

UNIVERZITET CRNE GORE

Fakultet za pomorstvo Kotor

Nikša Grgurević

**INSTITUCIONALNI FAKTORI
EKONOMSKOG RAZVOJA S OSVRTOM
NA DRŽAVE JUGOISTOČNE EVROPE
I NAPREDNE MORSKE LUKE**

Doktorska disertacija

Kotor, 2015.

UNIVERSITY OF MONTENEGRO

Maritime Faculty of Kotor

Niksa Grgurevic

**INSTITUTIONAL FACTORS OF
ECONOMIC DEVELOPMENT WITH
REFERENCE TO THE SEE COUNTRIES
AND ADVANCED SEAPORTS**

Doctoral thesis

Kotor, 2015.

Doktorant:

Nikša Grgurević, rođen 20.12.1977, završio Fakultet za pomorstvo, Odsjek za upravljanje
- smjer luke, godina završetka 2002.

Mentor:

dr Veselin Drašković, redovni profesor, Univerzitet Crne Gore, Fakultet za pomorstvo
Kotor

Članovi komisije:

dr Miomir Jakšić, redovni profesor, Univerzitet u Beogradu, ekonomski fakultet
dr Anđelko Lojpur, redovni profesor, Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet
Podgorica

Datum odbrane:

Naziv doktorskih studija: Menadžment u pomorstvu

Naslov doktorske disertacije: INSTITUCIONALNI FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA S OSVRTOM NA DRŽAVE JUGOISTOČNE EVROPE I NAPREDNE MORSKE LUKE

Rezime: Ciljevi istraživanja su višestruki. Oni u glavnim aspektima sadrže: a) dokazivanje pozitivnog djelovanja pluralističkih institucionalnih faktora na tri nivoa gradualističkog strukturiranja: teorijskom, tranzicije država JIE i naprednim morskim lukama, konstruisanje analitičko-metodološke matrice institucionalnih faktora ekonomskog razvoja i b) formulisanje uzornog institucionalnog modela za crnogorsku morsku Luku Bar. Da bi se realizovali osnovni ciljevi istraživanja, urađen je kritički osvrt na pojedina teorijska tumačenja, analizirana su praktična rješenja iz posmatrane istraživačke oblasti, dat je prikaz dvije originalne studije slučaja i predlog mjera i sadržaja institucionalnog okvira ekonomskog razvoja u državama JIE i njihovim morskim lukama.

Korišćena je uobičajena naučna metodologija društvenih i ekonomskih nauka: analiza, komparativna analiza, sinteza, dedukcija, indukcija, zaključivanje apstrakcijom i komparacijom, posmatranje, dokazivanje, studije slučaja, logično šematsko modeliranje, konkretizacija, generalizacija, deskriptivni, empirijski i istorijski metod. Korišćeno je grafičko, šematsko i tabelarno modeliranje u cilju bližeg objašnjenja i razumijevanja pojedinih istraživanih oblasti (prikazi, grafici, slike, logičke šeme i tabele).

Istraživanja su rezultirala u dokazivanju prednosti pluralističkog institucionalizma u ekonomskom razvoju u odnosu na monistički neoliberalizam. Predložene su originalne analitičko-metodološke matrice institucionalnih faktora ekonomskog razvoja, urađene su dvije studije slučaja, modelirano je više logičkih šema, predložen je uzorni institucionalni model za Luku Bar, uz argumentovanu kritiku institucionalnog monizma i afirmaciju ograničenog racionalnog ponašanja institucionalnog tipa. U zaključku su verifikovane osnovna i pomoćne hipoteze.

Ključne riječi: institucije, ininstitucionalna struktura, institucionalni pluralizam, alternativne institucije, ekonomski razvoj, Jugoistočna Evropa, morske luke.

Naučna oblast: Ekonomija

Uža naučna oblast: Institucionalna ekonomija

Doctoral studies: Maritime Management

Naslov doktorske disertacije: INSTITUTIONAL FACTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT WITH REFERENCE TO SEE COUNTRIES AND ADVANCED SEAPORTS

Rezime: The aim of this research is multiple and the main aspects include: a) proving a positive action of pluralistic institutional factors at three levels of gradual structuring: theoretical transition of SEE countries and advanced seaports, constructing the analytical-methodological matrix of institutional factors of economic development, and b) formulating an institutional model for the Montenegrin seaport of Bar. In order to achieve the main objectives of the research, this paper offers a critical review of certain theoretical explanations, analyses of the practical solutions from the observed field of research, presentation of three original case studies and suggestions for the measures and content of the institutional framework of economic development in SEE countries and their seaports.

It used a common scientific methodology of social and economic sciences: analysis, comparative analysis, synthesis, deduction, induction, reasoning and abstraction comparing, observing, proving, case studies, logical schematic modeling, concretization, generalization, descriptive, empirical and historical method. It used a graphical, tabular and schematic modeling in order to thorough explanation and understanding of individual study areas (displays, graphics, images, logical schemes and tables).

This research has resulted in demonstrating the benefits of a pluralistic institutionalism in economic development compared to the monistic neoliberalism. It suggests the original analytical and methodological matrix of institutional factors of economic development, it contains three case studies, several modeled logical schemes, it proposes an exemplary institutional model for the Port of Bar with substantiated criticism of institutional monism and affirmation of the limited rational behavior of institutional type. In conclusion, it verifies the basic and auxiliary hypotheses.

Key words: institutions, institutional structure, institutional pluralism, alternative institutions, economic development, South East Europe, seaports.

Science Field: Economics

Special topics: Institutional economics

PREDGOVOR

U tranzicijskim privredama (kojima pripada crnogorska) tema institucionalnih promjena je relativno novijeg datuma, sa slabim uporištem u poslovnoj praksi i neznatno većom teorijskom zasnovanošću. Zbog toga se čini da je veoma aktualno sprovedeno istraživanje osnovnih teorijskih stavova i praktičnih komponenti institucionalnih osnova racionalnog ekonomskog ponašanja u državama Jugoistočne Evrope (JIE) i naprednim morskim lukama, jer ono omogućuje definisanje uzornih razvojnih modela i konkretnih predloga.

Po pitanju ekonomskog razvoja, u teoriji i praksi se nastavlja konflikt između dva polarizovana načina privrednog regulisanja: *pluralističkog i monističkog institucionalizma*. S obzirom da je iscrpljen formacijski društveni razvoj, monistički dirizizam je sveden na rijetke države socijalističkog i totalitarističkog tipa. Zbog toga se uglavnom vode diskusije između pristalica *institucionalnog pluralizma* (kao kombinacije tržišnog i državnog regulisanja) i *institucionalnog monistizma neoliberalnog tipa*. Prvi karakteriše praksu razvijenih privreda, dok je drugi uticao na urušavanje mnogih tranzicijskih privreda, a među njima i privreda JIE. Prvi reprezentuje civilizacijske kriterijume održivog razvoja, a drugi retoričko-interesne manifestacije i procese alternativnog regulisanja tranzicijskih privreda JIE i njihovih ekonomskih politika, što je uslovalo zaostajanje i stagnaciju morskih luka.

Iz prednjeg proizilazi aktualnost istraživanja predmetne teme, kao i njen značaj za crnogorsku privredu kao tranzicijsku i nerazvijenu, kao i njenu Luku Bar, koja je zbog zaostalosti logističke i druge infrastrukture, menadžmenta, organizacije, konkurentnosti i dr. predodređena na strana ulaganja nekog od globalnih operatora. Istraživanje u ovoj disertaciji je izvršeno s aspekta institucionalne analize na tri nivoa: teorijskom, tranzicijskom (JIE) i lučkom (napredne morske luke). Testiran je uticaj pluralističkih i monističkih institucionalnih faktora razvoja na navedenim nivoima, kao i odgovarajuća polazna hipoteza. Na svim posmatranim nivoima je utvrđena ubjedljiva prednost institucionalnog pluralizma nad institucionalnim monizmom u razvojnom kontekstu. Takođe je identifikovan negativan razvojni uticaj alternativnih institucija.

Istraživanja u predmetnoj doktorskoj disertaciji ukazuju na postojeće probleme, ali i mogućnosti selektivne i gradualističke primjene uzornih praktičnih modela i teorij-

skih preporuka. To bi moglo značajno doprinijeti prihvatanju pluralističkih institucionalnih faktora razvoja kao civilizacijskog imperativa, kako na nivou cjelokupne crnogorske privrede, tako i na nivou morske Luke Bar, koja kao pomorska privredna grana odavno predstavlja razvojni prioritet.

Mnogi aspekti tranzicijskih reformi u državama Jugoistočne Evrope su još uvijek nedovoljno izučeni, diskutabilni i imaju diskusioni karakter. Zbog toga bi trebalo da istraživanja u ovoj doktorskoj disertaciji doprinesu a) objašnjenju uzroka i posljedica dosadašnjih načina i problema institucionalnih preobražaja, b) prihvatanju definisanih predloga, preporuka i uzornih modela, c) ukažu na kočione i anti razvojne faktore uticaja i d) razumijevanju apriornosti realnih institucionalnih promjena na fonu institucionalnog pluralizma, kao i pogubnosti neproaktivnog institucionalnog monizma neoliberalnog tipa (u teoriji) i kvazi-neoliberalnog tipa (u praksi).

Glavna poruka predmetne disertacije je da u svim budućim nacionalnim razvojnim modelima i strategijama država JIE pluralistički institucionalni faktori moraju činiti temelje, na koje će se naslanjati sve metode i formule uspjeha, konkurentnost i kompetencije. Napredne svjetske morske luke su dobar primjer za navedene konstatacije, a tranzicijske privrede su tipičan primjer deficita i/ili odsustva pomenutih institucionalnih temelja. Istraživanje u ovoj disertaciji pokazalo je i najznačajnije institucionalne kočnice (uzroke), trendove i posljedice, kao i potrebu primjene pozitivnih uzornih svjetskih modela. Prikazani rezultati istraživanja u obliku studija slučaja, uzornih modela, hipotetičko-istraživačkih matrica analitičko-metodološkog tipa, predloga, preporuka i zaključaka jasno identifikuju i kandiduju potrebne i dovoljne institucionalne faktore i okvire ekonomskog razvoja. Nesumljivo je da je njihova pluralistička primjena neophodna za uspješno i racionalno ponašanje ekonomskih subjekata u privredama država JIE i njihovim morskim lukama. Prednje može biti od pomoći nosiocima ekonomske politike u Crnoj Gori, u oblasti crnogorskog pomorstva i menadžmenta Luke Bar.

Crnogorski ekonomisti prednjače u regionu po naučnim referencama iz institucionalne ekonomije, posebno moj mentor Profesor Veselin Drašković, koji me nesebično usmjeravao prilikom izrade disertacije. To mi je bio motiv i stimulans, ali predstavlja veliku obavezu da pokušam nastaviti njihovo djelo. Ovaj tekst sam pisao u uvjerenju da sam na pravom putu i da će zainteresovati mlade istraživače da krenu njime. Jer, razvijene, efikasne i pluralističke institucije su civilizacijski imperativ.

IZVOD IZ TEZE

Većina novijih teorijskih istraživanja, kao i privredna iskustva razvijenih država ukazuju da institucionalni faktori imaju važnu ulogu u ekonomskom razvoju. U teoriji i praksi postsocijalističkih država tranzicije uopšte, kao i država Jugoistočne Evrope, postoje ozbiljne dileme po pitanju prioriteta navedenih faktora. Naime, postoje velika neslaganja oko karaktera njihovog djelovanja, koje može biti pluralističko (kombinacija institucionalnih mehanizama) i monističko (dominacija jednog institucionalnog mehanizma – obično tržišnog – nad državnim regulisanjem). Od načina rješavanja navedene dileme u praksi zavisi realni nivo institucionalnih promjena i kvalitet primijenjenih institucionalnih aranžmana. Zbog toga je kao predmet istraživanja u ovoj disertaciji postavljena analiza raznih institucionalnih pristupa faktorima ekonomskog razvoja. Ona podrazumijeva istraživanje složenih odnosa između sociokulturnog kapitala i institucija kao faktora ekonomskog razvoja, koja se faktički generiše preko odnosa politike i ekonomije, koji dominantno utiču na uspostavljanje odnosa između formalnih, neformalnih institucija i alternativnih institucija. Od navedenih odnosa zavisi da li će država biti efikasna ili redistributivna, da li će dominirati institucionalno ili oportunističko (kvazi-institucionalno) ponašanje.

Cilj istraživanja je višestruk, ali se može svesti na dokazivanje prioriteta pluralističkih institucionalnih faktora u ekonomskom razvoju, odnosno dokazivanju odgovarajuće osnovne hipoteze na tri nivoa posmatranja i analize: teorijskom, makroekonomskom (JIE) i mikroekonomskom (napredne morske luke). Na taj način je konceptijski originalno primijenjena komparativna analiza u navedenim segmentima, što je omogućilo formulisanje originalnih analitičko-metodoloških matrica institucionalnih faktora razvoja. Korisćenjem uobičajenih metoda društvenih i ekonomskih nauka, kao i studija slučaja i modeliranja, istražen je uticaj institucionalnih faktora na ekonomski razvoj država JIE i naprednih morskih luka.

Glavni rezultati istraživanja ukazuju na prioritetan i nesporan uticaj institucionalnog pluralizma na ekonomski razvoj, kao i ne negativan uticaj monističkih institucionalnih faktora. U tom smislu, sugerise se potreba revizije postojeće neoliberalne ekonomske politike i formuliranje nove razvojne strategije, u skladu s uzornim modelima, koji se zasnivaju na institucionalnom pluralizmu.

SUMMARY

Most of the recent theoretical researches, as well as economic experiences of developed countries, indicate that institutional factors play an important role in economic development. In theory and practice of the post-socialist transition countries and the SEE countries, there are serious doubts regarding the priorities of the above factors. In fact, there are huge disagreements about the character of their actions, which may be pluralistic (a combination of institutional mechanisms) and monistic (domination of one institutional mechanism - usually market - over state regulation). The real level of institutional change and quality of applied institutional arrangements depend on resolving these dilemmas in practice. Therefore, subject of study in this dissertation is the analysis of various institutional approaches to the factors of economic development. It includes researching the complex relation between social-cultural capital and institutions as a factor of economic development, which is actually generated through the relation between politics and economics, which predominantly influence establishing the relations between formal, informal and alternative institutions. Out of these relations would depend on whether the government will be effective or redistributive, whether it will be dominated by institutional or opportunistic (quasi-institutional) behavior.

The aim of this research is multiple, but it can be reduced to proving the priorities of pluralistic institutional factors in economic development, ie proving the adequate basic hypotheses on the three levels of observation and analysing: theoretical, macroeconomic (SEE) and microeconomic (advanced seaports). Thus, the comparative analysis is conceptually and originally applied in these segments, enabling the formulation of original analytical-methodological matrix of institutional factors of development. Using conventional methods of social and economic sciences, as well as case studies and modeling, the influence of institutional factors on the economic development of the countries of SEE and advanced seaports is originally analyzed.

The main results of this study indicate the priority and undeniable impact of institutional pluralism on economic development, as well as negative impact of

monistic institutional factors. In this regard, it suggests the need for revision of the existing neoliberal economic policy and the formulation of a new development strategy, in accordance with exemplary models, based on institutional pluralism.

SADRŽAJ

1. dio: UVOD	1
1.1 Aktualnost istraživanja	1
1.2 Obrazloženje teme doktorske disertacije	4
1.3 Pregled vladajućih stavova u oblasti istraživanja	5
1.4 Predmet doktorske disertacije	6
1.5 Motivi za izradu teme i naučni doprinos	9
1.6 Osnovni cilj i zadaci istraživanja	12
1.7 Teorijsko-hipotetički okvir istraživanja	13
1.8 Metode istraživanja	14
1.9 Dokumentaciona osnova istraživanja, način prikupljanja i obrada dokumentacije	15
1.10 Struktura rada	16
 2. dio: TEORIJSKO-METODOLOŠKI PRISTUP INSTITUCIONALNIM FAKTORIMA EKONOMSKOG RAZVOJA	 19
2.1 INSTITUCIONALNE TEORIJE U FUNKCIJI EKONOMSKOG RAZVOJA	23
2.1.1 Razvoj, karakter i specifičnosti institucionalnog naučnog pristupa	27
2.1.2 Doprinos NET firme izučavanju osnovnih faktora ekonomskog razvoja	30
2.1.3 Doprinos tradicionalnog institucionalizma i NET izučavanju institucionalnih faktora ekonomskog razvoja	34
2.1.4 Doprinos teorije konvencija (sporazuma) izučavanju institucionalnih faktora ekonomskog razvoja	36
2.1.5 Doprinos teorije nepotpune (ograničene) racionalnosti izučavanju institucionalnih faktora ekonomskog razvoja	38

2.2	DEFINISANJE ANALITIČKO-METODOLOŠKE MATRICE ZA ISTRAŽIVANJE INSTITUCIONALNIH FAKTORA EKONOMSKOG RAZVOJA	45
2.2.1	Osnovni pristupi institucionalnim pokazateljima ekonomskog razvoja	54
2.3	MODEL KVAZI-INSTITUCIONALNOG PONAŠANJA	59
2.4	ODNOS SOCIOKULTURNOG KAPITALA I INSTITUCIJA KAO FAKTOR EKONOMSKOG RAZVOJA	63
2.4.1	Odnos formalnih i neformalnih institucija u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala	66
2.4.2	Odnos politike i ekonomije u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala	69
2.4.3	Odnos poretka s otvorenim i poretka s ograničenim pristupom resursima u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala	71
2.4.4	Oportunitetno ponašanje kao kočioni faktor izgradnje sociokulturnog kapitala	75
2.4.5	Konstitucija kao stimulacioni faktor izgradnje sociokulturnog kapitala	79
2.5	PREDLOG MATRICE ZA NOVI TEORIJSKI TEORIJSKI PRISTUP INSTITUCIJAMA	84
3.	dio: INSTITUCIONALNI I KVAZI-INSTITUCIONALNI FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA U DRŽAVAMA JUGOISTOČNE EVROPE	89
3.1	OGRANIČENJA POČETNE LIBERALIZACIJE I REALNIH INSTITUCIONALNIH PROMJENA	92
3.2	ANALIZA “TRANSFORMACIONOG PADA” U DRŽAVAMA JIE U KONFLIKTNOM PERIODU 1991-1995. GODINE	96
3.3	EKONOMSKI REZULTATI U POSTKONFLIKTNOM PERIODU TZV. “PRODUŽENE TRANZICIJE” 1996-2013. GODINE	111
3.4	ANALIZA INSTITUCIONALNE DINAMIKE U DRŽAVAMA JIE	120

3.4.1	Uticaj ekonomske institucionalizacije na konkurentnost privreda u državama JIE	129
3.5	INSTITUCIONALNI I KVAZI INSTITUCIONALNI UZROCI REPRODUKOVANJE EKONOMSKE KRIZE U DRŽAVAMA JIE	132
3.5.1	Uticaj uskih grupnih interesa i alternativnih institucija na generisanje anti-institucionalnih faktora	140
3.6	INSTITUCIONALNE SPECIFIČNOSTI, PROTIVURJEČNOSTI, PROBLEMI I OGRANIČENJA TRANZICIJE U DRŽAVAMA JIE	146
3.6.1	Kvazi-neoliberalni institucionalni monizam u državama JIE	150
3.6.2	Savremena apologetika kvazi-neoliberalnog institucionalnog monizma u državama JIE	154
3.6.3	Institucionalni pluralizam kao razvojni proritet	158
3.7	MOGUĆNOSTI PRIMJENE NET U DRŽAVAMA JIE	162
2.7.1	Matrica institucionalnih faktora: između teorijskih preporuka i praktičnih odstupanja u drvama JIE	165
4 dio: UZORNI MODEL DJELOVANJA INSTITUCIONALNIH FAKTORA RAZVOJA U NAPREDNIM MORSKIM LUKAMA		170
4.1	EVOLUCIJA INSTITUCIONALNIH OKVIRA I KOMPONENTI U NAPREDNIM MORSKIM LUKAMA	173
4.1.1	<i>Studija slučaja: Institucionalne i organizacione promjene u Luci Rotterdam</i>	181
4.1.2	Kočioni faktori institucionalizacije u naprednim morskim lukama	186
4.2	INSTITUCIONALNE PROMJENE LUČKIH FUNKCIJA, SERVISA I ADMINISTRATIVNIH MODELA	188
4.2.1	Alternativni modeli lučkog vlasništva s aspekta aktivnosti i funkcije u lučkoj infrastrukturi usluga	192
4.2.2	Lučki modaliteti institucionalnih reformi u naprednim morskim lukama	195

4.3	SPECIFIČNOSTI PRIVATIZACIJE U NAPREDNIM MORSKIM LUKAMA	198
4.3.1	Uloga javno-privatnog partnerstva u privatizaciji naprednih morskih luka	205
4.3.2	Uloga BOT aranžmana u privatizaciji naprednih morskih luka ...	210
4.3.3	<i>Studija slučaja: Institucionalne reforme kineske lučke industrije</i>	211
4.4	INSTITUCIONALNI ASPEKTI PRILAGOĐAVANJA MORSKIH LUKA GEOGRAFSKOJ EKSPANZIJI TERMINALSKIH OPERATORA	219
4.4.1	Institucionalni elementi ekspanzivne strategije globalnih lučkih operatora	225
4.4.2	Osnovne institucije korporativnog upravljanja u naprednim morskim lukama	232
4.5	PREDLOG HIPOTETIČKOG INSTITUCIONALNOG MODELA ZA LUKU BAR	236
4.5.1	Teorijski pristup	238
4.5.2	Konkretna predlog institucionalnih prilagođavanja za Luku Bar i regionalna komparativna iskustva	241
	ZAKLJUČAK	250
	LITERATURA	257
	Biografija autora	274
	Izjava o autorstvu	
	Izjava o istovjetnosti štampane i elektronske verzije doktorskog rada ..	
	Izjava o korišćenju	

1. dio:

UVOD

1.1 Aktualnost istraživanja

Osnovni principi savremenog uspješnog poslovanja podrazumijevaju odgovarajući nivo institucionalnih promjena i kvalitet institucionalnog ambijenta, koji predstavlja obavezujući okvir privrednog razvoja. Globalna finansijska i ekonomska kriza je natjerala sve razvijene i nerazvijene države da preispitaju svoj stav prema načinu regulisanja privrede (monističkom ili pluralističkom). Lekcije globalne i tranzicijske krize pokazuju da su se (neo)liberalne teze o samoregulišućem tržištu pokazale neosnovanim i da nemaju nikakvu zasnovanost u ekonomskoj stvarnosti razvijenih privreda. Posebno se to odnosi na vulgarizaciju neoliberalnog teorijskog modela u pojedinim postsocijalističkim državama, odnosno na njegovu kvazi-institucionalnu primjenu u praksi. Među tim lekcijama treba imati u vidu kako slijedi:

a) normalno funkcionisanje modernih ekonomija nije moguće bez aktivnog državnog regulisanja, samo je pitanje stepena njegovog učešća u pluralističkom institucionalnom koordinisanju,

b) direktna podrška države je jedan od glavnih oblika državnog regulisanja u vrijeme ekonomskih kriza,

c) bez podrške vlade nijesu mogle opstati najkrupnije finansijske strukture i korporativna društva, iako se upravo oni pojavljuju kao navodni stubovi tzv. “samoregulišućeg tržišta”,

d) pokazalo se da je institucionalno mješovita (pluralistička) privreda omogućila najbezbolniji način izlaska iz krize i

e) mnogi vodeći svjetski ekonomisti preporučuju (suprotno orkestriranim neoliberalnim zahtjevima) da aktivno državno regulisanje ekonomije treba da se sprovodi kontinuirano, a ne samo u periodu krize, jer samo institucionalizovana država može biti propulzivni okvir za djelovanje institucija tržišnog i svojinskog regulisanja.

