

ΙΟΝΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ



ΤΜΗΜΑ ΞΕΝΩΝ ΓΛΩΣΣΩΝ ΜΕΤΑΦΡΑΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΕΡΜΗΝΕΙΑΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

"Μετάφραση και σχολιασμός του κεφαλαίου 10 (μέρη 9 & 10) του βιβλίου
"Capitalism: A Treatise on Economics" του George Reisman, σελίδες 423-427.

Της φοιτήτριας ΠΑΥΛΗ ΑΣΠΑΣΙΑΣ

A.M Ξ2013130

Υπό την Εποπτεία του κ. ΣΩΤΗΡΙΟΥ ΛΙΒΑ

ΚΕΡΚΥΡΑ

Ιούνιος 2019

"Μετάφραση και σχολιασμός του κεφαλαίου 10 (μέρη 9 & 10) του βιβλίου
"Capitalism: A Treatise on Economics" του George Reisman, σελίδες 423-427;

Πίνακας περιεχομένων

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	4
ΚΕΙΜΕΝΟ ΣΤΟΧΟΣ	7
ΚΕΙΜΕΝΟ ΠΗΓΗ.....	19
ΣΧΟΛΙΑΣΜΟΣ ΜΕΤΑΦΡΑΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ.....	29
ΕΠΙΛΟΓΟΣ	38
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	39
ΛΕΞΙΚΑ.....	41

Η Μετάφραση συνιστά μία σύνθετη και πολύπλοκη διαδικασία και σαν αποτέλεσμα πρέπει να της δίνεται η ανάλογη προσοχή. Μια ορθή μετάφραση, απαιτεί από τον μεταφραστή να έχει τις σωστές θεωρητικές γνώσεις για να μπορέσει να πάρει τις σωστές αποφάσεις, αλλά και να είναι σε θέση να τις δικαιολογήσει. Απαιτεί βαθιά μελέτη και κατανόηση του αντικειμένου της μετάφρασης, αλλά και κριτική σκέψη και λογική. Ο μεταφραστής πρέπει να έχει ένα και μόνο στόχο, να μεταφέρει το κείμενο στη γλώσσα στόχο, αλλάζοντας τα πάντα ή και τίποτα, έτσι ώστε το τελικό αποτέλεσμα να είναι ένας τέλειος καθρέφτης του νοήματος του πρωτοτύπου. Θα πρέπει όμως να βασιστεί πάνω σε μία μεταφραστική θεωρία η οποία να του επιτρέπει να υποστηρίξει τις όποιες επιλογές του. Η θεωρητική αυτή βάση του μεταφραστή πρέπει να έχει την ανάλογη ευελιξία που ταιριάζει στην φύση της μετάφρασης.

Η μετάφραση είναι μία διαπολιτισμική δράση. Είναι μία πολύπλοκη πράξη στην οποία δεν εμπλέκονται μόνο οι λέξεις, οι συντακτικοί και γραμματικοί κανόνες δύο γλωσσών, αλλά και δυο πολιτισμοί. Είναι μία πράξη επικοινωνίας δύο πολιτισμών. Αυτό σημαίνει, ότι ένας μεταφραστής, στην προσπάθεια του να μεταφέρει το κείμενο από την μία γλώσσα στην άλλη, θα πρέπει να έχει υπόψη του τις διαφορές στον πολιτισμό και την κουλτούρα του αποδέκτη του κειμένου, με σκοπό αυτό να γίνει οικείο και κατανοητό από αυτόν. Πέρα από αυτό, σύμφωνα με τους Sapir-Whorf, η γλώσσα είναι η καρδιά του σώματος του πολιτισμού. Σύμφωνα με την θεωρία τους, οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται τον κόσμο μέσω της γλώσσας. Επομένως και τον πολιτισμό και την κοινωνική τους πραγματικότητα. Τα πάντα έχουν άμεση σύνδεση με την γλώσσα. Όποιος έχει ασχοληθεί έστω και λίγο με τις γλώσσες, ακόμα και αν αυτό σημαίνει την εκμάθηση μίας ξένης γλώσσας, καταλαβαίνει αρκετά γρήγορα πως δεν μπορεί να εκφραστεί με έναν απόλυτα ίδιο τρόπο και στις δύο. Αυτό συμβαίνει γιατί καμία γλώσσα δεν είναι όμοια με την άλλη και επομένως καμία γλώσσα δεν μπορεί να αντιπροσωπεύει την ίδια κοινωνική πραγματικότητα με μία άλλη.

Το παραπάνω, δεν σημαίνει σε καμία περίπτωση ότι η μετάφραση είναι αδύνατη και αναπόφευκτα πάντα θα έχει παραλείψεις και λάθη. Η μετάφραση άλλωστε είναι μία ανακωδίκευση του νοήματος μία γλώσσας σε μία άλλη. Άλλωστε, η γλώσσα έχει αποδειχθεί ότι είναι ο πιο ευέλικτος και ευπροσάρμοστος οργανισμός που υπάρχει. Ακόμα και αν σε ένα πολιτισμό δεν υπάρχει μία ιδέα ή ένα πράγμα, έτσι ώστε να μπορεί να το εκφράσει γλωσσικά, αμέσως μόλις έρθει σε επαφή μαζί του, θα

δημιουργηθεί η ανάγκη έκφρασης του. Οι μεγαλύτερες δυσκολίες στην μετάφραση έχουν σχέση με τον πολιτισμό. Έχουν σχέση με την συνάφεια του περιεχομένου του μεταφράσματος με τους αναγνώστες και την κουλτούρα τους. Βέβαια, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι οι πολιτισμοί, οι κουλτούρες και οι παραδόσεις μπορεί να έχουν όρια, αλλά αυτά επηρεάζονται από εξωτερικούς παράγοντες.

Σύμφωνα με τον Cronin, αν η μετάφραση θεωρηθεί επιστήμη, τότε είναι η επιστήμη της διαφοράς, αφού δεν υπάρχει χωρίς διαφορές. Είναι διαφορές στον κόσμο που οι πολιτισμοί βλέπουν τον κόσμο και στον τρόπο που τον εκφράζουν. Πολλές φορές ο μεταφραστής έρχεται αντιμέτωπός με λέξεις που δεν έχουν αντιστοίχιση σε άλλη γλώσσα και πρέπει ο ίδιος να αποφασίσει αν θα ενσωματωθούν στο νέο κείμενο και αν ναι, με ποιον τρόπο. Κάθε κείμενο είναι αποτέλεσμα μίας κουλτούρας και ο μεταφραστής πρέπει πρώτα να εξετάσει το πολιτισμικό πλαίσιο στο οποίο ανήκει, στη συνέχεια το καταστασιακό και στο τέλος να εξετάσει το ίδιο το κείμενο.

Πέρα από όλα αυτά όμως, υπάρχουν ίσως και τα πιο «πρακτικά» θέματα που αφορούν την μεταφραστική διαδικασία και πρέπει να εξεταστούν πριν ξεκινήσει. Για της ανάγκες αυτής της εργασίας, αποφάσισα να στηρίξω το γενικό πλαίσιο της μετάφρασης μου πάνω στο μοντέλο της Ράις. Το μοντέλο αυτό δίνει έμφαση στην ισοδυναμία στο επίπεδο του κειμένου, συνδέοντας τις λειτουργικές της γλώσσας με τα είδη των κειμένων και τη στρατηγική που ακολουθείται κατά την μετάφραση. Η Ράις πιστεύει ότι η ισοδυναμία πρέπει να επιτυγχάνεται σε επίπεδο κειμένου και όχι επίπεδο λέξεων. Χωρίζει τα κείμενα σε τέσσερα είδη, τα οποία χρησιμοποιούν ένα συγκεκριμένο είδος γλώσσας, βάση του οποίου ο μεταφραστής θα πάρει τις όποιες αποφάσεις πάνω στη μετάφραση. Τα κειμενικά είδη είναι τα εξής:

Πληροφοριακό → Πληροφοριακή Γλώσσα

Εκφραστικό → Εκφραστική Γλώσσα

Λειτουργικό → Κλητική Γλώσσα

Οπτικοακουστικά Κείμενα (συνήθως συμπληρώνουν τα άλλα τρία με εικόνες, ήχο κ.λπ)

Στην παρούσα πτυχιακή εργασία, το κείμενο είναι πληροφοριακό. Είναι μία ειδική μετάφραση, που σε αντίθεση με την λογοτεχνική, την διέπουν άλλοι κανόνες και κρύβει διαφορετικές δυσκολίες. Είναι μία

οικονομική μετάφραση πάνω στον καπιταλισμό και πιο συγκεκριμένα στα καρτέλ, την δημιουργία τους και τον τρόπο που λειτουργούν θετικά ή αρνητικά πάνω στην οικονομία και την ανάπτυξη. Για τον λόγο αυτό, ήταν αναγκαίο να μελετηθούν κείμενα που πραγματεύονται το ίδιο θέμα, με σκοπό την καλύτερη κατανόηση του κειμένου και τον όρων που χρησιμοποιούνται και ως αποτέλεσμα να παράγω την καλύτερη δυνατή μετάφραση που θα μπορούσα να παράγω. Ο τρόπος που πρέπει να αντιμετωπίζονται οι μεταφραστικές δυσκολίες και τα προβλήματα τέτοιου είδους μεταφράσεων θα αναλυθεί αργότερα, καθώς και ο τρόπος που, σύμφωνα με το μοντέλο Ράις, πρέπει να γίνεται μία μετάφραση ενός πληροφοριακού κειμένου.

Φυσικά, πρέπει να έχουμε κατά νου, πως αν και ένα κείμενο είναι ένας ολοκληρωμένος οργανισμός, αποτελείται από μικρότερα κύτταρα (προτάσεις, λέξεις, παραγράφους κλπ) τα οποία διαφέρουν στην σημασία, την λειτουργία και την χρησιμότητα τους πάνω στο ολοκληρωμένο κείμενο. Ένα είδος κειμένου μπορεί να έχει σημεία που η γλώσσα αλλάζει την λειτουργία της, πχ από πληροφοριακή γίνεται αισθητική, αλλά μία λειτουργία έχει πάντα την μεγαλύτερη βαρύτητα. Βέβαια, μαζί με την σημασία κάθε παραγράφου, πρότασης ή λέξεις μέσα στο κείμενο, αλλάζει και η γλωσσική λειτουργία με την μεγαλύτερη βαρύτητα και κάποιες φορές, αλλάζει και ο τύπος, αλλά και το είδος του κειμένου σε κάποια σημεία του. Έτσι καταλήγουμε στο ότι η σωστή μετάφραση απαιτεί από τον μεταφραστή να αφιερωθεί στο κείμενο του μελετώντας εις βάθος τις ιδιαιτερότητες του και να δει την μετάφραση με ευελιξία, πηγαίνοντας πάντοτε εκεί που τον οδηγεί το πρωτότυπο κείμενο, χωρίς να χάνει τον σημαντικότερο στόχο του, που δεν είναι άλλος, από την μεταφορά της γνώσης του κειμένου του, στη γλώσσα στόχο.

Με τον ίδιο τρόπο προσπάθησα και εγώ να δημιουργήσω την παρακάτω μετάφραση, η ανάλυση της οποίας θα γίνει στις επόμενες σελίδες αυτής εδώ της πτυχιακής εργασίας. Να τονιστεί ότι αν και βασίστηκα πάνω στο μοντέλο Ράις για την ανάλυση μου, σε κάποια σημεία που έκρινα απαραίτητο, ξέφυγα από αυτό.

Καπιταλισμός: Μια πραγματεία περί οικονομικών

George Reisman

Κεφάλαιο 10: Μονοπώλιο vs Ελεύθερος Ανταγωνισμός

Μέρος 9: Καρτέλ

Καρτέλ είναι οργανώσεις ανεξάρτητων παραγωγών ενός προϊόντος, οι οποίοι συμφωνούν στην μείωση της παραγωγής με σκοπό να ορίσουν υψηλότερες τιμές στο μειωμένο απόθεμα. Η επικρατούσα άποψη είναι ότι τα καρτέλ είναι ένα κακό του καπιταλισμού, που σκοπό έχει την καθιέρωση αυθαίρετα υψηλών τιμών στους καταναλωτές, και που θα αποτελούσε χαρακτηριστικό στοιχείο του οικονομικού συστήματος σε περίπτωση απουσίας κρατικής παρέμβασης για να εμποδίσει τον σχηματισμό τους.

Γεγονός όμως είναι ότι, με εξαίρεση κάποιες μετρημένες περιπτώσεις όπως σε αυτή των διαμαντιών, όπου η φυσικές πηγές αποθέματος είναι περιορισμένες, η μόνη περίπτωση που τα καρτέλ μπορούν να έχουν επιτυχία στα πλαίσια του καπιταλισμού είναι όταν εξυπηρετούν τον σκοπό του περιορισμού της έκτασης των ζημιών, δηλαδή, η αύξηση μιας τιμής από ένα σημείο που επιφέρει μεγάλη ζημιά, σε ένα σημείο που επιφέρει λιγότερη ζημιά ή μικρό κέρδος. Αυτό γίνεται γιατί, πέρα από την απόφαση του ποιοι παραγωγοί θα πρέπει να μειώσουν την παραγωγή και πόσο, που είναι δύσκολη από μόνη της, (όπως μαρτυρούν οι συχνές αναφορές στις εφημερίδες για τα καρτέλ πετρελαίου ΟΠΕΚ), τα επικερδή καρτέλ αντιμετωπίζουν δύο ακόμη προβλήματα που τείνουν να καταστούν ανέφικτη την συνέχιση τους.

