveze, ki bi bila dovolj velika, da bi uspela prepričati železniške družbe, da jim dajo posebne popuste pri transportu nafte in del plačane tarife njihovih tekmecev. Spoznali so, da lahko opravijo s špekulativno naravo njihovega posla, če postanejo sami edini kupec in edini prodajalec. Iskali so čarter oz. pravico za opravljanje določenega posla, ki jo je dodelila država.

Pojavil se je čarter družbe *South Improvement Company*, ki ga je že leta 1870 za opravljanje različnih poslov, dodelila zvezna država Pennsylvanien (<http://voteview.uh.edu/entrejdr.htm>). Družbi s tem imenom je bilo dovoljeno opravljati različne vrste poslov in dovoljeno ji je bilo kupovati delnice podjetij preko meja zvezne države Pennsylvania. Rafinerjem v dogovoru je to ime družbe odgovarjalo saj ni označevalo ničesar. V slovenščino lahko firmo družbe prevedemo kot družba *Razvoj Juga*. Kupili so čarter in ljudje, ki so postali delničarji te družbe, so predstavljali 10 % rafinerjev ZDA, vendar so rekli železniškim družbam, da predstavljajo večino rafinerjev v ZDA. To je bil začetek zveze te družbe s železnicami in preferencialnega tarifnega sistema. Na ta način pridobljena prednost pred konkurenco je bila odločilna in kmalu so ostali rafinerji ter producenti surove nafte čutili njihov pritisk. (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/south.htm>).

Rockefeller, eden vodilnih v zvezi ali dogovoru rafinerjev z železniškimi družbami, zaradi te zveze, med februarjem in marcem 1872, v manj kot šestih tednih, pokupi dvaindvajset od šestindvajsetih rafinerij v Clevelandu, kar je predstavljalo 85 % vseh rafinerij v Clevelandu. Rafinerija Standard Oil je tako v treh mesecih povečala svojo kapaciteto s 1.500 sodov predelane surove nafte na dan na 10.000 sodov predelane surove nafte dnevno. S tem je postala gospodar petine rafinerijske kapacitete v ZDA. Njen najbližji individualni tekmeček je bila rafinerija Sone in Fleming iz New Yorka z dnevno kapaciteto 1.700 sodov predelane nafte na dan. Rafinerija Standard Oil je imela večjo kapaciteto kot 'Naftni predeli' skupaj (http://www.pbs.org/wgbh/amex/rockefellers/peopleevents/e_south.html). Na ta način

pridobljena prednost pred konkurenco je bila odločilna in kmalu so ostali rafinerji in producenti surove nafte čutili pritisk s te strani.

Zaradi 'masakra v Clevelandu'⁷ se je razširila govorica v »Naftnih predelih« - nekdo je izdal - o veliki zaroti med železnicami in rafinerji z namenom kontrole nakupa in transporta surove nafte. Istočasno je uslužbenec ene od železniških družb v dogovoru prezgodaj izdal novo dogovorjene tarife, ki so bile dvakrat dražje od obstoječih. Producenti surove nafte so protestirali, v lokalnem časopisu so izražali svoja mnenja, pošiljali peticije pennsylvanijskemu zakonodajnemu zboru in v Washington. Producenti so se odločili, da ne bodo dostavili rafinerjem niti sodčka nafte. Družba Standard Oil je morala zapreti svoje rafinerije, njeni družbeniki pa so potrpežljivo čakali, da pohlep in lakota oslabita nasprotnikovo fronto (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/south.htm>).

Po preiskavi, ki je ugotovila prednostni tarifni sistem za družbo Standard Oil, je sodišče zahtevalo enotno tarifo za vse. Kongres je obsodil družbo.

Edina stvar, ki se je spremenila po odločitvi sodišča, je nauk Rockefellerja, da morajo biti bolj pazljivi pri ohranitvi tajnosti dogovorov. Železniške družbe so ne glede na zapoved sodišča popustile enakim željam družbe Standard Oil saj je bila njihov največji klient, ki se je lahko odločil za to ali ono železnico ali za rečno pot, odvisno od ugodnosti ponudbe (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/south.htm>).

Konec leta 1872 se 80 % rafinerjev združi v *Nacionalno asociacijo rafinerjev (NRA)* pod predsednikom Rockefellerjem. Producenti surove nafte, v skrbeh zaradi takega načina formiranega oligopsona za njihovo blago, se združijo v protizvezo, *Agencija producentov nafte (PPA)* (v nadaljevanju *Agencija*). Moramo razumeti psihologijo producentov surove nafte: razpršeni po obširnem teritoriju niso imeli veliko interesa zunaj svojega izvira nafte in bi se združili samo v ekstremnih razmerah. Ker so živeli v evforičnih razmerah prvih let, so pričakovali nič manj kot v treh letih povrnjeno celotno investicijo v kapital.

Samo cena pet dolarjev na sod nafte bi jim to omogočala. In da bi dosegli to ceno, so se združili.

⁷ Tako so imenovali Rockefellerjevo osvojitve neodvisnih rafinerjev v Clevelandu.

Rockefeller se je moral zato pogajati z novo nastalo agencijo producentov, ki je zahtevala pet dolarjev na sod. Pristal je na njo, pod pogojem, da producenti učinkovito omejijo produkcijo nafte. To nepričakovano sodelovanje Rockefellerja je pomirilo producente in ustavilo proteste. Producenti so se strinjali.

Nekaj mesecev kasneje je družba Standard Oil objavila, da ne bo več kupovala nafte od *Agencije producentov nafte (PPA)*, saj ni učinkovito omejila produkcije nafte. To je presenetilo producente in njihova reakcija ni bila enotna. Namreč mnogi producenti so bili globoko v dolgovih in so morali prodati nafto za nižjo ceno, da bi se izognili bankrotu. Zamrznitev proizvodnje je bila nemogoča. Znotraj *Agencije* je s pomočjo dolivanja olja na ogenj Rockefellerja prišlo do nesoglasij in po desetih mesecih je *Agencija* razpadla (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/allraf.htm>).

Med leti 1875 in 1878 Rockefeller potuje po Združenih državah Amerike v kampanji prepričati izbrane rafinerje, naj se pridružijo njegovi družbi. Zainteresiranim rafinerjem razodene skrivnost, kako mislijo postopoma kontrolirati vsako rafinerijo v Združenih državah Amerike, postati edini pošiljatelj blaga in s tem diktirati določbe železnicam. Predstavil jim je bila družbino stroškovno učinkovitost in njene neverjetne dobičke, obljubljeni bogastvo, ki si ga niso zamislili niti v sanjah, sodelujejo pod Rockefellerjevim vodstvom.

Uspelo mu je združiti 15 največjih rafinerij v Združenih državah Amerike, ki so skupaj kontrolirale 80 % celotne kapacitete.

Drugo metodo je uporabil pri manjših rafinerjih. Sprva jim je ponudil odkup njihove rafinerije po približno 40 % vrednosti vloženega kapitala. Če so se uprli, so klonili pod različnimi pritiski družbe Standard Oil. Producentu maziva v Clevelandu je na primer družba Standard Oil dobavljala prečiščen odpadki nafte, njegovo surovino. Nekega dne mu je v celoti ustavila dobavo in ga kmalo zatem kupila pod ceno.

Drugi so popustili, ker je družba Standard Oil svoje proizvode prodajala pod ceno na njihovem trgu. Rockefeller se je lahko posluževal te metode tudi neprekinjeno nekaj mesecev. Nihče ni imel dovolj rezerv, da bi se uspešno uprl takšni cenovni vojni.

Če ni zadostoval prednostni tarifni sistem, ustavitev dobave nafte in cenovna vojna, so se posluževali tudi drugih metod, n. pr. sabotaže.

Stare in neprimerno locirane rafinerije so zaprli in razširili najučinkovitejše. Vsa prodaja, pogajanja z železnicami in prodaja končnih izdelkov se je dogajala pod Rockefellerjevimi vodstvom.

Konsolidacijski proces se je nadaljeval z ukanami ali s silo, tako da je leta 1878 v »naftni regiji« zavladal praznoveren strah upreti se Rockefellerju in njegovim možem.

Leta 1879 poteka sodni proces v okrožju Clarion proti monopolnemu početju Johna D. Rockefellerja in nekaterim njegovih vodilnih direktorjev. Rockefeller predlaga izvensodno poravnavo, ki jo producenti zaradi nezmožnosti čakanja na sodni izrek sprejmejo. (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/consolid.htm>).

Potem ko je skušal zatreti nekaj postavitvev cevovodov, je Rockefeller spoznal, da so cevovodi veliko učinkovitejše sredstvo transporta nafte. Medtem ko je prevoz soda nafte do železnice stal 40 centov, je za železniški prevoz družba Standard plačala 85 centov (uradna tarifa je znašala 1.30 dolarja). Prvi uspešen poskus s cevovodi je uspel družbi Tidewater, ki je imela tudi svojo mrežo rafinerij. Rockefeller je poskušal z vsemi možnimi sredstvi prevzeti kontrolo nad družbo Tidewater, kot n. pr. z ustvarjanjem govoric, da bi kupil delnice te družbe po nizki ceni, si ustvaril kontrolo v povezavi z njenim menedžmentom.

V letu 1879 je kontroliral večino cevovodov, tiste, ki so povezovali naftne vrelce z železniškimi linijami. Ti cevovodi so bili organizirani pod firmo družbe *United Pipe Lines*.

Na vrhu svoje moči je imel Standard potihem monopol na cevovodih v ZDA.

Priznani cilj Rockefellerja je bil prevzeti kontrolo nad celotnim poslom z nafto. To je vključevalo odločanje o usodi vsakega sodčka nafte, od takrat ko je prišel iz zemlje, do takrat ko je gorel v svetilki gospodinje,

Še vedno je moral kontrolirati maloprodajno mrežo, tiste, ki so prodajali kerosin gospodinjam in lubrikante tovarnam.

Nekateri rafinerji so imeli svojo mrežo maloprodajaln, drugi so prodajali trgovcem na debelo, ki so potem prodajali naprej trgovnicam. Da bi dosegel celotno integracijo industrije, je Rockefeller še vedno potreboval lastne trgovce na drobno, ki jih je od vseh delov industrije najlažje organiziral.

Kmalu je bil cel teritorij ZDA pokrit s trgovci na drobno, ki so delali pod strogim nadzorom glavnega štaba. Tudi v maloprodaji so proces perfekcionirali: odlična storitev, kvaliteten produkt dostavljen pravočasno. Informanti, pogosto zaposleni v družbah, v katerih so vohunili, so sporočali družbi Standard Oil vsako potezo tekmeca. Če je, na primer, trgovec na drobno naročil naften derivat od neodvisnega producenta nafte, je agent družbe Standard Oil stopil z njim v stik in mu ponudil cenejši derivat. Če iz določenega razloga trgovec na drobno vseeno ni želel poslovati z družbo Standard Oil, ga je obiskal psevdo neodvisen rafiner, ki mu je ponudil posebne cene. Potem ko so bili vsi neodvisni producenti izrinjeni z lokalnega trga in po nekaj mesecih takšne cenovne vojne, je cena kerosina kmalu narasla na začetno raven regije (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/conquite.htm>).

2.2.1. Trust⁸ družbe Standard

Prvi industrijski karteli v 80-ih letih 19.st. so poskušali fiksirati ceno svojih dobrin (pa naj bo to sol, viski, živina, nafta, železo) ne glede na okoliščine, do nivoja, ki jim je omogočal bogato življenje, ampak ne previsoko, da ni pritegnilo zunanjih tekmecev. Združeni so lahko služili tudi od druge strani, z znižanjem stroškov: železniške družbe so bile prisiljene takemu trustu dati popust.

⁸ V anglosaksonskem pravu se pojem trust vleče kot rdeča nit skozi vsa pravna področja. Gre za to, da se predmet trusta ali neko stvar, pravico, skupino pravic ali stvari, premoženje, kar koli, kar lahko prinese korist, prenese na določeno osebo. Ta se imenuje fiduciar. Osebo, v katero korist fiduciar upravlja predmet trusta, imenujemo beneficiar. Za ustanovitev trusta zadostuje enostranska izjava volje. V našem primeru govorimo o gospodarski obliki trusta, ki jo zakon obravnava kot pravno osebo (Glej Marolt, 1995: 1070).

Za fiduciarje so bili »pools« ali fiksiranje cen sodobnost, pomenili so izničenje konkurence, katera lahko vodi samo v pogubo. Vpeljali so racionalne metode produkcijskega managementa. Lahko so skupaj investirali v znanstvene raziskave, oglaševanje in organizirali nakupne centre. V času naraščajočega povpraševanja so bili delavci plačani več, da ne bi stavkali, vendar je v običajnem času kartel drastično znižal plače delavcev.

Rockefeller ni izumil industrijskega trusta. V Chicagu so že prej ustanovili trust prodajalci prašičjega mesa. Na jugu je bil ustaljen trust sladkornih proizvajalcev. Na vzhodu je jeklarski koncern dominiral nad celotno industrijo.

Največji ali najučinkovitejši producent je lahko uveljavil svojo voljo v drugih delih iste industrije. Če se je kdo upiral, se mu je prodaja hitro zmanjšala do te mere, da se je znašel na robu bankrota, tako da ga je vpliven producent lahko kupil zelo poceni.

Preden je Rockefeller držal z železno roko celotno industrijo, je cena nafte divje fluktuirala. Porasla ali padla je hitro, odvisno ali je bil trg prezasičen s ponudbo ali povpraševanje izstradano. Na primer, 1859 se je sodček surove nafte prodajal za 20 dolarjev, dve leti kasneje samo za 52 centov. Špekulanti so, potem ko je bil nek nov naftni vrelec precej radodaren, kupili velike količine surove nafte po nižjih cenah, jih shranili v sode in čakali, da so se cene spet dvignile. Riziko je bil velik (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/anarchie.htm>).