U naučnoj publicistici razvijenih država je u posljednje dvije i po decenije objavljen veliki broj radova u kojima se direktno i indirektno sugerije povezanost ekonomskog razvoja sa institucionalnim ponašanjem. U tranzicijskim državama uopšte, taj broj je mnogo manji, a u regionalnoj ekonomskoj misli država Jugoistočne Evrope (u daljem tekstu: JIE) ne postoji ni jedna naučna publikacija sa istim, pa čak ni sa sličnim nazivom i/ili tematskim okvirom. Postoji svega nekoliko naučnih monografija iz oblasti institucionalne ekonomije, koje djelimično tretiraju razvojne probleme i institucionalnu tematiku, ali uopšte ne razmatraju države JIE, niti morske luke. Identičan je slučaj i sa naučnim člancima.

Institucionalni faktori društva i privrede, formalnog, neformalnog i alternativnog karaktera, direktno utiču na sve osnovne pokazatelje privrednog rasta i privrednog razvoja. Njihovo istraživanje u ekonomskoj literaturi je najčešće povezano s opštim i kriznim makrokroekonomskim uslovima tranzicijskih reformi, ili s konkretnim problemima ekonomske politike, privatizacije, korporativnog upravljanja, direktnih stranih investicija i sl. To ne umanjuje veliki značaj i izuzetnu aktualnost posmatranja funkcionalnog odnosa institucionalnih faktora i ekonomskog razvoja, posebno u kontekstu tranzicijskih država JIE i naprednih morskih luka, koje mogu poslužiti kao uzorni model za nerazvijene jadranske luke iz navedenih država, u koje spada i crnogorska Luka Bar.

Za Crnu Goru su posebno aktualni drugi i treći istraživački dio ove disertacije, koji se odnose na a) definisanje institucionalnih i kvazi-institucionalnih faktora ekonomskog razvoja i b) najbolje prakse i uzornih modela institucionalnih faktora razvoja u naprednim morskim lukama. U tim djelovima su preko opštih i komparativnih analiza, istraživanja na terenu i studija slučaja prikazane brojne institucionalne komponente racionalnog ekonomskog ponašanja, koje se primjenjuju u praksi razvijenih država i naprednih morskih luka i koje mogu poslužiti za odgovarajuće modeliranje ekonomskog razvoja u državama JIE, kao u njihovim morskim lukama.

Alternativni institucionalni faktori predstavljaju srž kočionog mehanizma, koji preko dvije decenije onemogućuje željeni privredni razvoj većine tranzicijskih država, kojima pripadaju i države JIE. Institucionalni pokazatelji i realne institucionalne promjene su na nezadovoljavajućem nivou i znatno zaostaju za istima u razvijenim državama. Privredna praksa je od početka procesa tranzicije imala izrazito krizni karakter, koji je pojačan 2008. godine pod uticajem globalne ekonomske krize. Sve dosadašnje reforme

su se pokazale neuspješnim i palijativnim. To se na direktan način odrazilo na značajno zaostajanje morskih luka u tranzicijskim državama našeg regiona za naprednim svjetskim morskim lukama.

U teoriji i praksi nema dileme da ekonomske institucije pogoduju racionalnom ekonomskom ponašanju, a samim tim i ekonomskom rastu i razvoju. Institucionalna pravila ponašanja u zapadnim (i drugim razvijenim) privrednim sistemima nastala su evolutivnim putem, kao rezultat njihove dosljedne viševjekovne primjene (ekonomske, industrijske, finansijske, političke, trgovinske, socijalne, kulturne, organizacione, korporativne i druge). Tematsko opredeljenje za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja umjesto ekonomskog rasta u metodološko-istraživačkom smislu je bilo neophodno zbog šireg obuhvatanja svih komponenti ekonomskog razvoja, koji sadrži institucionalne i strukturne promjene, dugoročnu privrednu dinamiku, održivi razvoj i sami ekonomski rast kao generator kvantitativnih promjena.

Duboke sistemske promjene u državama tranzicije, koje su se dogodile tokom dovoljno dugog vremenskog perioda dovele su do značajne institucionalne transformacije, tj. do veoma složene evolucije različitih institucija, kako formalnih, tako i neformalnih, kako tržišnih tako i netržišnih: tradicija, običaja, morala, religija, neprofitnih organizacija, društvenih kretanja, partijskih kolicija i drugih oblika koji čine sociokulturni kapital itd. Na žalost, došlo je i do stvaranja i evolucije tzv. *alternativnih institucija*, koje imaju anti-institucionalni i anti-razvojni karakter. One su otežale izgradnju efikasnih institucija, tj. stvaranje novih organizacija, pravila, propisa, zakona, normi i privrednih subjekata, jer su generisale veliki uticaj interesnih grupa, rentno orijentisanih i kvazi-tržišnih i povlašćenih kvazi-institucionalnih ponašanja. U istom smislu su djelovali i mnogi drugi objektivni razlozi, a prvenstveno: a) ekonomski i društveni eksperimenti tokom socijalizma kao prethodne razvojne putanje, složene tranzicijske reforme uslovljene deficitom društveno-ekonomskih i humanističkih strategija razvoja, b) kriza pogleda na svijet uslovljena zaostajanjem promjene mentaliteta za reformom formalnih institucija i c) rekonbinovani institucionalni poredak, u kojem su strukture vlasti determinisale nivo, kvalitet i brzinu institucionalnih promjena, dajući prioritet uskim interesima u odnosu na opšte društvene interese.

Sve je to dovelo do brojnih protivurječnosti, zabluda, dilema, grešaka i problema, čija aktualnost i dugoročno reprodukovanje zahtijevaju objektivna i detaljna naučna ob-

jašnjenja, analize i istraživanja, koja treba da ponude argumentovana naučna objašnjenja i zaključke. Posebno su takva istraživanja aktualna u situaciji dugoročne tranzicijske krize, na koju se “nadovezala” globalna ekonomska kriza. Pokazalo se da se te krize ne mogu prevazići ponuđenim neoliberalnim preporukama, koje su uglavnom odstupale od respektivnog teorijskog modela i pretvorile se u anti-razvojni pseudo-model. Zbog toga je korisno, aktualno i racionalno korišćenje teorijskog institucionalnog pristupa, koji podrazumijeva izuzetno respektabilne neoinstitucionalne ekonomske teorije (u daljem tekstu: NET), a one su u ključnim istraživačkim segmentima alternativa modelu neoliberalne ekonomske politike. Korišćenje navedenog pristupa omogućuje da se dokazi o apriornosti i racionalnosti institucionalnog pluralizma suprotstave neproductivnim institucionalnim monizmima neoliberalnog (u teoriji) i kvazi-neoliberalnog tipa (u praksi).

1.2 Obrazloženje teme doktorske disertacije

Naziv teme doktorske disertacije je “Institucionalni faktori ekonomskog razvoja s osvrtnom na države Jugoistočne Evrope i napredne morske luke”.

Dinamičke promene ekonomske stvarnosti posljednje dvije i po decenije nijesu značajnije uticale na razvoj pojedinih pravaca ekonomske misli, koji su na neki način “ustuknule” pred globalnom ekonomskom krizom. Zbog toga mnogi poznati ekonomisti sve češće pominju da se ekonomska nauka nalazi u krizi. Pa ipak, istraživanja, zaključci, predlozi i preporuke NET značajno su relativizirali do tada dominirajuće neoklasično učenje apstraktnih ravnoteža i idealnih teorijskih konstrukcija racionalnog ponašanja ljudi, kao i vulgarizovanu instrumentalizaciju neoliberalnog teorijskog modela. To je glavni razlog što se danas sve više izučava institucionalno (postracionalno) ekonomsko ponašanje, jer se shvatilo da je uloga institucija izuzetno velika u svim razvijenim državama i privredama. To nije slučaj s većinom tranzicijskih država, a posebno država JIE, u kojima je njihova primjena znatno redukovana, prvenstveno pod uticajem alternativnih institucija. To objektivno predstavlja usko grlo u njihovom razvojnem kontekstu. Zbog toga se nameće potreba ulaganja pojačanih teorijskih i praktičnih napora u pravcu afirmacije, formiranja i razvoja konzistentnih i integrisanih (pluralističkih) regulatornih modela, koji su zasnovani na optimalnim kombinacijama društvenih i ekonomskih institucionalnih

aranžmana, uz istovremeno sužavanje kruga i što je god više moguće eliminisanje alternativnih institucija. U tom smislu je posebno značajno istraživanje uzornih teorijskih modela, kao i prakse razvijenih država, s osvrtom na uzorne modele naprednih morskih luka, čije se iskustvo u određenim segmentima može uspješno koristiti u jadranskim morskim lukama, kojima pripada crnogorska Luka Bar.

1.3 Pregled vladajućih stavova u oblasti istraživanja

Dosadašnja istraživanja u inostranoj i domaćoj naučnoj literaturi potvrdila su dominaciju shvatanja o neophodnoj primjeni i pozitivnoj ulozi opšteg i ekonomskog institucionalnog okvira, odnosno institucionalnih faktora u ekonomskom razvoju. U tom kontekstu postoji i jedna ključna teorijska, ali i praktična dilema i u pogledu uloge pojedinih ekonomskih institucija – tržišnog regulisanja i državnog regulisanja. Ta dilema i njeno rješavanje u praksi tranzicijskih država JIE je bitno i direktno uticala na nivo i kvalitet primijenjenih institucionalnih aranžmana.

U svijetu postoje brojni teorijski koncepti kao i praktični primjeri održivih institucionalnih okvira i aranžmana s konkurentnim institucionalnim strukturama, koje su dominantno pluralističkog karaktera. Pregledom brojne savremene literature iz razmatrane naučne oblasti, može se konstatovati da preovladavaju radovi koji tretiraju pluralistički (integrisani, sinergijski) pristup izgradnji institucionalnog ambijenta kao obavezujućeg okvira ekonomskog razvoja.

U *stranoj literaturi* ima mnogo naučnih radova koji tretiraju posmatrani odnos i zavisnost između institucija i ekonomskog razvoja. Međutim, rijetki su radovi koji se direktno bave odnosom institucija i ekonomskog razvoja u tranzicijskim državama, a još rjeđi u državama JIE i naprednim morskim lukama. U istraživanjima predmetne teme izdvojeni su i korišćeni naučni radovi koji u većoj ili manjoj mjeri tretiraju institucionalne faktore kao osnove ekonomskog razvoja. Među njima su, pored ostalih, selektovano korišćeni radove najznačajnijih autora, kao što su D. C. North, J. Buchanan, O. E. Williamson, J. Stiglitz, R. Coase, A. T. Denzau, D. Rodrik, D. Acemoglu, E. L. Davis, A. Greif, G. M. Hodgson, J. J. Walis, B. R. Weingast, S. Johnson, T. Eggertsson, J. A. Robinson, H. J. Chang, S. Cheung, P. W. De Langen, K. Cullinane, L. Teveno i drugi.

U *literaturi Istočnoevropskih postsocijalističkih država* zapaženi su radovi iz institucionalne ekonomije sljedećih autora: V. Polteroviča, J. Kornaia, B. H. Yernkyana, O. K. Afanasjeve, G. Kolodka, V. Tambovceva, R. Nurejeva, A. Olejnika i drugih.

U *crnogorskoj i regionalnoj literaturi* u posljednjih 20-tak godina razmatranu naučnu oblast obrađivali su: M. Jakšić, A. Lojpur, Lj. Madžar, V. Drašković, M. Mesarić, S. Kulić, S. Stojanov, T. Domazet, B. Kovač, A. Kovač, M. Drašković, S. Acimovic, M. Delibašić, J. Budak, M. Sumpor i drugi.

Može se konstatovati da je u Crnoj Gori i okruženju do sada objavljeno relativno malo naučnih radova koji direktno ili indirektno obrađuju temu ili pojedine podnaslove predmetne doktorske disertacije, tj. funkcionalno i uzročno-posljedično pluralističko djelovanje institucionalnih faktora na ekonomski razvoj država JIE. Pored toga, nije ništa objavljeno u vezi predmetne teme u dijelu naprednih morskih luka, u smislu uticaja institucionalnih faktora na njihov ekonomski razvoj. Mnogo više radova je objavljeno o djelovanju monističkih (neoliberalnih) institucionalnih faktora na opšte tranzicijske razvojne fenomene i rezultate, kako s afirmativnog, tako i s kritičkog spekta. To je bio dodatni razlog za pisanje ove disertacije, kao i istraživačke napore u toku izrade polaznih istraživanja i pisanja naučnih članaka, koji su objavljeni u međunarodnim časopisima (od kojih su dva na bazi Scopus), a koji su u izmijenjenom i prilagođenom obliku čine sastavni dio disertacije.

1.4 Predmet doktorske disertacije

Uža naučna oblast predložene teme je institucionalna ekonomija, koja spada u ekonomske nauke (makroekonomija) i predstavlja najrespektivniji pravac ekonomske misli već dvije i po decenije. Predmet istraživanja ove doktorske disertacije prilagođen je užoj naučnoj oblasti, a generisan je u:

a) teorijskom objašnjenju multidisciplinarnog i alternativnog karaktera institucionalnog naučnog pristupa i teorijsko-metodološkoj analizi raznih institucionalnih pristupa faktorima ekonomskog razvoja, odnosno konstruktivnih doprinosa raznih institucionalnih koncepcija (starog institucionalizma, neoinstitucionalizma, novog institucionalizma i konvencionalizma),

b) originalnom definisanju teorijsko-hipotetičke matrice ograničenog racionalnog ponašanja institucionalnog tipa na bazi navedenih institucionalnih koncepcija, metodoloških matrica za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja i matrice osnovnih pristupa i indikatora karakteristika ekonomskog razvoja,

c) analizi opšteg i složenog odnosa sociokulturnog kapitala i institucija kao faktora ekonomskog razvoja i komparativnoj analizi odnosa između politike i ekonomije, koji predodređuju uspostavljanje odnosa između formalnih, neformalnih i alternativnih institucija, “*poretka s otvorenim pristupom resursima*” i “*poretka s ograničenim pristupom resursima*” (North, Walis & Weingast, 2009), efikasne i redistributivne države, institucionalnog i oportunističkog ponašanja kao oblika kvazi-institucionalnog djelovanja usko lobističkih interesnih grupa, konstitucije kao stimulacionog faktora i dihotomije monopol-efikasnost,

d) definisanju institucionalnih specifičnosti, protivrječnosti i problema tranzicije u državama JIE,

e) analizi dinamike institucionalnih promjena u državama JIE preko osnovnih ekonomskih indikatora, kao i komparativnoj analizi zatajivanja institucionalnih i forsiranja anti-institucionalnih faktora u državama JIE, izabranim državama tranzicije i izabranim razvijenim državama,

f) analizi institucionalnih uzroka reprodukovanja ekonomske krize u državama JIE, osnovnih modela, problema i protivrječnosti institucionalne transformacije, alternativnih institucija i anti-razvojnih fenomena,

g) analizi i ocjeni mogućnosti primjene NET u praksi država JIE, a posebno ocjeni naučne i praktične zasnovanosti institucionalnog pluralizma kao civilizacijski dokazanog faktora ekonomskog razvoja, uz izradu matrice institucionalnih faktora, koja preferira teorijske preporuke i praktična odstupanja,

h) prikazu uzornih modela djelovanja institucionalnih faktora razvoja u naprednim morskim lukama, sa tri konkretne istraživačke studije slučaja, kao i kočionih faktora institucionalizacije morskih luka, s osvrtom na jadranske morske luke i crnogorsku Luku Bar,

i) ukazivanju na potrebu institucionalizacije Luke Bar s predlaganjem načina da se ista realizuje i

j) davanju konkretnih preporuka i zaključaka u pogledu primjene institucionalnih faktora u drugom i trećem dijelu disertacije.

Shodno navedenom predmetu istraživanja, postavljen je *naučni problem istraživanja*, koji se sastoji u:

- opštoj i komparativnoj analizi institucionalnih ekonomskih teorija i u okviru njih identifikaciji relevantnih institucionalnih elemenata, koja afirmiše institucionalni tip ograničene racionalnosti i institucionalni pluralizam kao osnov ekonomskog razvoja, koji mogu poslužiti kao uzorni i hipotetički razvojni model državama JIE, jadranskim morskim lukama i crnogorskoj Luci Bar,
- strukturiranje gore navedenih originalnih i hipotetičkih, analitičko-metodoloških i istraživačkih matrica, koje će omogućiti verifikaciju korisnih, potrebnih i razvojno propulzivnih institucionalnih faktora, koje će biti u funkciji a) potvrđivanja ili odbacivanja osnovne i pomoćnih naučnih hipoteza, b) ocjene nivoa i rezultata institucionalnih promjena u državama JIE i identifikovanih institucionalnih devijacija, c) konstatacije institucionalnih uzroka dugogodišnje tranzicijske krize i d) predloga imperativne potrebe modernizacije institucija u državama JIE uz uvažavanje principa institucionalnog pluralizma.
- interpretaciji afirmativnih teorijskih shvatanja o institucionalnom pluralizmu i objašnjenju praktičnih razvojnih tendencija i relevantnih institucionalnih faktora u razvijenim državama, koje mogu poslužiti kao uzorni model državama JIE i njenim morskim lukama,
- pokušaju da se na bazi navedenih istraživanja predlože konkretni elementi analitičko-metodološkog i praktičnog koncepta institucionalnog modela ekonomskog razvoja, koji bi bio primjenjiv u državama JIE i njihovim morskim lukama.

U skladu s naprijed definisanim predmetom i problemom istraživanja izabran je i predložen navedeni naslov doktorske disertacije.

Posmatrana i tematski definisana veza između institucionalnih faktora, okvira i pristupa, s jedne i ekonomskog razvoja, s druge strane predstavlja osnovni metodološko-analitički kontekst za empirijsko istraživanje i komparativnu analizu prakse tranzicijskih država JIE i jadranskih morskih luka u odnosu na istražene uzorne teorijske i praktične modele. Navedeni kontekst u ovoj doktorskoj disertaciji je determinisao konstrukciju os-

novnih predloga, preporuka i zaključaka za države JIE, kao i istraženih uzornih modela djelovanja institucionalnih faktora razvoja u uspješnim tranzicijskim državama, razvijenim državama i njihovim naprednim morskim lukama. Prednje podrazumijeva primjenu konkretnih politika sa opštim i formalnim institucionalnim okvirom i konkretna institucionalna rešenja. Vodilo se računa o specifičnosti institucionalnog, makroekonomskog i mikroekonomskog ambijenta u državama JIE i realnoj mogućnosti primjene ponuđenih predloga, kao i odgovarajućim razvojnim mogućnostima i ograničenjima crnogorskih morskih luka, odnosno njihovim potencijalnim atraktivnostima za strana direktna ulaganja.

1.5 Motivi za izradu teme i naučni doprinos

Nepostojanje naučnih radova (monografija, članaka i sl.) u Crnoj Gori, bližem i daljem okruženju, koji se sistematski i modelski bave pitanjima uticaja formalnih i neformalnih institucionalnih faktora, kao i alternativnih institucija na ekonomski razvoj, posebno u tranzicijskim privredama država JIE i njihovim morskim lukama, bio je osnovni motiv i inspiracija da se u ovoj doktorskoj disertaciji istraže neki značajni aspekti predmetne teme i pokušaju dati valjani odgovori na njih. Dodatni motiv je bilo otvaranje pojedinih pitanja navedene teme za dalja istraživanja, usavršavanja, projektno modeliranje, diskusije i kritike. Prisutna je i moja želja za daljim naučnim usavršavanjem u ekonomskim naukama, posebno u oblasti institucionalne analize i njene primjene na morske luke kao dijela pomorske privrede, koja obavlja preko 90% spoljno-trgovinskog prometa u svijetu. Radi se o značajnoj oblasti i dugoročnom prioritetu razvoja, koja nije doživjela napredak (čak naprotiv) u tranzicijskim državama JIE.

Pomorska privreda je decenijama bila strateški prioritet u Crnoj Gori, pa se s pravom očekuje njeno forsirano oživljavanje, koje nije moguće bez implementacije savremenih pluralističkih institucionalnih aranžmana i teorijskog modeliranja djelovanja institucionalnih faktora razvoja. Uvjereni smo da je usavršavanje u ovoj oblasti najbolja ulaznica za buduća investiciona ulaganja, projektna istraživanja i njihovu implementaciju u Crnoj Gori i u procesu pridruživanja Evropskoj Uniji (u daljem tekstu: EU), koja svojim brojnim dokumentima forsira institucionalne i pomorske faktore razvoja.

Jedan od glavnih uzroka reprodukovanja dugogodišnjeg tranzicijske krize i jedan od ključnih kočionih faktora ekonomskog i društvenog razvoja u državama JIE je zapostavljanje institucija, ne samo u dijelu teorijskih preporuka, nego i kod uzornih modela i praktičnih dostignuća koji iz njih proizilaze. Riječ je o nedovoljnom stepenu institucionalnih promjena, kao i sporoj i slaboj realizaciji institucionalnih faktora razvoja. To su zvanične ocjene strane relevantnih međunarodnih institucija za države JIE, uz konstataciju da je u morskim lukama situacija slična (ili gora), jer prati opšte društvene i privredne tokove. Teorijski pristup i teorijsko-metodološki, analitički, hipotetički i logički modeli koji su predloženi u disertaciji mogu biti korisni u pravcu realnog modelskog generisanja ključnih institucionalnih faktora ekonomskog razvoja i promovisanja potrebnih institucionalnih promjena, koje će revitalizovati ukupnu i pomorsku privredu u državama JIE.

Uzorni modeli, koji su u ovoj doktorskoj disertaciji konkretno identifikovani, mogu se uz manje ili veće modifikacije primijeniti u državama JIE, uz zadržavanje osnovnog kostura koji se zove institucionalni pluralizam i realne institucionalne promjene. Oni mogu biti od značaja za nosioce makroekonomske politike, makar na nivou konsultantskih materijala, kako u opštem smislu (za cijelu privredu), tako i u konkretnom smislu (za morske luke). Uvjereni smo da Crna Gora u budućnosti može mnogo bolje iskorišćavati svoju resursnu bazu samo preko dosljedne primjene standardne pluralističke institucionalne matrice razvoja, uz uvažavanje uzornih svjetskih modela (teorijskih i praktičnih) i sopstvene specifikke. Zato se nadamo se da će ova doktorska disertacija biti dobar znak na putovanju u bolju budućnost Crne Gore, koju će karakterisati razvijeni i pluralistički institucionalni ambijent i održivi razvoj. Vjerujemo da će ova istraživanja makar malo pomjeriti granice znanja o predmetnim naučnim oblastima, i da će zainteresovati još neke istraživače da nastave rad na ovoj problematici.