Υπάρχει αρχικά το πρόβλημα της επανεπένδυσης των κερδών. Αν οι εταιρείες είναι επικερδής και θέλουν να επανεπενδύσουν τα κέρδη τους, η βιομηχανία θα διευρυνθεί και οι τιμές των καρτέλ θα καταρρεύσουν στην προσπάθεια να βρεθούν αγοραστές για το επιπλέον προϊόν. Την ίδια στιγμή, η ανεξάρτητη επανεπένδυση των κερδών μπορεί κάλλιστα να επιτρέψει σε κάποιες εταιρείες να έχουν κέρδος μέσω χαμηλότερων τιμών, ενώ αυτές που δεν επένδυσαν -ή δεν επένδυσαν ισόποσα και με την ίδια δεξιότητα- θα υποστούν σοβαρές ζημιές. Με σκοπό να εμποδιστεί η διάσπαση του καρτέλ με αυτόν τον τρόπο, είναι αναγκαίο το καρτέλ να μπορεί να ελέγχει τις επανεπενδύσεις κάθε μέλους του-

κάτι που μια απλή ένωση καρτέλ δεν είναι επαρκής για να το καταφέρει. Δεύτερο και πιο σημαντικό, οι επικερδής τιμές προσελκύουν νέους ανταγωνιστές στον κλάδο, κάτι που όχι μόνο οδηγεί τις τιμές των καρτέλ στην κατάρρευση, αλλά στερεί και από τα μέλη του, όγκο σε πωλήσεις που θα μπορούσαν να είχαν κάνει. Προκύπτει η ίδια περίπτωση με αυτή που συναντήσαμε παραπάνω σχετικά με την παραγωγή λιγότερων προϊόντων, ως μια προσπάθεια να πωληθούν αυτά σε υψηλότερες τιμές. Αν η υψηλότερη τιμή αποβεί κερδοφόρα στους για τους νέους παραγωγούς, το αποτέλεσμα είναι ότι τα μέλη του καρτέλ καταλήγουν να πωλούν λιγότερα προϊόντα και σε τιμές ίδιες με το κόστος αυτών των νέων παραγωγών συν ενός μικρού ποσού για το ισχύον ποσοστό του κέρδους, ενώ θα μπορούσαν να πουλούσαν μονίμως περισσότερα σε αυτήν την τιμή. Επιπλέον, αν και μπορούμε να φανταστούμε τα καρτέλ να απολαμβάνουν μία μικρή περίοδο πολύ μεγάλης κερδοφορίας μέσω της εκτόξευσης των τιμών, πρέπει να γίνει αντιληπτό ότι ο συμφωνημένος καθορισμός τιμών σε έναν κλάδο λειτουργεί έτσι, ώστε αφού αυτό συμβεί μία ή δύο φορές, μετά είναι αδύνατο να επαναληφθεί. Αυτό φυσικά γίνεται, αν υποθέσουμε ότι μπορεί να συμβεί εξαρχής.

Ωστόσο, αν υπάρχει ένα καρτέλ που δεν είναι ιδιαίτερα κερδοφόρο, τα δύο αυτά προβλήματα, του να ελέγχονται οι επανεπενδύσεις των κερδών και η προσέλκυση εισόδου ξένων, δεν υφίστανται και επομένως το καρτέλ μπορεί να επιτύχει. Σε μια τέτοια περίπτωση, δεν υπάρχουν σημαντικά κέρδη για να επανεπενδυθούν και συνεπώς δεν δημιουργείται το πρόβλημα του να πρέπει να μειωθεί η τιμή για να πουληθεί μία μεγαλύτερη παραγωγή. Και δεν υπάρχει κάτι για να προσελκύσει νέους στο να μουν στον χώρο. Υπό το πρίσμα αυτών των γεγονότων, δεν πρέπει να εκπλήσσει το ακόλουθο απόσπασμα από ένα σημαντικό βιβλίο αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας: "Έχουμε ακόμη και στοιχεία που υποδηλώνουν ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις που πιάστηκαν να συμμετέχουν σε αθέμιτη σύμπραξη έχουν χαμηλότερα κέρδη από άλλες μεγάλες επιχειρήσεις. Ίσως η αθέμιτη σύμπραξη επιχειρείται συνήθως σε καταστάσεις όπου ορισμένες αντιξοότητες έχουν ρίξει υπερβολικά τα κέρδη κάτω από το κανονικό επίπεδο. "

Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι δύσκολο να πούμε ποιες ενστάσεις μπορούν να γίνουν στην δημιουργία ενός καρτέλ. Είναι ένας εθελοντικός όμιλος που δεν βλάπτει κανέναν και μπορεί μάλιστα να ωφελήσει τους πάντες. Το παραπάνω βασίζεται στο ότι αποτρέπει την περιττή ζημία των παραγωγών, επιτρέποντας τους έτσι να διατηρήσουν ένα επίπεδο παραγωγικής ικανότητας. Το επίπεδο αυτό, θα είναι εκεί για να αποτρέψει τις τιμές από το να εκτοξευθούν στα ύψη, όταν η ζήτηση για το προϊόν επιστρέψει, όπως γίνεται συνήθως αργά ή γρήγορα.

Όπως τονίστηκε, ο ένας κλάδος που μπορούν να δημιουργηθούν κερδοφόρα καρτέλ με πολλές πιθανότητες επιτυχίας, είναι ο κλάδος των εξορύξεων, σε περιπτώσεις που τα γνωστά, εμπορικά εκμεταλλεύσιμα αποθέματα είναι λίγα σε αριθμό. Σε τέτοιες περιπτώσεις, η δημιουργία μίας ενωμένης ομάδας παραγωγών είναι θέμα σχετικά εύκολο και, το πιο σημαντικό είναι, ότι η είσοδος άλλων παραγωγών, προς απάντηση μίας υψηλότερης τιμής, είναι αδύνατη, απλούστατα γιατί τα αναγκαία αποθέματα δεν είναι διαθέσιμα. Τα μεγαλύτερα παραδείγματα τέτοιων αποθεμάτων, είναι των διαμαντιών και του υδράργυρου.

Ακόμα και σε τέτοιες περιπτώσεις, πρέπει να έχουμε στο μυαλό μας ότι οι τιμές μπορούν και πάλι να περιοριστούν από το κόστος και την τιμή των διαφόρων υποκατάστατων, τα οποία, όσο ατελή και να είναι, μπορούν να χρησιμοποιηθούν αντί του αντικειμένου αυτού για διάφορους σκοπούς. Για παράδειγμα τα διαμάντια που φτιάχνονται από ανθρώπους είναι υποκατάστατα των φυσικών διαμαντιών, ως εργαλεία κοπής σε πολλές βιομηχανικές διαδικασίες. Ακόμα, είναι πιθανό να υπάρχουν επιπλέον αποθέματα του αντικειμένου, τα οποία μπορούν να εκμεταλλευθούν εμπορικά με τιμές σε επαρκώς υψηλά επίπεδα. Ένα παράδειγμα είναι οι ποσότητες υδράργυρου που βρίσκονται στη φύση μέσα στο θαλασσινό νερό. Το καρτέλ πρέπει να θέσει μία τιμή έχοντας υπόψη του τέτοιου είδους ανταγωνισμό ή πιθανό ανταγωνισμό και θα πρέπει να είναι χαμηλότερη από την τιμή που θα επιτρέψει σε τέτοιου είδους σημαντικό ανταγωνισμό να έχει κέρδη.

Επιπλέον, η προοδευτική φύση του οικονομικού συστήματος υπό τον καπιταλισμό, ωθεί συνεχώς τις τιμές που χρεώνουν, ακόμα και αυτού του είδους τα καρτέλ, προς τα κάτω. Βελτιώσεις στην αποτελεσματικότητα της παραγωγής νέων υποκατάστατων, μαζί με σταδιακή μείωση στο πραγματικό κόστος της εκμετάλλευσης μη αξιοποιήσιμων κοιτασμάτων, καθιστούν αναγκαίο τα καρτέλ αυτά να συνεχίσουν να βελτιώνουν την αποτελεσματικότητα της παραγωγής τους, έτσι ώστε να είναι σε θέση να διατηρούν το κέρδος τους όταν πρέπει να μειώσουν την πραγματική τιμή για το προϊόν τους. Για αυτό, από την αρχή της βιομηχανικής επανάστασης, η τιμή του μέσου διαμαντιού, και η τιμή 30ml υδραργύρου, και για κάθε σχεδόν άλλο προϊόν που στην ελεύθερη αγορά θα μπορούσε να οργανωθεί μία μορφή καρτέλ, έχει μειωθεί σημαντικά από γενιά σε γενιά αναλόγως με το εισόδημα του μέσου ανθρώπου. Μαζί με αυτά, παρατηρείται πτώση της πραγματικής τιμής σχεδόν όλων των άλλων αγαθών που υπάρχουν από την ίδια χρονική περίοδο. Ένα παράδειγμα είναι τα διαμαντένια δαχτυλίδια και τα θερμόμετρα, που σταδιακά έχουν γίνει πιο προσιτά. Αν οι παραγωγοί των προϊόντων που υπάγονται σε καρτέλ, δεν είχαν βελτιώσει την αποτελεσματικότητά τους ανά τις δεκαετίες, τα κέρδη τους θα είχαν

εξαφανιστεί από καιρό και δεν θα υπήρχαν πια, γιατί σε αυτήν την περίπτωση, οι πελάτες τους θα είχαν στραφεί προς εναλλακτικές πηγές αποθεμάτων που θα είχαν γίνει σταδιακά φθηνότερες, σε πραγματικούς όρους. Είναι αναγκαίο τα καρτέλ διαμαντιού και υδράργυρου να λειτουργούν με σύγχρονες μεθόδους παραγωγής, όπως είναι αναγκαίο για τους παραγωγούς σε κάθε άλλο βιομηχανικού κλάδο, και να βελτιώνουν τις μεθόδους παραγωγής, όσο οι παραγωγοί υποκατάστατων μπορούν να βελτιώσουν τις δικές τους μεθόδους παραγωγής, όσο μπορούν να αναπτυχθούν νέα υποκατάστατα, και όσο το πραγματικό κόστος εκμετάλλευσης μη αξιοποιήσιμων κοιτασμάτων μπορεί να μειωθεί.

Η αλήθεια για την τιμή προϊόντων καρτέλ είναι ότι οποιαδήποτε χρονική στιγμή είναι υψηλότερη από ότι θα ήταν, αν η ίδια γνωστή φυσική ποσότητα του αγαθού βρισκόταν σε κοιτάσματα που ήταν διάσπαρτα σε αρκετά σημεία. Το αποτέλεσμα της υψηλής τιμής, είναι να μειώνει την ταχύτητα με την οποία καταναλώνονται τα γνωστά σε εμάς περιορισμένα αποθέματα. Επομένως, ο φον Μίζες σωστά περιγράφει τις υψηλές τιμές που χρεώνουν τα καρτέλ, ως ισοδύναμο μίας μορφής προστασίας. Μόνο μετά την βελτίωση στην παραγωγή υποκατάστατων ή στην ικανότητα εκμετάλλευσης μη αξιοποιήσιμων κοιτασμάτων, μειώνεται η τιμή (σε σχέση με το εισόδημα των ανθρώπων) και αυξάνεται ο βαθμός κατανάλωσης. Με τον καιρό, φυσικά, οι βελτιώσεις στις μεθόδους εξόρυξης που εισάγουν από μόνοι τους οι παραγωγοί των προϊόντων καρτέλ, λειτουργούν έτσι ώστε να αυξηθεί το οικονομικά χρήσιμο απόθεμα που παρέχουν τα ορυχεία τους.

Τα Καρτέλ και η Κυβερνητική Παρέμβαση

Τα καρτέλ ως οικονομικό πρόβλημα είναι το αποτέλεσμα της κυβερνητικής παρέμβασης. Όπου διαμορφώνονται ή διατηρούνται με αυτόν τον τρόπο, εκπροσωπούν μέρος τους πραγματικού και πολύ σοβαρού προβλήματος του μονοπωλίου. Τρία πρωταρχικά παραδείγματα τέτοιων καρτέλ είναι, ένα μεγάλο κομμάτι της γεωργίας των σύγχρονων ΗΠΑ, που έχει ενταχθεί σε καρτέλ χωρίς να έχει γίνει γνωστό, το καρτέλ ΟΠΕΚ των πετρελαίων, και το καρτέλ της Γερμανικής αυτοκρατορίας πριν τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο. Το ζήτημα της κυβέρνηση των ΗΠΑ που επέβαλε περιορισμούς στην γεωργική παραγωγή με σκοπό να μειώσει τις δαπάνες της μέσω του προγράμματος των γεωργικών επιδοτήσεων, έχει ήδη αναλυθεί. Το ίδιο συμβαίνει και με το καρτέλ ΟΠΕΚ και την ζωτικής σημασίας εξάρτηση της επιτυχίας του από τις πολιτικές της κυβέρνησης των ΗΠΑ, με πιο σημαντικές, τον έλεγχο των τιμών του

πετρελαίου και τις περιβαλλοντικές νομοθεσίες. Επομένως, είναι αναγκαίο να ασχοληθούμε με την περίπτωση των καρτέλ της Γερμανικής αυτοκρατορίας.

Όπως δείχνει ο φον Μίζες στο βιβλίο του Human Action, τα γερμανικά καρτέλ τις δεκαετίες πριν τον Πρώτο Παγκόσμιο Πόλεμο – την κλασσική περίπτωση διευρυμένης δημιουργίας καρτέλ στην βιομηχανία- ήταν το αποτέλεσμα της κοινωνικής πολιτικής του Μπίσμαρκ. Αυτή η πολιτική της κοινωνικής ασφάλειας και της νομοθεσίας που υποτίθεται ήταν υπέρ των εργατών, ανέβασε το κόστος παραγωγής στην Γερμανία σε σχέση με αυτό σε άλλες χώρες, η οποίες δεν είχαν υιοθετήσει τέτοιες νομοθεσίες. Σε περίπτωση απουσίας περαιτέρω μέτρων, το αποτέλεσμα θα ήταν να μην μπορούσαν οι παραγωγοί, να πουλάνε επικερδώς είτε στην χώρα τους είτε στο εξωτερικό. Το αποτέλεσμα αυτού θα ήταν, μαζική ανεργία και η ανικανότητα κάλυψης του κόστους εισαγωγών των ζωτικής σημασίας τροφών και πρώτων υλών που δεν παράγονται εγχώρια.