Na prvi stopnji se je Rockefeller posvetil osvojitvi rafinerij. Vendar se ni ustavil pri popolni horizontalni koncentraciji rafinerijskega posla. Spoznal je, da s kontrolo rafinerijskega postopka lahko postane gospodar celotne industrije in od te točke je težil k vertikalni koncentraciji celotne industrije, prevzemanju vsake stopnje produkcije, od črpanja do maloprodaje, vključno s transportom, raziskavami, marketingom in celo proizvodnjo sodčkov. To je bil ambiciozen plan zaradi divjega upora neodvisnih producentov in zaradi raznolikosti njihovih obratov. Vendarle je uspel. Na višku moči si družba Standard Oil Company ni lastila samo vse infrastrukture za izdelavo rafinirane nafte, temveč tudi cevovode, vagone, tanke in špecerije. Nekaj infrastrukture, ki ji ni pripadalo, je bilo v monopson situaciji: družba Standard Oil kot edini kupec.

Do leta 1881 je bilo 33 družb, ki jih je kontroliral John D. Rockefeller in njegovi partnerji, koalicija, osnovana na navzkrižni posesti delnic v teh družbah. Odvetnik Standard Oila, Samuel Dodd, je predlagal združitev dosedanjih partnerjev v trust. Delničarji rafinerijskih, producentskih, maloprodajnih družb so prenesli svoje delnice na 9 fiduciarjev v zameno za certifikate. Fiduciarji bi tako postali direktorji vseh družb v sistemu. Dividende bi se izplačevale lastnikom certifikatov.

Ideja se je uresničila in trust Standard Oila je zgradil svoje glavne prostore v New Yorku na ulici 26 Broadway. Devet fiduciarjev je kontroliralo 23.314 od 35.000 delnic (<http://voteview.uh.edu/entrejdr.htm>).

Nova organizacija je izpopolnila veliki monopol in izgledala kot Vatikan. Ljudje z vsega sveta so prinašali informacije generalom, zbranim okoli Johna D. Rockefellerja. V najstrožji tajnosti so razpravljali o zadevah cesarstva, odločali o njih, odločitve so se hitro transferirale okoli sveta (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/SOT.htm>).

2.2.2. Rockefellerjeve trgovske prakse

Varčevanje

V industriji, kjer se proizvaja tako velike količine, minimalen stroškovni prihranek na enoti vodi v velike zneske na celi količini. Vsak privarčevan cent pri produkcijskih stroških, vsak ponovno uporabljen dolar odpadkov, vsak procent izsiljenega popusta od dobavitelja, se je pomnožil z milijoni in prinašal pomemben profit. Z izdelavo lastnih sodov, lepila, varovalnih okvirjev, s pridelavo hrane za konje je John D. Rockefeller povečal svoj profitni pribitek. Cena vsakega sodčka je padla za dolar in četrt, kar je privarčevalo 4.000.000 dolarjev letno. Kar so nekateri obsojali kot podlo, se lahko vidi tudi kot popoln management produkcijskega procesa (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/pratique.htm>).

Špijonaža

Če so hotele železniške družbe družbo Standard Oil za klienta, so se morale obvezati, da poročajo družbi Standard Oil o vsem naftnem transportu njenih tekmecev, z navedbo imena producenta, količine, kvalitete in cene, ki jo je plačal. Rockefellerjevi vohuni so preverjali, ali so železniške družbe res vršile cenovno diskriminacijo (glej prednostni tarifni sistem) (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/pratique.htm>).

Čim več na enem mestu, tem nižji stroški

Nova metoda destilacije iz leta 1875 je povečala velikost učinkovite rafinerije na dnevno kapaciteto 1.000 sodov. Rockefeller se je kmalu odločil koncentrirati večino rafiniranja v tri velike, primerno locirane rafinerije.

Standardove rafinerije so tudi zelo učinkovito izrabile stranske produkte surove nafte (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/pratique.htm>).

Prednostni tarifni sistem

Kot največji klient železniških družb je družba Standard Oil dobila boljše pogoje. Za vsako destinacijo je bila objavljena uradna tarifa, ki skoraj nikdar ni bila uporabljena. Člani Standard Oilove sheme so dobili 30-50 % popust na ceno. Ne samo, da so ljudje zunaj sheme plačali celotno ceno, 2.56 dolarja na sod, medtem ko je Standard Oil plačal 1.56 dolarja na sod, temveč so železniške družbe od konkurenta plačanih 2.56 dolarja na sodček družbi Standard Oil vrnile 1 dolar. (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/alliance.htm>).

Cevovodi

Ideja transporta nafte skozi cevi se je pojavila kmalu. Leta 1863 je Samuel Van Sykle poskušal transportirati nafto skozi 8 kilometrov dolgo cev, zakopano 60 cm v zemljo. Ker mu je uspelo, je dobil kmalu posnemovalce.

Ko so se cevovodi začeli uveljavljati, je bil strošek transporta skozi njih 1 dolar na sod, stotine prevoznikov nafte s kočijami, ki so služili 3 dolarje po prepeljanem sodu, je zato hotelo uničiti

cevovode. Šerif je moral poslati stražarje, da so varovali cevovode. Transport nafte na hrbtu in v kočijah je začel izginjati, ko je vsak naftar začel graditi svoj cevovod.

1872 John D. Rockefeller kupi družbo *United Pipe Lines*, skupino krajših cevovodov. Štiri leta kasneje, 1876 z aktivnostjo svojih ljudi kontrolira polovico obstoječih cevovodov v ZDA. Po cenovni vojni in s pomočjo železniških družb mu je uspelo izkoreniniti glavnega tekmeca v transportu, družbo *Empire Transportation Company*, tako da je konec leta 1879 kontroliral skoraj vse cevovode v ZDA.

Leta 1879, je neodvisnim pennsylvanijskim producentom nafte uspelo zgraditi lastni cevovod, imenovan *Tidewater*. Rockefeller je sprva poskušal prisiliti vlado zvezne države, da prepove projekt, potem je kupil zemljo na predlagani lokaciji gradnje novih cevovodov teh neodvisnih producentov nafte, vendar mu ni uspelo. To je bil njegov krepek poraz, saj je sedaj javnost ob tem, da so bili naftni derivati neodvisnih cenejši, lahko videla spletko fiksiranja cene družbe Standard Oil. Oblasti so začele preiskavo in Rockefeller je moral pričati, vendar brez uspeha.

Rockefeller je potem skušal diskreditirati družbo *Tidewater*, kupiti njene direktorje, medtem so njegovi možje skrivaj kupovali delnice družbe *Tidewater*. Kontrolo nad družbo je prevzel leta 1882. Sedaj so bili spet vsi cevovodi pod kontrolo družbe Standard Oil (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/pipe.htm>).

Cenovna vojna

Cenovna vojna je bila vedno možna med družbami na isti produkcijski stopnji. Brž ko je stečaj likvidiral disidenta, je cena zrasla do mere, ki je omogočala zadovoljiv dobiček, ampak ne previsok, da ne pritegne nove konkurence. Bankirski baron John Pierpont Morgan, verjetno najmočnejši mož tistega časa, tudi ni maral nereda naravne konkurence. Ustanovil je veliko gigantskih trustov, kot so *United Steel*, *American Tobacco* in *General Electric*, katerih kontrola je bila zelo centralizirana. Isti člani uprave so sedeli v različnih družbah, kar je olajšalo oligopolistične dogovore.

Zaradi kvalitete obratov družbe Standard Oil in njenih učinkovitih metod, da izvabijo najnižje cene od dobaviteljev in od železniških družb, je bila družba rafiner z najnižjimi stroški. To je

omogočalo, da se je zapletla v cenovno vojno na določenem geografskem trgu (v mestu ali na celi regiji), z namenom izbrisa konkurence.

Družba Standard je tako redno prodajala pod ceno na določenem področju, da izpodrine manjšega tekmeca, ki na dolgi rok ni mogel zdržati prodaje z izgubo.

Čeprav je bila ta strategija pogosto uporabljena, je bila v celoti strategija družbe obdržati ceno dovolj visoko, da omogoča stabilen, visok profit, a ne previsoko (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/politiqu.htm>).

Druge metode

Včasih so se poslužili tudi sabotaze, kot n. primer v letu 1887, ko je družba Standard Oil plačala mehaniku družbe Vacuum Oil Company iz Buffala, da pokvari aparat za destiliranje do te mere, da eksplodira.

Znani so številni primeri podkupovanja sodnikov in politikov (<http://www.micheloud.com/FXM/SO/politiqu.htm>).

2.2.3. Preiskave in likvidacija trusta

O tem več v podpoglavju 2.3.5. z naslovom Reakcija države: Obtožba na obtožbo.

2.3. ZAČETKI PROTIMONOPOLNE ZAKONODAJE IN NJENI UČINKI NA DRUŽBO STANDARD OIL COMPANY

2.3.1. Vzroki za nastanek protimonopolne zakonodaje

Začetek prve prave protimonopolne zakonodaje lahko postavimo v leto 1890, ko je v ZDA močnemu populističnemu gibanju uspelo, da je bil 2. julija 1890 sprejet Shermanov zakon o omejevanju svobodne konkurence. To je bilo v tistem času, ko so ekonomisti še verjeli, da

daje popolna konkurenca idealne rezultate in da je taka popolna konkurenca nekako prava alternativa monopolu, vendar pa je prav posledica delovanja popolne konkurence proces monopolizacije.

Ameriški protimonopolni zakoni tako prepovedujejo monopol, poskuse monopolizacije in pogodbe in dogovore, ki ovirajo svobodno poslovanje. Ta zakon je bil sprejet kot odgovor na izredno naglo rast posameznih velikih družb v drugi polovici 19. stoletja, kar je povzročalo izredno velik ekonomski pritisk na državo, saj konkurenca sama ni bila več sposobna učinkovito uravnati gospodarstva in jo je pri tem nujno morala podpreti država. Nastanek protimonopolne zakonodaje je bil tako z ekonomskega vidika nujen.

Pred letom 1890 nobena država ni poznala zakonov, ki bi omejevali popolno konkurenco. Angleško pravo je v tistem času sicer poznalo določila, ki so prepovedovala kraljeva monopolna dovoljenja, angleška sodišča pa so razveljavljala pogodbe, ki so omejevale trgovino (Waldman, 1986: 23). Vendar nobena inšpekcija ni ugotavljala in preprečevala omejitev v trgovini in podobnih monopolov.

So pa še drugi vzroki za nastanek protimonopolne zakonodaje, in sicer so tako imenovani politični razlogi. Najvažnejša naloga protimonopolne politike je, da s protimonopolnimi zakoni poskuša preprečiti, da bi monopolna podjetja prišla do monopolne moči in rastoče ter velike ekonomske moči korporacij. Država se je zbalala, kajti grozilo je, da ta velika ekonomska moč preide v politično moč in bi se tako velike korporacije polastile same države.

2.3.2. Razmere, ki so pogojevale nastanek protimonopolne zakonodaje

Če pogledamo razmere, ki so vladale v Združenih državah Amerike po koncu državljanske vojne, ni težko razumeti političnih in ekonomskih pritiskov, ki so vodili k sprejetju Shermanovega zakona.

Pred državljansko vojno so bile ZDA pretežno kmetijska država, kjer so veliki transportni stroški pogojevali zelo nizek obseg industrijskega trga kljub ogromnim geografskim razsežnostim (Waldman, 1986: 24).

Seveda pa se je po državljanski vojni v letih 1861 do 1865 položaj bistveno spremenil. Predvsem se je spremenila struktura ameriškega gospodarstva. Veliko povečanje nacionalnega trga je za mnoge produkte pomenilo tudi možnost masovne produkcije, seveda v povezavi s pridobitvami industrijske revolucije, kar je vse rezultiralo v ekonomiji obsega. Uveljavila se je stroškovno varčna tehnologija, to je tehnologija, ki je dajala prednost množični proizvodnji.

Seveda je bil vzrok in hkrati pogoj za veliko razširitev trga tudi vzpostavitev nacionalnega železniškega sistema, kar je vse ustvarilo izredno velik trg za mnoge proizvode. Seveda je k temu precej bolj liberalna zakonodaja s področja koncentracije in centralizacije kapitala. Podjetja so vedno bolj in bolj povečevala svoj kapital tudi s koncentracijo, tako so mnogi lokalni proizvajalci, ki niso mogli slediti ekonomiji obsega, izgubljali svoj delež na trgu. Velika nacionalna podjetja pa so te deleže trga osvajala predvsem na ta način, da so si pridruževala nove in nove male lokalne proizvajalce, ki niso mogli več tekmovati z nacionalnimi podjetji. S stališča malih producentov sta bili tako možni samo dve rešitvi: ali so se pridružili velikim korporacijam, ki so bile veliko bolj učinkovite, ali pa so čakali, da jih bodo izrinili s trga veliki proizvajalci. Seveda so se mnogi odločili za prvo varianto.

Taka združevanja so postala podlaga za nastanek ogromnih trustov, v katerih je bila pomembna kontrola vsakega posameznega člana v združenju. Tako so se formirali nekateri najbolj znani trusti v zgodovini, in sicer v naftni, tobačni, mesno predelovalni, premogovniški in orožarski industriji. Tako so leta 1860 trusti imeli kontrolo nad skoraj vsemi najvažnejšimi življenjskimi dobrinami. Proti največjim združenjem je zavladovalo vedno večje javno nezadovoljstvo in nasprotovanje.