Naučni doprinos ove doktorske disertacije ogleda se u sljedećem:

- obrada, sistematizacija, originalno strukturisanje i kvalitetna komparativna analiza obimne teorijske i empirijske građe koja se odnosi na predmetnu temu,
- kritički prikaz svih tradicionalnih i savremenih institucionalnih teorija, kao i praktičnih iskustava u primjeni njihovih preporuka u dijelu ekonomskog razvoja,
- upoznavanje s najnovijim teorijskim i praktičnim razvojnim pojavama, tendencijama i konceptijskim pristupima rješavanja institucionalnih problema iz predmetne oblasti,

- uopštavanje raznih NET i NOET i na bazi njih formulisanje originalne analitičko-metodološke matrice institucionalnih faktora ekonomskog razvoja,
- definisanje okvirnih granica djelovanja osnovnih ekonomskih institucija i pri tome ključnih odnosa između institucionalnog monizma i institucionalnog pluralizma, politike i ekonomije, državnog regulisanja i tržišnog regulisanja, formalnih, neformalnih i alternativnih institucija, realnih institucionalnih promjena i oportunizma, što sve funkcionalno objašnjava korelaciju između evolucije institucija i ekonomskog razvoja,
- identifikovanje i analiza osnovnih institucionalnih uzroka, kočnica, dilema, protivurječnosti, dostignuća i posljedica neuspješnih tranzicijskih reformi u državama JIE,
- originalno hipotetičko i logičko modeliranje ključnih teorijskih shvatanja i njihove praktične primjene u državama JIE,
- kritika neoliberalne ekonomske politike kao monističkog i oportunističkog oblika ograničene institucionalne racionalnosti,
- definisanje originalne analitičko-metodološke matrice za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja u državama JIE,
- izrada i kritička analiza dvije originalne studije slučaja iz domena praktičnih promjena u luci Rotterdam i kineskoj lučkoj industriji,
- isticanje specifičnosti formiranja institucionalnih faktora ekonomskog razvoja u procesu postsocijalističkih reformi privreda JIE,
- koncipiranje predloga uzornih modela institucionalnih faktora ekonomskog razvoja za tranzicijske privrede država JIE,
- konzistentno dokazivanje potrebe prihvatanja savremenih svjetskih institucionalnih standarda pluralističkog tipa, kao i koncepcija i strategija koje proizilaze iz analiziranih uzornih svjetskih modela,
- predlaganje hipotetičkog institucionalnih modela za Luku Bar, koji može biti koristan za unapređenje njenog poslovanja i biznis okruženja i
- objašnjenje mnogih značajnih fenomena i aspekata predmetne teme, kojoj ni u Crnoj Gori ni i bližem regionalnom okruženju nije posvećena potrebna i dovoljna pažnja, uprkos činjenici da su institucionalne promjene i institucionalni faktori prioritet u svim razvijenim državama.

Osnovni problemi koji su se pojavili u toku istraživanja i pisanja predmetne doktorske disertacije odnose se na:

- nedostatak pojedinih bibliografskih jedinica stranog porijekla i teškoće prilikom njihove nabavke,
- nedostatak pojedinih podataka iz prakse država JIE i naprednih morskih luka,
- heterogenost pojedinih pokazatelja institucionalnog ambijenta u raznim publikacijama, koje publikuju međunarodne institucije i odgovarajuća neusaglašenost pojedinih podataka u korišćenim naučnim radovima,
- nepostojanje podataka za pojedine države u kompariranim vremenima, npr. Kosovo, Crna Gora i Srbija, koji u bili dio SR Jugoslavije i
- mala mogućnost dužeg boravka u nekoj od naprednih morskih luka i nedostupnost podataka o njihovoj svojinskoj strukturi.

1.6 Osnovni cilj i zadaci istraživanja

Cilj istraživanja je višestruk, jer se radi gradualističkom strukturiranju tri veoma složene i povezane istraživačke oblasti kao što su: a) teorijski pristup NET s aspekta mogućnosti njihove primjene u praksi država JIE, b) definisanje značaja institucionalnih faktora u toku tranzicije država JIE, koji su zbog značajne redukcije ispoljili svoje protivurječno i negativno dejstvo na privredu i društvo, kako zbog naslijeđenih tako i zbog novoformiranih uslova, dominacije politike nad ekonomijom, odnosa formalnih i neformalnih institucija prema alternativnim institucijama itd. i c) djelovanje institucionalnih faktora u naprednim morskim lukama s ciljem da se formuliše uzorni model za crnogorsku morsku Luku Bar. Zbog toga za objašnjenje predmetne teme postoji širok spektar ciljeva istraživanja, među kojima se mogu izdvojiti:

- isticanje, diferencijacija, analiza i obrada brojnih teorijskih shvatanja institucija i institucionalnih faktora razvoja,
- identifikacija relevantnih elemenata pojedinih NET na bazi kojih smo konstruisali matricu institucionalnih faktora ekonomskog razvoja, uzorne i logičke modele, koji se u pogledu institucionalnog regulisanja mogu koristiti za primjenu u državama JIE i njihovim morskim lukama,

- fokusirano ukazivanje na imperativnu uzročno-posljedičnu vezu između pluralističkog institucionalnog okvira i ekonomskog razvoja,
- definisanje i analiza kočionih faktora institucionalnih promjena u državama JIE i njihovim morskim lukama,
- kritički osvrt na pojedina teorijska tumačenja, ali i praktična rješenja iz posmatrane istraživačke oblasti, kao što su npr. kvazi-neoliberalizam, nerazlikovanje ekonomskog razvoja i ekonomskog rasta i sl.,
- prikaz dvije originalne studije slučaja, koje se odnose na najbolju praksu djelovanja institucionalnih promjena i institucionalnih faktora u razvijenim državama i naprednim morskim lukama, od kojih je jedna (Rotterdam) urađena na bazi sopstvenih istraživanja sprovedenih na terenu i
- predlog mjera i sadržaja institucionalnog okvira ekonomskog razvoja u državama JIE i njihovim morskim lukama.

Među osnovnim ***zadacima istraživanja*** mogu se izdvojiti sljedeći:

- sistematizovanje brojnih izvora, raznih teorijskih modela i shvatanja,
- selektivan prikaz relevantnih teorijskih stavova poznatih svjetskih, regionalnih i domaćih autora iz predmetne oblasti,
- prikaz i kritika osnovnih praktičnih rješenja u posmatranim oblastima, posebno u domenu djelovanja alternativnih institucija
- opšta i komparativna analiza teorijskih i empirijskih pristupa predmetnoj temi,
- definisanje savremenih razvojnih tendencija i najbolje prakse u raznim djelovima predmeta istraživanja,
- ukazivanje na kočione specifičnosti institucionalnog ambijenta u tranzicijskim privredama JIE, koje su onemogućile širu primjenu institucionalnih razvojnih koncepata, a posebno institucionalnog pluralizma,
- analiza i objašnjenje pojedinih značajnih praktičnih fenomena (pozitivnih i negativnih), koji karakterišu razvojne tendencije institucionalizacije ekonomskog razvoja u državama JIE i
- pregled različitih iskustava, razvojnih modela i institucionalnih strategija u naprednim morskim lukama.

1.7 Teorijsko-hipotetički okvir istraživanja

Predmet i naučni problem istraživanja ove doktorske disertacije su odredili osnovnu polaznu hipotezu, koja glasi:

Dosljedna i pluralistička primjena institucionalnih faktora je najvažniji uslov ekonomskog razvoja u državama JIE i njihovim morskim lukama.

Tako postavljena osnovna polazna hipoteza implicirala je nekoliko pomoćnih hipoteza, i to kako slijedi:

- a) institucionalna razvojna paradigma kao alternativa je u teorijskom i praktičnom pogledu prevazišla i zamijenila apstraktnu neoklasičnu paradigmu (a u okviru nje i neoliberalnu),*
- b) kombinovanje institucionalnih faktora razvoja ekonomske i neekonomske, formalne i neformalne prirode (političke, psihičke, etičke, saznavne, istorijske, kulturne, ekološke i druge) je imperativ ekonomskog razvoja,*
- c) u uslovima ekonomske krize, poznavanje osnovnih preporuka NET i NOET, kao i prakse razvijenih privreda je neophodno za izradu konzistentnih razvojnih strategija i prevazilaženje brojnih tranzicijskih ograničenja i kočnica,*
- d) primjena institucionalnog pluralizma predstavlja ključnu kompetenciju ekonomskog razvoja i*
- e) nerazvijenost, nedovoljna izgrađenost i/ili nepostojanje raznovrsnih i usklađenih institucionalnih faktora (društvenih, političkih, ekonomskih, kulturnih, tradicionalnih i drugih), kao i njihovo supstituisanje od strane alternativnih institucija je bitan uzrok neefikasnog upravljanja i poslovanja u tranzicijskim državama JIE i njihovim morskim lukama.*

1.8 Metode istraživanja

Za realizaciju postavljenih istraživačkih ciljeva i zadataka u ovoj doktorskoj disertaciji korišćena je uobičajena naučna metodologija društvenih i ekonomskih nauka. Radi se o standardnim metodološkim postupcima, kao što su: analiza i sinteza, dedukcija i indukcija, zaključivanje apstrakcijom i komparacijom, posmatranje, dokazivanje i opo-

vrgavanje, studije slučaja, logično šematsko modeliranje, ekonomsko modeliranje putem konkretizacije, generalizacija, deskriptivni, empirijski i historijski metod.

Kao opšti naučni metod korišćen je sistemski pristup, koji je omogućio da se izvrši opšta i komparativna analiza institucionalnih faktora, ciljeva, principa, načina, oblika, dometa i granica determinističkog uticaja dva suprotstavljena načina privrednog regulisanja: *institucionalnog pluralizma* i *institucionalnog monizma (neoliberalizma)*. U tekstu je korišćeno grafičko, šematsko i tabelarno modeliranje u cilju bližeg objašnjenja i razumijevanja pojedinih istraživanih oblasti (prikazi, grafici, slike, logičke šeme i tabele). Navedene metode čine osnovu za provjeru (verifikaciju ili opovrgavanje) polazne hipoteze i pomoćnih hipoteza u zaključcima doktorske disertacije.

Istraživanje pojedinih konkretnih pitanja obavljeno je u izabranim jadranskim morskim lukama Bar, Koper i Rijeka. Studija slučaja je rađena na terenu u luci Rotterdam, koja spada u red najvećih tzv. naprednih svjetskih morskih luka. Na bazi korišćenja opširne i aktualne literature konstruisane su analitičko-metodološke matrice institucionalnih faktora, aplikacije, logičke šeme i kritike, koje čine sastavni dio teksta ove doktorske disertacije.

1.9 Dokumentaciona osnova istraživanja, način prikupljanja i obrada dokumentacije

Dokumentacionu osnovu za istraživanje čine:

- Inostrana i domaća naučna djela, kao što su monografije, knjige, doktorske disertacije i magistarskih radova iz predmetne oblasti;
- Web sajtovi međunarodnih organizacija i vladinih institucija, čiji radovi, referati, članci, studije, statistički godišnjaci i druga dokumeta čine značajnu dokumentacionu bazu za istraživanje institucija u državama JIE i morskim lukama;
- Naučni radovi i istraživanja, koja se bave predmetnim pitanjima i problemima, a objavljeni su u: **a) inostranim naučnim časopisima**, kao što su: *American Economic Review*, *Journal of Economic Literature*, *Journal of Institutional Economics*, *Handbook of New Institutional Economics*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, *Journal of Economic Issues*, *Journal of Political Economy*, *Journal of Eco-*

conomic Perspective, Journal of Economic History, Journal of Management and Governance, Comparative Economic Studies, World Development i dr. **b) časopisima koji se objavljuju u državama tranzicije:** *Voprosi ekonomiki, Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii, Ekonomičeskaja nauka sovremennoj Rosii, Actual Problems of Economics, Zhurnal Ekonomicheskoy Teoriji, Mirovaja ekonomika i međunarodije otnošenija, Thesis, Ekonomika regiona* i dr. i **c) regionalnim časopisima međunarodnog značaja**, kao što su: *Ekonomski anali, Ekonomska misao, Montenegrin Journal of Economics, Ekonomija/Economics, Ekonomist, Economics & Economy, Ekonomske teme i Ekonomske ideje i praksa.*

- Zvanična vladina dokumenta, strategije i politike razvoja država JIE, zvanični materijali pojedinih morskih luka i dokumentacija prikupljena istraživanjima na terenu.

1.10. Struktura rada

Pored uvoda kao *prvog dijela* disertacije, zaključka i literature, tema je **strukturisana** u tri ravnomjerna dijela, koji u potpunosti funkcionalno odgovaraju navedenim elementima predmeta istraživanja.

U drugom dijelu disertacije pod nazivom “*Teorijsko-metodološki pristup institucionalnim faktorima ekonomskog razvoja*” istražene su sljedeće oblasti:

- značaj institucionalnih teorija i njihove preporuke koje su u funkciji ekonomskog razvoja, sa karakteristikama i prednostima njihovog multidisciplinarnog i alternativnog naučnog pristupa u odnosu na neoklasičnu i neoliberalnu teoriju,
- razvoj, karakter i specifičnosti institucionalnog naučnog pristupa,
- doprinos NET firme izučavanju osnovnih faktora ekonomskog razvoja,
- doprinos tradicionalnog institucionalizma, NET, teorije konvencija i teorije nepotpune (ograničene) racionalnosti izučavanju osnovnih faktora ekonomskog razvoja
- definisanje metodološke matrice za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja (institucionalnih, neoinstitucionalnih, novoinstitucionalnih i konvencijskih),
- definisanje matrice osnovnih pristupa i ekonomskih indikatora ekonomskog razvoja i

- neoliberalni model kvazi-institucionalnog ponašanja
- odnos sociokulturnog kapitala i institucija kao faktor ekonomskog razvoja, odnos formalnih i neformalnih institucija, politike i ekonomije, poretka s otvorenim i ograničenim pristupom resursima, efikasne (države razvoja) i redistributivne države u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala, oportunitetno ponašanje kao kočioni faktor izgradnje sociokulturnog kapitala, dihotomija monopol-efikasnost i konstitucija kao stimulacioni faktor izgradnje sociokulturnog kapitala.

U *trećem dijelu* pod nazivom “*Institucionalni i kvazi-institucionalni faktori ekonomskog razvoja u državama Jugoistočne Evrope*” istraživanje je obuhvatilo:

- analizu liberalizacije i institucionalnih promjena,
- analizu “transformacionog pada” u državama JIE u konfliktom periodu 1991-1995. godine,
- analizu rezultata tranzicije u postkonfliktom periodu tzv. “produžene tranzicije” 1996-2014. godine, u kojoj se prikazuje komparativna analiza ekonomskih rezultata u državama JIE i izabranim državama tranzicije i razvijenih država,
- analizu institucionalne dinamike u državama JIE i uticaj ekonomske institucionalizacije na konkurentnost njihovih privreda,
- reprodukovanje ekonomske krize kao opšti trend u državama JIE,
- institucionalne specifičnosti, protivurječnosti, problemi i ograničenja tranzicije u državama JIE,
- institucionalne uzroke reprodukcije krize u državama JIE,
- kvazi-neoliberalni institucionalni monizam u državama JIE,
- savremena apologetika kvazi-neoliberalnog institucionalnog monizma u JIE,
- uticaj grupnih interesa i alternativnih institucija na generisanje anti-institucionalnih faktora,
- mogućnosti primjene NET u državama JIE,
- institucionalni pluralizam kao razvojni prioritet i
- matrica institucionalnih faktora: između teorijskih preporuka i praktičnih odstupanja.

U četvrtom dijelu disertacije pod nazivom “*Uzorni model institucionalnih faktora razvoja u naprednim morskim lukama*” preko istraživanja na terenu, komparativnih analiza i studija slučaja prikazane su sljedeće tematske oblasti:

- evolucija institucionalnih okvira i komponenti u naprednim morskim lukama,
- dvije studije slučaja (institucionalne i organizacione promjene u Luci Rotterdam i u kineskoj lučkoj industriji),
- kočioni faktori institucionalizacije u naprednim morskim lukama,
- institucionalne promjene lučkih funkcija, servisa i administrativnih modela, sa alternativnim modelima lučkog vlasništva i lučkim modalitetima institucionalnih reformi u naprednim morskim lukama,
- specifičnosti privatizacije u naprednim morskim lukama, s ulogom javno-privatnog partnerstva i BOT aranžmana u privatizaciji naprednih morskih luka,
- institucionalni aspekti prilagođavanja morskih luka geografskoj ekspanziji terminalskih operatora, sa osnovnim institucijama korporativnog upravljanja u naprednim morskim lukama i
- predlog hipotetičkog institucionalnog modela za Luku Bar, s konkretnim predlogom institucionalnih prilagođavanja.

2. dio:
TEORIJSKO-METODOLOŠKI PRISTUP
INSTITUCIONALNIM FAKTORIMA
EKONOMSKOG RAZVOJA

*„Naučna paradigma može izolovati društvo
od bitnih društvenih problema“.*

T. Kuhn

Pojava institucionalnih teorija (od tradicionalnog institucionalizma, preko NET i novog institucionalizma do konvencionalizma), koje u značajnoj mjeri koriste neoklasični instrumentarijum i metodološki individualizam u istraživanjima fenomena ljudskog ponašanja u oblastima na koje ekonomska teorija ranije nije obraćala pažnju (diskriminacija, ljudski kapital, prestupnost, obrazovanje, planiranje porodice, zdravstvena zaštita, domaća privreda itd.) proširila je okvire tradicionalne ekonomske analize i dopunila je skup uslova koji ograničavaju ekonomsku djelatnost moralnim, administrativnim, pravnim, običajnim i drugim regulatorima. Prevaziđena je apstrakcija neoklasične teorije i bezgranično veličanje neoliberalnog individualizma, pa je dokazano je da je obavljanje ekonomskih aktivnosti organizovanije i racionalnije kad su preciznije definisani uslovi (pravila) koji ih određuju. Pri tome se uvažila činjenica da je čovjek društveno biće, tj. element društvenog okruženja, koji slijedi svoje interese, navike, promjene u okruženju, uticaje drugih ljudi, organizacija i samog okruženja itd. Shvatilo se da su institucije takođe jedan od glavnih elemenata društvene sredine, što je omogućilo izučavanje tzv. ograničene institucionalne racionalnosti.

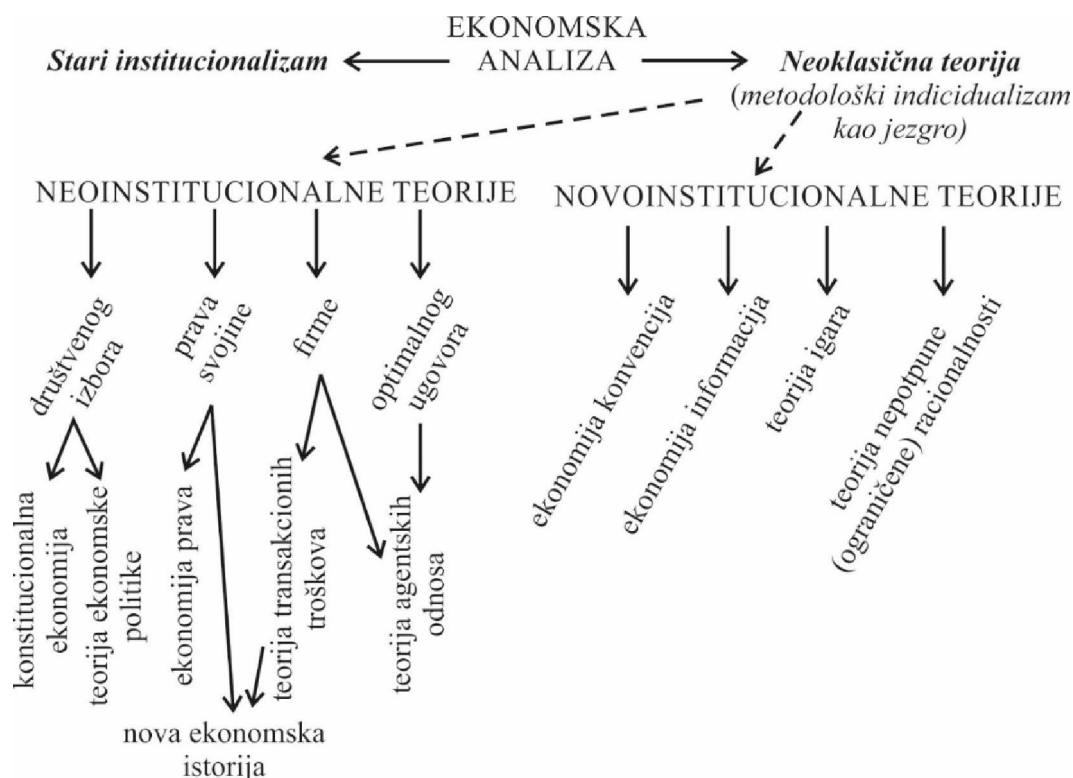
Za svoje naučne rezultate iz oblasti institucija 16 predstavnika NET¹ i novoinstitucionalnih ekonomskih teorija² (u daljem tekstu NOET – prema Doner & Schneider, 2000) dobilo Nobelovu nagradu za ekonomiju³. Većina njihovih preporuka je potvrđena, ali uglavnom u razvijenim privredama i pojedinim državama tranzicije, koje su ih primijenile. Te preporuke se uglavnom zasnivaju na pluralističkom i istovremenom djelovanju svih društvenih i ekonomskih institucija, kao i na eliminisanju alternativnih institucija. Pored toga, model ograničenog racionalnog ponašanja institucionalnog tipa je u praksi razvijenih država i privreda uspio da prevaziđe jedan od glavnih problema ekonomske nauke i da pronađe skladan odnos između racionalnosti i neizvjesnosti.

Posljednjih decenija ekonomski i drugi istraživači su prilično detaljno i sa više aspekata (društvenih, ekonomskih, pravnih, političkih i drugih) objašnjavali značaj i ulogu institucija u privredom razvoju. Prednje je rezultiralo iz brojnih opštih i konkretnih definicija, prema kojima institucije predstavljaju “*pravila i norme koja kao ograničenja ljudi nameću sami sebi*” (North, 1990). To se u primijenjenom značenju može tumačiti da one zabranjuju, ograničavaju, regulišu, koordiniraju, dopuštaju i/ili zahtijevaju određene (konkretno, formalno zakonski definisane ili neformalno uobičajene i opšte usvojene od strane društva) vrste (oblike) djelovanja, koje mogu biti društvenog, ekonomskog i političkog karaktera, a koje su izuzetno značajne zbog mogućnosti smanjenja neizvjesnosti i transakcionih troškova, poboljšanje protoka informacija i definisanja (specifikacije), realizacije i zaštite prava svojine.

¹ *Neoinstitucionalizam*: teorija prava svojine (i u okviru nje ekonomija prava) - R. Coase, A. Alchian, H. Demsetz, D. North i dr.; teorija firme (i u okviru nje teorija transakcionih troškova) - R. Coase, O. Williamson, S. Cheng, A. Chandler i dr.; teorija društvenog izbora (i u okviru nje dvije teorije: konstitucionalna ekonomija – J. Buchanan, G. Tullock i V. Vanberg i teorija ekonomske politike - L. Robbins); nova ekonomska istorija (teorija institucionalne evolucije) – D. C. North, R. P. Thomas, R. Fogel, J. Walis i dr. i teorija optimalnog ugovora (i u okviru nje teorija agenata) - O. Williamson i dr.

² *Novi institucionalizam*: teorija nepotpune racionalnosti – H. Simon, ekonomija sporazuma (konvencija) – L. Tevenot, O. Favre, A. Orlan, teorija informacija (koja uključuje teoriju asimetričnih informacija) – J. Stigler, J. E. Stiglitz, G. Akerlof, A. M. Spence, R. Arnott i dr. i teorija igara – J. Von Neuman, O. Morgenstern, J. Nash i dr.