Για να αποτρέψει αυτές τις συνέπειες, η γερμανική κυβέρνηση θέσπισε προστατευτικούς δασμούς και προέτρεψε την δημιουργία εγχώριων καρτέλ. Τα καρτέλ αυτά, μπορούσαν να πουλήσουν τα προϊόντα με υψηλές τιμές στην γερμανική αγορά. Τα επιπλέον κέρδη από το μονοπώλιο που εισχώρησαν στην εγχώρια αγορά, επέτρεψαν την επιχορήγηση των γερμανικών εξαγωγών, που εν συνεχεία, μπορούσαν να πουληθούν στο εξωτερικό σε ανταγωνιστικές τιμές. Οι τιμές αυτές, ήταν χαμηλότερες από τις τιμές στην εγχώρια, γερμανική αγορά- ένα φαινόμενο που οι ξένοι κατασκευαστές περιγράφουν ως «ντάμπινγκ». (αν και ο φον Μίζες δεν το αναφέρει, μία επιπλέον αναγκαία πλευρά της πολιτικής της Γερμανικής Κυβέρνησης, ήταν μία αύξηση στην ποσότητα χρημάτων, ώστε να καταστεί δυνατή η μεγαλύτερη τελική δαπάνη που ήταν αναγκαία για να προσληφθεί ο ίδιος αριθμός εργατών με μεγαλύτερους μισθούς, και για να αγοραστεί ίδια ποσότητα τοπικού προϊόντος, αλλά σε μεγαλύτερες τιμές.) Φυσικά, το γενικό αποτέλεσμα της κοινωνικής πολιτικής στους γερμανούς εργάτες ήταν ότι ο μισθός που τους έμενε στο χέρι μειώθηκε, αφού χρειάστηκε να ανέβουν οι τιμές στην εγχώρια αγορά, ώστε οι εργοδότες να καλύψουν όλα τα επιπρόσθετα έξοδα που τους επιβλήθηκαν - έξοδα όχι μόνο με τη μορφή υψηλότερων μισθών, αλλά και με τη μορφή συνεισφορών στο πρόγραμμα κοινωνικής ασφάλισης.

Επομένως, πρέπει να είναι ξεκάθαρο, ότι τα καρτέλ της Γερμανικής Αυτοκρατορίας, ήταν αποτέλεσμα της κυβερνητικής παρέμβασης, που είχε σκοπό να καλύψει τις καταστροφικές συνέπειες προηγούμενης κυβερνητικής παρέμβασης. Δεν ήταν προϊόν του καπιταλισμού ή της ελεύθερης αγοράς.

Μέρος 10. «Μονοπώλιο» και ο Πλατωνικός Ανταγωνισμός των Σύγχρονων Οικονομικών.

Έχοντας ήδη αφιερώσει πολλές σελίδες στην συζήτηση της υποτιθέμενης σημασίας της οικονομικής ιδέας του μονοπωλίου – από την υποτιθέμενη τάση προς την δημιουργία μίας τεράστιας εταιρείας που θα ελέγχει ολόκληρο το οικονομικό σύστημα, μέχρι το υποτιθέμενο «καπέλωμα» αγοραστών αριστερά και δεξιά σε διάφορες περιστάσεις με διάφορα μέσα – ίσως να εκπλήξει το γεγονός ότι η θεωρία των σύγχρονων οικονομικών, έχει υποβαθμίσει την οικονομική ιδέα του μονοπωλίου. Πράγματι, η ουσία της αντίρρησης που δημιουργείται, όποτε η σύγχρονη οικονομική θεωρία εσφαλμένα κατηγορεί το «μονοπώλιο» δεν είναι τίποτα περισσότερο από μία κατηγορία εναντίων των επιχειρήσεων, επειδή αρνούνται να έχουν περιττές ζημιές. Αυτό το γεγονός δεν είναι προφανές, αλλά είναι η αδιαμφισβήτητη συνέπεια του δόγματος του «αγνού και τέλειου ανταγωνισμού» των σύγχρονων οικονομικών. Αυτό το δόγμα είναι κεντρικό στοιχείο της σύγχρονης οικονομικής θεωρίας και με βάσει αυτό αποφασίζει μαζί με την Αντιμονοπωλιακή Διεύθυνση του Υπουργείου Δικαιοσύνης της Αμερικής (Antitrust Division of the Department of Justice), αν μία βιομηχανία είναι «ανταγωνιστική» ή «μονοπωλιακή», και τι μπορεί να γίνει, αν αποφασίσουν ότι δεν είναι «ανταγωνιστική».

Το «Αγνός και τέλειος ανταγωνισμός» δεν έχει καμία σχέση με αυτό που κάποιος εννοεί με τον όρο «ανταγωνισμός». Συνήθως, ο ανταγωνισμός μαρτυρά μία αντιπαλότητα μεταξύ παραγωγών, κατά την οποία κάθε παραγωγός έχει ως στόχο να έχει την ίδια ή καλύτερη επίδοση από άλλους παραγωγούς. Δεν σημαίνει αυτό «αγνός και τέλειος ανταγωνισμός». Πράγματι, η ύπαρξη έχθρας, ανταγωνισμού όπως τον αντιλαμβανόμαστε συνήθως, είναι αταίριαστο με το «αγνός και τέλειος ανταγωνισμός». Αν δύσκολα το πιστεύετε αυτό, σκεφτείτε το παρακάτω απόσπασμα σε ένα ευρέως γνωστό οικονομικό εγχειρίδιο: « Για να συγκρίνουμε, έντονη αντιπαλότητα μπορεί να υπάρχει ανάμεσα σε δύο εταιρείες αυτοκινήτων ή μεταξύ δύο βενζινάδικων στην ίδια πόλη. Οι δράσεις του ενός πωλητή, επηρεάζουν την αγορά του άλλου. Επομένως, σε αυτήν την περίπτωση, δεν υπάρχει αγνός ανταγωνισμός.»

Ενώ ο ανταγωνισμός όπως συνήθως, και ορθός γίνεται αντιληπτός στηρίζεται στον ατομικισμό, η βάση του «αγνού και τέλειου ανταγωνισμού» είναι η συλλογικότητα. Ο ανταγωνισμός, όπως πολύ σωστά ονομάζεται, βασίζεται στην δράση ξεχωριστών, ανεξάρτητων ατόμων, που κατέχουν και ανταλλάσσουν ιδιωτική περιουσία κυνηγώντας δικά τους συμφέροντα. Γεννιέται, όταν δύο ή περισσότερα από αυτά τα άτομα γίνονται αντίπαλοι ασχολούμενοι με τον ίδιο κλάδο εμπορίου. Αντίθετα, η ιδέα του «αγνού και τέλειου ανταγωνισμού», είναι προϊόν μίας ιδεολογίας που εξαλείφει την ύπαρξη των ατόμων, της

ιδιωτικής περιουσίας, και της ανταλλαγής. Είναι το προϊόν μίας προσέγγισης στην οικονομία που βασίζεται πάνω σε κάτι που ορθά έχει χαρακτηριστεί «φυλετική υπόθεση», δηλαδή την κολεκτιβιστική άποψη ότι ατομικά ο κάθε άνθρωπος είναι ένα κύτταρο σε ένα μεγαλύτερο οργανισμό: Στην Ανθρωπότητα, στην Πολιτεία, στο Έθνος, ή στη Φυλή.

Η Φυλετική Υπόθεση κυριαρχεί στην σύγχρονη οικονομική θεωρία, και την αποδέχονται όχι μόνο οι εχθροί του καπιταλισμού, αλλά ακόμα και οι υποστηρικτές του. Η σύνδεση μεταξύ της ιδέας του «αγνού και τέλειου ανταγωνισμού» και της φυλετικής ιδέας του ανθρώπου, είναι μία φυλετική ιδέα ιδιοκτησίας, τιμής, και κόστους.

Σύμφωνα με τα σύγχρονα οικονομικά, καμία ιδιοκτησία δεν πρέπει να θεωρείται πραγματικά ιδιωτική. Η περιουσία υποτίθεται μπορεί μόνο να διαχειρίζεται από κάποιον, για λογαριασμό του αποκαλούμενου πραγματικού ιδιοκτήτη, που είναι η «κοινωνία» ή ο «καταναλωτής». Η κοινωνία, λέγεται, ότι έχει δικαίωμα πάνω στην ιδιοκτησία κάθε παραγωγού και του επιτρέπει να συνεχίζει να είναι ιδιοκτήτης μόνο όσο η «κοινωνία» λαμβάνει αυτό που εκείνη ή οι επαγγελματίες εκπρόσωποι της, θεωρούν ότι είναι η μέγιστη πιθανή ωφέλεια. Όπως διακηρύσσει ένας άλλος υποστηρικτής της ιδέας του «αγνού και τέλειου ανταγωνισμού»: «Οποιαδήποτε χρονική στιγμή η «κοινωνία» διαθέτει ένα σύνολο πόρων, είτε ατομικής ιδιοκτησίας είτε συλλογικής ιδιοκτησίας, ανάλογα με την πολιτική οργάνωση της εκάστοτε κοινωνίας. Από κοινωνικής άποψης, ο στόχος της οικονομικής δραστηριότητας είναι να πάρει όσα περισσότερα γίνεται από το υπάρχων σύνολο πόρων.»

Σύμφωνα με την φυλετική ιδέα της ιδιοκτησίας, η «κοινωνία» έχει δικαίωμα πάνω στο 100% του εμπορεύματος κάθε πωλητή, και να έχει όφελος από την 100% χρήση των εργοστάσιων και του εξοπλισμού του. Η άσκηση αυτού του υποτιθέμενου δικαιώματος μπορεί να περιοριστεί μόνο υπόψη των λεγόμενων εναλλακτικών αναγκών της «κοινωνίας». Έτσι, ο παραγωγός πρέπει να διατηρήσει ένα μέρος του εμπορεύματος και του εξοπλισμού του μόνο αν αυτό θα υπηρετήσει μία μεγαλύτερη, από την παρούσα, μελλοντική ανάγκη της «κοινωνίας». Πρέπει να παράγει λιγότερο από το 100% των δυνατοτήτων του, μόνο αν το εργατικό δυναμικό της «κοινωνίας», τα υλικά και τα καύσιμα, τα οποία θα απαιτούσε για το 100%, χρειάζονται περισσότερο σε άλλο τομέα παραγωγής. Το ιδανικό των σύγχρονων οικονομικών- που αναπτύχθηκε εν μέρει σαν φανταστικό κατασκεύασμα και εν μέρει σαν περιγραφή της πραγματικότητας, χωρίς τρόπο διαχωρισμού μεταξύ αυτών των δύο- είναι η αντίθετη αντίληψη μίας ιδιωτικής-επιχειρηματικής, καπιταλιστικής οικονομίας, μέσα στην οποία οι παραγωγοί

θα δρούσαν όπως θα ήθελε να δρουν ένας σοσιαλιστής δικτάτορας, αλλά χωρίς να χρειάζεται να τους αναγκάζουν για να το κάνουν αυτό. Σύμφωνα με αυτό το «ιδανικό», τα σύγχρονα οικονομικά, διαχωρίζουν τις ιδέες της τιμής και του κόστους από το γενικό πλαίσιο των ατόμων που ασχολούνται με την ελεύθερη ανταλλαγή ιδιωτικής περιουσίας, και τις διαστρεβλώνει ώστε να χωράνε στην αντίληψη ενός σοσιαλιστή δικτάτορα. Βλέπει το σύστημα των τιμών και του κόστους, σαν το μέσο με το οποίο οι παραγωγοί σε μία καπιταλιστική οικονομία οδηγούνται στο να παρέχουν στην «κοινωνία» την καλύτερη χρήση και «διανομή» των «πόρων» της.

Η τιμή δεν θεωρείται η πληρωμή που δέχτηκε ο πωλητής στην ελεύθερη ανταλλαγή της ιδιωτικής περιουσίας του, αλλά ως ο τρόπος που διαμοιράζει τα προϊόντα του ανάμεσα στα μέλη της «κοινωνίας» ή στους «ξένους καταναλωτές», που τυχαίνει να τα επιθυμούν. Οι τιμές δικαιολογούνται στα πλαίσια του ότι είναι μέσο διαμοιρασμού, ανώτερο από αυτό της έκδοσης κουπονιών και της παραχώρησης προτεραιότητας από την κυβέρνηση. Πράγματι, ο διαμοιρασμός έχει περιγραφεί από τον βραβευμένο με Νόμπελ Τζωρτζ Στίγκλερ ως « διαμοιρασμός χωρίς την χρήση τιμών.» Με τον όρο «τιμές» εννοεί την μορφή διαμοιρασμού που υπάρχει υπό τον καπιταλισμό.