Najbolj nezadovoljni so bili farmarji, ki so jih novonastale razmere prisilile, da so plačevali visoke monopolne cene največjim trustom za skoraj vse za njih najbolj nujne življenjske potrebščine. Monopoli nacionalne železnice so v povezavi z monopoli največjih trustov močno znižali standard življenja predvsem farmarjem.

Kot rezultat teh močnih ekonomskih pritiskov se je oblikovalo močno politično gibanje po vsej Ameriki. Populistično gibanje je združevalo kmete, delavce in lastnike majhnih podjetij. Nastalo je v devetdesetih letih 18. stoletja. Populisti so bili tako močni in so imeli tako velik

političen vpliv, da sta bili demokratska in republikanska stranka prisiljeni začeti reševati probleme, ki so zadevali nastanek ogromnih trustov.

V letih med 1870 - 1880 se je tako oblikovalo še mnogo organizacij z različnimi imeni, katerih cilj je bilo zmanjšati monopole. Ena od teh organizacij je bila National Railway League.

Temeljne zahteve farmarjev so bile znižati visoke cene železniškega prevoza, opreme in strojev za farmarje in nekatere druge surovine. Te zahteve so bile predvsem posledica velikih monopolov in tudi posledica visokih uvoznih carin.

Pred volitvami leta 1888 in med njimi sta tako demokratska kot republikanska stranka ponujali različne rešitve za spopad s trusti in omejevanje njihove monopolne moči, ker je bila njihova moč tolikšna, da so ogrožali že samo državo in delovanje njenega gospodarstva.

2.3.3. Shermanov predlog

Prav pred volitvami leta 1888 je senator John Sherman predstavil prvi protimonopolni osnutek zakona. John Sherman je bil takrat zelo uveljavljen senator, prvič je bil izvoljen v senat leta 1861. Med drugimi funkcijami, ki jih je opravljal v Beli hiši in v senatu, je bil državni sekretar pod predsednikom McKinleyem. Predlog tega prvega protimonopolnega osnutka je bil tako prvič predstavljen v senatu 14. avgusta 1888 in je bil naravnani proti vsem sporazumom, ki bi težili k omejevanju popolne in svobodne konkurence in razlikovanju v stroških za posamezne porabnike. Toda prvič s svojim osnutkom zakona ni uspel in senat ga ni podprl.

Vendar pa je 4. decembra 1889 John Sherman zopet predstavil svoj protimonopolni osnutek. Takrat je bil njegov osnutek na pregledu pri finančnem komiteju, le-ta je predlagani osnutek vrnil v senat, kjer so prvotnemu Shermanovemu osnutku dodali nekaj amandmajev. Ta osnutek finančnega komiteja je bil v senatu zopet v marcu 1890, takrat je bil deležen zelo intenzivne razprave. Poslan je bil zakonodajnemu komiteju, ki je osnutek dodelal in ga 2. aprila 1890 ponovno vrnil v senat z naslovom A bill to protect trade and commerce against unlawful restraints and monopolies. Senat ga je sprejel z 52 glasovi za in z 1 proti. Predsednik

Harrison ga je nato podpisal 2. julija 1890 in tako je postal eden izmed najbolj znanih zakonov, ki so stopili v veljavo v obdobju Harrisonovega predsednikovanja.

Seveda John Sherman ni bil avtor zakona. To čast, da se zakon imenuje po njem, si je zaslužil s tem, da je njegov osnutek prvi predstavil senatu.

2.3.4. Shermanov zakon

Shermanov zakon iz leta 1890 je bil orientiran predvsem na omejevanje združevanj trgovskih in ne proizvodnih podjetij. Med najpomembnejše člene tega zakona štejemo prvi, drugi in četrti člen.

Prvi člen proglašja za nezakonito vsako pogodbo, zvezo v obliki trusta ali drugo obliko omejevanja svobodne trgovine med zveznimi državami ali drugimi državami. Določa tudi, da vsaka oseba, ki sklene tako pogodbo, ali stopi v takšno zvezo, stori zločin in se kaznuje z denarno kaznijo, ki ne presega milijon dolarjev za korporacijo, oz. 100.000 dolarjev za ostale osebe ali z zaporom do 3 let ali z obojim hkrati.

Drugi člen prepoveduje nastajanje monopolov. Tako vsaka oseba, ki monopolizira ali skuša monopolizirati, ali pa se povezuje z drugo osebo ali osebami, da bi monopolizirala katerikoli del trgovine med zveznimi državami ali s tujimi narodi, stori kazenski prekršek.

Četrti člen ureja pristojnosti sodišča pri preprečevanju in omejevanju kršitev tega zakona, to dolžnost nalaga okrožnim sodiščem. Hkrati nalaga tudi okrožnim tožilcem, da je njihova dolžnost, da pod vodstvom državnega tožilca sprožijo ustrezne postopke ob kršitvah.

Osmi člen razlaga uporabo besede oseba. Beseda oseba, ki se uporabi v tem zakonu, vključuje korporacijo in razna združenja, registrirana po zakonu v katerikoli zvezni državi po zakonu Združenih držav ali po zakonu katerekoli tuje države (Breit, Elzinga, 1989: 2).

Sprejetje Shermanovega zakona sodi prav v okvir zakonodaje, ki je bila sprejeta pod pritiskom interesnih skupin, ki so hotele s sprejetjem te zakonodaje zaščititi svoje interese. Namen tega zakona ni bil nikoli, da bi samo zagotavljal gospodarsko učinkovitost, ampak je

bil njegov namen reducirati ali zmanjševati monopolno moč velikih trustov. Sprejet pa je bil kot zakon, ki naj bi zaščitil predvsem interese farmarjev. Seveda pa je imel ta zakon tudi veliko politično moč.

V uravnovešanju teh interesov med farmarji in malimi proizvajalci na eni strani ter med interesi velikih nacionalnih družb na drugi strani se je Kongres odločil za zakonodajo, ki ni bila uperjena prav neposredno proti velikim družbam, ampak naj bi zakon ščitil le farmarje in male proizvajalce proti monopolom železnic, bank in velikih nacionalnih proizvajalcev. Ta zakon naj bi predstavljal enostranski transfer koristi v korist farmarjev.

Namen zakona je bil ščititi farmarje in male proizvajalce na 3. načine:

1. Posamezni udeleženci, ki jih je zakon omejeval, niso bili niti časovno niti poimensko imenovani, tako da zakon ne omenja konkretno npr. železnic ali bank itd., pač pa na splošno pravi, da je vsakdo, ki ima namen omejevati trgovino. To niso samo že prisotni monopoli, ampak tudi tisti s težnjo po nastanku v prihodnosti.
2. V zakonu je precej na splošno opredeljen kršitelj, tako da je vedno obstajala možnost pritožb ekonomsko šibkejših udeležencev. Vendar pa je po drugi strani ta precej na splošno opredeljeni zakon omogočal velikim poslovnim sistemom, da so zakonodajo zaobšli, še preden se je sploh začel zakon izvrševati v praksi.
3. Zakon je omogočal, da so se pravne osebe, ki so se čutile oškodovane, pritožile. To je naredilo zakon bolj učinkovit, saj nalaga zvezni trgovinski komisiji in državnim tožilcem pristojnost, da na osnovi pritožb presojujejo, v katerih primerih je bil zakon kršen in v katerih primerih bi se odločili za uporabo tega zakona. S tem je zakon zaščitil oškodovance proti raznim ekonomskim grožnjam velikih poslovnih sistemov. Shermanov zakon je tako v osnovi prinašal več posebnih koristi skupinam, ki so ga zahtevale, kot pa je kongres ob sprejetju tega zakona nameraval. V osnovi je torej Shermanov zakon primer zakonodaje, ki ima nek specifičen namen (Greenhut, Benson, 1949: 171).

Prvič je bil uporabljen l. 1892 proti organiziranim delavcem kot pomoč delodajalcem, da so delavci končali s stavko v Pullmanovih tovarnah. Še večji problem pa je nastal v zvezi z razlago prvega člena tega zakona. Ta člen proglašja za nelegalno dogovarjanje konkurentov z namenom fiksiranja cen. Ker je bilo dogovarjanje donedavnih konkurentov z namenom

fiksiranja cen prepovedano, je to vzpodbudilo podjetja, da so se združevala s svojimi konkurenti.

Kruto je, da je bil prvi val združevanja v Združenih državah povzročen prav s Shermanovim zakonom. Podjetja so se tako izognila zakonu, kajti združevanje z namenom fiksiranja cen je bilo prepovedano.

Problem je nastal tudi v zvezi s besedilom 2. člena tega zakona. V začetku svoje veljavnosti je bil 2. člen Shermanovega zakona zelo neučinkovit pri preprečevanju monopolizacije. Vendar pa sta v letu 1911 dve sodni odločitvi v pravnem postopku proti koncernoma Standard Oil in American Tobacco prinesli upanje na večjo učinkovitost tega zakona. V primeru korporacije Standard Oil je vrhovno sodišče odločilo, da le neupravičeni poizkusi monopoliziranja kršijo Shermanov zakon. To vrhovno sodišče pa je tudi določilo, kdaj je uporaba besede monopolizirati neupravičena. To je upravičevalo delovanje monopolov, dokler le-ti niso rezultat agresivnih poizkusov monopoliziranja. Ta pravni precedens je poznan kot pravilo razloga (The Rule of Reasons) (Waldman, 1986: 27).

Nastala je potreba po sprejetju nove protimonopolne zakonodaje. Delno zaradi slabosti do tedaj obstoječe zakonodaje na tem področju in delno zaradi sprejetja pravila razloga. Reforma zakonodaje na tem področju je tako postala poglobljena tema v predvolilnih obljubah vseh treh predsedniških kandidatov na predsedniških volitvah leta 1912. Ko je leta 1912 Woodrow Wilson na teh volitvah zmagal, je to reformo tudi izpeljal v ekonomskem paketu, ki je vključeval tudi novo politiko sistema državnih rezerv, spremembo carinskega sistema in spremembo sistema pobiranja državnih davkov. V sestavu te reforme sta tako leta 1914 pričela veljati še dva pomembna protimonopolna zakona. To sta bila Claytonov zakon in Zakon o zvezni trgovinski komisiji. Več o njima v tretjem poglavju z naslovom Protimonopolni zakoni v ZDA.

2.3.5. Reakcija države: Obtožba na obtožbo

Velik boj proti družbi Standard Oil – če ne upoštevamo manjših tožb – se je začel leta 1887.

Interstate Commerce Act ali Med (zvezno) državni trgovinski zakon je prepovedal v vseh ZDA železniškim družbam vsakršno favoriziranje posameznega prevoznika in vsak poseben sporazum železniških družb o cenah storitev.

Družba Standard Oil, katere rast je bila potemtakem posledica prestopka bistva tega zakona, je zato morala kmalu odgovarjati pred sodiščem. Sodba je velevala takojšnje razdrtje trusta, vendar se je znal Rockefeller izvršitvi sodnega izreka izogniti. V letu 1889 sledi nova tožba proti družbi Standard Oil v zvezni državi Ohio. Po večletnem trajanju procesa je trust Standard Oil prav tako obsojen na razpust. Medtem je na predlog senatorja Shermana sprejet zelo obsežen federalni zakon, ki vsaki gospodarski interesni skupnosti, katere delovanje presega področje posamezne zvezne države, grozi s kaznijo. Nasprotniki trustov slavijo: zdaj je treba samo še po postopku zares obvladati magnate posameznih trustov.

In zares, kazalo je, da se bo prav največji od vseh, John. D Rockefeller, uklonil sovražnemu razpoloženju do trustov. Tokrat je priznal sodbo vrhovnega sodišča v Ohio. Novi fiduciarji so trust Standard Oil likvidirali. Vendar samo po formi, dejansko se ni spremenilo nič. Fiduciarji in odločilni direktorji družb trusta so ostali kot prej v stalnem trgovskem stiku drug z drugim, za razliko, da odslej ne sklicujejo sej več formalno, temveč se sestajajo privatno in se dogovarjajo. Tako je Rockefeller, iznajditelj trusta, postal iznajditelj »gentlemen agreementa«, molčečih dogovorov gospodov, z najvišjim ciljem zaobiti državne zakone.

Kapitalistični cement, skupni profitni interes in ne nazadnje nadmočna Rockefellerjeva osebnost, so se izkazali za dovolj močni, da se trust ohrani brez formalnih obligacij. Sedem let so se dogovarjali na tak način. Ko se je sovražno razpoloženje do trustov leta 1899 poleglo in je tudi od vlade v Washingtonu pihal dručen veter, so Rockefeller in njegovi privrženci vedno bolj kazali svoje početje očem javnosti. Namesto družbe Standard Oil Company of Ohio služi sedaj družba Standard Oil Company of New Jersey kot materinska družba, ki prevzema druge družbe in istočasno inkorporira nekaj novih. Kapital družbe New Jersey je povečan iz desetih na sto milijonov v trenutku – trust je znova cel (Lewinsohn, 1927: 23).

Če spet odmislimo nekaj malih tožb, sedaj družba Standard Oil Company nekaj let neovirano zasleduje svoje cilje, potem pa v eri predsednika Roosevelta zopet poseže država v

najmočnejšo državo znotraj nje, »hobotnico«⁹, kakor so rekli trustu Standard Oil. Gre za iste obtožbe proti Rockefellerja, ki so vodile k prvi razdružitvi Standard Oil trusta – tiha dogovarjanja naftnih družb z železniškimi družbami, ki naj bi Rockefellerjevo nafto delno transportirala po tretjini regularne tarife.