³ H. Simon (1978), G. Stigler (1982), J. Buchanan (1986), R. Coase (1991), G. Becker (1992), D. North i R. Fogel (1993), J. Nash, J. Harsanyi i R. Selten (1994), A. Sen (1998), J. Stiglitz, G. Akerlof i A. Spence (2001), E. Ostrom i O. Williamson (2009).



Slika br. 2.1: Uslovna šema evolucije institucionalne ekonomije

Izvor: prilagođeno prema Nureev 2007, s. 57.

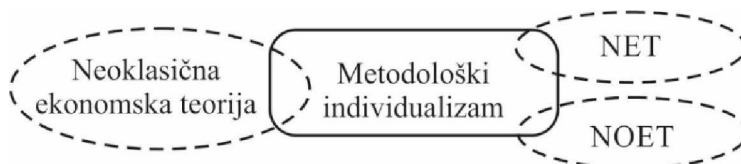
NET su se značajno proširile, razvile i razgranale na veliki broj naučnih oblasti. To se se može sagledati iz slike br. 2.1. Zbog toga je razumljivo da su njeni razni predstavnici predložili mnoge, originalne i/ili modifikovane definicije, koje polaze od konkretnih preporuka NET i NOET). Jednu od njih je predložio Nobelovac O. Williamson (2000), koji je u svoju definiciju institucija uključio organizacione entitete, proceduralne uređaje i regulatorne okvire.

Za objašnjenje predmetne teme je značajno da se institucije u najopštijem smislu definišu preko povezivanja različitih mjera njihovog kvaliteta s razvojnim ishodima s različitih metodoloških aspekata i disciplina. Da bi se bolje i pravilnije shvatila uloga društvenih i prvenstveno ekonomskih institucija, potrebno je objasniti zbog čega je ona bitna? U tom smislu, analiza obimne literature sugerise nedvosmislen zaključak da odgovor (pored ostalog) sadrži minimum tri važne odrednice, i to kako slijedi:

- prvo, zbog pozitivnih rezultata koje je u praksi pokazalo postojanje većeg stepena institucionalne razvijenosti kao civilizacijskog kriterijuma,

- drugo, zbog mogućnosti procjene negativnog dejstva tzv. alternativnih institucionalnih aranžmana, koji u tranzicijskoj praksi često koče institucionalne promjene i razvoj uopšte (društveni i ekonomski), što znači da djeluju kao negativna uzročno-posljedična veza i
- treće, zbog mogućnosti različitog (pozitivnog ili negativnog) uzročnog djelovanja politike, društvenih normi, vrijednosti i tradicija na konkretna institucionalna rješenja i odgovarajuće institucionalne promjene.

Razne institucionalne ekonomske teorije (slika br 2.1) se principijelno razlikuju od apstraktnog učenja neoklasične škole. Pa ipak, značajno je napomenuti one se određeni način oslanjaju na neoklasičnu teoriju, jer im je metodološki individualizam organski spoj i zajednički elemenat (slika br. 2.2). Upravo ta činjenica je direktno determinisala odnos njenih predstavnika prema ulozi i značaju pojedinih osnovnih ekonomskih institucija, a prvenstveno prema državnom regulisanju i tržišnom regulisanju. Naravno, indirektno je determinisala i njihov odnos prema institucionalnom pluralizmu.



Slika br. 2.2: Metodološki individualizam kao zajedničko polje neoklasične ekonomije, NET i NOET

Izvor: kreacija autora

U tom smislu, jedan od osnovnih zadataka prvog dijela ove disertacije je da se na bazi izučavanja, analize i prikaza postojeće opsežne literature objasni: a) uticaj spoljnih i unutrašnjih varijabli na institucije i b) uticaj institucija preko raznih kanala na ishode ekonomskog razvoja. Navedeno istraživanje je neophodno za utvrđivanje analitičko-metodoloških okvira za sadašnje (aktualno) i buduće (neizvjesno) prisustvo i djelovanje institucija u praksi tranzicijskih država (kojima pripadamo) i konkretno morskih luka (s obzirom da je njihov razvoj jedan od prioriteta privrednog razvoja Crne Gore).

2.1 INSTITUCIONALNE TEORIJE U FUNKCIJI EKONOMSKOG RAZVOJA

Razmatranje institucionalnih problema ekonomskog rasta i razvoja u literaturi je učestalo. Po tom pitanju postoji velika raznovrsnost u savremenim teorijskim pristupima, kao i po pitanjima konkretnih sadržaja, dinamike i usavršavanja ekonomskih institucija. Naročito je diskutabilno pitanje racionalne i funkcionalne primjene institucija u tranzicijskim privredama, jer su do izražaja došle polarizovane diskusije koje se odnose na potrebu, mogućnosti i domete institucionalnog monizma (neoliberalnog tipa) i institucionalnog pluralizma (vidi šire u: Kulić, 2000). U tom smislu, V. Drašković i M. Drašković (2013, s. 19) ističu da se do danas nijesu iskristalisale ni odgovarajuće konzistentne teorije, koje bi imale duboku i kompleksnu zasnovanost, ali ni zadovoljavajući analitički i praktični odgovori koje bi prihvatili kreatori zvanične ekonomske politike. Oni kritikuju „*deskriptivni naučni pristup*“ i predlažu konkretne mjere koje su na liniji prihvatanja institucionalnog pluralizma kao civilizacijskog imperativa i u praksi razvijenih država dokazanog ekonomskog pristupa.

Dostignuća NET i NOET mogu se mjeriti ne samo njenom teorijskom aktualnošću (brojem objavljenih knjiga, časopisa i članaka njihovih predstavnika, velikim brojem dobitnika Nobelove nagrade za ekonomiju, koje su posljednjih decenija primili njegovi predstavnici (vidjeti u fusnoti br. 3), nego i njihovim značajem za savremene tranzicijske procese privatizacije, institucionalizacije, demokratizacije i privrednog razvoja (Grgurević, 2013, s. 153). S tim u vezi, već dvije i po decenije se u ekonomskoj naučnoj javnosti postavlja jedno značajno pitanje: da li su NET uspjele da ostvare svoje liderske (“imperijalističke”) ambicije i dominantnu poziciju u ekonomskoj teoriji (kako to otvoreno izjavljuju neki njegovi predstavnici)?

Mnogi autori navode da su institucionalne teorije istorijski nastale i razvijale se kao opoziciono učenje teoriji klasične političke ekonomije. Može se napraviti paralela i zaključiti da je to na neki način u skladu s mišljenjem F. Lista, prema kojem se privreda mora razvijati pod uticajem brojnih faktora (istorijske karakteristike razvoja, kultura, moral, politika, mentalitet, geografske karakteristike itd). U tom smislu, B. Seligman (1962, p. 129) je ocijenio da institucionalizam predstavlja svojevrsnu “*pobunu protiv formalizma*” u ekonomskoj teoriji (tj. protiv formalnih modela, apstraktnih i strogih logičkih še-

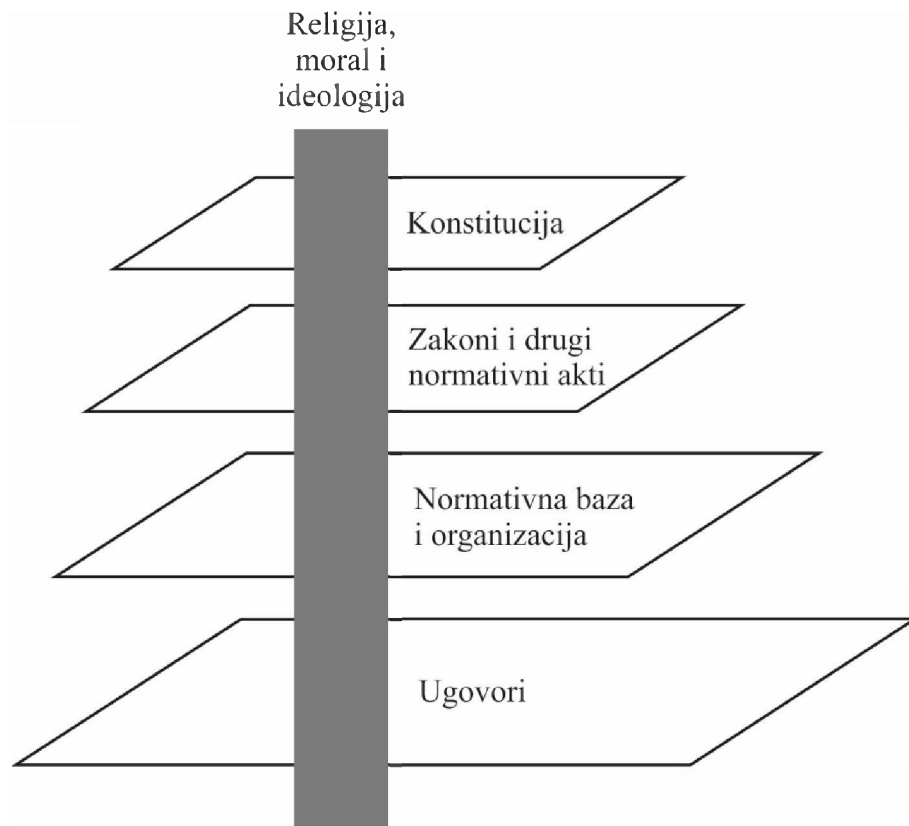
ma). R. Heilbroner (1994, p. 325) je istakao da su „*institucionalne teorije omogućile da ekonomska nauka izade iz uskih granica ekonomskih aktivnosti*“ (prvenstveno proizvodnje i raspodjele) i svoja istraživanja proširi na sve oblasti života ljudi. Naravno, pri tome se u literaturi ističe nesporna činjenica da su NET i NOET prihvatile najbolja teorijska i metodološka dostignuća prethodnih ekonomskih škola: matematički aparat i marginalističke principe neoklasike, metodološki instrumentarijum Njemačke istorijske škole, analizu teorije rente D. Rikarda i K. Marksa i druga dostignuća.

U pogledu ekonomskog razvoja, činjenica je da je većina autora (upor. npr. V. Drašković i M. Drašković, 2013, s. 30) jedinstvena u ocjeni da je nesporan pozitivan uticaj NET na shvatanje sljedećih činjenica:

- kvalitetna institucionalna sredina uvijek doprinosi efikasnoj realizaciji ekonomskih aktivnosti, koja se generiše u ekonomskom rastu i ekonomskom razvoju,
- realne institucionalne promjene objektivno uvijek stimulišu transformaciju ekonomskih sistema prema većem nivou institucionalnog pluralizma,
- uloga pojedinaca bi trebalo da se posmatra isključivo kao masovan fenomen, koji je lišen bilo kakvih privilegija i ostvarenja rente na raznim osnovama netržišnog ponašanja,
- institucije doprinose smanjenju rizika i neizvjesnosti u izuzetno brzo mijenjajućoj ekonomskoj stvarnosti i
- pošto NET predstavljaju uopštene teorijske konstrukcije, koje objašnjavaju mnoge ekonomske probleme i ukazuju na neke načine njihovog rješavanja, one mogu korisno poslužiti za dopunu ostalih ekonomskih teorija, jer svojim interdisciplinarnim pristupom i dijalogom često predstavljaju konzistentnu alternativu i okvir za anti-dogmatsko ekonomsko razmišljanje.

F. Knight (1993, p. 17) navodi sljedeći spisak „*funkcija privrednog poretka*“: ustanovljavanje skale vrijednosti, organizacija proizvodnje, distribucija finalnih proizvoda, obezbjeđenje rasta i prilagođavanje tražnje ponudi u prelaznim periodima. On smatra da sve navedene funkcije moraju biti praćene odgovarajućim institucionalnim poretkom privrede. Slično shvatanje zastupa i J. Bushanan (1991, p. 29), koji smatra da „*složeni*

institucionalni poredak u tržišnoj privredi proizilazi iz velikog skupa međusobno povezanih kolektivnih interakcija“. Dalje, on navodi (Ibid., p. 35) da „struktura privrede počiva na 'pravilima“ složenog skupa međuzavisnih interakcija mnogih privrednih 'igrača', u kojima svaki 'igrač' djeluje u pravcu realizacije cilja koji je sam sebi odabrao“.



Slika br. 2.3: Uslovna institucionalna struktura društva

Izvor: prilagođeno prema: V. Drašković i M. Drašković, 2013, s. 22.

Institucionalnu strukturu većina autora poistovjećuje sa institucionalnim poretkom, čiji je stub religija, moral i ideologija, koje su istovremeno i osnovne komponente sociokulturnog kapitala (slika br. 2.3). Ona suštinski predstavlja uređeni skup međusobno povezanih i kompaktibilnih institucija (formalnih i neformalnih), koje u praksi stvaraju različite matrice društvenog i ekonomskog ponašanja i utvrđuju ograničenja za društvene i ekonomske subjekte.

O. Williamson (2000, p. 597) smatra da institucionalnu strukturu čine osnovne političke, društvene i pravne norme, koje predstavljaju osnovu za ekonomske aktivnosti.

Osnovna funkcija institucionalne strukture je da obezbijediti red u društvu i smanji neizvjesnost u odnosima između ljudi i organizacija. Tumačenje institucionalne strukture kao čvrstog, stabilnog, nezavisnog, nedjeljivog, neisključivog, nepromjenjivog, motivišućeg i ograničavajućeg skupa pravila, smatra on, pokazuje da ona determiniše racionalno ponašanje prilikom izbora u ekonomskom procesu. Svaka izmjena institucionalne strukture uvijek ima veliki uticaj na sve učesnike u privrednom sistemu.

Pored brojnih poznatih ekonomista, IMF (World Economic Outlook - Building Institutions, 2005) je savjetovao da je za značajan ekonomski napredak potrebno poboljšati i stalno jačati kvalitet domaćeg institucionalnog okvira. Kao osnovni razlog navodi se da loše institucije neminovno iskrivljuju racionalno korišćenje proizvodnih inputa kao što su rad i kapital, degenerišu usvajanje i korišćenje ideja od liderskih država i demotivšu sopstveno stanovništvo. To znači da je razumijevanje konzistentnog institucionalnog poretka, institucionalnih aranžmana i kanala preko kojih realno i kvalitetno funkcionišu institucije od suštinskog značaja za kreiranje odgovarajućih politika, koje bi omogućile postizanje ciljeva ekonomskog rasta i održivog razvoja (Chang i Evans, 2005, p. 112).

Radi shvatanja razmatranog pitanja, potrebno je razumjeti značenje institucija. Nobelovac D. North (1981, p. 11) definiše institucije kao *“pravila igre u društvu ili, formalnije, ograničenja koja su smislili ljudi da oblikuju svoje interakcije”*. Kao rezultat toga, institucije strukturiraju podsticaje za ljudsku razmjenu, bilo da je ona politička, socijalna, ekonomska ili neka druga (North, 1990). Drugim riječima, mogućnost izbora individua se definiše i ograničava raznim oblicima institucijama, koje mogu biti društvene, političke, pravne, običajne, moralne, kulturne i dr.) i ekonomske institucije. Institucije direktno i indirektno utiču na strukturu ekonomskih motiva u društvu. Zbog toga North (Ibid., pp. 36-37) ističe da se institucije mogu tumačiti kao neformalna ograničenja i formalna pravila. Prema njegovom mišljenju (Ibid.), neformalne institucije predstavljaju *“kodeks ponašanja, norme ponašanja i konvencije... koji potiču iz društveno prenosivih informacija i dio su nasleđa koje se naziva kulturom”*.

Naslijeđena kultura u različitim društvima pokazuje zašto formalne institucije dovedu do različitih rezultata u raznim okolnostima. Formalne institucije uključuju politička (i sudska) pravila, ekonomskih pravila i ugovore. Njihova hijerarhija, smatra North (1990, p. 47) od ustava, preko statuta i zajedničkih zakona, do konkretnih podzakonskih akata, pa sve do pojedinačnih ugovora definiše ograničenja, od opštih pravila do njihove kon-

kretno specifikacije. Acemoglu, Johnson i Robinson (2004) su dokazali da će prosperirati društva s ekonomskim institucijama koje olakšavaju akumulaciju faktora inovativnosti i efikasnu alokaciju resursa, i obratno.

IMF (World Economic Outlook - Building Institutions, 2005) je proširio Northovu definiciju institucija, naglašavajući posebno međusobni odnos između ekonomskih i političkih institucija. Termin politička institucija se odnosi na institucije koje oblikuju podsticaje za političku izvršnu vlast i određuju raspodjelu političke moći, i uključuje mogućnost oblikovanja ekonomskih institucija i raspodjelu resursa u društvu. Ekonomske institucije, određivanjem relativnog bogatstva različitih društvenih grupa, mogu povratno djelovati na oblikovanje političkih institucija. Kvalitetne ekonomske institucije će najvjerovatnije napredovati u „rent-free“ okruženju, u kojem male grupe nijesu u stanju da prigrabe monopolski položaj u određenoj „industriji“ (misli se i na uslužne industrije) ili ekonomskih aktivnostima, tj. neće moći da steknu povlašćen pristup prirodnim i drugim resursima (Chang, 2011, p. 475). Velika je vjerovatnoća takođe da će dobre ekonomske institucije biti praćene dobrim političkim institucijama. Dalje, ako je politička moć opšteprihvaćena, podložna provjerama i smjenjiva, i ako se koristi u uslovima suzdržavanja od monopolisanja i izbalansiranosti društvenih interesa, onda je mnogo manji rizik da će oni koji imaju političku moć iskoristiti svoju poziciju da bi izvlačili za sebe rentu (vidi šire u: Delibasic and Grgurevic, 2014, pp. 65-76).

1.1.1 Razvoj, karakter i specifičnosti institucionalnog naučnog pristupa

“Stari institucionalizam” se počeo razvijati krajem 19. vijeka, a kao pravac ekonomske misli se oformio 1920-1930-ih godina. Njegovi glavni predstavnici su bili T. Veblen, J. Commons, V. Mitchell i J. Clark. On je tada značio ne samo pojavu novog i konceptijski alternativnog pravca ekonomske misli, koji je imao iskristalisane i jasno definisane ideje, nego i konzistentnu kritiku marksističke političke ekonomije i apstraktne neoklasične ekonomije. Mnogi autori ističu da su njihovi pionirski naučni radovi direktno uticali na:

- razvoj antimonopolske orijentacije,

- uočavanje potrebe za određenom državnom regulacijom privrede (što u uslovima klasičnog tržišnog monizma predstavlja početak institucionalnog pluralizma),
- potrebu uvažavanja složenih i mnogobrojnih uticaja svih društvenih odnosa i podсистema na ekonomski rast,
- potrebu izučavanja uticaja navika, instinkata, običaja i tradicije,
- potrebu korišćenja metodologije svih društvenih nauka (prava, političke nauke, sociologija itd) kao i induktivnog metoda analize,
- uočavanje povezanosti između prava, politike i ekonomije,
- negiranje principa maksimizacije (korisnosti, dobiti) i raznih apstraktnih ravnoteža,
- izučavanje i prihvatanje metodologije holizma (prema kojoj su institucije primarne, a pojedinci sekundarni) i
- potrebu obraćanja pažnje na kolektivne akcije.

“Stari institucionalisti” su verovali da je ljudsko ponašanje pod uticajem institucija kao što su država, korporacije, sindikati, pravo, etika, porodica, tehnostuktura (društveni sloj, koji obuhvata naučnike, dizajnere, menadžere, finansijere) koja je organizovana na bazi znanja, da su informacije nepotpune, da je znanje specijalizovano i djelimično i da se moć pomjerila od pojedinaca prema organizacijama, koje imaju grupnu individualnost. Navedene ideje “starih institucionalista” se se vremenom prihvatale i razvijale, pa su se u okvirima NET i NOET sprovodila brojna istraživanja na multidisciplinarnim osnovama. U tom smislu, pored ekonomije, istraživanja su obihvatila i mnoge druge naučne oblasti kao što su: pravo (G. Becker), filozofija (J. J. Russo i G. Bergson), psihologija (E. Fromm i D. Kahneman), politologija (K. Marks i J. Gibson), sociologija (E. Durkheim i M. Weber), istorija (F. List i W. Sombart), matematika (J. Neumann i J. Nash) i dr. Alternativni karakter institucionalnog pristupa može se jasno sagledati iz tabele br 2.1.

Tabela 2.1: Usporedne karakteristike neoklasike i institucionalizma

Kriterijum	Neoklasična teorija	Institucionalna teorija
Period osnivanja i trajanja	17. do 20. vijek	20-30-te godine 20. vijeka
Mjesto razvoja	Zapadna Evropa	SAD
Period	industrijski	postindustrijski
Dominantna metodologija analize	metodološki individualizam, prema kojem su individue primarne, a institucije sekundarne	holizam, prema kojem su institucije primarne a individue sekundarne
Karakter rasuđivanja	dedukcija (od opšteg ka pojedinačnom)	indukcija (od pojedinačnog ka opštem)
Ljudska racionalnost	potpuna	ograničena
Informacije i znanja	potpuna, neograničena	djelimična, specijalizovana
Cilj	maksimizacija profita i korisnosti	kulturno obrazovanje, harmoničnost
Želje	određuju se samostalno	određuju se kulturom i kolektivom
Uzajamno dejstvo	robno	međuljudsko
Zavisnost od djelovanja socijalnih faktora	potpuna nezavisnost	nije strogo nezavisna
Informacije	potpune, dostupne	dostupne uz troškove, asimetrične
Ponašanje subjekata	nema laži i prinude	oportunističko ponašanje (kao nastojanje za ostvarenjem lične dobiti pomoću lukavstva, sračunatog skretanja od dogovorenih uslova, prevare, skrivanja informacija itd.)

Izvor: prilagođeno i dopunjeno prema V. Drašković i M. Drašković, 2013., ss 29-30.

Može se uočiti da se neoklasična i institucionalna teorija potpuno razlikuju po svim navedenim (selektivno odabranim) kriterijumima, od vremena i mjesta pojavljivanja i trajanja, preko dominantne metodologije analize do tipa racionalnosti, cilja, želja i uzajamnog dejstva individua. Čini nam se da je posebno značajna razlika (alternativnost) navedenih pristupa koja se odnosi na sljedeća dva kriterijuma:

- „*zavisnost od djelovanja socijalnih faktora*“, jer institucionalizam prioriteto uvažava djelovanje socijalnih faktora i
- „*ponašanje subjekata*“, jer institucionalizam pravilno uočava postojanje oportunističkog ponašanja i na taj način se distancira od nerealnog i od ekonomske stvarnosti nezamislivog apstrahovanja laži, prinude i drugih oblika socijalne patologije.

G. Litvinceva (1998, s. 42) je produbila navedenu analizu posmatrajući i istražujući samo neke od navedenih kriterijuma iz tabele br. 2.1. Ona je analizirala razne kriterijume poređenja na tri komparativna teorijska nivoa posmatranja “racionalnog” čovjeka, i ro: neoklasični (ekonomski) čovjek, tzv. “hibridni” čovjek (pristup O. Williamsona) i institucionalni čovjek. Rezultati njene analize pokazuju na je na navedenim nivoima poređenja cilj različit (respektivno: maksimizacija korisnosti, minimizacija transakcionih troškova i kulturna obrazovanost), znanja i računarske sposobnosti su neograničene kod ekonomskog čovjeka, dok su neograničeni kod ostalih tipova, želje se definišu različito (samostalno i kulturom), racionalnost je potpuna i ograničena.