Παρομοίως, ένα κόστος, σύμφωνα με τα σύγχρονα οικονομικά, δεν είναι χρηματικές δαπάνες που κάνει ένας αγοραστής για να αποκτήσει αγαθά ή υπηρεσίες μέσω της ελεύθερης ανταλλαγής, αλλά η αξία των πιο σημαντικών εναλλακτικών αγαθών ή υπηρεσιών που η «κοινωνία» πρέπει να εγκαταλείψει επειδή αποκτά τα οποιαδήποτε αγαθά ή υπηρεσίες. Μία τυπική ανάπτυξη του παραπάνω στα εγχειρίδια είναι η εξής: Το κοινωνικό κόστος του να χρησιμοποιείται ένα σύνολο πόρων για να παραχθεί ένα μέρος του προϊόντος Χ είναι ο αριθμός του προϊόντος Υ που πρέπει να θυσιαστεί κατά την διαδικασία. Οι πόροι χρησιμοποιούνται για την παραγωγή και του Χ και του Υ (και όλων των άλλων προϊόντων). Οι πόροι που χρησιμοποιούνται στην παραγωγή του Χ δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την παραγωγή του Υ ή οποιουδήποτε άλλου προϊόντος. Για να το περιγράψουμε με ένα απλό παράδειγμα, σκεφτείτε τον Ροβινσώνα Κρούσο να ζει μόνος πάνω σε ένα νησί και να συντηρεί τον εαυτό του ψαρεύοντας και μαζεύοντας καρύδες. Το κόστος ενός επιπλέον ψαριού για τον Κρούσο, μετριέται από τον αριθμό των καρυδών που θα χάσει, επειδή θα ξοδέψει περισσότερο χρόνο ψαρεύοντας. Βάση αυτής της ιδέας του κόστους, τα σύγχρονα οικονομικά θεωρούν ότι το μόνο σχετικό κόστος παραγωγής είναι το «διαφορικό κόστος». Επειδή ένας κανόνας, και μιλώντας στο περίπου, για αυτήν την ιδέα μπορεί να καθοριστεί μόνο στο περίπου, το «διαφορικό κόστος» είναι το κόστος των εργατικών, των υλικών, και των καυσίμων που απαιτούνται για να παραχθεί μία επιπλέον μονάδα

προϊόντος. Η αξία τους υποτίθεται ότι αντιπροσωπεύει τα πιο σημαντικά εναλλακτικά προϊόντα ή υπηρεσίες που η «κοινωνία» θα στερηθεί για να αποκτήσει αυτήν την επιπλέον μονάδα. (Το διαφορικό κόστος είναι ανάλογο με τις συνθήκες. Είναι πάντα το επιπλέον κόστος που πρέπει να υφίσταται από μία συγκεκριμένη, τωρινή αρχική στιγμή, και μεταβάλλεται ανάλογα με αυτήν την αρχική στιγμή. Για παράδειγμα, το επιπλέον κόστος παραγωγής ενός αυτοκινήτου, συνήθως είναι το κόστος των εργατικών, των υλικών, και του καυσίμου, επειδή είναι φυσικό να θεωρούμε δεδομένη την ύπαρξη του εργοστασίου και του εξοπλισμού. Αλλά αν η παραγωγή ενός επιπλέον αυτοκινήτου, απαιτεί ένα επιπλέον εργοστάσιο αυτοκινήτου, τότε με αυτές τις συνθήκες, το διαφορικό κόστος ενός αυτοκινήτου, θα περιείχε και ολόκληρο το κόστος του εργοστασίου. Κατά τον ίδιο τρόπο, αν το αυτοκίνητο έχει ήδη παραχθεί και «κάθεται» στο οικόπεδο του εργοστασίου, το διαφορικό κόστος είναι μόνο το κόστος των μεταφορικών. Αν έχει ήδη μεταφερθεί σε μία αντιπροσωπεία και βρίσκεται στο οικόπεδο της, το διαφορικό κόστος δεν είναι σχεδόν τίποτα.)

Πρέπει να τονιστεί ότι η ιδέα του «διαφορικού κόστους» συνήθως δεν περιλαμβάνει το κόστος των ήδη υπάρχοντων εργοστασίων και μηχανημάτων. Ο λόγος αυτής της εξαίρεσης είναι ότι αυτά τα περιουσιακά στοιχεία είναι «εδώ», έχουν πληρωθεί στο παρελθόν και επομένως, το κόστος τους δεν συνιστά επιπλέον κόστος από την στιγμή αυτή και έπειτα. Αναλόγως, το κόστος τους δεν θεωρείται πρόβλημα της «κοινωνίας» στο παρόν.

Το διαφορικό κόστος υποτίθεται ότι είναι το μέτρο της αξίας των εναλλακτικών αγαθών που δεν παρασκευάζονται, επειδή οι τιμές των παραγόντων της παραγωγής που απομένουν προς αγορά, και οι οποίοι αποτελούν διαφορικό κόστος, υποτίθεται ότι θα καθοριστούν από την αξία των εναλλακτικών αγαθών που η παραγωγή τους πρέπει να εγκαταλειφτεί. Για παράδειγμα, οι τιμές (μισθοί) των εργατικών, των υλικών, και των καυσίμων, που απαιτούνται στην παραγωγή και μεταφορά ενός επιπλέον αυτοκινήτου, υποτίθεται ότι καθορίζονται από την αξία των ψυγείων, τηλεοράσεων, ή όποιων άλλων αγαθών δεν μπορούν να παραχθούν επειδή οι παράγοντες παραγωγής που απαιτούνται για να παραχθούν, θα χρησιμοποιηθούν, αντί αυτού, στην παραγωγή ενός επιπλέον αυτοκινήτου.

Σύμφωνα με αυτήν την κολεκτιβιστική, φυλετική άποψη, όλες οι τιμές πρέπει να είναι τιμές σπανιότητας, δηλαδή, τιμές που καθορίζονται από την ανάγκη της εξισορρόπησης της περιορισμένης προσφοράς και της συγκριτικά απεριόριστης ζήτησης.

Προσφορά, στα πλαίσια αυτής της θεωρίας, είναι τα αγαθά που υπάρχουν – στην κατοχή των πωλητών- και τα πιθανά αγαθά που οι πωλητές θα παράγουν με τα ήδη υπάρχοντα εργοστάσια και τον εξοπλισμό, αν δεν υπολόγιζαν κανέναν άλλο περιορισμό πέρα από το «διαφορικό κόστος». Ζήτηση είναι η ποσότητα των αγαθών που οι αγοραστές θα πάρουν με διάφορες τιμές. Κάθε τιμή υποτίθεται ότι καθορίζεται σε τέτοιο βαθμό που να παρέχεται στον αγοραστή όλο το ποσοστό της προσφοράς και να περιορίζει την ζήτηση (του αγοραστή) στο μέγεθος της προσφοράς.

Η ουσία αυτής της θεωρίας των τιμών είναι η ιδέα ότι τα αγαθά κάθε πωλητή και η χρήση του εργοστασίου και του εξοπλισμού του, ανήκει στην «κοινωνία» και πρέπει να είναι δωρεάν για τα μέλη της «κοινωνίας» εκτός, και μέχρι, να χρειαστεί μία τιμή για να τα «μοιράσει». Πριν από αυτό το σημείο, θεωρούνται ως δωρεάν αγαθά, όπως ο αέρας και ο ήλιος και οποιαδήποτε αξία έχουν, θεωρείται ότι είναι το αποτέλεσμα του «τεχνητού, μονοπωλιακού περιορισμού της προσφοράς» - μίας κατακράτησης αγαθών από την «κοινωνία», που γίνεται επίτηδες και με κακό σκοπό, από τους ιδιώτες επιτρόπους τους. Όμως, μετά από αυτό το σημείο, η αξία που αποκτούν, περιορίζεται μόνο από την σημασία που τους δίνουν οι αγοραστές.

Με βάση αυτήν την άποψη, κάθε τιμή υποτίθεται ότι είναι δείκτης του μεγέθους της ανάγκης ή επιθυμίας της «κοινωνίας» για ένα αγαθό- ένας δείκτης της «οριακής, κοινωνικής χρησιμότητας» του αγαθού. Λέγεται, ότι η παραγωγή πρέπει να συνεχίζεται μέχρι το σημείο που η τιμή ισούται με το διαφορικό κόστος, επειδή μόνο τότε βρίσκεται η παραγωγή στο καλύτερο δυνατό σημείο. Όσο η τιμή είναι μεγαλύτερη από το διαφορικό κόστος, λέγεται, ότι η «κοινωνία» είναι σε θέση να αποκτήσει ένα αγαθό που για εκείνη έχει μεγαλύτερη αξία, εις βάρος άλλων αγαθών που θεωρεί ότι έχουν λιγότερη αξία. Η τιμή του αγαθού θεωρείται ότι είναι το μέτρο της αξίας του, ενώ το διαφορικό κόστος υποτίθεται ότι είναι το μέτρο της αξίας των αγαθών που πρέπει να εγκαταλειφθούν έτσι ώστε οι παράγοντες παραγωγής, για την εκτενή παραγωγή του αγαθού που μας ενδιαφέρει, να είναι διαθέσιμοι. Με τον ίδιο τρόπο, αν η τιμή του αγαθού είναι μικρότερη από το διαφορικό κόστος, τότε η «κοινωνία» θεωρητικά θα έχει κέρδος με το να περιορίσει την παραγωγή του αγαθού που μας ενδιαφέρει και επεκτείνοντας την παραγωγή άλλων αγαθών που χρειάζονται τους ίδιους παράγοντες παραγωγής.

Σύμφωνα με τους, Σάμιουελσον και Νόρνταους: « Μόνο όταν οι τιμές των αγαθών είναι ίσες με το διαφορικό κόστος, βγάζει η κοινωνία από τους λιγοστούς πόρους και τις περιορισμένες τεχνικές

γνώσεις, το μέγιστο των αποτελεσμάτων.» «Η τιμή» λένε, στην προηγούμενη έκδοση του εγχειριδίου τους, «είναι ο τρόπος που χρησιμοποιούν οι καταναλωτές για να δείξουν πόση αξία δίνουν στα αγαθά τους. Το κόστος, και συγκεκριμένα το διαφορετικό κόστος, είναι ενδεικτικά του πόσους από τους πολύτιμους πόρους της κοινωνίας, χρησιμοποιεί η παραγωγή κάθε αγαθού: χωράφια, εργατικό δυναμικό, και άλλοι πόροι που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν στην παραγωγή άλλων αγαθών.»

Όμως παρ' όλα αυτά, τι κάνει ο «ατελής ανταγωνιστής» - δηλαδή ο «μονοπωλητής», ο «ολιγοπωλητής» ή ο «μονοπωλιακός ανταγωνιστής»- σύμφωνα με τον Σάμιουελσον και τον Νόρνταους;

Είναι η παραγωγή αγαθών μέχρι σημείου που το κοινωνικό κόστος τους – όπως μετριέται από το διαφορετικό κόστος- ίση με την αξία της τελευταίας μονάδας αυτού του αγαθού, για την κοινωνία- όπως μετριέται από την τιμή της αγοράς που είναι αποτέλεσμα της χρηματικής ψήφου των καταναλωτών; Όχι. Ο ατελής ανταγωνιστής βρίσκει τρόπους να διατηρεί την παραγωγή του κάπως λιγιστή. Βρίσκει τρόπους να διατηρήσει την τιμή πάνω από το διαφορετικό κόστος γιατί με αυτόν τον τρόπο καταφέρνει η Οριακή Απόδοση ισούται με το Διαφορικό Κόστος και ως αποτέλεσμα να έχει το μεγαλύτερο κέρδος που μπορεί. Επομένως η κοινωνία δεν παίρνει τόσα από το προϊόν του ατελή ανταγωνιστή όσα θα ήθελε με βάση του πόσο κοστίζει το προϊόν στην κοινωνία για να παραχθεί.

Η παρακάτω σειρά παραδειγμάτων θα βοηθήσει στην απεικόνιση του υποτιθέμενου εγκλήματος του «ατελή ανταγωνιστή».

Ξεκινάμε με το να φανταστούμε ένα απλό ψαροχώρι. Ο στόλος των ψαράδικων βγαίνει στα ανοιχτά και επιστρέφει με μία εκπληκτικά επιτυχημένη ψαριά. Η ψαριά είναι τόσο μεγάλη που ξεπερνά τις ικανότητες, των τοπικών εργοστασίων κονσερβοποίησης και κατάψυξης, που δεν μπορούν να την επεξεργαστούν, και των ντόπιων ανθρώπων και γατών, που δεν μπορούν να την καταναλώσουν πριν χαλάσει. Σε αυτήν την περίπτωση, η θεωρία διαμοιρασμού των τιμών, λέει ότι τα ψάρια είναι δωρεάν αγαθό. Δεν είναι λιγοστά. Η διαφορετική κοινωνική τους χρήση είναι μηδενική. Αφού δεν υπάρχει δίκαιος τρόπος να οριστεί τιμή για τα ψάρια, πρέπει να δίνονται για το τίποτα.

Οι ψαράδες, σίγουρα, έχουν διαφορετική άποψη στο θέμα. Θα έρθουν αντιμέτωποι με την καταστροφή, αν η τιμή των ψαριών είναι πολύ κάτω του κόστους, πόσο μάλλον μηδενική. (και,

παρεμπιπτόντως, αν καταστραφούν οι ψαράδες, οι μακροχρόνια συνέπεια θα είναι ένας μικρότερος στόλος, μακροχρόνια μικρότερη μέση ψαριά, και μεγαλύτερες μέσες τιμές ψαριών για τους αγοραστές.) Αν οι ψαράδες μπορέσουν να συμφωνήσουν μεταξύ τους, θα πετάξουν πίσω μισή από την ψαριά τους, με σκοπό η υπολειπόμενη να έχει μία θετική τιμή, που δεν είναι πολύ κάτω του κόστους ή που είναι ελαφρώς πάνω από το κόστος τους. Αν, όμως, επιτύχουν σε αυτό, η θεωρία του φυλετικού-περιορισμού ,τους καταγγέλλει για «μονοπωλιακό περιορισμό της προσφοράς.»

Ακριβώς ο ίδιος τύπος εγκλήματος λέγεται ότι διαπράττεται κάθε φορά που ένας εφευρέτης, ή οποιοσδήποτε άλλος πνευματικός δημιουργός, κερδίζει κάτι με την αξία της ιδέας που εκείνος δημιούργησε- ακόμα και να καλύπτει μέρος του κόστους που είχε ενώ ανέπτυξε την ιδέα του. Όπως δείχνει ο φον Μίζες, οι ικανότητα των ιδεών – φόρμουλων, συνταγών, και τεχνικών κάθε είδους- να παρέχουν υπηρεσίες είναι πιθανόν απεριόριστη. Το μόνο φυσικό όριο στην ικανότητα τους να παρέχουν υπηρεσία, μια οποιαδήποτε στιγμή είναι η διαθεσιμότητα των φυσικών παραγόντων της παραγωγής. Με βάση αυτό, η θεωρία διαμοιρασμού των τιμών πρέπει να βλέπει τις ιδέες σαν εκ γενετή δωρεάν αγαθά και την ύπαρξη οποιασδήποτε τιμής που χρεώνεται για την χρήση τους σαν το αποτέλεσμα του «μονοπωλιακού περιορισμού της προσφοράς.»