Glavni razlog za gonjo je čisto politične vrste. Theodore Roosevelt, republikanski predsednik, je zaskrbljen za svojo ponovno izvolitev in da bi spodnesel svoje politične nasprotnike, demokrate, katerih glavna karta je boj proti trustom, hoče pokazati, da so tudi republikanci odločeni nastopiti proti mamonizmu. Da boj tokrat ne bo običajno juridičen kot v devedesetih letih, je kazala že osebnost 'divjega zahoda' Theodora Roosevelta. Nekega dne se je slišalo: Veliki John D. Rockefeller in njegov prvi direktor uprave Henry H. Rogers bosta priprta. Tako prevratno, kot so oznanjala sporočila nekaterih ameriških novinarjev, ni bilo, vendar dovolj senzacionalno. Korporacijski biro, oddelek trgovinskega ministrstva v Washingtonu, ki je nadzoroval početje trustov, je prišel družbi Standard Oil spet na sled. »Hobotnica« ali natančneje, ena poddružb, družba Standard Oil Company of Indiana je preko tihih dogovorov z železniškimi družbami storila dejanje neloyalne konkurence in sicer – preiskovalni urad je bil natančen – v 4.222 primerih (glej Lewinsohn, 1927: 24). John D. bo moral odgovarjati na vprašanja in predložiti poslovne knjige. Ampak Američani niso mislili nikogar obesiti. Kje se skriva? Je v Evropi v Walde von Compiègne, v majhni podeželski hiši nedaleč od Pariza, kjer je milijarder rad preživljal svoj poletni dopust? Ali se nahaja v svoji letni rezidenci na Forest Hillu v Clevelandu ali na svojem velikem kmetijskem posestvu na Pocantico Hills v Hudsonu v zvezni državi New York? Sodni uradniki so trkali tu in tam na vrata, vendar jim jih nikjer niso odprli. Sledil je ljubek lov z detektivi, prijetjem in pobegom ter vsem pripadajočim h komediji (Lewinsohn, 1927: 24).

2.3.5.1. Devetindvajset milijonov dolarjev denarne kazni

Potem je šlo bolj zares. Rockefeller se je pojavil in moral je dati informacije. Ni povedal veliko. Vendar je preiskovalni sodnik prinesel od nasprotne strani dovolj bremenilnega gradiva proti družbi Standard Oil. Brez presenečenja: podobne bremenilne podatke je strožji tožnik prinesel na dan že mnogo let prej, vendar je bilo tokrat čutiti, da stoji za postopkom

⁹ Hobotnica so rekli družbi Standard Oil zaradi njenih 'lovk', ki so segale povsod.

velika gonilna sila: »hobotnica« naj bi bila preko slave Roosevelta izpostavljena masi volivcev.

Temu primerno se je glasila sodba v avgustu leta 1907 zveznega sodišča v Chicagu proti družbi Standard Oil Company of Indiana. V 1.462 primerih je bila družba spoznana za krivo in v vsakem od teh primerov obsojena na najvišjo denarno kazen 20.000 dolarjev. Skupaj je zneslo 29.240.000 dolarjev kazni. Ta »ljubek« znesek naj bi trust nakazal državi. Šestinosemdesetletni Rockefeller je slišal za novico ravno ko je bil na partiji golfa. Za trenutek je poblisnil po sodbi, nato pa s preišljeno hladnostjo komentiral: »Lahko se zavleče, preden bo ta sodba izvršena.« (glej Lewinsohn, 1927: 25). Nekaj minut kasneje je bil že pri naslednji partiji golfa. In Rockefeller te umirjenosti ni kazal, da bi naredil vtis, kajti stari Rockefeller je poznal ameriško sodišče in se ga ni več bal. Njegova napoved, da se bo na izvršitev sodnega izreka čakalo, je bila tudi tokrat primerna: 29 milijonov dolarjev ni bilo nikoli plačanih.

Sicer se s procesom v Chicagu ni končala serija procesov proti Standard Oilu. Na zveznem sodišče v St. Louisu se je že nahajal spis z naslovom »The United States of America versus The Standard Oil Company of New Jersey«, Združene države Amerike proti družbi Standard Oil iz New Jerseya. Vlada proti »hobotnici«, celokupnost državljanov proti prekokapitalističnemu polipu, državna moč proti denarni moči. To je jedro obtožbe. Formalno se je tokrat sklicevala na Shermanov zakon, ki za vsakršno tvorjenje monopolov in še več, za vsako omejevanje konkurence v gospodarskem prometu med posameznimi državami, predpisuje kazen. Izid procesa je lahko pravzaprav ugoden, če želita država in sodišče gumijast zakon iz leta 1890 strogo uporabiti. Kajti potem družba Standard Oil, kot stotine manjših trustov, obstajai nezakonito. Ampak naftni trust se bo prav gotovo branil s pomočjo vseh jurističnih trikov.

Kampanja Roosevelta ni življenjsko nevarna za trust, ampak mu povzroča škodo. V pričakovanju visokih denarnih kazni in povišanju prevoznih stroškov za to družbo delnica družbe Standard Oil padejo z 825 na 500 dolarjev. Sicer je imel Rockefeller od krize v letu 1907 koristi, vendar so bile sodne afere, ki so obelodanile večino tihih metod in notranjo strukturo Standard Oila, za družbo poslovno neugodne. Umetnost odvetnikov družbe Standard Oil, da zavlečejo procese, je otopelo tudi ostrino zadnjega orožja države. 1906 se je začel postopek, tri leta kasneje, jeseni 1909 okrožno sodišče v Missouriju spozna družbo Standard

Oil za monopolno družbo in trust ter jo obsodi na razpustitev. To pusti le nekaj vtisa. Ko poldrugo leto zatem, 15. maja 1911, vrhovno sodišče ZDA sodbo nižjih instanc potrdi in zahteva takojšnjo razdelitev na neodvisne družbe, je ta »smrtna obsodba« le še piškav oreh. Vlada je dovolila, da delničarji materinske družbe Standard Oila dobijo procentualne deleže v 33 družbah. To je pomenilo, da je imela vsaka od teh družb natančno enake lastnike. Te družbe naj bi potem tekmovala med sabo. Bankir iste sorte, J. P. Morgan, je izjavil: »Kako se lahko prisili človeka, da tekmuje s samim sabo.« Rockefeller postane 25 % lastnik vsake družbe (http://www.crf-usa.org/bria/bria16_2.html). Prepozno. Vodilni možje Standard Oila so se že bili utrdili v lojalnosti drug drugemu, da se izognejo nameravanim učinkom sodnega sklepa. Podobno kot pri prvi razpustitvi v letu 1892 se trust skrbno in nepoškodovano »razdruži« na triintrideset družb, ki so bile skupaj pri ustanovitvi trusta 1882.

V resnici je vse ostalo po starem, značilnost trusta družbe Standard Oil se ni spremenila na noben način. 33 neodvisnih družb ni imelo težnje, da bi tekmovala med seboj, če jim je lahko boljše in so dogovarjale fiksiranje cen še desetletje in več.

Prav tako so bili moralni učinki anateme »hobotnice« s strani države neznatni. Roosevelt, začetnik celotnega bojnega pohoda, je že zdavnaj izginil s političnega odra, njegov naslednik Taft, je antitrustno zakonodajo javno razglasil za neizvedljivo v praksi in jo zato ožigosal za nerazumljivo. Tudi nerazpoloženje naroda proti trustu Rockefellerja je ponehalo. John D., pred nekaj leti še najbolj osovražen mož v ZDA, je medtem napredoval v dobrotnika. Oficialno je odstopil od vodenja družbe Standard Oil in da bi pokazal da ni sebičen, kapitalističen izkoriščevalec, temveč želi vedno samo najboljše svojim sodržavljanom, je ustanovil dobredelne ustanove, kakršne svet še ni videl.

Ko je petrolej za razsvetljavo končno izpodrinil elektriko in je naftnemu trustu najresneje grozilo, da bo razpadel, se to ni zgodilo. Novi stroji na nafto so odprli naftni industriji še večjo možnost dohodka. Kot gorivo za razsvetljavo je nafta izpodrinjena s prestola, vendar se sedaj uporablja kot pogonsko gorivo za avtomobile, ladje oceanke in končno za železnico ter v tovarnah. Od 1865 do 1925 se je podeseterila svetovna produkcija nafte. 140 milijonov ton takrat izčrpane surove nafte v enem letu komaj zadostuje potrebam po njej (Lewinsohn, 1927: 27).

3. PROTIMONOPOLNI ZAKONI V ZDA

3.1. SHERMANOV ZAKON

Glej podpoglavje 2.3.4.

Poleg omenjenega Shermanovega zakona je bil nadalje sprejet:

3.2. CLAYTONOV ZAKON

Claytonov zakon je hotel preprečiti nekatere specifične tipe poslovnega obnašanja in tako popraviti napako Shermanovega zakona, ki je zanemarjal pomemben vir koncentracije kapitala, to je združevanje samostojnih podjetij. Ta zakon namreč prepoveduje združevanje konkurenčnih podjetij in povezave podjetij s personalnimi unijami, to je s članstvom v upravnih odborih drugih podjetij.

Pomembni členi tega zakona so: drugi, tretji, četrti, sedmi, osmi in šestnajsti člen.

Drugi člen prepoveduje *cenovno diskriminacijo* povsod tam, kjer bi ti učinki diskriminacije imeli vpliv na zmanjšanje konkurence, ali težili k oblikovanju monopolov na kateri koli ravni poslovanja.

Za osebo, ki se ukvarja s trgovino, je nezakonito, če posredno ali neposredno cenovno diskriminira različne kupce blaga enake kakovosti, in imajo učinki diskriminacije vpliv na zmanjševanje konkurence (Lipsey, 1990: 67). Ta člen ima tudi tri posebnosti: ne prepoveduje razlik v cenah pod pogojem, da te razlike nastajajo zaradi razlik v stroških kot posledica različnih metod ali različnih transportnih stroškov, potem posledice prodaje različnih količin in diskriminacija zaradi prilagajanja cenam konkurentov.

Tretji člen prepoveduje *ekskluzivne dobavne pogodbe*. Za osebo, ki se ukvarja s trgovino, je nezakonito, če sklepa pogodbo pod pogojem ali z dogovorom, da najemnik ali kupec ne bo uporabljal ali kupoval blaga konkurenta, pri čemer lahko učinek takšnega dogovora ali

pogodbe znatno omeji konkurenco, ali pripomore k nastanku monopolov v katerikoli vrsti poslov (Lipsey, 1990: 67).

Ta člen prepoveduje tudi *zavezujoče pogodbe*, kjer mora kupec poleg blaga, ki ga želi kupiti, kupiti še določeno drugo blago od tega prodajalca. Tudi ta oblika pogodbe je prepovedana, če bistveno omejuje konkurenco.

Četrty člen določa, da lahko oseba, ki je pri svojem poslovanju ali lastnini oškodovana po določilih, ki jih vsebuje protimonopolni zakon, sproži tožbo proti povzročitelju in dobi povrnjen trikratni znesek škode, ki jo je utrpela, prav tako pa dobi povrnjene tudi vse sodne stroške, vključno s stroški za odvetnika.

Sedmi člen prepoveduje vsem osebam, ki se ukvarjajo s trgovino neposredno ali posredno, da ne smejo priključiti v celoti ali le dela druge osebe (korporacije), ki se prav tako ukvarjajo s trgovino, pri čemer učinek takega prevzema znatno zmanjšuje konkurenco, ali je podlaga za oblikovanje monopola v kateremkoli delu države v katerikoli trgovinski dejavnosti. Vendar pa ta člen ne prepoveduje korporacijam lastništva delnic drugih korporacij ali držanja njihovih delnic v lastništvu drugih korporacij, kadar te povezave nimajo učinka na zmanjševanje konkurence.

Osmi člen prepoveduje članstvo članov upravnih odborov v upravnih odborih drugih konkurenčnih podjetij.

Šestnajsti člen pravi: Vsaka oseba, podjetje ali korporacija je upravičena, da toži in dobi povračilo na vsakem sodišču v Združenih državah, ki ima pristojnost nad strankama, hkrati je upravičena do tožbe in povračila škode oseba, ki utрпи škodo kot posledico kršenja protimonopolnih zakonov (Breit, Elzinga, 1989: 7).

3.3. ZAKON O ZVEZNI TRGOVINSKI KOMISIJI

Zakon o zvezni trgovinski komisiji je bil hkrati kot Claytonov zakon sprejet leta 1914. To komisijo sestavlja pet članov, ki jih imenuje predsednik Združenih držav Amerike na predlog

senata. Zakon vsebuje še posebno določilo, da ne smejo biti več kot 3 člani komisije člani katere od političnih strank (Breit, Elzinga, 1989: 8).

Zakon vsebuje več členov. Najpomembnejši je peti člen, ki prepoveduje uporabo nepoštenih metod konkurence vsem pravnim in fizičnim osebam v poslovanju z domačimi partnerji. Prepoveduje tudi izvršitev nepoštenih pogodb v poslovanju.

V primeru, da bi komisija ugotovila, da obstaja utemeljeni sum, da je katerakoli pravna ali fizična oseba v poslovanju uporabljala nepoštene metode konkurence, je komisija dolžna izdati odredbo, ki določeni pravni ali fizični osebi določa, na kakšen način mora odpraviti kršitev. Če pravna ali fizična oseba v 30 dneh od odredbe, ki jo je izdala Zvezna trgovinska komisija, tega ne odpravi, ali se ne pritoži pri komisiji in v pritožbi ne navede vzrokov, ki so pripeljali do nepoštenih metod konkurence, ta odločba komisije postane dokončna in določa, da mora ta pravna ali fizična oseba plačati do 10.000 dolarjev za vsako kršitev. Ta znesek plača v civilni proračun Združenih držav in je namenjen za delovanje zveznega javnega tožilca.

Šesti člen daje pravico komisiji, da zbira informacije in poizveduje o poslovanju pravnih in fizičnih oseb z izjemo bank, posojilnic in hranilnic ter regulira njihovo delovanje v odnosu do drugih subjektov.