2.1.2 Doprinos NET firme izučavanju osnovnih faktora ekonomskog razvoja

Neoklasična teorija izučava firmu i njeno ponašanje preko raznih oblika tržišnih struktura i izučavanja njene funkcije u kratkom i dugom roku. Firma i tržište se posmatraju kao činjenica (kao nešto što već postoji po logici stvari, tj. kao gotova pretpostavka. U tom smislu, resursi, preferencije i tehnologija uzimaju kao dati (prema: Madžar, 1995, s. 27), a firma kao tržišni subjekat nalazi u položaju između tržišta faktora proizvodnje i tržišta proizvoda. O tome npr. svjedoče pojednostavljeni šematski modeli kružnog kretanja (tokova) ekonomskih dobara (faktora i rezultata proizvodnje, troškova i dohodaka, prihoda i rashoda i sl.). Uopšteno govoreći, smatra se da firme nabavljaju

resurse na tržištu i transformišu ih u proizvode, koje zatim realizuju na tržištu. Pri tome se cilj firme suštinski svodi na “maksimizaciju razlike u vrijednosti faktora i proizvoda” (J. Hicks, 1993, s. 178).

Prema neoklasičnoj interpretaciji, firme su specijalizovane za proizvodnu funkciju, a tržište obavlja razmjensku funkciju i na njemu se vrši alokacija resursa i raspodjela proizvedenih roba i usluga. Osnovna pitanja za firme s aspekta ciljne funkcije (koju u najprostijem obliku reprezentuje dobit kao pokazatelj uspješnosti) i konkurentnosti na tržištu (u opštem smislu) su obim proizvodnje i nivo cijena. Firme koje ne ostvaruju dobit odbacuju se u tržišnoj konkurenciji na način koji je sličan “prirodnoj selekciji”. Zbog svega toga, firma je, prema mišljenju mnogih ekonomista (M. Blaug, R. Coase, O. Williamson, A. Alchian i dr.), figurirala kao “crna kutija” u koju ulaze resursi a izlaze gotovi proizvodi i usluge. U tom smislu npr. A. Alchian i S. Woodward (1988, s. 65) smatraju da je “*nekada organizacija kooperacije različitih oblika djelatnosti, koju mi nazivamo firma, bila crna kutija. U tu kutiju su ulazili rad i kapital, a izlazili proizvodi. Pokretač tog procesa bila je maksimizacija bogatstva, a on se zasniva na zakonima dohodnosti. Neki neumorni ekonomisti su se začudili šta je to sve što sadrži ta kutija, kada mi vidimo da sve koristi od specijalizacije mogu da se usmjerava tržišnim cijenama? Za šta je sve, pored toga, sposobna firma?*”

Neoklasični model firme je, prema mišljenju predstavnika NET, izuzetno uprošćen, jer je poznato da postoje mnogi njegovi modaliteti, zavisno od kriterijuma ciljne funkcije i definisanosti tržišnog okruženja. Pošto naš cilj nije istraživanje ograničenja neoklasičnog modela, isti smo naveli isključivo s ciljem da fokusiramo predmet kritike NET, koja je usmjerena na sljedeće njegove dominantne odrednice:

- jedinstveni kriterijum izbora – svođenje ekonomije na nauku o izboru,
- odnose između firme i tržišta kao unaprijed zadane,
- proizvodno (u najširem smislu: roba, usluga, informacija) usmjerenje firme,
- informacionu (signalnu) funkciju tržišta,
- ugovore kao egzogene institute (koji navodno ne iziskuju troškove),
- neograničene mogućnosti dobijanja i obrade informacija iz okruženja,
- prognoziranje ponašanja firme u skladu s postojećom proizvodnom funkcijom kao oblikom izražavanja tehnološke zavisnosti između količine utrošenih fak-

tora proizvodnje i ostvarenih rezultata (količine) proizvodnje (pri odgovarajućoj kombinaciji uloženi faktora),

- uslove maksimiziranja dobiti,
- apstrahovanje izučavanja firme od komparativno-institucionalne analize itd.

Neoinstitucionalisti kao alternativu nude objašnjenja: nicanja firme, njenog postojanja, iščezavanja, postojanja mnogobrojnih njenih oblika, granica rasta, motivacije radnika u zavisnosti od ciljne funkcije, tj. motivacije firme (maksimizacija dobiti, maksimalna prodaja, osvajanje tržišta), sredstava za zaštitu radnih ugovora (vidi. H. Simon, 1991, s. 26), minimizacije troškova oportunističkog ponašanja, kontrolne funkcije, funkcije planiranja, procesa odlučivanja itd. Nezavisno od raznih načina definisanja firme kao ekonomske organizacije, predstavnici neoinstitucionalizma su saglasni, kako primjećuje K. Ménard (1996, s. 22) da fundamentalnu karakteristiku firme čini specifična procedura koordinacije. I tržište je mehanizam koordinacije, univerzalniji od firme. Na njemu se firma pojavljuje kao jedan od ekonomskih subjekata (sastavnih djelova tržišta).

J. Hess (1983) je jednostavno definisao firmu kao *“grupu ljudi koji su se svjesno ujedinili da bi ostvarili interese grupe”*, a tržište kao *“ukupnost lica koji žele da ostvare razmjenu svojinskim pravima”*. Na taj način, on potencira postojanje osnovne razlike između firme i tržišta, pri čemu polazi od rezonovanja R. Coasea, čiji je članak *“Priroda firme”* (1937) imao izuzetan značaj za razvoj neoinstitucionalne teorije firme. U pomenu-tom članku Coase pored ostalog objašnjava privrednu samostalnost firme, a svoje rezonovanje počinje pitanjem: *„Zašto je potrebna firma, kad već postoji tržište?”*. On objašnjava (Ibid., p. 17) da je firma hijerarhijska struktura koja se, za razliku od tržišnih transakcija, ne zasniva na dvostranim ugovorima, nego na konkretnim direktivama i i njihovim izvršenjima, jer to obezbjeđuje tzv. ekonomiju transakcionih troškova (Ibid.). Ali, pošto je pojam transakcionih troškova bio tek kasnije naučno uobličen, Coaseova ideja je dugo čekala na zasluženu naučnu verifikaciju (vidi šire u: Cooter 1987, pp. 457-459).

Na sličnu distinkciju ukazuje i S. Cheung (prema: Lj. Madžar, 1995, ss. 166-167): *“organizacija odnosi na sve procese čija se regulativa ne zasniva na nevidljivoj ruci tržišta i obuhvata sve što pretpostavlja posloводства, nadzorne organe, sudstvo, pravnike, činovnike, izvršitelje, opunomoćnike, posrednike”*. Za našu analizu je bitna činjenica koju je primijetio H. Simon (1991, s. 26) da se objašnjenja predstavnika NET o kojima je riječ zasnivaju se na originalnim pojmovima kao što su institucija, transakcioni troškovi, opor-

tunističko ponašanje, asimetrična informacija, prošireno određenje ugovora itd. Navedeni zaključak R. Coasea (Ibid) da *“postoje troškovi korišćenja cjenovnog mehanizma”*, koji obuhvataju: troškove informacija o cijenama, troškove pregovaranja i zaključenja ugovora za svaku razmjensku transakciju itd. bio je ključni u istraživanju uzroka pojave (nicanja, formiranja) firme u privrednom sistemu. Pri tome je jasno da postojanje firme ni u kojem slučaju ne uklanja potrebu za ugovorima, ali je prema mišljenju Coasea, ipak, značajno smanjuje, jer vlasnici jednog faktora proizvodnje ne moraju više da zaključuju seriju ugovora s drugim vlasnicima faktora proizvodnje s kojima oni kooperišu u okviru firme (što bi svakako bilo neophodno pri korišćenju cjenovnog mehanizma).

Karakter ugovora s pojedinim faktorima proizvodnje u okviru firme Coase (1993, s. 38) objašnjava na sljedeći način: *“Ugovor i jeste to posredstvom čega se faktor za neku nagradu (fiksiranu ili varijabilnu) saglašava da ispuni naredbe preduzetnika u izvjesnim granicama. Suština ugovora je u tome što se njim utvrđuju samo granice vlasti preduzetnika. U tim granicama, posljedično, on može upravljati ostalim faktorima proizvodnje”*. Ovdje je veoma bitna činjenica da je već tada, dakle davne 1937. Coase posmatrao preduzetništvo kao faktor proizvodnje, što nije slučaj sa marksističkom političkom ekonomijom. U daljem izlaganju on objašnjava da se zaključenjem jednog dugoročnog ugovora (npr. isporuke neke robe) izbjegavaju troškovi koji bi inače pratili zaključivanje više kratkoročnih ugovora. Isto važi i za faktore proizvodnje, s tim što kupac usluga faktora proizvodnje (preduzetnik) ne može unaprijed znati koji mu je način djelovanja faktora najbolji, tako da ugovara samo opšte uslove, a detalji se kasnije preciziraju. To znači da se ugovorom preciziraju samo granice djelovanja. U tom smislu, Lj. Madžar (Ibid., ss. 230-232) navodi da se razlog zbog kojeg se formira preduzeće nalazi u adekvatnom organizacionom rješenju, koje je delotvornije od dugog niza direktno nekoordiniranih tržišnih transakcija: *“Bez organizacije svaki učesnik bi morao da drži na oku sve ostale i troškovi kontrole i ustanovljavanja doprinosa bili bi višestruko multiplikovani”* (Ibid., s. 231). Kada upravljanje resursima zavisi od autoriteta preduzetnika upravo na način koji je naveden i objašnjen, onda niču ugovorni odnosi koje R. Coase (1993, ss. 39-40) naziva firmom. Na taj način, on ističe (Ibid.) da firma predstavlja *„sistem ugovornih odnosa koji niču kada usmjeravanje resursa počinje zavisiti od preduzetnika”*. Podrazumijeva se da preduzetnik na bazi ugovornih odnosa s faktorima proizvodnje preuzima integracionu ulogu od mehanizma cijena.

2.1.3 Doprinos tradicionalnog institucionalizma i NET izučavanju institucionalnih faktora ekonomskog razvoja

Smatra se da se osnovni doprinos tradicionalnog institucionalizma sastoji u uočavanju djelovanja institucija i njihovom različitom, najčešće apstraktnom tumačenju. U tom smislu npr. T. Veblen (prema: V. Tambovcev, 1996, ss. 47-48) je definisao instuciju kao: *“preovlađujući tip odnosa ili duhovna pozicija”* (*“stereotip misli”* – habit of thought), *“poseban način postojanja društva, tj. poseban sistem društvenih odnosa”*, *“naviknuti načini reagovanja na stimulacije”*, *“rasprostranjeni način mišljenja o pojedinim odnosima između društva i ličnosti, pojedinim funkcijama koje obavljaju i sistemu života društva”*, *“prihvaćeni način društvenog života”*, *“struktura proizvodnog ili ekonomskog mehanizma”* i *“simbol za označavanje grupe društvenih običaja”*. J. Commons (1931, s. 652) je smatrao da je institucija *“kolektivno djelovanje u pravcu kontrole, oslobođenja i proširivanja individualnog djelovanja... koje štiti, oslobađa i razvija individualna djelovanja”* (Ibid., s. 648). V. Drašković i M. Drašković (2013, s. 36) navode da je V. Mitchell institucije poistovjećivao s *“vladajućim i u velikom stepenu standardizovanim društvenim navikama”*, dok se u literaturi mogu naći njegova određenja institucija kao *“kolektivnog djelovanja u pravcu kontrole, oslobođenja i proširivanja individualnog djelovanja”*.

D. North (1991, ss. 3, 97; 1993, s. 73) je dao konkretniju definiciju, prema kojoj je institucija skup ograničenja koje je stvorio čovjek zbog strukturiranja političkih, ekonomskih i socijalnih uzajamnih dejstava, ili da instituciju čine *“pravila i mehanizmi koji obezbjeđuju njihovu realizaciju, i norme ponašanja koja strukturiraju uzajamna djelovanja između ljudi koja se stalno ponavljaju”*. On misli ne samo na svjesno izgrađena pravila ponašanja, nego i na neformalna pravila, koja niču spontano i nepredviđeno. Prema njegovom mišljenju (Ibid, p. 97), navedena pravila predstavljaju *“ljudski izmišljeno suzdržavanje koje gradi političku i društvenu interakciju”*. Prema tome, proizilazi da su osnovne funkcije ekonomskih institucija sljedeće:

- ograničavaju ponašanje ekonomskih subjekata,
- ekonomišu njihovo vrijeme i napore pri donošenju odluka,
- predstavljaju sredstvo za smanjivanje transakcionih troškova (North 1984, s. 421), prilagođavanje promjenama, minimiziranje neizvjesnosti i entropije,

- omogućuju i pomažu realizaciju, povezivanje i koordinaciju ekonomskih odnosa, resursa, subjekata i aktivnosti, i
- olakšavaju komunikaciju između ljudi i
- pružaju zaštitu od oportunističkog ponašanja.

Analiza gore navedenih definicija “starih” institucionalista i predstavnika NET omogućilo je V. Draškoviću i M. Draškoviću (Ibid, s, 38) izvođenje zaključka da se njihov doprinos ogleda u a) uočavanju i potenciranju značaja djelovanja institucija na ekonomski razvoj (stabilnog, masovnog, stalnog, obavezujućeg, dugoročnog, evolutivnog, formalnog i neformalnog), b) isticanju ključne uloge institucija u ekonomskom razvoju, i to kao stalnih posrednika između kolektivnih obrazaca i individualnih ponašanja, pri čemu se iste pojavljuju kao: kordinatori, regulatori, limitatori, organizatori, motivatori, pravila, norme i putokazi ekonomskog ponašanja, garant izvršenja transakcija i reducirati rizika od oportunističkog ponašanja, nosioci normi, mehanizama i sankcija, c) uočavanju činjenice da institucije stvaraju ponašanje (djelovanja pojedinaca i organizacija), koje se u praksi moraju usaglasiti s ubjeđenjima (Greif, 2006), odnosno društvenu i političku interakciju (North, 1991, p. 97). U tom smislu se posmatra uloga institucija kao stimulatora zakonitog ponašanja i limitatora oportunitetnog ponašanja i u tom smislu potenciranje značaja institucionalnih promjena i institucionalnih inovacija

Prema mišljenju predstavnika NET, osnovne karakteristike institucija su:

- pretpostavljaju određenu dosljednost ljudskih dejstava, koja se mogu posmatrati i identifikovati prilikom postupaka ljudi (stereotipa ponašanja, navika, običaja i normi ponašanja)
- determinišu uzajamne međuljudske odnose propisivanjem šta se može a šta ne može raditi,
- zavise od narodnih pogleda (predrasuda), koji pružaju informacije neophodne za osmišljeno učešće u društvenom životu, opravdavaju djelovanje ljudi ili objašnjavaju na koji način se ta djelovanja ostvaruju i
- pretpostavljaju sankcije, koje se primjenjuju u slučaju nepoštovanja propisanih pravila ponašanja (Neale, 1987, s. 1183).

2.1.4 Doprinos teorije konvencija (sporazuma) izučavanju institucionalnih faktora ekonomskog razvoja

S obzirom da izučavanje teorija igara (Von Neumana, J. Nesha i O. Morgensterna) i teorije informacija (J. Stigler, J. Stiglitz, G. Akerlof i A. Spens) prevazilazi potrebe ovog istraživanja, u okviru ovog podnaslova o doprinosu novoinstitucionalnih ekonomskih teorija izučavanju faktora ekonomskog razvoja analizu ćemo usmjeriti na objašnjavanje tzv. ekonomije konvencija (sporazuma), čiji su predstavnici L. Teveno, O. Favro i A. Orlean. Posljednje dvije decenije L. Théveno (1997; 2007) se bavio problemima pluralističkih načina koordinacije i konkretnim oblicima dogovora (sporazuma) u okviru teorije konvencija francuskih novoinstitucionalista. Pri tome je on konkretizovao opštu teoriju dogovora u tzv. ekonomiju konvencija, izučavajući procese i fenomene ekonomskog ponašanja, koji se odvijaju u složenoj ekonomskoj stvarnosti (pluralističkom svijetu), u kojoj postoje multidisciplinarni uticaji. M. Drašković (2007, s. 214) ističe da razmatrana teorija „*nastoji da prevaziđe ne samo teorijsko-metodološka ograničenja neoklasične teorije i NET u pogledu racionalnog ekonomskog ponašanja, nego i konflikte između sopstvenih teorijsko-metodoloških ograničenja (apstraktnost i relativnost) i izuzetno složene ekonomske stvarnosti koju objašnjava*”. On je primijetio njenu „sklonost” prema principu institucionalnog pluralizma, jer za objašnjavanje ekonomske stvarnosti ekonomskih aktivnosti predlaže njenu tijesnu međusobnu zavisnost sa društvenim, političkim, institucionalnim, kulturnim i drugim procesima. U skladu s tim, predmet istraživanja teorije konvencija (sporazuma) se graniči s nekoliko društvenih nauka: ekonomijom, sociologijom, filozofijom morala i političkom filozofijom.

Specifična metodologija i terminologija otežava razmatranje doprinosa navedene teorije u pogledu izučavanja faktora ekonomskog rasta. U tom pogledu je značajno da je konvencija opšte prihvaćena (i očekivana) varijanta ponašanja u raznim situacijama, koju svi poštuju i koja je svima unaprijed poznata (npr. tišina u vrijeme odmora – prema: Olejnik, 2007, s. 23). To bi trebalo da znači “jednakost za sve”, tj. masovnost u pogledu djelovanja konvencija, koje su suštinski bliske pojmu institucija. Dalje, to bi na određeni način trebalo da sugerise institucionalni pluralizam, jer se potencira ideja „*mnoštva mogućih načina ocjene kaliteta i oblika koordinacije privredne djelatnosti*” (prema: Drašković, 2011, s. 9; V. Drašković i M. Drašković, 2013, s. 165). Uostalom, predstavnici raz-

matrane teorije nedvosmisleno ukazuju da ni slobodno tržište, ni državna intervencija nijesu jedini niti univerzalni oblici koordinacije. Umjesto tradicionalne dihotomije tržišnog i državnog regulisanja, oni predlažu koncepciju tzv. “*sedam svjetova*” (institucionalnih podсистema), među kojima dolazi do konflikata u svakodnevnoj ekonomskoj stvarnosti, ali koji bi u interesu ekonomskog razvoja trebali da se dopunjuju, sarađuju i usklađuju sopstvene procedure, principe i mehanizme koordinacije, poredak stvari i sopstvene norme (zahtjeve za ponašanjem ljudi). Kompromisno usaglašavanje i sinergija “institucionalnih svjetova” je, kako nam se čini, konvencionalistička metafora za institucionalni pluralizam (odnosno za „*legitimne pluralističke koordinacije*“ u njihovom žargonu). Thévenot (prema: Olejnik, 2007, s. 173) predlaže matricu građanskog ponašanja („*dostizanje kolektivne solidarnosti*“) i tržišnog ponašanja („*dostizanje tržišne saglasnosti*“).

Konvencionalisti shvataju da postoji empirijska raznovrsnost ekonomskih i ne-ekonomskih institucija i da je ona logički opravdana. Pored toga, oni priznaju „*kritične razlike*“ između različitih institucionalnih „svjetova“ (sistema), ali paradigmatično ističu da institucije formiraju gusto isprepletenu društvenu mrežu (okruženje), izvan koje se ne može zamisliti djelovanje ekonomskih subjekata. Navedena „mreža“ takođe asocira institucionalni pluralizam, koji je prema njihovom mišljenju u mogućnosti da postigne institucionalni kompromis i prevazilaženje raznih konflikata, a sve to u interesu ekonomskog razvoja. V. Drašković i M. Drašković (Ibid., s. 178) su došli do zaključka koji takođe implicira institucionalni pluralizam konvencionalističke teorije. Oni ističu da predstavnici teorije konvencija u procesu stvaranja racionalnog istraživačkog modela, koji treba da spoji navedene logički raznorodne oblasti (“institucionalne svjetove”), a posebno dvije protivurječne “ravni”: izbor pravila igre i izbor u skladu s tim pravilima, tj. način primjene pravila igre, originalno uvode ideju razumnog djelovanja, koje podrazumijeva zadovoljenje političke prilagođenosti (ili podobnosti) i kriterijum opšteg dobra u društvu. Navedena ideja je, kako se čini, izuzetno primjenjiva u analizi postsocijalističke društvene i ekonomske prakse, odnosno u analizi faktora ekonomskog razvoja. Jer, kompletne teorijske diskusije su se vodile između „reformista” (predstavnik retoričkog neoliberalizma), koji su bili itekako politički podobni, i njihovih kritičara (nezavisno od toga kako ih neko nazivao u teorijskim elaboracijama), koji su zastupali tezu opšteg dobra u društvu (a ne povlašćeno i netržišno stečenih dobara). Ako ništa drugo, navedena ideja je dovoljna (nezavisno od naglašeno velikog stepena apstraktnosti) da se razmatrana teorijska kon-

cepcija ocijeni pozitivno s aspekta mogućnosti primjene u izučavanju faktora ekonomskog razvoja. Na navedeni zaključak upućuje i konvencionalistička elaboracija tzv. „*paradoksa politike*“, koji se takođe mogu korisno upotrebiti u izučavanju faktora ekonomskog razvoja. Prvi paradoks se odnosi na dva načina mjerenja politike: razumno i logično, s jedne, i iracionalno s druge strane. Oni navode da je iracionalno u politici povezano sa zaostalim nasiljem, koje prati funkcije donošenja odluka, ili sa zakonitim nasiljem, koje se nalazi u monopolu organa državne vlasti. Zbog toga je zadatak demokratskog društva da pronade puteve i snagu za efikasno suprotstavljanje nasilju (koje pominju mnogi istraživači, od M. Webera, preko K. Marksa do D. Northa, J. Walisa i B. Weingasta).

2.1.5 Doprinos teorije nepotpune (ograničene) racionalnosti izučavanju institucionalnih faktora ekonomskog razvoja

Zahvaljujući različitim naučnim pristupima, savremeno shvatanje kategorije racionalnosti poprimilo je mnogo širi smisao i sasvim drugačije značenje od nekadašnjeg (*homo oeconomicus*). Ekonomska racionalnost se danas u ekonomskoj literaturi posmatra kao: karakteristika razumnosti i osmišljenog ljudskog djelovanja i ključna osobina razvijenih društvenih i ekonomskih sistema i organizacija, koja se ispoljava u normativnoj regulativi i usmjeravanju ekonomskog ponašanja idnividua i firmi preko institucija. Navedeni pristupi polaze od analize inicijalnih motiva ekonomskog ponašanja čovjeka, koji ima svoju stvaralačku i potrošačku individualnost i koji je u principu usmjeren na maksimiziranje svoje korisnosti od kupovine potrošnih dobara. Pri tome se podrazumijeva da je ekonomsko ponašanje u svim situacijama tijesno povezano s problemom racionalnog individualnog izbora. Jer, ljudi po svojoj prirodi žele da budu slobodni prilikom vršenja izbora, ali su u tome ograničeni od strane kompleksnog i promjenjivog društvenog okruženja i djelovanja ekonomskih i društvenih institucija o čemu je pisao R. Coase (1984. s. 230). Poznato je iz prakse da se ljudi u nekim slučajevima ponašaju krajnje racionalno, dok u drugim slučajevima slijedi norme i pravila ponašanja koja im propisuju institucije. Ali, poznato je da ljudi ponekad postupaju sasvim suprotno racionalnosti i normama ponašanja (altruistički, egoistično itd.). Zbog toga se u literaturi razmatraju tri tipična) slučaja (modela) ekonomskog ponašanja čovjeka, i to: racionalno ponašanje (tzv. „pu-

na“ racionalnost), neracionalno ponašanje (koje je iracionalno, spontano) i institucionalno (tzv. postracionalno) ponašanje. Pri tome se posljednja dva tipa ponašanja izučavaju kao tzv. ograničena racionalnost. Dugo se smatralo da su glavne karakteristike homo economicusa sljedeće: racionalnost, suverenost (autonomnost), samostalnost u odlučivanju i izboru, potčinjavanje emocija tačnom proračunu (sopstvenih interesa i preferencija), djelovanje u skladu s interesima (kompetentnost) i u uslovima potpune informisanosti.