CAPITALISM: A TREATISE ON ECONOMICS

George Reisman

Chapter 10: Monopoly vs Freedom of Competition

Part 9. Cartels

Cartels are associations of independent producers of a good who agree to limit their production of it in order to obtain a higher price on the resulting smaller supply. The prevailing belief is that cartels are an evil of capitalism, serving to establish arbitrarily high prices to consumers, and would be a characteristic feature of the economic system in the absence of government intervention to prevent their formation.

The fact is that apart from the handful of cases such as diamonds, in which there are very few physical sources of supply, the only time cartels can succeed under capitalism is when they serve merely to reduce the extent of losses, i.e., raise a price from a point of more severe losses to a point of less severe losses or modest profits. This is because, in addition to the problem of deciding which producers must curtail production how much, which is difficult enough in itself (as frequent newspaper reports about the OPEC oil cartel attest), profitable cartels have two further problems, which tend to make their continuation impossible.

There is first the problem of controlling the reinvestment of the profits. If the firms are profitable and want to reinvest their profits, the industry will expand and the cartel's price will crash in efforts to find buyers for the additional output. At the same time, the independent reinvestment of the profits may well enable some of the firms to be profitable at the lower prices, while those firms which did not reinvest—or reinvest as much or as skillfully—suffer major losses. In order to prevent the breakdown of the cartel in this way, it would be necessary for the cartel to control its individual members' reinvestments—something which the mere formation of a cartel is not sufficient to accomplish. Second, and more importantly, a profitable price attracts outside entrants to the field, which not only makes the cartel's price crash, but also deprives the cartel's members of volume they could have had. It is the same case we saw in the last section in connection with attempts to produce less in order to sell at a higher

price. If the higher price is profitable to outside producers, the effect is that one ends up selling less at a price that is no higher than the costs of such outsiders plus an allowance for the going rate of profit, when one could permanently have sold more at that price.⁶⁷ Furthermore, while it is possible to imagine cartels enjoying a brief period of premium profitability by means of jacking up prices, it should be realized that pricing under contract operates to make even this impossible after it happens once or twice in a field—assuming that it actually does happen.

However, if a cartel exists that is not particularly profitable, these two problems of controlling the reinvestment of profits and attracting the entry of outsiders do not arise, and thus the cartel may succeed. In such a case, there are no significant profits to reinvest and thus there is no problem of having to cut the price to sell an expanded output. And there is nothing to attract outside entrants into the field. In the light of these facts, the following passage from a prominent antitrust textbook should not be surprising: “We even have evidence suggesting that large firms caught engaging in illegal collusion earn lower profits than other large firms. Perhaps collusion is most commonly attempted in situations where some adversity has depressed profits below a normal level.”

In such circumstances, it is difficult to see what objection can be made to the formation of a cartel. It is a voluntary association that harms no one and may actually benefit everyone, by virtue of preventing unnecessary losses to producers and thereby enabling them to maintain a level of capacity that will be present to prevent prices from shooting upward when demand for the product revives, as it generally does sooner or later.

As indicated, the one area in which profitable cartels can be formed with a strong likelihood of continued success is in the field of mining, in cases in which the known, commercially exploitable deposits are few in number. In such cases, the formation of a unified group of producers is a matter of relative ease and, more importantly, the entry of outsiders in response to a higher price is impossible, because the necessary deposits are simply not available to them. The leading examples of this kind are diamonds and mercury.

Even in such cases, it must be kept in mind that the prices that can be charged are still limited by the cost and price of various substitutes, which, however imperfectly, can be used in place of the item for various purposes. For example, man-made diamonds are a substitute for natural diamonds as a cutting

tool in many industrial processes. It is even possible that additional deposits of the item exist, which would be capable of commercial exploitation at a sufficiently high level of prices. Quantities of mercury found naturally in sea water are an example. The price charged by the cartel must take such competition or potential competition into account and must be lower than the price that would make significant competition from such quarters profitable.

Moreover, the progressive nature of the economic system under capitalism creates an unremitting downward pressure on the real price charged even by such a cartel. Improvements in the efficiency of producing substitutes and the development of new substitutes, along with the progressive reduction in the real costs of exploiting submarginal deposits, make it necessary for such a cartel to continue to improve its own efficiency of production in order to be able to maintain its profitability in the face of declining real prices for its product. Thus, since the start of the Industrial Revolution, the price of the average diamond, the price of an ounce of mercury, and of almost any other good that a free market would subject to cartelization has substantially fallen generation by generation relative to the income of the average person, along with the fall in the real price of virtually all other goods that have been in existence over the same period of time. Diamond rings and thermometers, for example, have become progressively more affordable. If the producers of the cartelized goods had not improved their efficiency over the decades, their profits would long since have disappeared and they would no longer be in existence, because in that case their customers would have turned to alternative sources of supply that had grown progressively cheaper in real terms. It is as necessary for the diamond or mercury cartel to operate with modern methods of production as it is for producers in any other branch of industry, and to go on improving those methods so long as the producers of substitutes can improve their methods of production, so long as new substitutes can be developed, and so long as the real costs of exploiting submarginal deposits can be reduced.

What is true of the price of such a cartelized good is that at any given time it is higher than would be the case if the same known physical quantity of the good were found in widely scattered deposits. The effect of this higher price is to slow down the rate at which the limited known supplies are consumed. Thus, von Mises is correct in describing the higher prices charged by the cartels as tantamount to a form of conservation. Only after the fact of improvements in the production of substitutes or in the ability to exploit submarginal deposits is the price (relative to people's incomes) reduced and the rate of consumption increased. Over time, of course, the improvements in methods of extraction introduced by

the producers of the cartelized good themselves operate to increase the economically useable supply that their mines provide.

Cartels and Government Intervention

Cartels as an economic problem are the result of government intervention, and where they are formed or maintained on this basis, they represent part of the genuine and very serious problem of monopoly. Three leading instances of such cartels are the largely unacknowledged cartelization of major portions of agriculture in the present-day United States, the OPEC cartel in oil, and the cartels of before World War I. The U.S. government's enforced restriction of agricultural output for the purpose of reducing its outlays under the farm subsidy program has already been dealt with. So too has the OPEC cartel and the vital dependence of its success on the policies of the U.S. government, above all, price controls on oil and environmental legislation. Thus, it is only necessary here to deal with the case of the Imperial German cartels.

As von Mises shows in *Human Action*, the German cartels in the decades prior to World War I—the classic case of widespread cartelization of industry—were the result of Bismarck's Sozialpolitik. This policy of social security and allegedly prolabor legislation raised production costs in Germany relative to those in other countries, which had not adopted such legislation. In the absence of further measures, the result would have been that German manufacturers could not have sold profitably either at home or abroad. The consequence of that would have been both mass unemployment and the inability to pay for imports of vitally needed foodstuffs and raw materials which could not be produced domestically.

To prevent these consequences, the German government enacted protective tariffs and encouraged the formation of domestic cartels, which could thus sell at high prices in the German market. The extra, monopoly profits thus reaped in the domestic market permitted the subsidization of German exports, which could then be sold abroad at competitive prices, which were below those at home—a phenomenon described by foreign manufacturers as “dumping.” (Although von Mises does not mention it, a further necessary aspect of the German government's policy was an increase in the quantity of money, in order to make possible the larger total expenditure necessary to employ the same number of workers at higher wage rates and to buy the same-sized domestic product at higher prices.) The overall

effect of Sozialpolitik on the German workers, of course, was that their real, take-home wages were reduced, in as much as domestic prices had to rise by enough to cover all the additional costs imposed on employers—the costs not only in the form of higher wage rates, but also in the form of contributions to the social insurance programs.

Thus, it should be clear that the Imperial German cartels were the result of government intervention designed to offset the destructive consequences of prior government intervention. They were not the product of capitalism or the free market.

Part 10. “Monopoly” and the Platonic Competition of Contemporary Economics

After having devoted so many pages to the discussion of the alleged significance of the economic concept of monopoly—ranging from the alleged tendency toward the formation of a single giant firm controlling the entire economic system, on down through the alleged gouging of buyers left and right in this or that particular circumstance, by this or that particular means—it may be found somewhat astonishing that in the hands of contemporary economic theory, the economic concept of monopoly has been absolutely trivialized. Indeed, the substance of the objection that is raised when contemporary economic theory sounds the cry of “monopoly” is actually nothing more than a condemnation of business for refusing to sustain unnecessary losses. This fact is not obvious, but it is the unmistakable implication of contemporary economics’ doctrine of “pure and perfect competition.” This doctrine is a central element of contemporary economic theory and is the standard by which it and the Antitrust Division of the Department of Justice decide whether an industry is “competitive” or “monopolistic,” and what should be done about it if they find that it is not “competitive.”

“Pure and perfect competition” is totally unlike anything one normally means by the term “competition.” Normally, one thinks of competition as denoting a rivalry among producers, in which each producer strives to match or exceed the performance of other producers. This is not what “pure and perfect competition” means. Indeed, the existence of rivalry, of competition as it is normally understood, is incompatible with “pure and perfect competition.” If that is difficult to believe, consider the following passage in a widely used economics textbook: “By way of contrast, intense rivalry may

exist between two automobile agencies or between two filling stations in the same city. One seller's actions influence the market of the other; consequently, pure competition does not exist in this case."

While competition as normally, and properly, understood rests on a base of individualism, the base of "pure and perfect competition" is collectivism. Competition, properly so-called, rests on the activity of separate, independent individuals who own and exchange private property in the pursuit of their self-interest. It arises when two or more such individuals become rivals for the same trade. The concept of "pure and perfect competition," however, proceeds from an ideology that obliterates the existence of individuals, of private property, and of exchange. It is the product of an approach to economics based on what has aptly been characterized as the "tribal premise," viz., the collectivist view that the individual human being is a cell in a greater organism: Mankind, the State, the Nation, or the Tribe.

The tribal premise dominates contemporary economic theory, and is accepted not only by the enemies of capitalism, but even by its supporters. The link between the concept of "pure and perfect competition" and the tribal concept of man is a tribal concept of property, of price, and of cost.

According to contemporary economics, no property is to be regarded as really private. At most, property is supposedly held in trusteeship for its alleged true owner, "society" or the "consumers." "Society," it is alleged, has a right to the property of every producer and suffers him to continue as owner only so long as "society" receives what it or its professorial spokesmen consider to be the maximum possible benefit. As another supporter of the "pure-and-perfect-competition" doctrine declares in his textbook: "At any point in time a society possesses a pool of resources either individually or collectively owned, depending upon the political organization of the society in question. From a social point of view the objective of economic activity is to get as much as possible from this existing pool of resources."

According to the tribal concept of property, "society" has a right to 100 percent of every seller's inventory and to the benefit of 100 percent use of his plant and equipment. The exercise of this alleged right is to be limited only by the consideration of "society's" alleged alternative needs. Thus, a producer should retain some portion of his inventory only if it will serve a greater need of "society" in the future than in the present. He should produce at less than 100 percent of capacity only to the extent that "society's" labor, materials and fuel, which he would require, are held to be more urgently needed in another line of production. The ideal of contemporary economics—advanced half as an imaginary

construct and half as a description of reality, with no way of distinguishing between the two— is the contradictory notion of a private-enterprise, capitalist economy in which producers would act just as a socialist dictator would wish them to act, but without having to be forced to do so. In accordance with this “ideal,” contemporary economics tears the concepts of price and cost from the context of individuals engaged in the free exchange of private property, and twists them to fit the perspective of a socialist dictator. It views the system of prices and costs as the means by which producers in a capitalist economy can be led to provide “society” with the optimum use and “allocation” of its “resources.”

A price is viewed not as the payment received by a seller in the free exchange of his private property, but as a means of rationing his products among those members of “society” or the “sovereign consumers” who happen to desire them. Prices are justified on the grounds that they are a means of rationing, superior to the issuance of coupons and priorities by the government. Indeed, rationing itself has been described by Nobel Laureate George Stigler as “non-price rationing,” prices allegedly being the form of rationing that exists under capitalism.⁷⁸

Similarly, a cost, according to contemporary economics, is not an outlay of money made by a buyer to obtain goods or services through free exchange, but the value of the most important alternative goods or services “society” must forgo by virtue of obtaining any particular good or service. A typical textbook formulation is: The social cost of using a bundle of resources to produce a unit of commodity X is the number of units of commodity Y that must be sacrificed in the process. Resources are used to produce both X and Y (and all other commodities). Those resources used in X production cannot be used to produce Y or any other commodity. To illustrate with a simple example, think of Robinson Crusoe living alone on an island and sustaining himself by fishing and gathering coconuts. The cost to Crusoe of an additional fish is measured by the number of coconuts he has to forgo because he spends more time fishing. On the basis of this concept of cost, contemporary economics holds that the only relevant cost of production is “marginal cost.” As a rule, and roughly speaking, for the concept can only be approximated, “marginal cost” is held to be the cost of the labor, materials, and fuel required to produce an additional unit of a product. Their value is supposed to represent the value of the most important alternative goods or services that “society” forgoes in obtaining this additional unit. (Marginal cost depends on the context. It is always the extra cost that must be incurred from a given, present starting point, and varies with this starting point. For example, the extra cost of producing an automobile is typically the cost of labor, materials, and fuel, because normally one may take for granted

the existence of the automobile factory and its equipment. But if the production of an additional automobile requires an additional automobile factory, then, in that context, the marginal cost of an automobile would include the whole cost of the factory as well. By the same token, if the automobile has already been produced and is sitting in the auto company's lot, the marginal cost becomes merely the cost of shipping it. If it has already been shipped to a dealer and is in his lot, the marginal cost is hardly anything at all.)

It must be stressed that the concept of "marginal cost" normally excludes the cost of existing factories and machines. The reason for this exclusion is that these assets are "here," they were paid for in the past and, therefore, their cost does not constitute an additional cost from the present moment forward. Accordingly, their cost is not regarded as a concern of "society" in the present.