Večina ekonomistov ni spremenila mnenja o delovanju monopolov, ko so videli učinke delovanja teh protimonopolnih zakonov.

John Beates Clark je celo objavil svojo zgodovinsko raziskavo o periodah, v katerih je protimonopolno gibanje uživalo politično podporo. Toda kot pravi sam, nobena od teh podpor ni prišla od pravih ekonomistov. Pravi, da samo sprejetje te zakonodaje, vključno s Claytonovim zakonom in Zakonom o zvezni trgovinski komisiji, ni v skladu s ciljem povečevanja gospodarske učinkovitosti. Nekateri, kot npr. Kolko, so celo menili, da je bilo sprejetje Zakona o zvezni trgovinski komisiji rezultat vpliva velikih korporacij, ki bi rade racionalizirale gospodarstvo v smeri, ki bi jim zagotavljala njihovo politično moč in jih zaščitila pred konkurenco.

Naslednji v seriji monopolnih zakonov ZDA je bil Robinson-Patmanov zakon iz leta 1936, ki se je nanašal na 2. člen Claytonovoge zakona, ki cenovno diskriminacijo pri različnih geografskih oddaljenostih ne opredeljuje kot kaznivo; le-to pa je omogočilo velikim koncernom, kot je npr. Standard Oil, da so lokalne konkurente izrinjali iz poslovanja. Tako je bil člen 2. Claytonovega zakona zelo neučinkovit. Predvsem tudi zaradi tega, ker se ta zakon ni nanašal na cenovno diskriminacijo zaradi razlik v količini. Tako so skoraj v vseh sodnih primerih lahko uporabili to določilo in cenovna diskriminacija ni bila dokazana. Med veliko gospodarsko krizo so se tako mali trgovci pritoževali, da si veliki prisvajajo vedno večje tržne deleže. Nižje cene so jim omogočali dobavitelji, saj so na ta način prodali veliko večjo količino predvsem na področju preskrbe z živili. Ti mali trgovci so tako pritiskali na kongres, da bi ukrepal proti velikim blagovnicam. Ko je FTC potrdil obtožbe malih trgovcev, je leta 1936 kongres sprejel Robinson-Patmanov zakon, ki je vseboval dopolnila k Claytonovem zakonu o cenovni diskriminaciji (Waldman, 1986: 29).

Nekatera od dopolnil so (Waldman, 1986: 30):

- cenovna diskriminacija med različnimi kupci za dobrine podobne kvalitete je prepovedana, če bi učinki takšne diskriminacije v večjem obsegu zmanjševali konkurenco ali težili k oblikovanju monopolov;
- cenovne razlike so v skladu z zakonom, če se lahko dokažejo prihranki v stroških ali so rezultat lojalne konkurence;
- plačevanje, sprejemanje podkupnin je prepovedano.

Omeniti je treba še Celler-Kefaurjev zakon iz leta 1950, ki ni samo prepovedoval vsa združenja med samimi konkurenti, ampak tudi združenja nasploh, tudi prikrita združevanja, nakup delnic, kadar bi to težilo k občutnemu znižanju konkurence, ali imelo težnjo po ustvarjanju monopolov. Tako je sodišče na podlagi tega zakona leta 1985 v sodni pravdi zaradi priključitve Muse Airlinesa, ki si ga je priključil SouthWest Airlines, odločilo, da ni bilo povzročeno občutno zmanjšanje konkurence v celotnem gospodarstvu, pač pa samo na določenem delu trga (Luthans, Hodgetts, Thompson, 1987: 238).

Zakon o izpopolnitvi protimonopolne zakonodaje iz leta 1976 je še povečal vladno vlogo pri zagotavljanju protimonopolnega delovanja. Velika podjetja so po tem zakonu morala obveščati pravosodno ministrstvo in Zvezno trgovsko komisijo o vseh nameranih združitvah in pridružitvah. Zelo pomemben pa je bil ta zakon zato, ker je pooblastil zvezne

javne tožilce, da sprožijo tožbo proti podjetjem, ki so s svojimi fiksiranimi cenami povzročala škodo in s tem kršila protimonopolno zakonodajo.

Ti zakoni postavljajo pravosodno ministrstvo tudi v poizvedovalno vlogo. Zvezna trgovinska komisija pa dobi pristojnost, da določa smernice za zatiranje omejitev v vsem gospodarstvu, razen v organizacijah posebnega pomena.

3.4. KDO LAHKO SPROŽI PROTIMONOPOLNI POSTOPEK ?

Protimonopolni postopek v ZDA lahko sprožijo (Glas, 1991: 25):

- Protimonopolni oddelek Pravosodnega ministrstva (ATD), če dobi ustrezno informacijo ali pritožbo.
- Zvezna trgovinska komisija (FTC).
- Javni tožilci posameznih zveznih držav, katerih večina ima zakonodajo, ki se ravna po Shermanovemu zakonu.
- Pritožba zasebnih strank.

4. BILL GATES IN DRUŽBA MICROSOFT

4.1. O PODJETJU

4.1.1. Zgodovina

Če govorimo o kreativnosti in idejah, je Bill Gates neoriginalen. Je šef družbe Microsoft (v nadaljevanju Microsoft) in njen soustanovitelj, je najbogatejši človek na svetu in njegova kariera pravi naslednje: Lažje je bolje slediti kot voditi. Bill Gates je pevec Bill Crosby ameriške tehnologije. Ta si je sposodil pesem tu in tam ter napravil iz njih uspešnice (Gelernter, 1998: 125).

Računalniki so zanimali Bill Gatesa že od otroštva. Že pri štirinajstih (rodil se je leta 1956) je napisal prvi program. Njegov oče, ugleden odvetnik, mu je svetoval, naj študira; Gates je začel študirati na Harvardski univerzi v Bostonu. Ravno ko je dopolnil devetnajst let, je naletel v neki ljubiteljski reviji na članek, ki je poročal o prvem mikroračunalniku, ki naj bi bil kmalu dostopen vsakomur. Za čisto novo generacijo računalnika morajo za njihovo obratovanje obstajati programi, ki dajejo osnovne ukaze. Te programe je želel razviti on. Pustil je študij in želel je odpreti svoje podjetje.

Skupaj s prijateljem sta najprej iskala kreditodajalca. Banke so ju imele za fantasta, šele šesta banka ima je odobrila par tisoč dolarjev kredita. To je obema zadostovalo; v garaži v Seattlu sta začela svoj projekt.

Niti za trenutek Bill Gates ni spustil izpred oči svojega cilja: računalnikom pripada prihodnost, tehnika čipov bo močno napredovala in cenovno ugoden *softver bo prinašal velik dobiček*.

Podjetje, ki ga ustanovi s kolegom, imenujeta Microsoft (Freiheit, Merkel, Schonherr, 1995: 4). Microsoftov prvi produkt je verzija programskega jezika BASIC za Altair 8800, baje prvi osebni računalnik. Programski jezik BASIC, ki sta ga izumila John Kemeny in Thomas Kurtz

leta 1964, je bil ideja nekoga drugega. Prav tako Altair. Gates je združil enega z drugim in ustvaril hit.

Leta 1980 se je družba IBM odločila zgraditi osebni računalnik in potrebovala je operacijski sistem (Računalniki so golo ogrodje, potrebujejo operacijski sistem, da začnejo postajati uporabni). Gigant IBM je zaposloval tisoče programskih izgrajevalcev, vendar naloge ni zaupal nobenemu od njih.

IBM je najel Microsoft, da izgradi njihov operacijski sistem. Microsoft je kupil operacijski sistem Q-DOS od družbe z imenom Seattle Computer Products in ga preoblikoval za PC ali osebni računalnik. PC je prišel na trg avgusta 1981 in sledilo mu je veliko trobentajočih, piskajočih klonov. Mikrosoftov DOS je bil eden od treh uradnih PC-jevih operacijskih sistemov, vendar je kmalu izpodrinil druga dva. DOS je bil primitiven v času, ko je dobro opremljen računalnik lahko operiral z UNIX operacijskim sistemom iz Bell Labsa ali z neko varianto revolucionarnega okna-meni-miška sistema, ki ga je ustvarila družba Xerox v 70-ih. Kljub tršatosti operacijskega sistema DOS, se je DOS ustalil kot šolska uniforma za računalništvo. Bil je nemikaven, vendar so ga vsi potrebovali. Še enkrat je Bill Gates posredoval med idejami drugih in ustvaril hit. DOS je bil uspešnejši od BASICA (Gelernter 1998: 125).

Družba Apple je leta 1984 dala na trg računalnik Macintosh. Moderen, sofisticiran računalnik je bil sedaj na voljo množici kupcev. Sedaj DOS ni bil samo nemikaven, ampak tudi zastarel. Maja 1990 je Microsoft izpopolnil verzijo Applovih Windowsov in jih imenoval Microsoft Windows 3.0 – spet uspešnica. Do začetka 90-ih let sta se začela razširjati elektronska pošta in internet. Svetovni splet se je začel uporabljati leta 1994, kar je zahtevalo brskalnike za srfanje po internetu. Družba Netscape je ustanovljena isto leto. Družba Sun Microsystems je razvila programski jezik JAVA, internetni programski jezik. Šele leta 1996 je Microsoft zagrabil internet.

Microsoftov prvi brskalnik, Internet Explorer 1.0, je Microsoft odkupil od družbe Spyglass. CD-ROM te družbe je bil na razpolago na polici v trgovinah za 45 dolarjev, natrpan s programskimi drobnarijami in poslasticami, brez katerih se da živeti, med njimi je bil Explorer (Gelernter, 1998: 126). Danes je Microsoft svetovno najmočnejši oskrbovalec trga z internetnimi brskalniki.

4.1.2. Dejavnost

Microsoft je podjetje, ki proizvaja računalniške programe za osebne računalnike, strežnike, mreže in druge inteligentne naprave. Njihovi glavni proizvodi so:

- operacijski sistemi in strežniki – to so programi, ki usklajujejo delovanje računalnika in njegovih komponent;
- poslovna programska oprema – to so razni programi za komuniciranje, za delo z bazami podatkov, za delo s preglednicami, urejevalniki besedil in številni drugi;
- Internetni programi – to so programi, ki omogočajo brskanje po spletnih straneh in izdelavo in vzdrževanje spletnih strani;
- programi za razvedrilo in izobraževanje;
- razne storitve, povezane z internetom;
- strojna oprema – to so igralne palice, miške, zvočniki in drugo.

Microsoftovi glavni kupci so:

- proizvajalci računalnikov, ki vgrajujejo Microsoftove programe v svoje računalnike,
- razvijalci aplikacijskih programov,
- gospodinjstva, ki uporabljajo računalnike,
- vse vrste podjetij, ki potrebujejo programsko opremo.

4.1.3. Dejstva

Microsoft je ena največjih svetovnih družb po tržni kapitalizaciji. Priskrbuje operacijski sistem za okoli 80 % osebnih računalnikov na svetu.

Operacijski sistem je osnovni program, ki, ko je naložen na računalnik, omogoča njegovo delovanje. Katerikoli drugi programi ali softver, kot so aplikacijski program Microsoft Word ali igrice, morajo biti skladni z operacijskim sistemom, da bi delovali.

Poleg tega, da družba proizvaja operacijski sistem (glej predhodno podpoglavje z naslovom Dejavnost), družba prav tako proizvaja obilico programskih produktov, kot sta npr. aplikacijska programa Word in Excell, ki tečeta gladko na njenem operacijskem sistemu.

4.2. MONOPOLI IN SOFTVERSKA INDUSTRIJA

Ker obstoji toliko softverskih družb, se zdi neverjetno, da bi bil kdo edini ponudnik kateregakoli produkta v softverski industriji. Vendar, ko gre za zahteven softverski produkt, se zdi ideja bolj verjetna.

Nekaj faktorjev je, ki vodijo h konsolidaciji v softverski industriji in še posebej v segmentu operacijskih sistemov.

4.2.1. Ovire za vstop

Ovire za vstop softverske družbe so na splošno nizke. Ni potrebne nobene proizvodne opreme, zahtevana je majhna kapitalska investicija. Vendar je razvoj operacijskega sistema posebna zadeva, saj zahteva večletno delo stotin ljudi, investicijo stotin milijonov dolarjev. Tako je konkurenčni družbi zelo težko izgraditi konkurenčen operacijski sistem brez znatne investicije.

Ko je družba dosegla zvesto bazo uporabnikov, ji je potem lažje obdržati kontrolo nad trgom. V primeru Microsofta, ko je družba ustvarila takšen velik prodajni obseg (130 milijonov izvodov), so se ti razvojni stroški razpršili v prodaji enot. Tako je družba IBM s svojim operacijskim sistemom OS/2 s dvanajst milijonsko bazo uporabnikov težko konkurirala naprej Windowsom 3.x, z bazo trinajstih milijonov uporabnikov. Microsoftu je bilo lažje nadomestiti svoje razvojne stroške in ustvariti profit

(www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm).

4.2.2. Naraščajoči donosi

V softverski industriji so na splošno profiti velikih prodajnih količin izredno veliki. V tipični proizvodnji industriji so za vsak proizveden produkt zahtevani določen material in stroški dela. Ekonomije obsega omogočajo nižje stroške na proizvedeno enoto, kar naj bi bil razlog, zakaj so velike družbe pogosto sposobne znižati cene svojih izdelkov in tako dominirati trgu.

V softverski industriji pa je drugače. Ko enkrat obseg prodaje zadostuje pokritju razvojnih stroškov, gre ves dohodek v profit. Tako je Microsoftov velik prodajni obseg imel po določeni meji za posledico samo profit brez stroškov, kar jim je omogočilo eksponentno rast, ki jim je omogočila med drugim obilno namenjanje denarja v marketing, prodajo in naprej pripomogla k še večji konsolidaciji. V softverski industriji bogati zagotovo postajajo še bogatejši (www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm).