Racionalnost individua u navedena tri teorijska pristupa (pravca izučavanja) ima univerzalan značaj. To suštinski znači da se ogromna većina ljudi u svom ekonomskom ponašaju pridržava principa upoređivanja koristi i troškova. D. North (1990, s. 19) primjećuje da je neoklasična teorija posmatrala ekonomski sistem s aspekta ravnoteža, kod kojih se ekonomski subjekti sretaju s približno istim situacijama izbora i raspolazu s relativno stabilnim sistemom preferencija (davanja prednosti pojedinim alternativama). Problem ravnoteže je u svim njihovim elaboracijama tijesno povezan s ponašanjem ekonomskih subjekata. Zbog toga neoklasična analiza u svim svojim istraživanjima polazi od hipoteze racionalnog ponašanja čovjeka, koja se svodi na činjenicu da svaka individua ima mogućnosti da se racionalno ponaša u raznim ekonomskim djelatnostima u kojima neposredno učestvuje: kao potrošač, proizvođač, preduzetnik, kupac, prodavac, posrednik itd. (klasifikacija je zasnovana na funkcionalnom kriterijumu). Dalje, neoklasična teorija pretpostavlja da je poznat skup ograničenja s kojima se čovjek susreće, a takođe i sistem preferencija i ciljnih određenja individua. Na navedenim pretpostavkama je neoklasična teorija formirala teoriju izbora, odnosno traženje najbolje kombinacije sredstava (resursa) za postizanje izabranih ciljeva). Njihova teorija izbora se idealno slaže s hrestomatičnim određenjem L. Robbinsa prema kojem ekonomska teorija izučava čovjekovo ponašanje s aspekta odnosa između ciljeva (neograničenih potreba) i ograničenih sredstava (mogućnosti, resursa) za njihovo ostvarenje. L. Lerner (prema: Madžar, 1995, s. 11) je pravilno uočio da je izbor potreban samo u onim situacijama kad su resursi ograničeni, a moguć samo kad resursi imaju alternativne upotrebe.

U neoklasičnim modelima se kao ograničavajući faktori ekonomskog ponašanja javljaju dohodak i cijena (kao elementi apstraktno definisanog budžetskog ograničenja – jer ljudi nikad u ponavljajućim kupovinama ne preferiraju iste robe i usluge), a takođe i dodatne dvije vrste ograničenja: fizička (koja se odnose na ograničenost resursa) i saznanja ili kognitivna (koja se odnose na dostignuti nivo znanja i iskustva, kojima se vrši

preobražaj resursa u gotove proizvode). Kod neoklasičnog modela troškovi prilagođavanja i transakcioni troškovi jednaki su nuli, svi resursi su raspoređeni i nalaze se u privatnoj svojini, vlasnici usmjeravaju resurse na proizvodne ciljeve samo kao odgovor na novčane stimulanse, izbor preduzetnika između dohotka i slobodnog radnog vremena ne zavisi od dohotka, država se ponaša neutralno itd.

Za razliku od predstavnika neoklasične ekonomije, modeli NET su proširili skup ograničenja raznim ekonomskim, pravnim, etičkim, socijalnim i drugim aspektima, transakcioni troškovi su pozitivni, svojinska prava se mogu podrivati, pa je potrebno da se specificiraju i zaštite a država preko svojih nomenklature struktura se ne ponaša neutralno, nego ponekad u skladu s njihovim ličnim interesima. Model neracionalnog (spontanog) ponašanja je potpuno suprotan od modela racionalnog ponašanja. Njegovi kreatori (neoklasičari druge polovine 20. vijeka, neoinstitucionalisti i novi institucionalisti) su se trudili da izgrade poseban sistem ekonomske analize, polazeći od činjenice da model racionalnog čovjeka ne odgovara u potpunosti stvarnosti. Pretpostavili su da model ekonomskog ponašanja mora u sebe uključiti očekivanja kao opštu vjerovatnoću raspodjele budućih događaja. Takođe su tražili argumente u transakcionoj i ugovornoj teoriji firme. Svi navedeni pristupi se takođe zasnivaju na principu metodološkog individualizma, koji je nekoliko decenija imao svoju suprotnost u sovjetskom „*principu metodološkog kolektivizma*“. Metodološki individualizam ispoljava se u tome što se kao realno lice uvijek priznaje isključivo individua kao nosilac ekonomske djelatnosti, svojinskih prava, odlučivanja, motivacija, međusobnih djelovanja, itd. Alternativni pristupi odražavaju objektivnu činjenicu da je ekonomska stvarnost puna rizika i neizvjesnosti. Dok se rizik donekle može ocijeniti i smanjiti primjenom teorije vjerovatnoće i teorije igara, stepen neizvjesnosti u principu nije moguće, zbog turbulentnih promjena u okruženju. Zbog toga su česte greške u prognozama budućnosti i ljudskim očekivanjima.

Prilika je da se ukratko navede da je J. M. Keynes je u ekonomsku analizu uključio faktor neizvjesnosti i razmatrao uticaj iracionalnih motiva ekonomskog ponašanja: intuiciju, hazard, neopravdani optimizam, neznanje i dr., koje je nazvao animal spirits (principi životnog funkcionisanja). To je bio jedan od njegovih argumenata za opravdavanje miješanja države u ekonomiju. Odmah mu je oponirao F. Hayek tezom o “rasijanosti” informacija u ekonomiji i kritikom državnog regulisanja. Kasnije su P. Samuelson i H. Simon podijelili očekivanja na *ex ante* i *ex post* i zastupali tezu o ispoljenim preferen-

cijama (očekivanjima). Samuelson je smatao da umjesto optimalnog izbora čovjek ostvaruje neki dosljedan i neprotivrečiv izbor, pri kojem su preferencije često pod uticajem navika ili nezvjesnosti. Simon (1991) je zastupao ideju ograničene racionalnosti prema kojoj čovjek, po pravilu, nalazi prvu zadovoljavajuću varijantu ponašanja i prekida dalje traženje najbolje odluke. Ograničena racionalnost je karakteristika ljudskog ekonomskog ponašanja u uslovima neizvjesnosti, u kojima se pretpostavlja nemogućnost predviđanja svih mogućih događaja i slučajnosti, kao i definisanja optimalnog pravca ponašanja. Vežano za brojne ciljeve firme (dobit, obim prodaje, rast proizvodnje, plata i dr.), Simon je razradio tzv. teoriju kompromisa - šest alternativnih modela ljudskog ponašanja, kod kojih se prva četiri modela kognitivne (saznajne) sposobnosti ljudi uzimaju se kao ograničena. Simon tvrdio da ne možemo jednostavno maksimirati korisnost - najbolje što možemo učiniti je da se „zadovoljimo“, a zadovoljenje vodi prema veoma različitim predviđanjima ekonomskog ponašanja u odnosu na maksimiziranje.

1980-ih i 1990-ih godina teoriju racionalnih očekivanja su razrađivali R. Lucas, P. Samuelson i M. Friedman, smatrajući da potrošači i preduzetnici nijesu samo objekti mikroekonomije, nego i nosioci određenih očekivanja – adaptibilnih (pod uticajem događaja iz prošlosti) i racionalnih (koja se zasnivaju na ocjeni budućih događaja). Poznati socijalni psiholozi, D. Kahneman i A. Tversky (dobitnici Nobelove nagrade za ekonomiju 2002) su svojim istraživanjima omogućili ulazak psihologije na područje ekonomije u dijelu predviđanja ponašanja ljudi. Bihevioristička ekonomija koristi saznanja o socijalnim, kognitivnim i emotivnim fenomenima, koji utiču na ekonomsko ponašanje ljudi. Ona je povezala disparitet ekonomskih teorija i stvarnog ponašanja, koji se ogledao u nedovoljnoj predikativnosti. Ljudi često griješe prilikom procjena na bazi dostupnih (nekompletnih, asimetričnih i dr.) informacija, emocija, prošlog iskustva, stavova, uvjerenja, konteksta i forme u kojoj je problem prikazan. Oni imaju ograničen mentalni kapacitet za procesuiranje svih informacija koje su značajne za donošenje odluka, pa se oslanjaju na mentalne prečice (heuristika), koje ih efikasno dovode do odluke. Naravno, to može dovesti i do nepoželjnih posljedica. Kognitivna heuristika su najprostija pravila, koje ljudi koriste u procesu donošenja odluka, kao što su: efekat polaznog, referentnog položaja, efekat uložених sredstava, efekat početne zalihe ili zadužbine, efekat okvira, predubjeđivanja prema dostupnosti i predubjeđivanja povodom reprezentativnosti. Postoje brojne kognitivne anomalije, koje utiču na ponašanje ljudi. Bihevioristička ekonomija (koja uklju-

čuje antropologiju, biologiju, psihologiju ponašanja, socijalnu psihologiju, političke nauke, sociologiju i dr.) dala je uvid u veoma široki spektar ekonomskog ponašanja ljudi u raznim ekonomskim aktivnostima i djelatnostima, koje se nalazi pod uticajem kognitivnih greški i pogreški u ljudskom prosuđivanju i odlučivanju.

Početak 1970-ih godina, R. Lucas je u nizu radova lansirao revoluciju racionalnih očekivanja, pokazujući da su javna očekivanja i očekivanja tržišta od političkih mjera imala značajno dejstvo na skoro svaki sektor ekonomije. Teorija racionalnih očekivanja je razjasnila zašto ne može postojati dugoročan „trade-off“ između nezaposlenosti i inflacije, jer bi pokušaj smanjenja nezaposlenosti ispod prirodne stope doveo do veće inflacije, a ne do unapređenja proizvodnje i/ili zaposlenosti. Ideja o racionalnim očekivanjima se zasniva na intuitivno jasnim motivima svih privrednih subjekata u uslovima neizvjesnosti, koji donose odluke na bazi očekivanih promjena u okruženju, s ciljem zaštite sopstvenih interesa (vidi: Lucasova funkcija ponude i Lucasova kritika). To je bio još jedan pokušaj nalaženja kompromisa između (manje ili više apstraktne) racionalnosti i neizvjesnosti. Logički je i razumno da se očekivanja ljudi i firmi i odgovarajuće prognoze budućih događaja, parametara i sl. izgrađuju u skladu s njihovom percepcijom optimalnosti. Kod metoda adaptivnih očekivanja ekonomski akteri gledaju samo unazad. Kod hipoteze o racionalnim očekivanjima ekonomski akteri su okrenuti unaprijed. Ona implicira mnogo sofisticiraniji i realniji način formiranja očekivanja. Ekonomski subjekti uče na svojim greškama i koriste cijeli svoj intelektualni kapacitet da razumiju način na koji privreda funkcioniše.

Hipoteza o racionalnim očekivanjima može se opisati kao dosljedna primjena hipoteze o racionalnom ponašanju pojedinaca u firmi u svakoj dinamičkoj situaciji u kojoj postoji neizvjesnost u pogledu budućnosti, nesavršena informisanost i nabavljanje informacija košta. Navedena hipoteza suštinski znači da akteri koriste svu raspoloživu informaciju na najbolji mogući način i da pristupaju prikupljanju daljih informacija jedino u slučaju ako im je korist od takvog prikupljanja veća od iznosa odgovarajućeg troška. Razmatrana istraživačka matrica ograničenog racionalnog ponašanja završava se modelom institucionalnog (postracionalnog) ponašanja. Pošto je čovjek društveno biće, dio društvene sredine, on ne slijedi samo svoje interese, nego i navike, promjene itd. Institucije su takođe jedan od značajnih elemenata društvene sredine jer regulišu ponašanje ljudi u društvu, a u okviru njega i ekonomsko ponašanje. Razmatrani

model prevazilazi teorijske okvire ekonomskog načina razmišljanja i tradicionalne ekonomske retorike. Radi se o potpuno novom prikazivanju ekonomskog ponašanja ljudi, koje se razlikuje od tumačenja nekadašnjeg homo economicusa.

Odavno je poznato da se jedan od glavnih problema ekonomske nauke sastoji u pronalaženju skladnog odnosa između racionalnosti i neizvjesnosti, i to u uslovima uticaja društvenih normi na ponašanje ljudi. Na tom saznanju su nikle mnoge ideje i teorije u okviru neoinstitucionalizma (teorija društvenog izbora – J. Buchanan i G. Tullok, konstitucionalna ekonomija – V. Vanberg, teorija informacija – J. Stigler i nova ekonomska istorija – D. North) i novog institucionalizma (teorija nepotpune racionalnosti – H. Simon, ekonomija sporazuma – L. Teveno, O. Favro, A. Orlean i teorija igara – Von Neuman, J. Nesh i O. Morgenstern). U toku posljednje tri i po decenije došlo je do dinamičkih promjena u ekonomskoj stvarnosti. Promijenile su se i strukture protivurečnosti, sistemi i kriterijumi vrijednosti, prioriteti i struktura potreba. Sve je to uticalo na razvoj mnogih pravaca ekonomske misli. Istraživanja navedenih autora relativizovala su dotadašnje dominirajuće neoklasično učenje apstraktnih ravnoteža i idealnih teorijskih konstrukcija racionalnog ponašanja ljudi.

Pojava NET i odgovarajuće neoinstitucionalne ekonomske analize, koja koristi neoklasični instrumentarijum u istraživanjima fenomena ljudskog ponašanja u oblastima na koje ekonomska teorija ranije nije obraćala pažnju (diskriminacija, ljudski kapital, prestupnost, obrazovanje, planiranje porodice, zdravstvena zaštita, domaća privreda itd.) proširila je okvire tradicionalne neoklasične teorije i ekonomske analize uopšte. Mnogi autori ističu da je uključivanjem neoinstitucionalne analize u ekonomska istraživanja dopunjen skup uslova koji ograničavaju ekonomsku djelatnost moralnim, administrativnim, pravnim, običajnim i drugim regulatorima. Obavljanje ekonomskih aktivnosti je organizovanje i efikasnije kad su preciznije definisani uslovi koji ih određuju. To je upravo zadatak institucija, za koje D. North (1990, p. 3) predstavljaju skup ograničenja (pravila, mehanizama i normi ponašanja) koje je stvorio čovjek zbog regulisanja uzajamnih političkih, ekonomskih i socijalnih dejstava. Riječ je o propisanim, usaglašenim i opšte prihvaćenim obrascima koji regulišu ljudsko ponašanje i predstavljaju sredstvo za prilagođavanje promjenama, minimiziranje entropije, rizika i neizvjesnosti. Institucije suštinski predstavljaju regulatore, koordinate i limitatore ekonomske aktivnosti (ponašanja), koji se stalno ponavljaju, a sadrže pravila ponašanja i mehanizme koji obezbjeđuju njihovu

potpunu realizaciju. Pored toga, institucije su po svojoj prirodi specifični oblici uzajamnih međuljudskih odnosa, tj. formalni i neformalni društveni mehanizmi, koji nameću ograničenja u ponašanju ekonomskih subjekata. Na žalost, u ekonomskoj stvarnosti često djeluju i kvazi-institucije, i to u obliku alternativnih društvenih mehanizama (tzv. alternativne institucije). Najrasprostranjeniji tip institucija su norme i pravila, za koje se ističe da ekonomišu vrijeme i napore pri donošenju odluka. Ali, oni predstavljaju i ograničenja mogućnosti izbora, jer bi se odstupanjem od njih možda mogli ostvariti efikasniji rezultati.

Smatra se (V. Drašković i M. Drašković, 2013, s. 73) da osnovne ekonomske institucije (svojinsko regulisanje, tržišno regulisanje i državno regulisanje) „*ne stvaraju kategorije novca, cijena, faktora proizvodnje i faktorskih dohodaka. One samo utiču na efikasniju realizaciju navedenih ekonomskih kategorija i ekonomskih aktivnosti*“. One se dopunjuju s pozitivnim normativnim aktima, kojima se propisuju prava, obaveze i oblici dozvoljenog ekonomskog ponašanja, kao i sankcije u slučaju njegovog narušavanja. Isti autori (Ibid) dave da ekonomske institucije obavljaju sljedeće osnovne funkcije:

- ograničavaju ponašanje ekonomskih subjekata,
- ekonomišu njihovo vrijeme i napore pri donošenju odluka,
- predstavljaju sredstvo za smanjivanje transakcionih troškova (North, 1987, p. 421), prilagođavanje promjenama, minimiziranje neizvjesnosti i entropije,
- omogućuju realizaciju, povezivanje i koordinaciju ekonomskih odnosa, resursa, subjekata i aktivnosti i
- olakšavaju komunikaciju i pružaju pouzdanu zaštitu od oportunističkog ponašanja.

U literaturi se može primijetiti da pojedini autori, kao npr. S. Bowles (1998) ekonomske institucije (koje imaju spoljni uticaj na ljude) ubrajaju pravila koja obuhvataju proizvodni, alokacioni i distribucionni proces dobara i usluga, uključujući i tržišta. Pošto su društveni i ekonomski problemi mnogobrojni, složeni, dinamični i raznovrsni, jasno je da nije moguće postojanje samo jedne opšte institucije koja bi ih regulisala. Zbog toga je u svakom društvu i državi veoma značajno da se formuliše i razvije optimalna institucionalna struktura. Društvena i privredna praksa su pokazale da su institucije neophodan uslov ekonomskog i društvenog razvoja. One se danas pojavljuju kao prioritetan uslov svih

ostalnih civilizacijskih promjena. Međutim, pošto postojanje institucija i skladne institucionalne strukture zahtijeva troškove koji su potrebni za njihovo formiranje, razvoj i efikasno funkcionisanje, za ocjenu opravdanosti njihovog postojanja koristi se ekonomski kriterijum: upoređivanje troškova koji su potrebni za njihovo stvaranje s koristima koje institucije pružaju.

2.2 DEFINISANJE ANALITIČKO-METODOLOŠKE MATRICA ZA ISTRAŽIVANJE INSTITUCIONALNIH FAKTORA EKONOMSKOG RAZVOJA

Razmatranje teorijskih okvira NET i NOET omogućuje definisanje analitičko-metodološke matrice za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja (tabela br. 2.2). Za njeno konstruisanje smo kao osnovne elemente matrice uzeli: naziv teorije, njena dominantna istraživačka pitanja i njene dominantne stavove i preporuke. Definisanje navedene metodološke matrice pretpostavlja sintetizovanje ključnih istraživačkih pitanja i odgovarajućih stavova i preporuka. Osnovni cilj predložene matrice je da se na jednom mjestu iskristališu dominantne karakteristike raznih NET i NOET preko fiksiranja glavnih istraživačkih pitanja i adekvatnih stavova i preporuka.

Na taj način, omogućuje se lakše shvatanje njihovih doprinosa, a posebno postaje vidljiv njihov odnos prema institucionalnom pluralizmu. Najzad, definisanje navedene matrice je zamišljeno kao pokušaj autorskog doprinosa na sintetizovanju jedne izuzetno obimne literature i složene problematike i uočavanju osnovnih specifičnosti razmatranih teorija, kao i njihovih dodirnih tačaka s drugim ekonomskim teorijama. Zbog toga smatramo da ona može korisno poslužiti kao okvir za međusobnu komparativnu analizu NET i NOET, ali i iz-među njih i ostalih ekonomskih teorija.