Marginal cost is supposed to be the measure of the value of alternative goods forgone, because the prices of the factors of production that remain to be purchased and which constitute marginal cost are supposed to be determined by the value of the alternative goods whose production must be forgone. For example, the prices (wages) of the labor, materials, and fuel required to produce and ship an additional automobile are supposedly determined by the value of the refrigerators, television sets, or whatever other goods cannot now be produced because the factors of production required to produce them will be used to produce an additional automobile instead.

All prices, according to this collectivist, tribal view, should be scarcity prices, that is, prices determined by the necessity of balancing a limited supply against a comparatively unlimited demand.

Supply, in the context of this doctrine, means the goods that are here—in the possession of sellers—and the potential goods that the sellers would produce with their existing plant and equipment, if they considered no limitation to their production but "marginal cost." Demand means the set of quantities of the goods that buyers will take at varying prices. Every price is supposed to be determined at whatever point is required to give the buyers the full supply in this sense and to limit their demand to the size of the supply.

The essence of this theory of prices is the idea that every seller's goods and the use of his plant and equipment belong to "society" and should be free of charge to "society's" members unless and until a price is required to "ration" them. Prior to that point, they are held to be free goods, like air and

sunlight; and any value they do have is held to be the result of an “artificial, monopolistic restriction of supply”—of a deliberate, vicious withholding of goods from “society” by their private custodians. After that point, however, the value they may attain is limited only by the importance that buyers attach to them.

On this view, every price is supposed to be an index of the intensity of “society’s” need or desire for a good— an index of the good’s “marginal social utility.” Production should be carried to the point of price equals marginal cost, it is argued, because only then is production at an optimum. So long as price is greater than marginal cost, it is claimed, “society” is in a position to obtain a good that it values more at the expense of other goods that it values less. For the price of the good is held to be the measure of its value, while the marginal cost is allegedly the measure of the value of the alternative goods that must be forgone in order to make the factors of production available for an expanded production of the good in question. By the same token, if the price of the good is less than its marginal cost, then “society” would supposedly gain by curtailing the production of the good in question and expanding the production of other goods that employ the same factors of production.

In the words of Samuelson and Nordhaus: “Only when prices of goods are equal to marginal costs is the economy squeezing from its scarce resources and limited technical knowledge the maximum of outputs.” “Price,” they declare, in the previous edition of their textbook, “is the signal that consumers use to indicate how much they value various goods. Costs, and particularly marginal costs, are the indicators of how much of society’s valuable resources each good’s production utilizes: scarce land, sweaty labor, and other resources that could produce other goods.”

But, despite all this, what does the “imperfect competitor”—viz., the “monopolist,” the “oligopolist,” or the “monopolistic competitor”—do, according to Samuelson and Nordhaus?

Does it produce goods up to the point where their social cost—as measured by MC [Marginal Cost]—is equal to what the last unit of the good is worth to society—as measured by market P [Price] resulting from consumer money votes? No. The imperfect competitor is contriving to keep its output a little scarce. It is contriving to keep P above MC because in that way it sets $MR = MC$ [Marginal Revenue equal Marginal Cost] and thereby maximizes its profit. So society does not get quite as much of A’s [the “imperfect competitor’s”] good as it really wants in terms of what that good really costs society to produce.

The following series of examples will help to illustrate the alleged crime of the “imperfect competitor.”

We can begin by imagining a simple fishing village. The fishing fleet goes out and returns with an enormously successful catch. The catch is so large that it exceeds the ability of the local canning and freezing plants to process it and the local human and cat population to consume it before it spoils. In these circumstances, the rationing theory of prices holds that fish are a free good; they are not scarce; their marginal social utility is zero. Hence, no just basis exists for a price being charged for fish; they should be given away for nothing.

The fishermen, we can be sure, have a different view of things. They face ruin with a price of fish that is too far below their costs, let alone zero. (And, incidentally, if the fishermen are ruined, the long-run effect will be a smaller-sized fishing fleet, a smaller long-run average catch of fish, and a higher long-run average price of fish to the buyers.) If the fishermen can come to an understanding among themselves, they will throw back part of their catch in order to make the remaining supply command a positive price that is not too far below their costs or is modestly above their costs. If they succeed in doing so, however, the tribal-rationing theory denounces them for a “monopolistic restriction of supply.”

Exactly the same type of crime is held to be committed every time an inventor, or any other intellectual creator, earns something by virtue of the ideas he has created— indeed, so much as covers any part of the costs he has incurred in developing his work. As von Mises points out, the ability of ideas—of formulas, recipes, and techniques of all kinds—to render service is potentially unlimited. The only physical limit to their ability to render service at any given time is the availability of the physical factors of production. On this basis, the rationing theory of prices must view ideas as inherently free goods and the existence of any prices being charged for their use as the result of a “monopolistic restriction of supply.”

Ποιος συμμετέχει στην Μετάφραση;

Πριν ξεκινήσω την ανάλυση των προβλημάτων που αντιμετωπίσα, θα ήθελα να μιλήσω για τους παράγοντες που συμμετέχουν στην μετάφραση, την σημασία του καθενός στη διαδικασία αυτή και στο τελικό αποτέλεσμα. Οι παράγοντες αυτοί είναι:

1. **Ο εμπνευστής της μετάφρασης.** Είναι αυτός που χρειάζεται την μετάφραση και συνεπώς αυτός που ορίζει το σκοπό που θα έχει.
2. **Ο εντολέας της μετάφρασης.** Ο εντολέας είναι αυτός που αναθέτει την μετάφραση στον μεταφραστή. Πολλές φορές είναι το ίδιο πρόσωπο με τον εμπνευστή, για παράδειγμα αν είναι ένας ιδιώτης που δεν απευθύνεται σε μεταφραστικό γραφείο, αλλά επικοινωνεί άμεσα με έναν ελεύθερο επαγγελματία μεταφραστή ή στην περίπτωση εκδοτικών οίκων. Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ότι ο εντολέας επηρεάζει την μετάφραση, καθώς συχνά έχει ειδικά αιτήματα (πχ. χρήση συγκεκριμένων όρων).
3. **Ο δημιουργός του κειμένου στόχου.** Το κείμενο αφετηρίας είναι αυτό στο οποίο θα βασιστεί η μετάφραση ανεξάρτητα από τον σκοπό της. Ο δημιουργός μπορεί να συμμετέχει ενεργά σε αυτήν, αφού πολλές φορές είτε έχει αφήσει μεταφραστικές οδηγίες, είτε είναι διαθέσιμος να απαντήσει στα ερωτήματα του μεταφραστή και να συνεργαστεί μαζί του άμεσα. Μπορεί ακόμη να είναι και ο εμπνευστής ή ο εντολέας, αν μιλάμε για κείμενο που έγραψε ο ίδιος και παράλληλα ζήτησε και την μετάφραση του. Μπορεί, βέβαια, να μην έχει γράψει το κείμενο με σκοπό τη μετάφραση του και επομένως ίσως να μην συμμετέχει στην μεταφραστική διαδικασία.
4. **Ο μεταφραστής.** Ο μεταφραστής είναι ο πιο σημαντικός παράγοντας που συμμετέχει στην μετάφραση. Ο μεταφραστής θα λάβει τις οδηγίες και το κείμενο και σε συνενόηση με τον εντολέα θα πρέπει να καταλήξει στο ποια είναι η συγκεκριμένη επικοινωνιακή κατάσταση και να παράγει ένα λειτουργικό κείμενο που να ακολουθεί όλες τις οδηγίες που έχει λάβει. Οι οδηγίες αυτές σε καμία περίπτωση δεν θα υποδείξουν στον μεταφραστή ποιες στρατηγικές να επιλέξει. Θα πρέπει να του δίνουν κατευθύνσεις για να αντιμετωπίσει συγκεκριμένα ορολογικά φαινόμενα, όπως πολλαπλούς έγκυρους όρους, και να κάνουν ξεκάθαρο το τι είδους κείμενο

χρειάζεται. Οι μεταφραστικές οδηγίες γενικότερα, αλλά και του συγκεκριμένου κειμένου ειδικότερα, θα αναλυθούν παρακάτω.

5. **Ο χρήστης του κειμένου στόχου.** Αυτός που θα χρησιμοποιήσει το μετάφρασμα. Μπορεί να είναι ένα άτομο, αλλά και μία ολόκληρη εταιρεία ή επιχείρηση.
6. **Ο δέκτης του κειμένου πηγής.** Είναι αυτός στον οποίο απευθύνεται η μετάφραση, ο παραλήπτης του ολοκληρωμένου προϊόντος. Κάποιες φορές ο δέκτης είναι ίδιος με τον χρήστη.

Όλοι αυτοί οι παράγοντες συμμετέχουν είτε με άμεσο είτε με έμμεσο τρόπο στην διαδικασία της μετάφρασης, έχουν ένα συγκεκριμένο ρόλο και επιτελούν ορισμένες λειτουργίες. Όλοι αυτοί, βοηθούν τον μεταφραστή στις τελικές αποφάσεις που θα πάρει, αφού είτε επηρεάζουν την μετάφραση, είτε θα τους επηρεάσει η μετάφραση, ή μπορεί και τα δύο. Είναι σημαντική η καλή συνεργασία και η επικοινωνία του μεταφραστή κυρίως με τον εντολέα της μετάφρασης, καθώς από τις μεταφραστικές οδηγίες θα εξαρτηθεί όλο το αποτέλεσμα της (και φυσικά από τις ικανότητες του εκάστοτε μεταφραστή).

Μεταφραστική Εντολή, Μεταφραστικές Οδηγίες και Μεταφραστικός Σκοπός

Η μετάφραση είναι μια στοχοπροσανατολισμένη δράση. Το αν μία μετάφραση είναι εφικτή ή όχι, το ορίζει πάντα ο σκοπός της και οι οδηγίες που την συνοδεύουν και όχι το κείμενο. Η μικρή μου εμπειρία στον επαγγελματικό χώρο της μετάφρασης, μου έχει δείξει ότι είναι σημαντικό να δοθούν εξ αρχής ξεκάθαρες μεταφραστικές οδηγίες, και για να μπορεί ο μεταφραστής να έχει μία γενική εικόνα του τι κείμενο πρέπει να παράγει, και για να αποφευχθούν τυχόν προβλήματα και συγκρούσεις με τον πελάτη (όπως είναι η άρνηση του να πληρώσει μία μετάφραση που δεν θεωρεί σωστή), αφού θα είναι σε θέση να δικαιολογήσει τις επιλογές του. Επίσης, ο μεταφραστής οφείλει να διαπραγματεύεται τους όρους της μετάφρασης, αν θεωρεί ότι αυτό που ζητάει ο εμπνευστής ή ο εντολέας είναι αδύνατο να γίνει.

Μεταφραστικές οδηγίες είναι όλες οι κατευθυντήριες γραμμές που δίνονται στο μεταφραστή και αφορούν, το σκοπό και τη λειτουργία του κειμένου στόχου, το χρόνο και τόπο έκδοσης, το δέκτη και φυσικά το μέσο μετάδοσης.

Αρχικά, ο μεταφραστής πρέπει να γνωρίζει τους λόγους και τον αποδέκτη της μετάφρασης. Αν ο αποδέκτης ή αλλιώς το κοινό, είναι ευρύ, τότε δεν επηρεάζει την παραγωγή του κειμένου. Στην συγκεκριμένη περίπτωση, ο λόγος της μετάφρασης είναι η εκπόνηση μία πτυχιακής εργασίας και το

κοινό θα μπορούσε να είναι, άλλοι φοιτητές που ίσως τη διαβάσουν, όμως, επειδή το κοινό δεν μπορεί να προσδιοριστεί με ακρίβεια και επειδή είναι απόσπασμα βιβλίου, θα θεωρήσω ότι είναι ευρύ και δεν θα επηρεάσει τη διαδικασία. Επίσης θα υποθέσω ότι όποιος το διαβάζει, έχει βασικές γνώσεις οικονομικής. Σε πολλές περιπτώσεις έχω παρατηρήσει, ότι ακόμα και σε λογοτεχνικά βιβλία, ο μεταφραστής επιλέγει να χρησιμοποιεί υποσημειώσεις για διάφορους λόγους. Φαντάζομαι, ότι αυτό γίνεται σε συνεννόηση με τον εντολέα (συνήθως τον εκδοτικό οίκο). Στο κείμενο παραπάνω δεν θεώρησα ότι χρειάστηκε, καθώς είναι από μόνο του αρκετά επεξηγηματικό. Όσον αφορά τον χρόνο και τον τόπο παράδοσης του κειμένου, αυτά είναι αόριστα και δεν μας αφορούν και συνεπώς δεν χρειάζονται ειδικές αλλαγές. Το μέσο μετάδοσης του κειμένου δεν θα είναι διαφορετικό από αυτό του κειμένου πηγής, δεδομένου ότι η πηγή είναι βιβλίο και εγώ το μεταφράζω ως βιβλίο. Η μετάφραση μου θα πρέπει να είναι όσο το δυνατό πιο πιστή στο πρωτότυπο, αλλά φυσικά, όπως όλες οι μεταφράσεις, θα πρέπει να διαβάζεται σαν να είναι πρωτότυπο. Ο σκοπός του κειμένου είναι πληροφοριακός.

Με βάση όλα τα παραπάνω έχει γίνει η μετάφραση του αποσπάσματος μου. Τονίζω πάλι ότι οι μεταφραστικές οδηγίες προσδιορίζουν την λειτουργία του κειμένου στόχου και το είδος του, αλλά όχι και το πώς θα μεταφραστεί. Τον τρόπο μετάφρασης του, τα προβλήματα και τις στρατηγικές επίλυσης, θα τα αναλύσω παρακάτω.