4.2.3. Uspeh se hrani s samim seboj

Na trgu operacijskih sistemov je tako, da večja kot je baza uporabnikov, ki imajo inštaliran določen operacijski sistem, večje koristi imajo potencialni kupci. Ker večino operacijskih sistemov ni kompatibilnih med seboj, izbira na tržišču vodilnega operacijskega sistema vodi v večjo verjetnost, da bodo vaši podatki in programi kompatibilni s podatki in programi drugih uporabnikov. Prav tako širša ali večja baza istega inštaliranega operacijskega sistema pomeni verjetnost večjih aplikacijskih programov, ki so na voljo za ta sistem. Dominanten sistem povečuje svojo dominantnost (www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm).

4.2.4 Visoki stroški prehoda

Dodaten faktor, ki nadalje utrdi dominantno pozicijo operacijskega sistema, so visoki stroški zamenjave ali prehoda v drug operacijski sistem. Da bi prešel h konkurentu, mora uporabnik investirati v učenje novega sistema. Poleg tega, ker večina operacijskih sistemov ni kompatibilna, morajo uporabniki kupiti nov aplikacijski softver. Celo v primeru

kompatibilnih sistemov, kot sta bila MS-DOS in DR DOS, so bili uporabniki skeptični, da sta zares kompatibilna (www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm).

4.3. POSTOPEK PROTI MICROSOFTU

4.3.1. Soglasen odlok (consent decree)

Leta 1990 je Zvezna trgovinska komisija (FTC) (v nadaljevanju tudi FTC) začela po vloženi pritožbi s preiskavo, ki je trajala 4 leta, o sledečih domnevnih praksah Microsofta:

- Microsoft je svojim razvijalcem aplikacij dajal informacije o softveru svojega operacijskega sistema preje kot drugim razvijalcem aplikacij.
- Microsoft je razglasil, da razvija neobstoječo verzijo operacijskega softvera, da bi odvrnil originalne proizvajalce računalnikov (OEMs) (v nadaljevanju tudi OEMs) od sklepa licenčne pogodbe za konkurenčni operacijski sistem.
- Microsoft je zahteval od originalnih proizvajalcev računalnikov (OEMs), ki so prodajali računalnike z njegovim operacijskim sistemom, da prav tako prodajajo, ali pridobijo licenco še (za) Microsoftove aplikacije.
- Microsoft je licenciral operacijski sistem originalnim proizvajalcem računalnikov (OEMs) na osnovi procesorja.

Preiskavo so ustavili brez nadaljne administrativne akcije proti Microsoftu, saj so bili komisionarji neenotnega mnenja: 2-2

(www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm).

Nato je prevzel zadevo pomočnik generalnega tožilca, Bingaman, šef Protimonopolnega oddelka (ATD) pri Pravosodnem ministrstvu ZDA (DOJ). V juliju 1994 sta Pravosodno ministrstvo (DOJ) in Microsoft rešila spor z vložitvijo soglasnega odloka (consent decree) na sodišče. Namreč, tak dogovor med vlado in fizično ali pravno osebo, mora v skladu s Tunneyevim zakonom odobriti zvezni sodnik.

Originalna pritožba je obtoževala Microsoft kršitve Shermanovega zakona. Primarne obtožbe so se nanašale na pogodbe med Microsoftom in OEMsi. Glavna nezakonita praksa, navedena

v pritožbi, je bila plačevanje licenčnine OEMsejev Microsoftu na osnovi procesorja, kar pomeni, da so morali proizvajalci plačati Microsoftu licenčnino za vsak prodan osebni računalnik (PC) (v nadaljevanju tudi PC), tudi če ni vključeval microsoftovega operacijskega sistema.

Poleg tega so v pritožbi zatrjevali, da je Microsoft sklepal dolgoročne licenčne pogodbe z originalnimi proizvajalci računalnikov, ki so vključevale tudi minimalne nakupne obveznosti in izravnavanje nedoseganja minimuma z bodočimi pogodbami. Te so silile originalne proizvajalce računalnikov v daljša obdobja obveze microsoftovemu operacijskemu sistemu in ovirale konkurente, da bi si pridobili hitri vstop na trg.

Mora se omeniti, da tem pritožbam ni sledil sodni postopek ali glavna obravnava, nobena od obtožb ni bila dokazana, Microsoft je zanikal vse obtožbe, prav tako je nasprotoval, da obtožbe sploh predstavljajo kršitev protimonopolne zakonodaje.

Pravosodno ministrstvo je torej julija 1994 dogovorilo sporazum, soglasni odlok, ali bolje predlog soglasnega odloka, v katerem se je Microsoft strinjal, da (www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm):

- licencira svoj operacijski sistem na osnovi kopije, ne na osnovi procesorja;
- se vzdrži sklepanja pogodb, daljših od enega leta;
- se vzdrži vključevanja minimalnih obveznosti v pogodbo;

Protimonopolne prakse, ki so bile omenjene v odloku, so bile ožje od prvotnih obtožb, kar je bil rezultat kupčevanja.

V skladu s Tunneyevim zakonom je Okrožno sodišče okrožja Columbia pod sodnikom Stanleyem Sporkinom, zbralo informacije o tem, ali je bil odlok »v javnem interesu«.

Sodnik je ugotovil, tako kot vlada, da je Microsoft delno pridobil svoj monopolni položaj skozi umetne ovire, ki jih je postavil. Predlog odloka bi odpravil te ovire, vendar ne bi vrnil trga v stanje, v katerem bi bil, če ne bi bilo teh protikonkurenčnih praks, predvsem, ker je ta trg »naraščajočih donosov«, po pričanju ekonomista profesorja Arrowa.

Sodnik je zavrnil predlagani soglasni odlok, ker ni bil v skladu z javnim interesom.

Microsoft in Pravosodno ministrstvo sta se pritožila na odločitev sodišča zoper soglasni odlok (consent decree). To se zdi neobičajno, kajti na odločbo sodišča v prid ene stranke se ponavadi pritoži druga stranka. V tem primeru sta obe strani želeli priznanje soglasnega odloka s strani sodišča, torej vlada in Microsoft proti sodišču.

Prizivno sodišče je zavrnilo odločbo sodnika Sporkina z argumentom, da je prekoračil svoje pristojnosti. Menilo je, da njegova želja po dodatnih informacijah in po obsežnejšem odloku presega Tunneyev zakon, po katerem mora sodišče odločati samo o vsebini predlaganega soglasnega odloka. Apelacijsko sodišče je odločilo, da soglasni odlok velja (www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm).

Sprejem odloka je, po besedah sodnika Sporkina, pomenil, da je »Microsoft tako močan, da niti trg niti država ne moreta opraviti z njegovimi monopolnimi praksami« (www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm).

4.3.2. Tožba proti Microsoftu

Avgusta leta 1995 Microsoft pošlje na trg operacijski sistem Windows 95 (v nadaljevanju tudi Windows (95)) (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

Leta 1996 Microsoft razvije prvo različico spletnega brskalnika, konkurenčnega brskalniku Netscape Navigator družbe Netscape (v nadaljevanju Netscape), ki je že na trgu. Microsoft je ponujal svojega zastoj, medtem ko pri Netscape zaračunavajo 50 USD za kopijo svojega programa. Čeprav je imel Netscape 70 % delež na trgu brskalnikov, se je pritožil pri Pravosodnem ministrstvu ZDA (DOJ) zaradi monopolnega obnašanja Microsofta (Why Netscape isn't dead, 1997). Microsoft naj bi tudi poskušal doseči dogovor z Netscapom. Predlagali so, da bi oni izdelovali brskalnik za Windowse, medtem ko bi Netscape izdeloval brskalnik za ostale operacijske sisteme. Ker bi to za Netscape pomenilo, da bi se morali odreči 80 %-90 % trga, na to niso pristali. Zato je Microsoft začel siliti originalne proizvajalce računalnikov, da nameščajo njegov brskalnik Internet Explorer (v nadaljevanju Internet Explorer), kot pogoj za pridobitev licence za Windowse (Play nicely, or not at all, 1998: 19).

Septembra 1996 je Protimonopolni oddelek (ATD) (v nadaljevanju tudi ATD) začel preiskavo, usmerjeno na prodajo microsoftovega Internet Explorerja. To je bilo več kot 11 mesecev potem, ko je Microsoft predstavil prvo različico operacijskega sistema Windows 95 z integriranim spletnim brskalnikom. Seveda je bil predmet preiskave vgrajevanje internetnega brskalnika v operacijski sistem Windows in s tem kršenje soglasnega odloka iz leta 1994 (www.microsoft.com/presspass/trial/timeline.asp). Pri Microsoftu so zatrjevali, da je spletni brskalnik integralni produkt Windowsov, pri ATD pa so menili ravno nasprotno, da sta to ločena proizvoda, kot naprimer svetilka in žarnica (A bundle of trouble, 1997: 17).

Microsoft je pritiskal na proizvajalce računalnikov, katerim licencira Windowse, da namestijo tudi spletni brskalnik. Tako je bil Microsoftov spletni brskalnik nameščen skoraj na vsakem novem osebem računalniku. Poleg tega so ponujali tudi brezplačno kopijo programa preko interneta za tiste, ki so imeli verzije Windows brez Internet Explorerja. Težko si je predstavljati, da bi kdo izbral verzijo Windows brez brskalnika, če je bila cena enaka tisti z njim (Taming Bill Gates, 1997: 33).

Microsoftova strategija je bila, da je v novih različicah Windowsov ponudil vedno več integriranih programov, ki so bili prej na voljo le za doplačilo. Tako so vključili program za optimiranje delovanja trdega diska, računalno, igre, grafične aplikacije in program za povezavo osebnega računalnika v mrežo. Te poteze so zelo otežile delo podjetjem, ki so izdelovala takšne programe. Če pogledamo z očmi uporabnikov, je bilo to zelo dobrodošlo, saj so vse te aplikacije delovale lažje po zaslugi skupnih standardov. S tem je bil storjen velik korak naprej na področju kompatibilnosti. Pomen spletnega brskalnika je v tem, da v kombinaciji s programskim jezikom JAVA, ki so ga razvili pri Sun Microsystems, pomeni konkurenco Windowsom in tudi drugim operacijskim sistemom. Microsoftovi konkurenti, kot sta Sun Microsystems in Netscape in še nekateri računalniški giganti, kot sta družbi IBM in Oracle, so prepričali DOJ, da je JAVA v kombinaciji z Netscapom zadnja priložnost, da se omeji prevlada Microsofta (A bundle of trouble, 1997: 18).

Na Pravosodnem ministrstvu so razmišljali taktično in so se sklicevali na to, da pri Microsoftu kršijo soglasni odlok iz leta 1994. Imeli so informacijo, da Microsoft sili proizvajalce računalnikov, da namestijo njihov spletni brskalnik; Ko je družba Compaq na začetku leta 1996 sporočila Microsoftu, da namerava na Windowsovem namizju na svojih računalnikih zamenjati (ikono) Internet Explorer z brskalnikom Netscape Navigator, je kmalu zatem dobila

pismo, v katerem Microsoft sporoča, da odpoveduje licenčno pogodbo za Windows 95 in še nekaj dni zatem pismo, v katerem Microsoft sporoča, da je pripravljen obnoviti pogodbo, če Compaq v roku 60 dni zopet postavi ikono Internet Explorer v namizje (Krantz, 1997: 41). Janet Reno, generalna tožilka Združenih držav Amerike, je povedala, da Pravosodno ministrstvo »ne bo trpelo nobene prisile s strani dominantnih družb v smeri, ki pohablja konkurenco« (Krantz, 1997: 41). To naj bi pomenilo, da so kršili določila soglasnega odloka. Namreč, v preiskavi in pritožbi, ki sta vodili do soglasnega odloka, je bilo omenjeno pogojevanje microsoftovega operacijskega sistema z licencami za njegove aplikacije.

To je bil razlog, da se je ATD 20. oktobra odločil, da na Zveznem okrožnem sodišču vloži tožbo proti Microsoftu *zaradi kršenja določil soglasnega odloka iz leta 1994* (A bundle of trouble, 1997: 17). ATD se je osredotočil na naslednja področja delovanja Microsofta in ukrepe (Hamm, Garland, Ullman, 1997: 24):

- kršenje določil soglasnega odloka iz leta 1994, ker so menili, da Internet Explorer ni integriran proizvod Windowsov;
- Microsoft naj bi po njihovem mnenju kršil protimonopolno zakonodajo ZDA, ko je prisilil originalne proizvajalce računalnikov (OEMs), da so nameščali Internet Explorer kot pogoj za Windowse;
- ATD je na sodišču vložil zahtevo, naj Microsoft plačuje dnevno globo milijon USD, dokler ne bo ločil prodaje Windowsov in Explorerja. Poleg tega je zahteval, da Microsoft spremeni licenčne pogodbe s originalnimi proizvajalci računalnikov.

Microsoft se je branil, da je Internet Explorer integriran v Windowse in da imajo zato od proizvajalcev računalnikov pravico zahtevati, da nameščajo Windowse 95 z vgrajenim brskalnikom. Predložili so tudi številne pismene izjave, ki so potrjevale, da je Explorer integriran produkt. Zatrjevali so, da Windowsi brez Explorerja ne bodo delovali povsem brez napak (www.microsoft.com/presspass/trial/timeline.asp). Zagovarjali so, da jim soglasni odlok iz leta 1994 dovoljuje dodajanje novih funkcij Windowsom in da je Explorer le ena izmed njih (Hamm, Garland, Ullman, 1997: 25).