Tabela 2.2: Analitičko-metodološka matrica za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja

Naziv teorije	Dominantna istraživačka pitanja	Stavovi i preporuke
Stari institucionalizam	kritika neoklasike antimonopolska orijentacija	<ul style="list-style-type: none"> – potreba za državnom regulacijom privrede, uvažavanje uticaja svih društvenih odnosa na ekonomski rast, – uvažavanje uticaja navika, instikata, običaja i tradicije, korišćenje metodologije svih društvenih nauka, – induktivni metod analize, – kretanje od prava i politike prema ekonomiji, – negiranje principa maksimizacije, – metodologija holizma i udjeljivanje pažnje na kolektivne akcije
NET: prava svojine, javnog izbora, firme (agentskih odnosa i transakcionih troškova),	laviranje između institucionalnog monizma i institucionalnog pluralizma, specifikacija i zaštita prava svojine,	<ul style="list-style-type: none"> – zadržavanje jezgra neoklasike i metodološkog individualizma, – objašnjenje faktora koji se za neoklasičare pojavljuju kao spoljni: ideologije, norme ponašanja, porodično pravo, diskriminacije, prestupnost, obrazovanje, domaća privreda, zdravstvena zaštita, planiranje porodice i dr.,

<p>institucionalne evolucije (kliometrija ili nova ekonomska istorija),</p> <p>konstitucionog izbora,</p> <p>države (društvenog ugovora i eksploatacije)</p> <p>optimalnog ugovora</p> <p>birokratije</p>	<p>stvaranje uslova za slobodnu razmjenu prava svojine, spoljni efekti</p> <p>odnos politike i ekonomije,</p> <p>odnos formalnih i neformalnih institucija</p> <p>poredak i pristup resursima</p> <p>uloga države i odnos prema državnom regulisanju</p> <p>odnos prema oportunizmu</p> <p>odnos prema racionalnosti</p> <p>odnos prema specifičnim resursima</p> <p>odnos prema sociokulturnom kapitalu</p> <p>odnos prema iskustvima iz</p>	<ul style="list-style-type: none"> – uvođenje pojma informacionih troškova, – afirmacija transakcionih troškova, – kvalitetna institucionalna sredina doprinosi efikasnoj realizaciji ekonomskih aktivnosti, koja se generiše u ekonomskom razvoju, – realne institucionalne promjene stimulišu transformaciju ekonomskih sistema prema većem nivou institucionalnog pluralizma, – pojedinac se posmatra kao masovan fenomen, lišen bilo kakvih privilegija i ostvarenja rente na bazi netržišnog ponašanja, – uloga države se svodi na period koji prethodi tržišnom procesu, – institucije doprinose smanjenju rizika i neizvjesnosti, – tržište (kao princip i institucija) ne može funkcionisati bez ikakvih pravila, – prednost individualnom izboru, uvažavanje prednosti tržišne ekonomije i kritika neefikasnosti državnih pravila, koja ne podržavaju ekonomski rast
---	---	--

	<p>dosadašnje pređene putanje razvoja</p> <p>povezanost biznisa i politike</p> <p>demistifikovanje shvatanje o državi (vladi) kao zaštitniku isključivo društvenih interesa</p> <p>nesavršenosti političkog procesa</p> <p>postojanje političko- ekonomskih ciklusa</p> <p>uloga malih lobističkih grupa</p> <p>uloga pogodnosti i privilegija</p> <p>uloga dominacije politike i velikog biznisa malih grupa uticaja, usmjerenih na izvlačenje ekonomskih koristi iz vođenja političkog procesa</p>	<ul style="list-style-type: none"> – ideologija je uzrok održavanja neefikasnih institucija, – postoji oportunizam dominantnih grupa, – postoji eksplicitnost veza između ideologije i etičkih normi, – prava svojine utiču na ekonomske stimulanse jer nose višestruka ograničenja u ekonomsko ponašanje, – u stvarnosti se javljaju brojna ograničenja i razlaganja prava svojine, zbog čega dolazi do njihovog podrivanja, – svaki akt razmjene u suštini predstavlja razmjenu prava svojine, – jasna specifikacija (definisanje) prava svojine omogućuje internalizaciju spoljnih efekata (eksternalija), – priznaje se postojanje tri alternativna sistema prava svojine privatne, državne i opšte (komunalne) svojine, čime se priznaje postojanje institucionalnog pluralizma, – promjene u zakonodavstvu mogu dovesti do promjene obima resursa i nivoa blagostanja u društvu,
--	--	---

	<p>problem eksploatacije većine od strane manjine</p> <p>problem manipulativne moći glasačkih mašina i pravila, kojima se narušava demokratija</p> <p>uzajamno djelovanje institucija i individua</p>	<ul style="list-style-type: none"> – ograničavanje bilo kojeg svojinskog ovlašćenja iz složene strukture ovlašćenja prava svojine utiče na realizaciju ostalih ovlašćenja njihovog vlasnika, – ekskluzivnost prava svojine uopšte ne znači njegovu apsolutnost (neograničenost), <ul style="list-style-type: none"> – firma je sistem (skup) ugovornih odnosa, – neutralizacije oportunističkog ponašanja (ex post) moguća je preko iznalaženja najadekvatnije strukture upravljanja (hijerarhije), <ul style="list-style-type: none"> – dvostruka uloga države (proizvođač društvenih dobara i oruđe u rukama vladajućih grupa), – institucionalne neizgrađenosti i visok nivo transakcionih troškova su uzroci neefikasnosti savremenih privreda, <ul style="list-style-type: none"> – različite kombinacije institucionalnih mehanizama daju institucionalnu raznovrsnost ekonomskih sistema (tzv. institucionalni pluralizam), – postoji fujasko tržišta i fujasko države (nesavršenosti), <ul style="list-style-type: none"> – postoji traženje rente, klijentelizam birokratije, korupcija, negativna selekcija i oportunizam
--	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> – negativno dejstvo alternativnih institucija (iz sjenke), <ul style="list-style-type: none"> – postoji ravnomjerna i neravnomjerna distribucija prisile (nasilja) i u skladu s tim otvoreni i ograničeni pristup resursima, – mehanizam institucionalne konkurencije djeluje u dugotrajnoj istorijskoj perspektivi, – postoje dvije kategorije institucionalnih troškova: jedni su povezani s funkcionisanjem postojećih instituta, a drugi su neophodni za preobražaj postojeće institucionalne strukture, – postojanje transakcionih troškova limitira ekonomski razvoj, – nepostojanje većine institucionalnih struktura, prvenstveno struktura prava svojine onemogućuje ekonomski razvoj, – institucionalne promjene (inovacije) nijesu moguće kod prisustva neformalnih mehanizama izbora, – oportunističko ponašanje agenata dovodi do dodatnih troškova za principala, – postugovorno oportunističko ponašanje se manifestuje kao
--	--	---

		<p>izbjegavanje nekih klauzula iz ugovora,</p> <ul style="list-style-type: none"> – ugovori uvijek sadrže netačnosti i druga nesavršenstva, zbog čega mogu biti samo djelimično realizovani, – ugovorni pogled na društvo zamagljuje postojanje klasa i raznih drugih društvenih grupa, – treba temeljno mijenjati i usavršavati mehanizam donošenja odluka na političkom nivou, od kojeg zavisi izrada ekonomske politike, – ljudi se ne mijenjaju napuštajući tržište i krčeći stazu na političkoj sceni, nego djeluju na isti način u društvenim ulogama kao i u bilo kojoj privatnoj ulozi: vođeni razmišljanjima o ličnoj koristi, – birači su maksimizatori koristi a političke partije maksimizatori broja glasova, – pretpostavlja se da političare pokreću lični interesi za bavljenje zvaničnim funkcijama i da formulišu politiku koja u najvećoj mogućoj mjeri odgovara realizaciji sopstvenih ciljeva,
--	--	---

<p>NOET:</p> <p>teorija igara</p> <p>teorija informacija</p> <p>teorija sporazuma (konvencija)</p> <p>teorija nepotpune racionalnosti</p>	<p>modeliranje raznih problema razvoja i organizacije firme, transporta, cjenovne politike, konkurentskih tržišnih struktura i situacija, bilateralnih pregovora itd.</p> <p>aktivnosti igrača u strategijskim situacijama</p> <p>ograničeno racionalno ponašanje igrača u društvenim situacijama</p> <p>interaktivna teorija odlučivanja</p> <p>kritika neoliberalnog pristupa</p> <p>kritika neoinstitucionalne ekonomske teorije</p> <p>multidisciplinarnost diskusija (pluralizam)</p> <p>interpretativna racionalnost</p>	<ul style="list-style-type: none"> – za firme je korisno da razmotre moguće reakcije partnera i/ili konkurenata (razne uzvratne strategijske odgovore), – postoji asimetrija informacija, <ul style="list-style-type: none"> – postoji moralni rizik i nepovoljni izbor, – fījasko tržišta i konkurencije jača značaj netržišnih načina donošenja odluka, među kojima se ističe uloga hijerarhije i organizacije, – postojanje tržišnih meta-institucija ne pruža optimalan nivo i obim organizacionih resursa, – interpretativna racionalnost uključuje sposobnost individue da formira ispravna očekivanja djelovanja drugog subjekta, tj. da pravilno interpretira njegove namjere, – insistiranje na postojanju mnoštva oblika (razumne) kordinacije i tipova dogovora (faktički na institucionalnom pluralizmu), – konvencije aktiviraju tj. “udahnjuju život” institucijama, koje njima u povratnoj vezi daju oblik, dok organizacije pretpostavljaju i jedne i druge u
--	--	--

	<p>država mora biti institucionalizovana ili svjesno dopustiti kvazi-institucionalizaciju</p> <p>postuliranje mnoštva principa koordinacije ekonomskog i društvenog života</p> <p>konvencija je opšte prihvaćena (i očekivana) varijanta ponašanja u svim situacijama, koju svi poštuju i koja je svima unaprijed poznata</p> <p>odnos pojmova institucija, konvencija i organizacija</p> <p>odnos razumnog i racionalnog</p> <p>paradoks politike</p>	<p>svojstvu resursa svojeg djelovanja.</p> <ul style="list-style-type: none"> – konvencije su opšte priznati okvir institucija u kojem svi dijele iste oblike i kriterijume ocjenjivanja i ponašanja, – postoji sedam institucionalnih podсистема (svjetova) koji moraju da se pluralistički dopunjuju i prožimaju, – održavanje dinamičke ravoteže odnosa i kompromisnog usaglašavanja institucionalnih svjetova je uslov za privredni razvoj, – institucionalni kompromis je uslov ekonomskog razvoja, – empirijska raznovrsnost ekonomskih i neekonomskih institucija je logički opravdana, što znači da je pluralistički mehanizam koordinacije imperativ
--	--	--

Izvor: kreacija autora

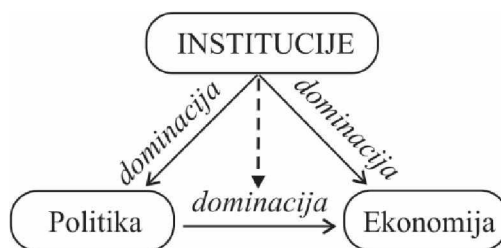
Predložena metodološka matrica omogućuje istraživanje i formulisanje osnovnih pristupa i karakteristika ekonomskog razvoja koje tretiraju NET, NOET i teorija konvencija. To može biti sljedeći značajan korak u razmatranju, shvatanju i razlikovanju institucionalno monističkih i institucionalno pluralističkih pristupa ekonomskom razvoju, koji čine osnovnu savremenu teorijsku i praktičnu dilemu, koja je u osnovi više prividna i retorička, nego stvarna, s obzirom na dominaciju institucionalnog pluralizma u raznim oblicima u ekonomski najrazvijenijim državama, koji utiča na smanjivanje eksternalija (Yerznkyan, 2012).

2.2.1 Osnovni pristupi institucionalnim pokazateljima ekonomskog razvoja

U literaturi nije sporno da u osnovne faktore ekonomskog razvoja, pored geografsko-resursnih, inovaciono-tehnoloških i socijalno-kulturnih, spadaju institucionalno-evolucion. Dokazano je da institucije kao skup formalnih (definisanih od države) i neformalnih ponašanja (kolekcija društvenih normi i konvencija moralnih vrijednosti) utiču na razvoj privrednog sistema i razne oblike i puteve ekonomskog razvoja, i to prvenstveno preko uticaja na veličine transakcionih i proizvodnih troškova (zajedno s korišćenim tehnologijama - D. North, 1991, p. 12). Zbog toga je razumljivo zašto su institucije u centru pažnje i analize na globalnom i lokalnom nivou. Međutim, činjenica je da se o njima na početku postsocijalističke tranzicije malo znalo i pisalo, kao i to da se o njima mnogo više teorijski elaborisalo nego što su se realne institucionalne promjene realizovale u praksi. Praksa razvijenih i nerazvijenih društava i privreda jasno pokazuje da je najvažniji uslov za obezbjeđenje funkcionisanja ekonomskih sloboda i svojinskih oblika – snažno i pluralističko institucionalno ograničenje punomoćja izvršne vlasti u oblasti svojinskih odnosa. Zato smo za objašnjenje navedenog podnaslova koristili analizu odnosa institucija kao društveno-ekonomskih tehnologija prema politici i ekonomiji, slobodama i nasilju (kao temeljnim oblicima i manifestacijama određenog poretka), reformama i krizama. Vjerujemo da se u tim objašnjenjima nalazi odgovor na pitanje značaja i uloge institucionalnih pokazatelja ekonomskog razvoja.

Slika br. 2.4 objašnjava dominantna shvatanja u literaturi o ulozi institucija u društvu i ekonomskom razvoju. Ona jasno sugerise zaključak da deficit institucija i njihov

fijasko, koji se ponekad graniči sa institucionalnim vakuumom, presudno je ekonomski razvoj, jer stvara brojne društvene, političke i ekonomske probleme koji dovode do krize. Koliki god bio stepen dominacije politike nad ekonomijom, u razvijenim društvima i privredama institucije imaju dominantan pozitivan uticaj na smanjenje, kontrolu i relativizaciju dominacije politike nad ekonomijom (isprekidana linija sa strelicom). Mnoga teorij-ska istraživanja i praksa razvijenih država su pokazali da snažne, kvalitetne i efikasne in-stitucije omogućuju kontrolu nad svim društvenim procesima i eliminišu moguća rušila-čka dejstva i tendencije. S druge strane, deficit realnih institucionalnih promjena i institucionalne konkurencije, razni oblici fijaska institucija, institucionalne improvizacije i imitacije omogućuju razne društvene i ekonomske poremećaje i retrogradne procese.



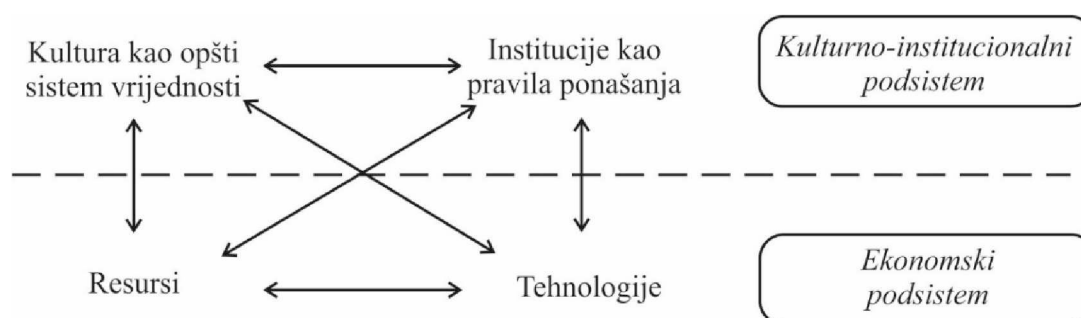
Slika 2.4: Poželjna uloga institucija

Izvor: V. Drašković i M. Drašković 2013, s. 17.

Smatra se da je u svim društvenim oblastima potrebno aktivno i neprekidno djelovanje jedinstvenih (konstitutivnih) pravila, koja jednako važe za sve društvene i ekonomske subjekte. Navedena pravila obavljaju neselektivno i neprivilogovano regulisanje, koordinisanje, organizovanje i limitiranje svih oblika ljudskog ponašanja. Upravo to su institucije, koje stimulatивно utiču na ekonomski razvoj ako su utemeljene na stabilnom, efikasnom i funkcionalnom sistemu društvenih i ekonomskih institucija. Ekonomska nauka je pokazala kako funkcioniše realna (pa i virtualna) ekonomska stvarnost i utvrdila da je uloga institucija u društvu i privredi ne samo neophodna i nezaobilazna, nego i prioriteta, kao neki meta-regulišući mehanizam. Praksa razvijenih i nerazvijenih država je ubjedljivo pokazala da su se svi navodno “razvojni” i “reformski” modeli, koji su ignorisali institucije pokazali neodrživim i kriznim. Rakorak između pogubnih ekonomskih kvazi-teorijskih i kvazi-institucionalnih modela sa praksom je veoma opasan. Dokazano

je da je institucionalno neprilagođavanje i/ili kočenje institucionalnih promjena pogubno za društveni i ekonomski razvoj. U svojim brojnim istraživanjima D. North je objasnio kako vektori društvenog i ekonomskog razvoja slijede logiku realnog jačanja i razvoja institucija, što u korelaciji sa progresom znanja dovodi do pojave novih tehnologija i smanjenju rizika, a samim tim i do pojave novih institucija.

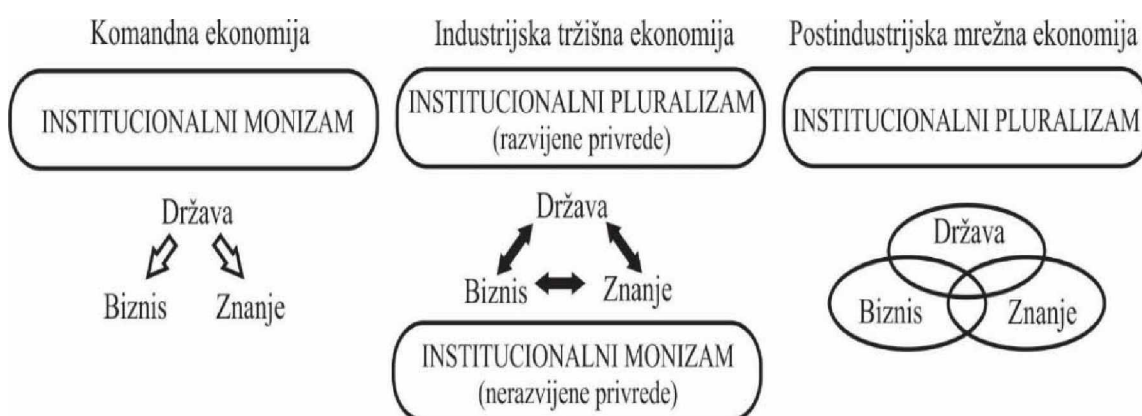
Pored toga, Acemoglu et al. (2004) su došli do zaključka da su države sa slabim institucionalnim strukturama u mnogo većem stepenu podložne krizama, mjerenim padom proizvodnje i drugih ekonomskih pokazatelja. Pri tome se naglašava potreba a) potpune nezavisnosti sudske vlasti od izvršne vlasti i b) eliminisanja poročne zavisnosti između korupcije vladinih činovnika i tržišnih institucija i konkurencije (Radigin i Entov, 2008, ss. 7-11). Zanimajući odnos politike i ekonomije (koji je prethodno opisan), a polazeći od brojnih teorijskih elaboracija, R. Nurejev (2007, s. 350) je konstruisao uopštenu šemu sistema koji je neophodan za ekonomski razvoj (slika 5.4). On je društveni sistem podijelio na kulturno-institucionalni i ekonomski podsistem. U prvom djeluju kultura i institucije, a u drugom resursi i tehnologije. Njegov sistem polazi od pretpostavke da su svi navedeni elementi dvaju društvenih podsistema međusobno tijesno povezani (pune linije sa strelicama). Podrazumijeva se da institucije u navedenom razvojnom sistemu imaju ulogu ograničavanja oportunitetnog ponašanja i stimulisanja zakonitog ponašanja.



Slika 2.5: Uslovna šema sistema neophodnog za ekonomski razvoj

Izvor: Nurejev, 2007, s. 350

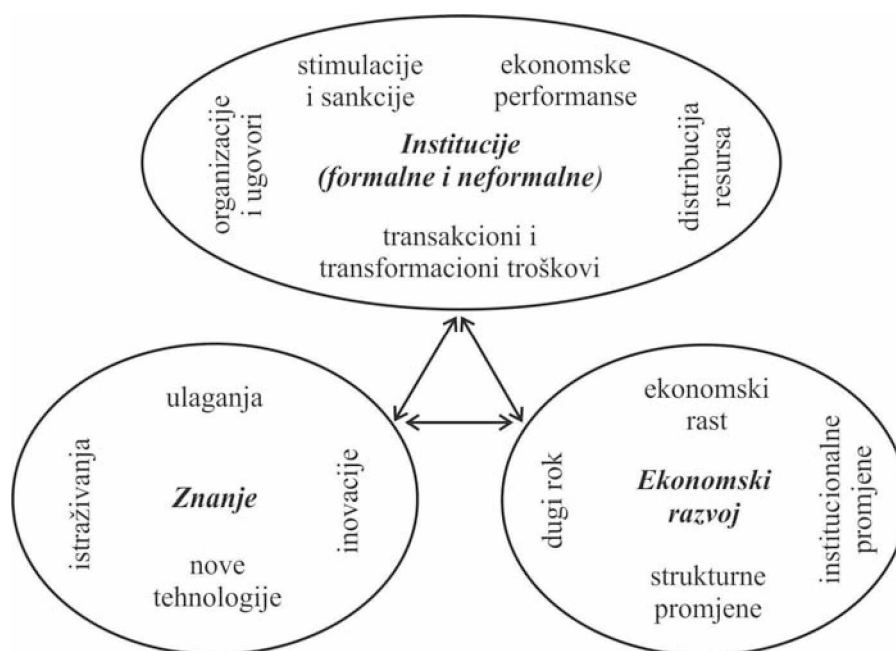
Poslije globalne ekonomske krize 2008. godine došlo do smjene paradigme globalnog ekonomskog razvoja. Prvi put poslije Velike svjetske krize 1929-1933. godine zabilježene su negativne stope svjetskog BDP. Period dugotrajnog restrukturiranja, pri relativno niskim godišnjim stopama rasta svjetskog BDP (do 4,5%), odnosno stagnacijskog tempa rasta (2,5%) u razvijenim privredama, pokazalo se da uobičajeni mikro stimulatori ekonomskog rasta i razvoja više ne djeluju. Počela su da se traže alternativna rješenja, koja u svakom slučaju počivaju na aranžmanima pluralističkog institucionalnog ambijenta. Novi modeli ekonomskog rasta i održivog razvoja, pored forsiranja intelektualnih (informacionih, visoko tehnoloških i inovacionih) i ekoloških komponenti (čiste tehnologije, novi energetske izvori, održiv razvoj) moraju se zasnivati na institucionalnom pluralizmu kao dokazanom opštem razvojnom okviru, kao i naprednom korporativnom upravljanju (Lojpur, 2004; Lojpur & Draskovic, 2013), koje pored mrežne partnerske saradnje podrazumijeva i dosljednu primjenu svih njegovih fundamentalnih principa u biznisu. Sinergija navedenih komponenti je jedini racionalan odgovor na izazove ekonomske krize. Evolucija modela kooperacije nosilaca ekonomskog razvoja pokazuje da u komandnoj ekonomiji nije postojalo partnerstvo, nego jednosmjerni uticaj državnog regulisanja (kao oblika institucionalnog monizma), da je u industrijskoj tržišnoj ekonomiji postojala dvojna institucionalna matrica s različitim snagom uticaja na dvostrukim relacijama (povratnim vezama), dok u postindustrijskoj ekonomiji postoji sinergističko preplitanje uticajnih sfera (slika br. 2.6).



Slika 2.6: Razvoj modela kooperacije subjekata ekonomskog razvoja

Izvor: V. Drašković i M. Drašković, 2013, s. 187.

Za objašnjenje navedenih pitanja potrebno je modeliranje institucija kao društveno-ekonomskih tehnologija i njihovog odnosa prema politici i ekonomiji, slobodama i nasilju (kao oblicima i manifestacijama određenog poretka), reformama i krizama. Na taj način se suštinski modelira institucionalno ponašanje kao oblik ograničene ekonomske racionalnosti. U tom pravcu je korisno prihvatiti važno shvatanje Acemoglua i dr. (2004) o ulozi institucija u društvu i privredi, prema kojem je za smanjenje, relativizaciju i kontrolu dominacije politike nad ekonomijom potrebna dominacija institucija nad politikom i ekonomijom. Pri tome se homo politucus pojavljuje kao srednji (afirmativni ili kočioni) član između homo institutusa i homo economicusa. Pošto su mnoga teorijska i empirijska istraživanja dokazala direktnu povezanost institucionalne razvijenosti i ekonomskog razvoja (D. North i dr.), kao i nivoa znanja i ekonomskog razvoja, može se logično pretpostaviti i zaključiti da se navedene uzročne relacije mogu spojiti u relaciju znanje-institucije-ekonomski razvoj, sa obaveznom kategorijom ulaganja u znanje (slika br. 2.6).

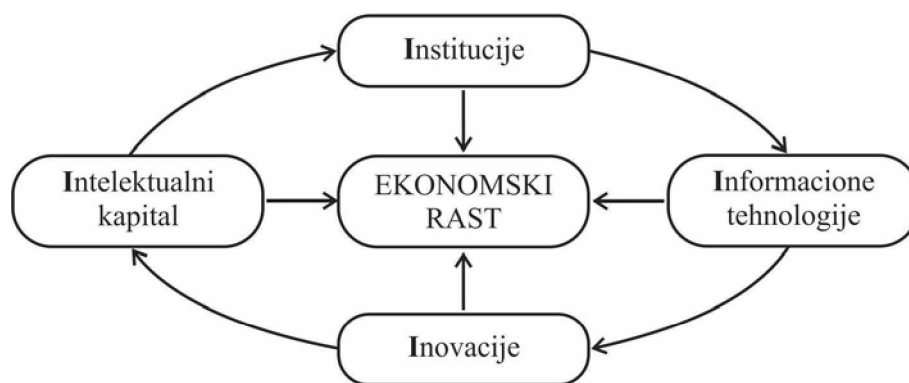


Slika br. 2.7: Uslovni model održivog razvoja

Izvor: Delibasic and Grgurevic 2014, p. 68.

Brze promjene ekonomske stvarnosti u posljednjih 25. godina uslovljene su eksponencijalnim tehnološkim i organizacionim promjenama, kao i globalnim procesima.