Μεταφραστικά Προβλήματα, Στρατηγικές Επίλυσης και Έλεγχος Λύσεων

Πριν ξεκινήσω την ανάλυση και τον σχολιασμό των προβλημάτων που αντιμετώπισα στο συγκεκριμένο κείμενο, θα ήθελα να τονίζω, πως δεν μπορώ με ακρίβεια να πω, τον τρόπο που βρήκα λύσεις σε κάποια από αυτά. Αυτό συμβαίνει γιατί μεγάλο ρόλο στην επίλυση, δεν παίζει μόνο η θεωρία, αλλά και η αφηρημένη σκέψη και ο εσωτερικός λόγος. Ας μην ξεχνάμε ότι δεν είναι πάντα δυνατόν να διατυπωθεί με ακρίβεια, με λέξεις μία σκέψη. Παρακάτω θα ασχοληθώ με τα μεγαλύτερα μεταφραστικά προβλήματα και διλήμματα που εγώ αντιμετώπισα κατά την μεταφραστική διαδικασία. Είναι πολύ πιθανό κάποιος άλλος μεταφραστής να θεωρήσει ότι κάποια από αυτά έχουν μικρότερη σημασία και δυσκολία, και άλλα που δεν αναφέρθηκαν μεγαλύτερη. Ο βαθμός δυσκολίας μετάφρασης ενός κειμένου, έχει πάντα να κάνει περισσότερο με τον μεταφραστή και λιγότερο με το ίδιο το κείμενο και η μετάφραση θα επηρεαστεί από τις προσωπικές εμπειρίες του, τον πολιτισμό και την κουλτούρα του (αφού αυτά καθορίζουν τις επιλογές του, ως ένα βαθμό.)

Αρχικά, έκανα μία εκτενή ανάλυση του κειμένου, πάντα προσανατολισμένη στην μετάφραση και τους στόχους της. Αυτό με βοήθησε να πάρω μία ιδέα του κειμενικού ύφους και όλων των ιδιαίτερων στοιχείων του κειμένου γενικότερα. Το πρώτο στάδιο άλλωστε στη μετάφραση είναι η κατανόηση του κειμένου αφετηρίας και αυτό είναι ο οδηγός της όλης διαδικασίας, εφόσον είναι η βάση για τη λήψη αποφάσεων. Προσωπικά, είχα μία μικρή επαφή με οικονομικού είδους κείμενα, οπότε το αντικείμενο δεν μου ήταν εντελώς άγνωστο, αυτό με βοήθησε, αφού δεν χρειάστηκε να κάνω μεγάλη έρευνα πριν αρχίσω την μετάφραση.

Στη συνέχεια, αφού είχα ήδη ξεκινήσει την μετάφραση του κειμένου, θεώρησα σωστό σε κάποια σημεία του να αλλάξω την δομή των περιόδων. Ο λόγος σε κάποια σημεία του πρωτοτύπου είναι μακροπερίοδος και αυτό δημιουργεί πρόβλημα στην κατανόηση. Σύμφωνα, λοιπόν, με την κρίση μου, χώρισα κάποιες από αυτές τις περιόδους σε μικρότερες, κάνοντας έτσι το κείμενο πιο ευκολοδιάβαστο και λιγότερο κουραστικό για τον αναγνώστη. Δεν θεώρησα ότι αυτή μου η κίνηση θα αλλάξει το ύφος του κειμένου ούτε ότι θα μειώσει το πρωτότυπο. Ένα παράδειγμα είναι το εξής απόσπασμα:

To prevent these consequences, the German government enacted protective tariffs and encouraged the formation of domestic cartels, which could thus sell at high prices in the German market. The extra, monopoly profits thus reaped in the domestic market permitted the subsidization of German exports, which could then be sold abroad at competitive prices, which were below those at home—a phenomenon described by foreign manufacturers as “dumping.”

Για να αποτρέψει αυτές τις συνέπειες, η γερμανική κυβέρνηση θέσπισε προστατευτικούς δασμούς και προέτρεψε την δημιουργία εγχώριων καρτέλ. Τα καρτέλ αυτά, μπορούσαν να πουλήσουν τα προϊόντα με υψηλές τιμές στην γερμανική αγορά. Τα επιπλέον κέρδη από το μονοπώλιο που εισχώρησαν στην εγχώρια αγορά, επέτρεψαν την επιχορήγηση των γερμανικών εξαγωγών, που εν συνεχεία, μπορούσαν να πουληθούν στο εξωτερικό σε ανταγωνιστικές τιμές. Οι τιμές αυτές, ήταν χαμηλότερες από τις τιμές στην αγορά της εκάστοτε χώρας- ένα φαινόμενο που οι ξένοι κατασκευαστές περιγράφουν ως «ντάμπινγκ».

Αλλαγές στην σύνταξη πρέπει πάντα να γίνονται σε συμμόρφωση με τις προσδιορισμένες γλωσσικές συμβάσεις του ειδικού κειμένου. Δεν γίνεται δηλαδή, να απλοποιήσω πάρα πολύ το λόγο, ούτε όμως να το κάνω και ιδιαίτερα περίπλοκο σε σημείο που να είναι αντίθετο με τις γλωσσικές συμβάσεις της ελληνικής γλώσσας.

Το κείμενο είναι σε ορισμένα σημεία δύσκολο στην κατανόηση, λόγω της σύνταξης και αυτό κάνει την πιστή του μετάφραση σε ορισμένα σημεία δύσκολη. Συνεπώς, έχοντας πάντα ως προτεραιότητα μου

την κατανόηση του κειμένου από το κοινό, θεώρησα σωστό να προσθέσω ή αφαιρέσω (χωρίς φυσικά να αλλάζω το νόημα) λέξεις σε ορισμένα σημεία ή να χρησιμοποιήσω μικρές, διευκρινιστικές παρενθέσεις. Κάποια παραδείγματα τέτοιων αλλαγών στο κείμενο στόχο, είναι παρακάτω:

Demand means the set of quantities of the goods that buyers will take at varying prices. Every price is supposed to be determined at whatever point is required to give the buyers the full supply in this sense and to limit their demand to the size of the supply.

Κάθε τιμή υποτίθεται ότι καθορίζεται σε τέτοιο βαθμό που να παρέχεται στον αγοραστή όλο το ποσοστό της προσφοράς και να περιορίζει την ζήτηση (του αγοραστή) στο μέγεθος της προσφοράς.

Πρέπει να παράγει λιγότερο από το 100% των δυνατοτήτων του, μόνο αν το εργατικό δυναμικό της «κοινωνίας», τα υλικά και τα καύσιμα, τα οποία θα απαιτούσε για το 100%, χρειάζονται περισσότερο σε άλλο τομέα παραγωγής.

He should produce at less than 100 percent of capacity only to the extent that "society's" labor, materials and fuel, which he would require, are held to be more urgently needed in another line of production.

Ένα άλλο σημαντικό πρόβλημα, ιδιαίτερα στις ειδικές μεταφράσεις, είναι οι πολύσημοι όροι. Η πολυσημία είναι κάτι παρόμοιο με την ομωνυμία. Η διαφορά είναι, ότι τα ομώνυμα δεν αποτελούν σημαντικό μεταφραστικό πρόβλημα, παρά μόνο όταν θέλουμε να μεταφράσουμε σκόρπιες λέξεις εκτός συγκεκριμένου σημασιολογικού πεδίου. Η πολυσημία είναι λίγο μεγαλύτερο πρόβλημα, καθώς μιλάμε για μία λέξη (και όχι δύο ομόηχες όπως στην περίπτωση των ομώνυμων) που έχει πολλές σημασίες.

Αυτό που λύνει το πρόβλημα της ασάφειας, όταν μιλάμε για ομώνυμα ή πολύσημα, είναι τα συμφραζόμενα και οι συνθήκες επικοινωνίας. Συνεπώς, θα μπορούσαμε να πούμε, ότι το πρόβλημα που δημιουργούν από μεταφραστικής πλευράς, δεν είναι έντονο, αφού τις περισσότερες φορές είναι εύκολη η επιλογή της μίας σημασίας από την άλλη, όταν στηριζόμαστε στα συμφραζόμενα.

Παράδειγμα από το κείμενο αφετηρία, όρου με πολλαπλή σημασία είναι:

Supply:

1. to provide materials, or goods and services, supply sth to sb/sth
2. to give something that is needed to someone or something, supply sth to sb/sth

Ο όρος, λοιπόν, *supply*, μπορεί να σημαίνει και *απόθεμα*, *προμήθεια*, *προμηθεύω* αλλά και να έχει τη σημασία της προσφοράς. Στο κείμενο αφετηρία, ο όρος χρησιμοποιείται σε διαφορετικά σημεία με διαφορετική σημασία. Όταν, αναφερόταν σε *supply-demand*, το μετέφραζα ως προσφορά, ενώ για παράδειγμα στο *physical sources of supply*, είναι προφανές ότι αναφέρετε σε φυσικά αποθέματα. Φυσικά, πολλοί πολύσημοι όροι, όταν χρησιμοποιούνται σε οικονομικό κείμενο μπορούν να έχουν μόνο μία σημασία και διαφορετική όταν χρησιμοποιούνται σε ένα πιο γενικό κείμενο.

Ένα άλλο ζήτημα που θα ήθελα να θίξω είναι οι Νεολογισμοί και οι Διεθνισμοί. Οι Διεθνισμοί είναι χαρακτηριστικό των οικονομικών κειμένων. Αν και είναι χαρακτηριστικό της ειδικής γλώσσας, κάποιοι έχουν καθιερωθεί ακόμα και στην καθημερινότητα μας. Είναι λέξεις που χρησιμοποιούνται με την ίδια σημασία και με την ίδια η παρόμοια μορφή σε διαφορετικές γλώσσες, πάντα φυσικά αφού προσαρμοστούν μορφικά και ορθογραφικά στην εκάστοτε γλώσσα. Οι Διεθνισμοί δεν αποτελούν, βέβαια, μεταφραστικό πρόβλημα, αφού έχουν την ίδια σημασία σε όλες τις γλώσσες. Στο κείμενο μας, φυσικά. Συναντάμε ένα πολύ χαρακτηριστικό παράδειγμα διεθνισμού, τον όρο *Καρτέλ*.

Οι νεολογισμοί, από την άλλη, ίσως να προβληματίσουν λίγο τον μεταφραστή που θα βρεθεί αντιμέτωπος με αυτούς. Νεολογισμός, θεωρείται κάθε νέος όρος που δημιουργείται για να περιγράψουμε μία νέα πραγματικότητα. Ο λόγος είναι ότι η χρήση τους δεν είναι δεδομένο ότι είναι καθιερωμένη, δεν έχει δοκιμαστεί και δεν έχει αντέξει τον χρόνο όπως ο διεθνισμός. Συνεπώς, είναι πιθανό να μπορεί να μεταφράσει τον όρο και με άλλο τρόπο. Αυτό συμβαίνει συνήθως όταν η δημιουργία νέων λέξεων γίνεται υπό μορφή άμεσου δανείου από την αγγλική στην ελληνική. Παράδειγμα για τη λέξη *λήζινγκ* μπορεί να χρησιμοποιηθεί ο ισοδύναμος όρος χρηματοδοτική μίσθωση, πέρα από τον μεταγραμμένο.

Στο κείμενο, συνάντησα τον όρο *dumping*. Ο όρος ντάμπινγκ, μέχρι πριν κάποια χρόνια θεωρούνταν νεολογισμός. Βέβαια, θεωρώ ότι από την στιγμή που υπάρχει στην ελληνική δύο δεκαετίες, μπορούμε να πούμε ότι έχει καθιερωθεί η χρήση του. Αυτό γίνεται φανερό και από το γεγονός ότι, όπου και να έψαξα, δεν μπορούσα να βρω έναν ισοδύναμο ελληνικό όρο. Η καθιέρωση του βέβαια στην ελληνική, δεν σημαίνει ότι έχει γίνει αυτόματα και διεθνισμός. Για να γίνει αυτό θα πρέπει να καθιερωθεί σε όσες περισσότερες γλώσσες γίνεται και να μην υπάρχουν μεγάλες σημασιολογικές αποκλίσεις. Δεν έχω κάνει έρευνα για τον συγκεκριμένο όρο, επομένως δεν μπορώ να πω αν αυτό έχει συμβεί και για αυτόν τον λόγο τον αναφέρω στο συγκεκριμένο σημείο. Θα μπορούσε να είχε μεταφραστεί και πιο

περιφραστικά ως πώληση με ζημία, αλλά θεωρώ ότι ο όρος ντάμπινγκ θα είναι πιο οικείος στο αναγνωστικό κοινό.

Σε ειδικά κείμενα συναντάμε πολύ συχνά αρκτικόλεξα, καθώς και συντομογραφίες. Αρκτικόλεξο ή αλλιώς ακρωνύμιο είναι βραχυγραφίες η οποίες μπορούν να διαβαστούν και σαν λέξεις. Στο κείμενο μας βρίσκουμε το αρκτικόλεξο ΟΡΕΚ που είναι η βραχυγραφία του Organization of the Petroleum Exporting Countries. Στα ελληνικά είναι ΟΠΕΚ, Οργανισμός Εξαγωγών Πετρελαιοπαραγωγών χωρών. Στη συγκεκριμένη περίπτωση έχει καθιερωθεί η διατήρηση της ξενόγλωσσας βραχυγραφίας, αφού συμφωνεί με τους φωνολογικούς κανόνες της ελληνικής και δεν δημιουργείται πρόβλημα στην ανάγνωση. Για εμένα ήταν πολύ εύκολο να αποφασίσω πώς θα μετέφερα το αρκτικόλεξο, μετά από μία σύντομη αναζήτηση στο διαδίκτυο, όπου ανακάλυψα ότι μόνο έτσι χρησιμοποιείται. Παρόλα αυτά, δημιουργήθηκε το δίλλημα του αν έπρεπε να γραφτεί ολογράφως σε παρένθεση. Αποφάσισα να μην το κάνω για δύο λόγους, αρχικά γιατί ούτε ο συγγραφέας του κειμένου αφίξεως το κάνει και δεύτερον γιατί θεώρησα, όπως είπα παραπάνω, ότι ο δέκτης και οι χρήστες του κειμένου μου, θα έχουν γνώσεις πάνω στην οικονομία, συνεπώς θα γνώριζαν τι σημαίνει ή που περίπου αναφέρεται. Σε κάθε περίπτωση, αν αυτή ήταν μία μετάφραση για κανονικό πελάτη και δεν είχα σαφής οδηγίες, θα ρωτούσα τον εντολέα για διευκρινήσεις.