ATD so najbolj skrbeli sporazumi o povezovanju proizvodov, ki so jih spoznali po pričanju Compaqa. Takrat je imel Netscape še 60 % tržni delež na trgu brskalnikov. Če bi Microsoft dalje zahteval nastavitve Explorerja na vsak računalnik, na katerem so Windowsi, bi Netscape ta delež hitro izgubil. Poleg tega je bil blizu prihod Microsoftovega operacijskega sistema

Windows 98, kjer je Explorer popolnoma vgrajen v operacijski sistem. Pri Netscapu so menili, da je integracija programov le način, kako poskuša Microsoft obiti soglasen odlok iz leta 1994 (Hamm, Garland, Ullman, 1997: 25). Zadnje četrletje leta 1997 je imel Netscape izgubo v višini 18 milijonov USD zaradi strmega upada prodaje spletnega brskalnika in neizprosne cenovne konkurence pri programski opremi za strežnike (Green, 1998: 38).

Pri Microsoftu so trdili, da tekma z Netscapom ni le stvar brskalnikov, ampak konkurenti, kot je Netscape, želijo narediti sistem, alternativen Windowsom. Menili so, da Sun Microsystems z Java in Netscape načrtujejo zgraditi na osnovi brskalnika virtualni operacijski sistem, ki naj bi pokopal Windowse. Bojazen Microsofta pred Java so potrjevala številna interna elektronska sporočila med vodilnimi v Microsoftu. Zaradi te nevarnosti so vztrajali v svojih izjavah. Menili so tudi, da bo ATD, če bo zmagal v tem primeru, preselil protimonopolno preiskavo na druga področja (Microsoft's contradiction, 1998: 50).

Preiskava se je ne glede na vse dileme razširila tudi na mnoga druga področja. ATD je začel podrobneje preiskovati, če Microsoft sklepa ekskluzivne dogovore s ponudniki internetnih vsebin, ki bi lahko dali podjetju možnost prevlade na internetu. Poleg tega so preiskovali, ali poskuša Microsoft uničiti programski jezik JAVA. Sporna naj bi bila tudi rubrika Channels v Explorerju v Windowsih. Nadalje so se poglobili v dogovore, ki jih je Microsoft sklepal s podjetji, ki ponujajo dostop do interneta. Zanimalo jih je, če ti dogovori zahtevajo uporabo Explorerja za pridobitev posebnih ugodnosti (Garland, Hamm, Cortese, 1998: 23). Tu ni šlo le za tekmo na trgu internetnih brskalnikov, ampak za prevlado na internetu. S tem bi se vodilnemu podjetju odprla pot na nove trge. Internet ne omogoča le velikega trga, od bančništva do nakupa avtomobilov, ampak je povezava do vsakih privatnih vrat in tudi do vseh podjetij. Posedovanje brskalnika in internetne strežniške programske opreme bi postalo v novi dobi mrežnega računalništva tako pomembno, kot so sedaj Windowsi za osebne računalnike. Pri ATD so se bali Microsoftove popolne prevlade na področju komunikacij in računalništva v 21. stoletju (Garland, Hamm, Cortese, 1998: 23).

Zvezni okrožni sodnik Thomas Penfield Jackson je decembra 1997 izdal začasno prepoved, s katero Microsoftu prepoveduje siljenje originalnih proizvajalcev računalnikov, ki prodajajo Windowse 95, v namestitvev Internet Explorerja. Microsoft se pritoži (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>). Vendar se kljub temu Microsoft potem strinja s prepovedjo s tem, da ponudi dve različici Windowsov

95; in sicer poleg obstoječe sporne različice še različico/i Windowsov brez brskalnika Internet Explorer. Prva verzija Windows 95 brez brskalnika, ki jo je Microsoft poslal na police, je bila zastarela verzija Windowsov. Pri drugi verziji brez brskalnika pa se je, pri njeni uporabi, uporabniku javljalo skoraj samo okno s sporočilom, da je prišlo do napake (Microsoft's six fatal errors, 2000: 28). Na srečo Microsofta ta začasna prepoved ni veljala za Windowse 98, ki so bili tik pred vstopom na trg (www.microsoft.com/presspass/trial/timeline.asp).

Pojavilo se je tudi vprašanje o microsoftovem monopolnem postavljanju cen. Bill Gates se je zagovarjal, da so cene v preteklih letih v vseh segmentih, v katerih je posloval Microsoft, padale, medtem ko se je zmogljivost programske opreme močno povečala. Njegovi nasprotniki so se strinjali, da daje Microsoft zastonj Internet Explorer in strežniške programe, vendar le zaradi želje po pridobivanju tržnega deleža. Za segmente, kjer imajo prevladujoč položaj, so bili mnenja, da Microsoft postavlja klasične monopolne cene. Proizvajalci računalnikov so za Windows 3.1 plačevali 35 USD, za različico 95 pa že 60 USD. Microsoftu so očitali tudi monopolno postavljanje cen na aplikacijskem trgu s programskim paketom Office, ki je v velikih primerih postal pomemben temelj poslovanja podjetij (Cortese, 1998: 7).

ATD je upal, da bodo medijska pozornost in govorice o kršenju Shermanovega zakona spodbudile Microsoft k pogajanju. Hkrati se je bližal tudi tržni vstop Windowsov 98, ki so bili prvi operacijski sistem s popolnoma vgrajenim internetnim brskalnikom. ATD si je prizadeval, da bi se začasna prepoved vezane prodaje Windows 95 in Internet Explorerja razširila tudi na Windowse 98. ATD je želel, da Microsoft izdela tudi različico brez Internet Explorerja. Zahtevo za to jim je sodišče zavrnilo, ker se niso želeli znajti v neprijetnem položaju, kjer bi se zdelo, da sodišča oblikujejo računalnike (www.microsoft.com/presspass/trial/timeline.asp).

V začetku maja 1998 sta se Joel Klein, šef Protimonopolnega oddelka pri Pravosodnem ministrstvu, in Gates sestala v prostorih Microsoftovih odvetnikov v Washingtonu. V naslednjem tednu se je Joel Klein z uradniki sestal še z Microsoftovim glavnim odvetnikom William Neukomom in ostalimi Microsoftovimi odvetniki. Zgledalo je, da se bodo dogovorili, vendar je predstavnik Microsofta 15. maja dejal, da se vlada ni pripravljena pogajati. Vlada je menila, da Microsoft postaja trši v svojih koncesijah, dati potrošnikom možnost svobodne izbire brskalnika (Microsoft's six fatal errors, 2000: 29).

V ponedeljek, 18 maja 1998, ko je Microsoft začel dostavljati operacijski sistem Windows 98 z vgrajenim brskalnikom, je Klein na Zveznem okrožnem sodišču vložil protimonopolno tožbo, v kateri ga obtožuje *kršitve Shermanovega zakona*. Poleg njega je tožbo vložilo še 20 zveznih držav. Kasneje je ena od njih odstopila od tožbe (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

Novica je odtegnila 10 milijard dolarjev vrednosti Microsoftovim delnicam (Microsoft's six fatal errors, 2000: 29).

ATD je poleg odstranitve Internet Explorerja z Windowsov (98) in spremembe namizja v Windowsih zahteval še spremembo pogodb s ponudniki internetnih vsebin in proizvajalci računalnikov, ki so zahtevale ekskluzivno distribucijo Internet Explorerja (Windows of opportunity, 1998: 25).

(23 junija 1998 porota treh sodnikov Zveznega apelacijskega sodišča razveljavi prepoved Zveznega okrožnega sodnika Jacksona iz decembra 1997 glede Windows 95. Porota meni, da je vezava brskalnika z Windowsi 95 upravičena, prinaša koristi porabnikom in izdelovalcem programske opreme.

(<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>.)

Microsoft je vztrajal pri svojih izjavah. Trdil je, da ima pravico dodajati nove funkcije Windowsom in preprečiti vladni poskus definiranja ter oblikovanja operacijskih sistemov. Tožba naj bi bila, po njihovem mnenju, tudi grožnja njihovi iniciativi inovirati in ponuditi porabnikom, kar želijo. Sklicevali so se na to, da noben zakon ne prepoveduje inovacij. Prepričani so bili, da so porabniki zadovoljni z razmerjem med ceno in učinkovitostjo microsoftovih produktov. Prav tako naj bi jim bili zelo hvaležni, ker jim Windowsi omogočajo, da bodo znali uporabljati računalnik ne glede na to, katero znamko bodo kupili. Uporabnikom je dobrodošlo tudi sprotno dodajanje novih programskih pripomočkov, ker jim ni treba za vsak novi program skozi zapletene korake nastavitve. Zanikali so izjavo, da se je cena Windowsov od leta 1990 podvojila. To so razlagali s tem, da je bilo treba za nastavitve Windows 95 prej nastaviti DOS, ki ga je bilo tudi treba kupiti. Torej je relativna cena Windowsov 98 ostala približno enaka tisti za Windowse 3.1 (Bill Gates replies, 1998: 34).

Glede spora z Netscapom so pri Microsoftu zanikali, da bi jih želeli uničiti. Poudarjali so, da so Windowsi 98 samostojen produkt, s pomočjo katerega tudi brskalnik Netscape Navigator deluje bolje, kot je na Windowsih 95 in ga lahko uporabniki namestijo kot privzetega (Add). Kateri internetni brskalnik bodo izbrali uporabniki, je po mnenju Microsofta, popolnoma njihova odločitev. Po Microsoftu naj bi razmišljali o integraciji operacijskega sistema z brskalnikom še pred nastankom Netscapa. Poleg vsega so dodatno zahtevo ATD-ja, naj vključijo brskalnik Netscape Navigator v Windowse, označili kot nadvse smešno in jo ponazarjali s primerom, kot bi od Coca-Cole zahtevali, da vstavi v paket šestih plastenkov tri pepsijeve (Bill Gates replies, 1998: 34).

Pri ATD so imeli pripravljen skupek konkurenčnih pravil izključno za Microsoft. Pravila naj bi omejevala Microsoft pri njihovih poslovnih pogodbah, da ne bi več poskušali izdelovalcem računalnikov preprečiti prodaje konkurenčnih proizvodov.

19. oktobra 1998 se začne protimonopolni sodni proces

(<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

Februarja 1999 je na sodnem procesu pričala zadnja priča.

4.3.3. Končna odločba

24. februarja 1999 sta vlada in Microsoft spet začela pogovore, da bi dosegla izvensodni sporazum (Microsoft's six fatal errors, 2000: 31).

2. junija so se pogovori končali neuspešno (Microsoft's six fatal errors, 2000: 31).

Mesec dni prej sodnik Jackson določi okvir postopka, ki daje Microsoftu še možnost za dogovor.

5. novembra 1999 sodnik Jackson v svojih uvodnih ugotovitvah, razglasi Microsoft za monopol. Določi, da prakse družbe dušijo inovacije in škodujejo potrošnikom (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

Dva tedna kasneje sodnik Jackson imenuje mediatorja, sodnika Richarda Posnerja, da poskuša doseči dogovor med stranema.

Decembra 1999, sodnik Jackson razglasi »ugotovitve dejstev« in sicer

(<http://www.stern.nyu.edu/networks/sternbusiness.html>):

- Microsoft ima monopol v operacijskih sistemih osebnih računalnikov, kjer uživa velik in stabilen tržen delež;
- Microsoft je uporabljal svojo monopolno moč na trgu operacijskih sistemov in je škodoval potrošnikom;
- Microsoft je pohabljal inovacijski proces;
- Različne microsoftove pogodbe imajo antikompetitivne implikacije.

18. januarja 2000 v formalnem odgovoru sodišču Microsoft zatrdi, da Windows softver ne predstavlja monopola, ker družba ne kontrolira cene ali dostopnosti softverja.

24. marca Microsoft faksira detaljen predlog dogovora vladnim tožilcem

(<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

V njem se Microsoft strinja, da:

- da v prodajo verzijo Windowsov brez integriranega brskalnika, Internet Explorer;
- računa enako ceno za Windowse;
- omogoči softverskim družbam več dostopa Windowsove kode.

Vladni pogajalci so ocenili predlog za neprimeren, istočasno so hoteli več časa, da preučijo predlog (<http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/americas/698368.stm>). Kajti Microsoft je izpolnitev navedenih koncesij vezal na določene pogoje in podrobne tehnične izjeme.

26. marca vlada zavrne predlog (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

Tudi mediator Posner ni uspešen.

2. aprila sodnik Jackson ugotovi, da je Microsoft kršil 1. in 2. člen Shermanovega zakona (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

Zatem Pravosodno ministrstvo in 17 zveznih držav zahtevata od sodnika, da se Microsoft razbije na dva dela. Microsoft sporoči sodniku, da kazenski načrt Pravosodnega ministrstva ni primeren odgovor ugotovljenim kršitvam Shermanovega zakona (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

7. junija 2000 sodnik Jackson razglasi razdelitev družbe Microsoft na dve samostojni družbi: eno, ki bo izdelovala operacijski sistem Windows in drugo, ki bo izdelovala aplikacije. Bill Gates takoj javi, da se bo pritožil (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>). ATD in sodnik Jackson upata, da se bo po Microsoftovi pritožbi primer čimprej preselil na Vrhovno sodišče. Microsoft pa ne samo da upa, da se bo primer po njegovi pritožbi namesto na Vrhovno preselil na Zvezno apelacijsko sodišče okrožja Columbija, ki mu je bilo naklonjeno že 23. junija 1998 (glej drobnejši tisk v oklepajih na strani 35 diplomske naloge op.p.), temveč tudi, da se postopek zavleče do pričakovane izvolitve nove administracije na novembrskih volitvah leta 2000 z republikancem Georgom W. Bushom na čelu, ki naj bi napovedoval v primeru svoje izvolitve protimonopolne akcije le v primeru fiksiranja cen (Denounment, 2000: 23).

26. septembra 2000 Vrhovno sodišče zavrne Microsoftovo pritožbo na odločitev sodnika Jacksona, kar preseli zadevo na Zvezno apelacijsko sodišče okrožja Columbija.

4.3.4. Odločba Zveznega apelacijskega sodišča

Januarja 2001 pošlje pismo ali obrazložitev pritožbe apelacijskemu sodišču, v katerem navaja, da izjave Zveznega okrožnega sodnika Jacksona novinarjem kažejo na njegovo pristranskost. Ena od izjav je bila, da »Bill Gates ni več v poslovni etiki« (<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1413651.stm>).

26. in 27. februarja apelacijsko sodišče prisluhne ustnim argumentom obeh strani. Apelacijski sodniki ostro skritizirajo izvensodne pripombe sodnika Jacksona.

28. junija apelacijsko sodišče *izniči* sodbo sodnika Jacksona o razdelitvi Microsofta. Prav tako odstrani sodnika Jacksona s primera (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

Kmalu zatem Microsoft pozove Vrhovno sodišče, naj prevzame zadevo.

24. avgusta prevzame primer *nova Zvezna okrožna sodnica*, izbrana na slepo (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

4.3.5. Dogovor

6. septembra Pravosodno ministrstvo objavi, da ne bo več zahtevalo razdelitve Microsofta (<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>).

Začnejo se nova pogajanja med Microsoftom in vlado.

2. novembra Pravosodno ministrstvo objavi podrobnosti predlaganega soglasja ali dogovora z Microsoftom.

Istega meseca soglasje ali dogovor potrdi Zvezna okrožna sodnica Colleen Kollar Kotelly.

Po dogovoru mora Microsoft (<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/2393537.stm>):

- dopustiti vpogled v nekatere tehnične podatke (aplikacijsko programske vmesnike (APIs) in strežniške protokole) ostalim razvijalcem softverja in jim s tem omogoči, da pišejo programe za operacijski sistem Windows;
- se ne maščevati originalnim proizvajalcem računalnikov, ki prodajajo konkurenčne proizvode;
- ponuditi enake licenčne pogodbe za svoj softver;
- omogočiti proizvajalcem in uporabnikom, da odstranijo določene ikone z Microsoftovega namizja.

Dogovor naj bi učinkoval pet let.

4.3.6. Odzivi

Bill Gates, sedaj ne več izvršni direktor družbe, temveč njen predsednik, je izjavil, da so »zadovoljni, da stopijo en korak naprej v zadevi«

(<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/2387451.stm>).

Nekateri tehnološki svetovalci, kot je npr. Jonathan Gifford, so bili mnenja, da je dogovor »le mala, začasna modifikacija Microsoftovega dobro dokumentiranega vedenja, brez dolgotrajnega ali pomembnejšega učinka za konkurenco (na trgu)«

(<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1824669.stm>).

4.3.7. Izpolnjevanje dogovora

Istega meseca kot je bil sklenjen dogovor, je Microsoft na trg poslal operacijski sistem Windows Xp. V njem je, da bi izpolnjeval sprejet dogovor, z programsko aktualizacijo Service Pack 1 omogočil, da lahko uporabniki skrijejo dostop do aplikacij, kot so Internet Browser, Outlook Express ali Windows MediaPlayer, vendar je funkcija tako skrita, da jo komajda kdo uporablja

(<http://www.heute.t-online.de/ZDFheute/artikel/16/0,1367,COMP-0-2021424,00.html>).

Da bi uresničevala ukrep dogovora, ki govori o večjem dostopu do tehničnih podatkov ali kode Windowsov drugim softverskim družbam (glej povzete točke vsebine dogovora na strani 38 diplomskega dela op. p), je družba Microsoft, po njenih besedah, »omogočila po razumnih in nediskriminatornih pogojih sklenitev licenčne pogodbe za aplikacijske programske vmesnike in protokole, ki se uporabljajo pri določenih produktih na Windowsovem namizju« (<http://itmanagement.earthweb.com/entdev/article.php/2195041>). Microsoft je zahteval od softverskih družb, ki so hotele skleniti licenčne pogodbe za aplikacijske programske vmesnike in protokole, še predpogoj podpisa *dogovora o nerazkritju*, kar je ostro omejilo širjenje informacij.

Samo tri softverske družbe so podpisale dogovor o nerazkritju, zato so na Pravosodnem ministrstvu zagnali vik in krik. V poročilu Zvezni okrožni sodnici Colleen Kollar Kotelly je

bilo Pravosodno ministrstvo tudi nezadovoljno nad Microsoftovimi planiranimi tarifami in licenčinami, katerih plačilo omogoča softverskim družbam dostop do nekaterih skrivnosti družbe (<http://itmanagement.earthweb.com/entdev/article.php/2195041>).

Microsoft je potem sporočil, da bo »objavil virtualno vse informacije o operacijskem sistemu, vključno z vzorci licenčnih pogodb in kratkimi povzetki protokolov na javno dostopni spletni strani, ki bo dostopna vsakomur«

(<http://itmanagement.earthweb.com/entdev/article.php/2195041>). To spletno stran si lahko ogledate na internetnem naslovu <http://members.microsoft.com/consent/Info/default.aspx>. Nekateri razvijalci softverja so mnenja, da je Microsoftova dokumentacija neuporabna, da so specifikacije nepopolne (<http://www.heise.de/english/newsticker/news/30379>).

Največ kar lahko rečemo, je, da zadeva ostaja zaenkrat še odprta.

5. ZAKLJUČEK

Čeprav obstojijo argumenti v prid monopolizacije, npr. da si monopolna podjetja lažje privoščijo visoke stroške razvoja nove tehnologije in s tem omogočajo tehnološki razvoj, ali da monopolna moč omogoča podjetjem konkurenčnost na mednarodnih trgih, ali da delovanje monopolov omogoča večjo gospodarsko stabilnost, mi v naših dveh primerih, izhajamo iz tega, da je monopol negativen pojav, kajti brž ko je država vložila tožbi zoper družbi, je bila mnenja, da škoduje potrošnikom in preprečuje konkurenco na trgu. Zatorej hipotezi, ali je bila država uspešna ali ne v boju zoper monopola teh dveh družb, potrdimo ali ovržemo na podlagi dejstva, ali je monopol posamezne družbe razbila ali ne.

V prvem primeru se je hipoteza glasila: Država se je uspešno spopadla z monopolom družbe Standard Oil Company na trgu naftnih derivatov. Odgovor je: *Ne*. Niti na kratek rok niti na dolgi rok. Že od prve koluzije družbe Standard Oil Company z železnicami in nekaterimi rafinerji leta 1872 se je družba Standard Oil uspešno izogibala pritiskom države, prvi protimonopolni zakon so sprejeli šele osemnajst let kasneje, prva resna sodba, ki naj bi razbila že kasneje formaliziran trust, je bila izrečena šele leta 1911. Vendar tudi ta ni imela hujših posledic za trust. Rockefeller je obdržal v vsaki od novo nastalih družb 25 % delnic, prav tako so bili procentualno ostali lastniki isti kot v prejšnji enoviti družbi trusta. Za kasnejše datume je težko govoriti, saj so neodvisno od protimonopolnih akcij države odkriti novi naftni vreli (npr. v Iraku leta 1927), s tem so nastale nove naftne družbe, kar je spremenilo trg.

V drugem primeru se je hipoteza glasila: Država se je uspešno spopadla s prevladujočim položajem družbe Microsoft na trgu operacijskih sistemov in iz njega izvirajočega pridobivanja prevladujočega položaja na drugih softverskih trgih. Na kratek rok hipotezo ovržemo. Ne smemo pozabiti, da je država začela postopek proti Microsoftu že leta 1990, da se je Microsoft stalno uspešno izogibal pritiskom države, da je glavno tožbo država vložila šele sedem let kasneje in da je šele deset let pozneje prišlo do senzacionalne nevarnosti družbi z ukazom, da se razdeli na dve novi družbi. Vendar se je Microsoft pritožil. Apelacijsko sodišče je ugodilo njegovi pritožbi. Konec leta 2002 je družba Microsoft dosegla dogovor, katerega uresničevanje še ne moremo potrditi.

Toda kljub ovrženi hipotezi ne smemo mimo argumenta, da je bila lahko rast družbe Microsoft koristna na kratek rok, saj je omogočila razvoj standardov, ki je onemogočen, ko je prisotnih veliko strani, ki se odločajo, kaj so. Pri Microsoftu so prepričani, da jim bodo uporabniki hvaležni, ker jim Windowsi omogočajo, da bodo znali uporabljati računalnik ne glede na to, katero znamko računalnika bodo kupili.

Lahko rečemo, da je država zadala obema družbama udarec bolj v obliki stroškov pravedanja, ki sta jih bili prisiljeni družbi plačevati v sporu z njo in v občasnem kapitalizacijskem razvrednotenju družb zaradi padca njunih delnic ob vložitvi tožbe kot pa po sami vsebini njenih ukrepov.

6. LITERATURA

1. A bundle of trouble (1997). The Economist, London, 25.10., str. 17.
2. Bill Gates replies (1998). The Economist, London, 13.6., str. 34.
3. Braudel, Fernand (1989): Igre menjave: materialna civilizacija, ekonomija in kapitalizem, XV.-XVIII. stoletje. Ljubljana: ŠKUC, Znanstveni inštitut Filozofske fakultete, 2 zv. str. 503; str. 324.
4. Breit William, Elzinga Kenneth G. (1989): The Antitrust Casebook: Milestones in Economic Regulation. Chicago: The Droylen Press, str. 462.
5. Cortese, Amy (1998): There's more than one way to play monopoly. Business Week, New York, 22.12., str. 7.
6. Denouement. (2000). The Economist, London, 10.6. str. 23.
7. Freiheit Egon F., Merkel William, Schonherr Gunnar (1995): Das grosse Buch der Wirtschaft. Gutersloh, Munchen: Bertelsmann Lexikon, str 731.
8. Garland Susan, Hamm Steve, Cortese Amy (1998): Microsoft's future. Business Week, New York, 19.1., str. 23.
9. Gelernter, David (1998): Bill Gates. Time, 7. 12., str. 125.
10. Glas, Miroslav (1991): Proces monopolizacije sodobne tržne strukture in nove oblike konkurence. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 34.
12. Green, Heather (1998): Has Netscape hit the »innovation ceiling«. Business Week, New York, 19.1., str. 38.

13. Greenhut M. L., Benson Bruce (1989): American Antitrust Laws in Theory and Practice. Aldershot: Avebury, str. 265.
14. Hamm Steve, Garland Susan, Ullman Owen (1997): Going after Gates. Business Week, New York, 3.11., str. 24.
15. Košir, Matej (2000): Bojazen za cvičkarski monopol? : Vino Brežice je v zadnjih petih letih prodalo dva milijona litrov cvička. Delo, #Leto #42, #št. #261, 10.11., str. 8.
16. Krantz, Michael (1997): Will Reno brake Windows. Time, 3.11. str. 41.
17. Lewinsohn-Morus, Richard (1927): Wie sie gross und reich wurden: Lebensbilder erfolgreicher Manner. Berlin: Im Verlag Ullstein, str. 288.
18. Lipsey, Richard (1990): Monopol proti konkurenci. Teorija monopola/Richard Lipsey. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 55-78.
19. Luthans Fred, Hodgetts Richard, Thompson Kenneth R. (1987): Social Issues in Business. Fifth Edition. New York: Macmillan Publishing Company, str. 636.
20. Marolt, Anton (1995): Najosnovnejše o trustu. Podjetje in delo št. 8, Gospodarski vestnik, Ljubljana, str. 1070.
21. Meško, Borut (1997): Monopol, dva ali trije operaterji : čakamo na demonopolizacijo trga. Podjetnik, #Let. #13, #št. #4, april, str. 30-31, 48.
22. Microsoft's contradiction (1998). The Economist, London, 31.1., str. 50.
23. Microsoft's six fatal errors (2000). Newsweek, New York, 19.6., str. 28.
24. Pjanić, Zoran (1979): Teorija cena, šesto izdanje. Beograd: Savremena administracija, str. 535.

25. Play nicely, or not at all (1998). The Economist, London, 21.5., str. 19.
26. Seche, Andreas (2003): Das Ol Duell. Peter Moosleitners Magazin – Die moderne Welt des Wissens, April, str 56.
27. Taming Bill Gates (1997). The Economist , London, 23. 10, str. 33.
28. Waldman, Don E. (1986): The economics of Antitrust: Cases and Analysis. Boston, Toronto, str. 283.
29. Windows of opportunity (1998). The Economist, London, 7.5., str. 25.

VIRI

<http://www.arttoday.com/>

http://www.crf-usa.org/bria/bria16_2.html

<http://www-cs-students.stanford.edu/~kkoster/microsoft.htm>

<http://www.heise.de/english/newsticker/news/30379>

<http://www.heute.t-online.de/ZDFheute/artikel/16/0,1367,COMP-0-2021424,00.html>

<http://itmanagement.earthweb.com/entdev/article.php/2195041>

<http://members.microsoft.com/consent/Info/default.aspx>

<http://www.micheloud.com/FXM/SO/>

<http://www.microsoft.com/presspass/trial/timeline.asp>

<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1413651.stm>

<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1824669.stm>

<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/2387451.stm>

<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/2393537.stm>

<http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/americas/698368.stm>

http://www.pbs.org/wgbh/amex/rockefellers/peoplevents/e_south.html

<http://www.stern.de/id/wirtschaft/unternehmen/meldungen/513101.html>

<http://www.stern.nyu.edu/networks/sternbusiness.html>

<http://www.usatoday.com/tech/news/2001-09-06-microsoft-chronology.htm>

<http://voteview.uh.edu/entrejdr.htm>