Σε ένα σημείο του κειμένου συναντάμε και συντομογραφίες και ποιο συγκεκριμένα στο παρακάτω απόσπασμα:

Does it produce goods up to the point where their social cost—as measured by **MC** [Marginal Cost]—is equal to what the last unit of the good is worth to society—as measured by market **P** [Price] resulting from consumer money votes? No. The imperfect competitor is contriving to keep its output a little scarce. It is contriving to keep **P** above **MC** because in that way it sets **MR = MC** [Marginal Revenue equal Marginal Cost] and thereby maximizes its profit. So society does not get quite as much of **A's** [the “imperfect competitor’s”] good as it really wants in terms of what that good really costs society to produce.

Οι συντομογραφίες, σε αντίθεση με τα αρκτικόλεξα, δεν μπορούν να διαβαστούν σαν λέξεις, αλλά κάθε γράμμα προφέρεται ξεχωριστά. Υπάρχουν συντομογραφίες που χρησιμοποιούνται εκτενώς από πολλούς οικονομολόγους και ανθρώπους του κλάδου, και υπάρχουν και αυτές που χρησιμοποιούνται για λόγους οικονομίας μέσα σε ένα κείμενο, όπου ένας όρος χρησιμοποιείται συνεχώς μέσα σε ένα κείμενο. Οι συντομογραφίες του παραπάνω αποσπάσματος θεώρησα ότι δημιουργήθηκαν από τον

συγγραφέα του κειμένου που παρατέθηκε. Συνεπώς, είχα την επιλογή, είτε να τις απαλείψω και να γράψω ολόκληρες τις λέξεις, είτε να μείνω όσο πιο πιστή γίνεται στο κείμενο και να τις αφήσω ως έχουν. Ένα δίλλημα που ίσως, πάλι να μην είχα, αν είχα σαφής μεταφραστικές οδηγίες.

Για να λύσω αυτό το μεταφραστικό πρόβλημα, αρχικά έψαξα να βρω αν υπήρχε ήδη μετάφραση του βιβλίου στο οποίο αναφέρεται, κάτι που δεν κατάφερα να εντοπίσω. Έπειτα, αποφάσισα να παραλείψω τελείως τις συντομογραφίες. Ο λόγος είναι ότι θεώρησα, πως στο κείμενο που ανήκει η παράθεση, πιθανόν ο συγγραφέας αναφέρεται συνεχώς σε αυτούς τους όρους και για αυτό θεώρησε αναγκαίο να δημιουργήσει συντομογραφίες, αρχικά με παρενθέσεις δίπλα τους. Επίσης, η αγγλική γλώσσα έχει μία τάση στην συντομία της έκφρασης και στην λεξική οικονομία, κάτι που δεν είναι τόσο έντονο στην ελληνική. Ακόμη, η διατήρηση τους, δεν θα επηρεάσει την συνοχή, τη συνεκτικότητα, αλλά ούτε και τον επικοινωνιακό σκοπό και την επικοινωνιακή λειτουργία του. Επομένως, έχοντας υπόψη μου όλα αυτά και με την απουσία εντολέα, έτσι ώστε να πάρει ο ίδιος την απόφαση, δεν διατήρησα τις συντομογραφίες.

Ένα άλλο μεταφραστικό πρόβλημα είναι όταν συναντούνται το κείμενο όροι που δεν έχουν αντίστοιχο στη γλώσσα στόχο. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι αναγκαία μία μετάφραση που να περιέχει όλο το νόημα του όρου. Αυτό επιτυγχάνεται είτε με την περιγραφή είτε με λεξιπλασία, είτε και με τα δύο. Στα ειδικά κείμενα, συνήθως οι όροι μπορούν να μεταφραστούν επακριβώς, λέξη προς λέξη, και ακόμα και αν η έννοια που περιγράφουν είναι άγνωστη στον πολιτισμό της γλώσσα στόχου, η κατανόηση επιτυγχάνεται, γιατί η γλώσσα είναι κυριολεκτική. Στο συγκεκριμένο κείμενο, συνάντησα το *Antitrust Division of the Department of Justice*, κάτι που δεν έχει αντιστοιχία στην ελληνική πραγματικότητα. Η λύση που βρήκα, ήταν να το μεταφράσω λέξη προς λέξη και φυσικά να τονίσω στο τέλος ότι είναι για τη χώρα των ΗΠΑ, δηλαδή «Αντιμονοπωλιακή Διεύθυνση του Υπουργείου Δικαιοσύνης της Αμερικής». Φυσικά, αμέσως μετά παρέθεσα το πρωτότυπο σε παρένθεση, ώστε ο αναγνώστης να ξέρει ακριβώς που αναφέρεται το κείμενο.

Ένα τελευταίο πρόβλημα στα ειδικά κείμενα στο οποίο θα ήθελα να αναφερθώ, είναι η συνωνυμία. Τα συνώνυμα είναι λεξιλογικές μονάδες με το ίδιο σημαίνόμενο, αλλά διαφορετικά σημαίνοντα. Η συνωνυμία είναι ευδιάκριτη στο μεταφραστικό χώρο, αφού συχνά δεν παραθέτονται τα λόγια του πρωτότυπου λέξη προς λέξη, αλλά χρησιμοποιούνται συνώνυμες προτάσεις, με σκοπό να μεταφραστεί το νόημα. Το πρόβλημα εμφανίζεται, γιατί δεν υπάρχουν σαφείς κανόνες για τη χρήση ή μη πολλαπλών

συνωνύμων σε ένα ειδικό κείμενο. Υπάρχει συνωνυμικός πλούτος κάτι που προσωπικά με έκανε πολλές φορές να αναρωτηθώ αν έπρεπε να χρησιμοποιώ διαφορετικούς όρους ή των ίδιο ξανά και ξανά. Επίσης, αν και τα συνώνυμα έχουν την ίδια σημασία, είναι πολύ πιθανό να διαφέρουν σε υφολογικό επίπεδο. Αυτό επίσης είναι ένα πρόβλημα, γιατί οι υφολογικές επιλογές όταν μιλάμε για ένα οικονομικό κείμενο είναι περιορισμένες σε σύγκριση με την κοινή γλώσσα ή τη λογοτεχνική.

Ένα παράδειγμα τέτοιου όρου μπορεί να είναι ο όρος ντάμπινγκ, που αναφέρθηκε παραπάνω. Ο συγκεκριμένος. Είναι ένας συνώνυμος όρος υπό μορφή δανείου με μεταγραφή. Βέβαια, υπάρχουν και οι συνώνυμοι του στα ελληνικά, οι οποίοι θα μπορούσαν κάλλιστα να χρησιμοποιηθούν αντί αυτού ή θα μπορούσα να χρησιμοποιήσω τον έναν από τους δύο και να βάλω τον άλλο σε παρένθεση. Η απόφαση μου βασίστηκε στο γεγονός ότι το κείμενο μου απευθύνεται σε κοινό με γνώσεις οικονομίας και συνεπώς θα έπρεπε να χρησιμοποιούνται οι όροι που του είναι πιο οικείοι. Συνεπώς, ο όρος «ντάμπινγκ».

Βέβαια, υπάρχει και το παράδειγμα της κυβερνητικής παρέμβασης, που θα μπορούσε να ειπωθεί και ως κρατική παρέμβαση. Σε αυτή την περίπτωση, δεν βρήκα κάποια διαφορά ανάμεσα σε αυτούς τους όρους. Το ύφος παρέμενε το ίδιο και δεν επηρεαζόταν με τη χρήση του ενός ή του άλλου, οπότε χρησιμοποίησα και τους δύο, όπως μου έβγαινε πιο φυσικό στην γραφή. Σκέφτηκα ίσως, ότι θα μπορούσα να το μεταφράσω και ως «Οικονομικός Παρεμβατισμός», αλλά κατέληξα γρήγορα στο ότι θα ήταν λάθος. Ο λόγος είναι ότι ο οικονομικός παρεμβατισμός είναι κάτι λίγο πιο συγκεκριμένο που αν και ταιριάζει στο κείμενο, δεν ήμουν 100% σίγουρη ότι αυτό ήταν που εννοούσε ο συγγραφέας εφόσον είχε γράψει Government Intervention και όχι Economic Intervention το οποίο αναφέρεται αποκλειστικά και μόνο στην οικονομία.

Είναι σημαντικό για κάθε φοιτητή της μετάφρασης και κάθε επαγγελματία μεταφραστή να είναι σε θέση να αξιολογεί την δική του μετάφραση, πριν βρεθεί σε θέση να αξιολογήσει τις μεταφράσεις συναδέλφων του ή και μη. Στην παρούσα πτυχιακή προσπάθησα με τον καλύτερο τρόπο να αξιολογήσω και να αιτιολογήσω τις αποφάσεις που πήρα, όταν ήρθα αντιμέτωπη με τα όποια μεταφραστικά προβλήματα. Η μετάφραση που παρήγαγα είναι η καλύτερη που μπορούσα δεδομένης της μικρής εμπειρίας που έχω. Είμαι σίγουρη, πως, όπως και όλοι οι μεταφραστές, όταν επιστρέψω στο κείμενο αυτό μετά από κάποια χρόνια επαγγελματικής εμπειρίας, θα βρω αρκετά στοιχεία που θα θέλω να είχα μεταφράσει αλλιώς.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε βέβαια, ότι στη μετάφραση δεν υπάρχουν σαφείς κανόνες και μοντέλα που να μπορούν να εφαρμοστούν σε κάθε περίπτωση και πάνω σε κάθε μεταφραστικό πρόβλημα. Συνεπώς, είναι δύσκολο να πούμε τι είναι σωστό και τι λάθος, ειδικά όταν μιλάμε για ένα ειδικό κείμενο με πληροφοριακό χαρακτήρα, του οποίου το νόημα και οι όροι έχουν μεταφραστεί σωστά και οι μόνες αντιρρήσεις είναι για εκφραστικά, υφολογικά θέματα και τη χρήση συνωνύμων ή και μη. Εμένα προσωπικά με βοήθησε η μελέτη πάνω στο μοντέλο Ράις, στο οποίο είχα αναφερθεί στην αρχή και βάση αυτού, προσπάθησα να δημιουργήσω ένα οικονομικό κείμενο, που να γίνεται αντιληπτό από τον κόσμο της οικονομίας. Ελπίζω να τα κατάφερα.

A. Ξενόγλωσση

Cronin, Michael (2003). Translation and Globalization. London and New York: Routledge.

Hansen, Gyde (2003). "Controlling the process. Theoretical and methodological reflections on research into translation processes". F. Alves (Ed.). Triangulating Translation. Perspectives in process oriented research. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Co.

Hansen, Gyde (2005). "Experience and Emotion in Empirical Translation Research with Think-Aloud and Retrospection." Meta

Holz-Mänttari, J. (1984), Translatorsches Handeln: Theorie und Methode. Helsinki: Suomalainen Tiedeakatemia

Hönig, Hans G. (1997). "Positions, Power and Practice: Functionalist Approaches and Translation Quality Assessment". Current issues in Language and Society

Koskinen, Kaisa (2004) "Shared culture? Reflection on recent trends in Translation Studies". Target

Leppihalme, Ritva (1997). Culture Bumps. An Empirical Approach to the translation of Allusions. Clevedon/Philadelphia/Adelaide: Multilingual Matters Ltd.

Nord, Christiane (1992). "Text Analysis in Translator Training". C. Dollerup & A. Loddegaard. Teaching Translation and Interpreting. Training, talent and Experience. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Co.

Nord, Christiane (2001). Translation as a Purposeful Activity. Functionalist Approaches Explained. Manchester: St. Jerome Publishing.

Reiss, K. (1989). "Text types, translation types and translation assessment". Μετάφραση. A. Chesterman

Reiss, K. (2000). "Type, kind and individuality of text: Decision making in translation". Μετάφραση. S. Kitron

Sapir, Eduard (1956). Culture, Language and Personality. Berkeley/Los Angeles: University of California Press.

Stolze, Radegundis (2003). “Vagueness in Economic Texts as a Translation Problem”. Across Languages and Cultures

B. Ελληνική

Κελάνδριας, Παναγιώτης Ι. (2007). Η μετάφραση των οικονομικών κειμένων. Μια λειτουργική προσέγγιση. Αθήνα: Δίαυλος.

Κελάνδριας, Παναγιώτης Ι. (2016). Λειτουργική διδακτική της Μετάφρασης. Αθήνα: Δίαυλος

Κεντρωτής, Γιώργος (1996). Θεωρία και Πράξη της Μετάφρασης. Αθήνα: Δίαυλος.

Munday, Jeremy (2002). Μεταφραστικές Σπουδές. Θεωρία και Εφαρμογές [Μετάφραση. Άγγελος Φιλιππάτος] Αθήνα: Μεταίχμιο.

Χαραλαμπάκης, Χριστόφορος (1992). «Νεοελληνικός Λόγος. Μελέτες για τη γλώσσα, τη λογοτεχνία και το ύφος.» Αθήνα: Νεφέλη

A. Έντυπα Λεξικά

Χρυσοβιτσιώτη. Ι – Σταυρακοπούλου Ι (2011). Λεξικό Αγγλοελληνικό και Ελληνοαγγλικό εμπορικών-Τραπεζικών και Χρηματο-οικονομικών όρων. Αθήνα: Παπαζήζη

B. Ηλεκτρονικά Λεξικά

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

<https://dictionary.cambridge.org/>

<https://www.investopedia.com/dictionary/>

<https://financial-dictionary.thefreedictionary.com/>

<https://www.euretirio.com/>

http://www.24grammata.com/wp-content/uploads/2012/10/Lexiko-En-Gr-economy-24grammata.com_.pdf