One su uzrokovale paradigmatičan napredak modela ekonomskog rasta. Sjetimo se da je nekadašnji neoklasični model rasta R. Solowa isticao ključnu ulogu tehničkog progresa u odnosu na dotadašnje potenciranje uloge akumulacije fizičkog kapitala i porasta radne snage. Solow je izračunao da 4/5 američkog rasta po zaposlenom potiče od tehničkog progresa. R. Lucas je davao prednost ulozi ljudskog kapitala, R. Barro i X. Sala-i-Martin ulozi tehnološke difuzije, R. Barro ulozi javne infrastrukture, P. Romer podsticajima za inovacije itd. Međutim, savremene teorije ekonomskog rasta kao njegove osnovne uzroke razmatraju institucije, inovacije, informacione (i druge) tehnologije i intelektualni (ljudski) kapital. To znači da se u uslovnom smislu može govoriti o tzv. „modelu 4i“ (slika br. 2.8).



Slika br. 2.8: Uslovni model „4i“ uzroka ekonomskog rasta

Izvor: M. Delibašić i N. Grgurević, 2014, p. 66.

2.3 MODEL KVAZI-INSTITUCIONALNOG PONAŠANJA

Uspješna tranzicija u postsocijalističkim državama pretpostavlja radikalne promjene odnosa i oblika privređivanja, svojine, mehanizama regulacije, političkog i normativnog režima. Realne i korijenite institucionalne promjene moraju biti opšti okvir i predulov svih ostalih promjena. One omogućuju i pospješuju ekonomsku stabilizaciju, rast i razvoj. Neefikasnost privreda u tranziciji objašnjava se, pored ostalog, institucionalnim vakuumom i porastom transakcionih troškova adaptacije na tržišne uslove privređivanja

i formiranja novih institucija, među njima i alternativnih. U teoriji i praksi su postojale velike dileme i različite interpretacije cilja, načina, vremena, rezultata i cijene tranzicije. One su rezultat neusklađenosti želja i interesa s realnim mogućnostima, jednostranih ideološko-formacijskih predrasuda s civilizacijskim potrebama, pitanja odnosa i granica institucija državnog i tržišnog regulisanja i suprotnih mišljenja pristalica gradualizma i šok terapije. Uzroci navedenih dilema su saglediviji od posledica. Oni su na određeni način diskreditovali ideju i praksu tranzicije i ukazali na realnost da se ona može sprovoditi samo u onoj mjeri koju omogućuju postojeći društveni, ekonomski, politički, socijalni i institucionalni uslovi i ograničenja.

Zanemarujući suštinu NET i NOET i institucionalizacije kao praktičnog procesa i specifične društveno-ekonomske razvojne „tehnologije“, koristeći njene potencijalne slabosti sistemske prirode (mogućnosti manipulacije), kvazi-reformatori su individualnu „efikasnost“ nadredili društvenoj efikasnosti. Raznim netržišnim metodama i postupcima su prelili značajan dio društvene (državne) svojine u privatnu. U tom smislu, mogu se navesti sljedeći načini „prelivanja“: dobijanje povoljnih inflacionih i drugih kredita, kvota, licenci, korišćenje trgovačkih i prirodnih monopola, inflacioni profiti, stvaranje brzih i velikih lobističkih, rentijerskih i sociopatoloških zarada, s malim rizikom i velikim izbjegavanjem obaveza, kao i zarađivanje na nekom od špekulativnih načina (finansijske piramide, „pranje“ novca, šverc valuta, siva ekonomija i ratno profiterstvo). U tom dugom (25-godišnjem) procesu zatajile su mnoge društvene institucije, a prvenstveno upravljanje, kontrola i porijeklo imovine. Posljedično su zatajile i mnoge društvene i ekonomske institucije. Kako se pokazalo i kako zaključuju V. Drašković i M. Drašković (2013, s. 27) ni praksa, ni preporuke neoinstitucionalnih ekonomskih teorija, ni druga značajna teorijska istraživanja nijesu bili dovoljni da se alibi-reformatori prihvate odlučno društveno (državno) djelovanje „odozgo“ na masovnu težnju. Postavlja se pitanje: zašto? Navedeni autori (Ibid.) odgovaraju: zbog želje da se sprovodi tranzicija po dominantno interesnoj, privilegovanoj i grabeškoj metodologiji, u kojoj su strategije tzv. „šok terapije“, „*izrastanja institucija*“ (G. Stiglitz, 2000) i „*institucionalne transplantacije*“ (V. Polterovič, 2001) zapadnih uzornih modela u većini slučajeva bile i ostale promašaj.

D. Rodrik (2007) je predložio konceptualni okvir tzv. „*dobrih institucija*“, koje obezbjeđuju primarne ekonomske principe: zaštitu prava svojine, izvršenje ugovora, tržišnu konkurenciju, odgovarajuće podsticaje, pouzdan novac, održivost dugovne situacije

i efikasnost privređivanja. Međusobni uticaj političkih i ekonomskih institucija mora da uspostavi „pravu ravnotežu između nereda i diktature“, i zato ih treba skupa razmatrati. Polazeći od toga, Rodrik predlaže klasifikaciju tzv. „tržišno održivih institucija“ (tabela br. 2.4).

Tabela br. 2.4: Rodrikova sistematizacija „dobrih“ (tržišno održivih) institucija

<i>tržišno stvarajuće institucija</i> - prava svojine i - dosljedna realizacija ugovora	<i>tržišno regulišuće institucije</i> - regulatorna tijela i - ostali mehanizmi za korekciju tržišnih zatajivanja
<i>tržišno stabilizirajuće institucije</i> - monetarne i fiskalne institucije i - institucije blagorazumne regulacije i nadzora	<i>tržišno legitimišuće institucije</i> - demokratija i -društvena zaštita i društvena sigurnost

Izvor: Rodrik, 2007.

Navedena tabelarna matrica predstavlja sinergiju ekonomskih i političkih institucija. Njegova klasifikacija obuhvata četiri dimenzije tržišno održivih (dobrih) institucija. On smatra da tržište zahtijeva opsežne propise da bi se minimizovala zloupotreba tržišne snage, internalizacija eksternalija i asimetričnost informacija, kao i da bi se uspostavila standardizacija i bezbjednost proizvoda.

S današnjih pozicija je sasvim jasno da u postsocijalističkoj praksi tranzicije nije uvaženo upozorenje mnogih ekonomista, koji su gotovo horski isticali da neodgovarajuće institucije mogu imati destruktivno dejstvo na valorizaciju privrednih resursa. Zato je došlo do nezaustavljivih negativnih pojava, koji su se pretvorili u dugoročne krizne trendove. Među njima se mogu pomenuti sljedeći: jačanje i koncentracija privilegija i posljedično bogaćenja rijetkih i privilegovanih pojedinaca, kriminalizacija privrede i društva, socijalno raslojavanje, siromašenje i apatija širokih slojeva stanovništva, obećanja o boljem životu i skupe improvizacije ekonomskih “reformatora”. U mnogim svojim radovima V. Drašković (vidi npr. 2001; 2014) ističe da su navedeni trendovi uticali na „pret-

varanje nekadašnjih poroka u ideale“ i daje tranzicija „na paradoksalan način supstituisana retorikom o reformama, tržište - monopolima i buvljacima, privatni sektor – privilegovanim bogatašima, preduzetništvo - rentno orijentisanim i sivoekonomskim ponašanjem, demokratija – partijskim lobiranjem i nepotističkim log rollingom, politički pluralizam – totalitarističkim monizmom vladajućih partija i/ili koalicija, a institucije – sistemskim vakuumom (institucionalnim, organizacionim i normativnim)“.

Formiranje efikasnih ekonomskih institucija blokirale su razne barijere, koje detaljno navodi V. Drašković (2001, s. 73), među kojima se posebno ističu po svom retrogradnom dejstvu sljedeće: a) sporo i neadekvatno sprovođenje institucionalnih promjena, sa sociopatološkim i pragmatско-interestnim predznacima, koji su doprinosili dezorganizovanosti, demotivisanosti i apatiji većine ekonomskih subjekata i monopolsko-lobističkom bogaćenju manjine u čestim sumnjivim poslovima, b) vremensko zaostajanje institucionalnih promjena na kojem je insistirao D. North (1994, p. 79), govoreći o njihovom „vremenskom skladu“, koji povećava propulzivna moć ostalih promjena, od kojih su mnoge izmakle kontroli ili su bile samo retoričkog karaktera), strukturno, kvalitativno, kvantitativno i funkcionalno zaostajanje institucionalnih promjena za drugim tranzicijskim promjenama, umjesto da budu njihov oslonac, stimulans i garant, c) veliki raskorak između formalno uspostavljenih ekonomskih institucija i suštinskog ekonomskog ponašanja, koje je bilo daleko od regularnih normi, d) formiranje ekonomskih institucija na brzinu (mnogi autori ističu da su od brzine institucionalizacije, koja uvijek nosi pečat formalizma, mnogo značajniji njen kvalitet, adaptibilnost, djelotvornost i uspješnost djelovanja) i e) pogrešno sprovođenje institucionalnih promjena, bez prave strategije, jer ona ustvari nije odgovarala interesima nazovi „reformatora“, u prilično nepovoljnom pratećem ekonomskom ambijentu.

Navedene prepreke su onemogućile institucionalnu i svaku drugu konkurenciju, posebno u ključnim domenima pristupa resursima. U brojnim slučajevima umjesto institucionalizacije, „*sprovodilo se nasilje nad njom*“, pisao je više puta V. Drašković (2001, 2004, 2013, 2014). On ističe (2004, s. 235) da „*karakter i razmjere biznisa, bogatstvo novokomponovanih biznismena i karakteristike 'tržišta'* (monopolisanih – prim. N. G.) *koje oni kontrolišu često su više zavisili od nomenklaturnog nivoa s kojim su odgovarajući kvazi-preduzetnici u sprezi i/ili od stepena zaobilaženja zakonske regulative, nego od njihovih preduzetničkih sposobnosti*“. Isti autor navodi da je primjena tzv. „kvazi-neo-

liberalnog modela institucionalizacije“ u zemljama tranzicije dovela je do velike polarizacije: slobode i bogaćenja manjine i posljedičnog redukovanja ekonomskog izbora i siromašenja većine. Umjesto da dovede do razvojnih i institucionalnih inovacija, navedeni model je, kako tvrdi V. Drašković (2001, s. 75) „*prouzrokovao krizne imitacije i improvizacije, koje su generisale dugačak spisak kočionog mehanizma. Diktat države je zamijenjen diktatom 'novih preduzetnika' (tzv. novokomponovanih bogataša). Zavladao je retrogradan zahtjev vremena – bogaćenje po svaku cijenu. Od starih vremena su preuzete parole, obećanja, partijska dominacija, reprodukovanje krize, reformska apologetika i palijativnost, negativna selekcija kadrova i sl.*“. On dalje navodi da je prednje dovelo do rezultirajućih problema, od kojih su najteži i najočigledniji sljedeći: dalje socijalno raslojavanje, siromašenje srednjeg sloja, višegodišnje reprodukovanje krize, procvat špekulativne trgovine, razvoj svih oblika socijalne patologije, zapostavljanje proizvodnje, zaposlenosti i investicija, degradacija nauke, obrazovanja i morala itd. Na taj način je jačao sistem tzv. alternativnih institucija, u koje spadaju razne sociopatološke pojave, siva ekonomija, istrajavanje navodnih „reformatora“ u primjeni pogrešnih monističkih recepata neoliberalne „šok terapije“ i drugih pogubnih mjera, kompenzovanje strogosti formalnih pravila njihovim neizvršavanjem (u skladu s poznatom ruskom poslovicom), korupcija, narušavanje (podrivanje) prava svojine, formiranje raznih stereotipova kriminalnog ponašanja, djelovanje neformalnih normi ponašanja (koje širi institucionalne konflikte) itd.

2.4 ODNOS SOCIOKULTURNOG KAPITALA I INSTITUCIJA KAO FAKTOR EKONOMSKOG RAZVOJA

Brojna istraživanja su pokazuju da sociokulturni kapital takođe predstavlja značajnu komponentu ekonomskog razvoja. Kao primjer se može navesti analiza A. Štulhofera (1995, s. 954), koji smatra da je za objašnjavanje dinamike društvenih odnosa potrebno znanje o nastajanju i razvoju normi i institucija, kao i načinima njihovog održavanja. On smatra da je to značajan razlog zbog kojeg su pojedini autori odlučili da prevaziđu neoklasične apstrakcije i odbace dogmu o navodno „*manjem značaju*“ i egzogenosti kulturnih varijabli. Naime, neoklasična ortodoksija je bila previše opterećena forsiranim izučavanjem problema ravnoteže, koji je tijesno povezan s hipotezom o racionalnom pona-

šanju ekonomskih subjekata. W. Dugger (1979, p. 905) smatra da je jedna od osnovnih metodoloških razlika između neoklasične i neoinstitucionalne analize upravo u osnovnoj jedinici analize: kod neoklasične je to individua, a kod neoinstitucionalne je to institucija.

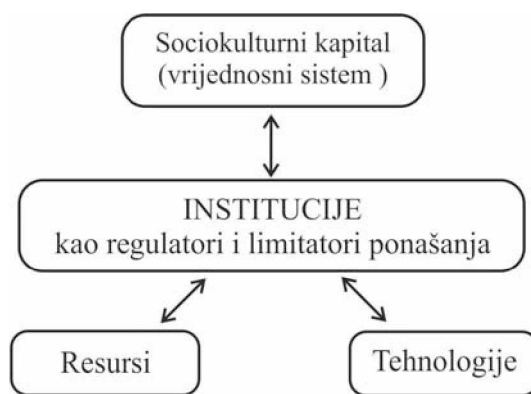
U opširnoj raspravi A. Štulhofer (1995) navodi pet ključnih osobina institucija, koje proizilaze iz obimne literature, a mogu biti od značaja za modeliranje institucionalnog kreiranja i ekonomskog razvoja:

- predstavljaju trajnu i organizovanu društvenu praksu i skup interaktivnih aktivnosti,
- uključuju norme, koje usmjeravaju, regulišu i ograničavaju razne aktivnosti,
- sadrže stimulacije, ali i sistem sankcija, koji osigurava djelotvornost normi,
- uključuju sistem uloga, precizno određene zadatke, nadležnosti i interpretativni okvir,
- imaju značajan učinak na socijalnu strukturu jer djeluju kohezivno.

Isti autor (Ibid., s. 956) navodi da odnose između aktera i institucija može karakterisati (ili oblikovati) nekoliko osnovnih načina, i to: autonomija, prisila, autoritet i istorijski kontinuitet institucionalnih promjena. Bez dvoumljenja on ističe da je ponašanje svakog od aktera determinisano snagom institucionalnih uticaja. Institucije djeluju na individualnu racionalnost preko spoljnih (zakona, propisa i sl.) i unutrašnjih ograničenja (socijalizacije). U tom smislu, on zaključuje da je racionalnost ukorijenjena u sistemu vrijednosti, koji se naziva sociokulturni kapital, koji prema njegovom mišljenju predstavlja “*tkivo neformalnih institucija*”, a sastoji se od usvojenih normi, ideoloških uvjerenja, vrijednosti, vjerovanja i drugih društvenih konstrukcija.

V. Drašković i M. Drašković (2013) su izrazili neslaganje s navedenim shvatanjem Štulhofera, prema kojem je sociokulturni kapital širi pojam od društvenog kapitala, što je obrazložio i odgovarajućom slikom (Štulhofer, Ibid., s. 958). Oni ističu da je to pitanje diskusionog karaktera, ali da je u bilo kojem kontekstu društveni sistem mnogo širi pojam od sociokulturnog, jer pored nematerijalnih (u koje spadaju institucionalizovani: moć, uticaj i dr.) sadrži i materijalne resurse. Odnos između sociokulturnog kapitala i formalnih institucija je veoma složen, posebno s aspekta čvrste povezanosti između prošlih i sadašnjih institucionalnih struktura (prema tumačenju D. Northa, 1990, p. 112). U skladu s tumačenjem i šemom koju je predložio Štulhofer (Ibid., p. 961), kao i šematskim

modelom R. Nurejeva (2007, p. 350), koji je nazvao “*sistemom koji je neophodan za ekonomski razvoj*” (slika br. 2.5), uslovno je modelirana prilagođena, modifikovana i šema (slika br. 2.9). Ona može korisno poslužiti kao polazno razmišljanje prilikom modeliranja opšteg institucionalnog ponašanja, koje treba da služi kao zaštita od oportunističkog ponašanja. Ona piramidalno sadrži na vrhu sociokulturni kapital (kao sistem društvenih vrijednosti), u sredini institucije (kao pravila ponašanja) i na dnu dostupne resurse i tehnologije.



Slika br. 2.9: Sociokulturni kapital kao element modela institucionalnog ponašanja

Izvor: M. Delibašić i N. Grgurević 2014, p. 69.

Očigledno je da složeni sistem društvenih vrijednosti i odgovarajućih konstrukcija čine sociokulturni kapital, koji predstavlja nadređeni ili meta-okvir, odnosno meta-okruženje institucija kao pravila ponašanja, i da među njima djeluje povratna veza. Dalje, od razvijenosti institucija zavisi racionalnost korišćenja i alokacije resursa i tehnologija. Odnos između sociokulturnog kapitala i formalnih institucija je veoma složen, posebno s aspekta čvrste povezanosti (*path dependency* - shodno tumačenju Northa, 1990, p. 112) između prošlih i sadašnjih institucionalnih struktura. Većina neformalnih institucija spada u sociokulturni kapital. Istraživanja pokazuju da sociokulturni kapital kao neformalni faktor institucionalnog razvoja takođe treba da bude nezaobilazna komponenta objektivnog institucionalnog modeliranja. U tom smislu je značajna rasprava A. Štulhofera (1995, s. 954), koji pravilno rezonuje da se bez odgovora na pitanja o nastajanju normi i institucija, kao i načina njihovog održavanja nije moguće uspješno objašnjavati dinamiku društvenih odnosa. To je osnovni razlog što su ekonomisti odlučili da prevaziđu neoklasične apstrak-

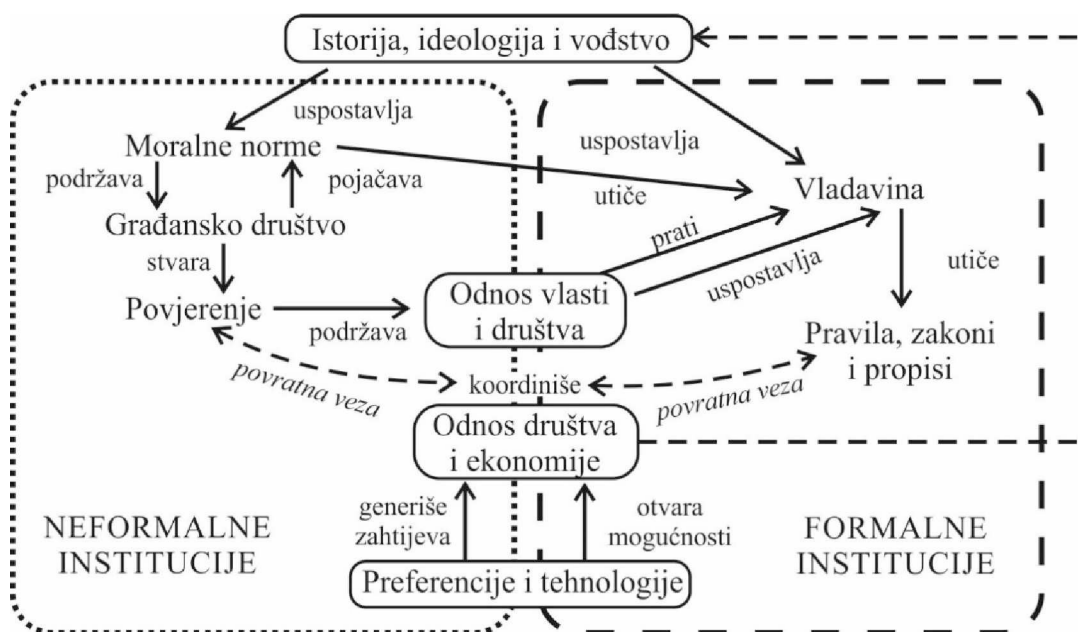
cije o pojedincu (individua) kao jedinici analize (usvojili su institucije) i odbace dogmu o egzogenosti kulturnih varijabli.

Sociokulturni kapital se može tumačiti kao fleksibilna karika, koja povezuje neformalne institucije s formalnim institucijama. On je proporcionalno zavistan snazi i broju institucija i institucionalnih promjena. Pošto on direktno utiče na stepen konkuretskih sposobnosti, proizilazi da neformalne institucije imaju izuzetno važnu ulogu u ekonomskom razvoju. Na određeni način, i društvene veze kao institucija spadaju u sociokulturni kapital. M. Weber je smatrao da one mogu biti prirodna opštost (tradicionalne veze, paternalističke, plemenske i sl.) i građansko društvo. U prvom tipu društvenih veza odsustvuju demokratija, političke i ekonomske slobode, dominiraju kolektivne vrijednosti, prisuda i totalitarni (autoritarni) režim. U drugom tipu dominiraju spontana, slobodna i dobrovoljna dejstva.

2.4.1 Odnos formalnih i neformalnih institucija u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala

U literaturi je prihvaćeno da se sve institucije dijele da formalne i neformalne (slika br. 2.10). Pod formalnim se podrazumijevaju pravila koja su formirana i koja se podržavaju od zvaničnih državnih organa (npr. konstitucija). Pod neformalnim institucijama se podrazumijevaju opšte prihvaćeni kodeksi ponašanja ljudi, koji su vezani za običaje, tradiciju, navike, pravila, moralne vrijednosti i religijska vjerovanja, koja se formiraju u određenim kulturnim sredinama tokom vremena. Oni su personificiranog karaktera, jer proizilaze iz vjerovanja ljudi, privrženosti, rođaćkih i drugih tradicionalnih odnosa, ideoloških ubjeđenja i sl.

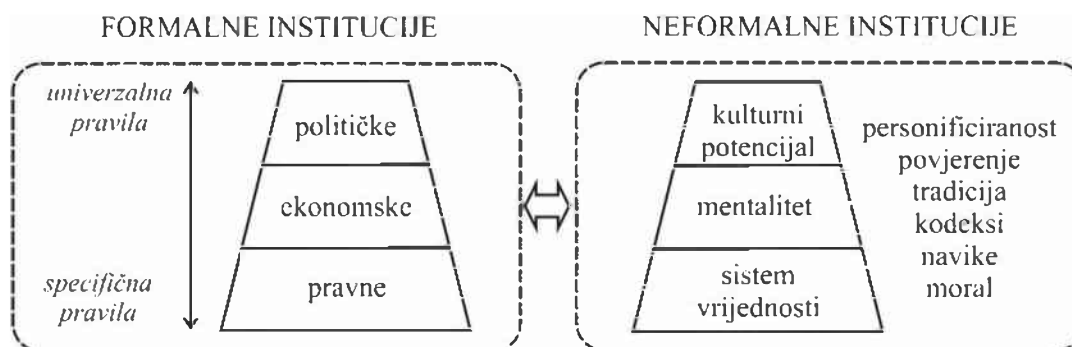
Neformalne institucije proizilaze iz informacija, koje se prenose putem raznih društvenih mehanizama. One su u većini slučajeva dio kulturnog nasleđa. Djeluju u praksi kao privredni moral, a posebno u kriznim periodima i uslovima, kada međuljudski odnosi nijesu regulisani formalnim institucijama, političkim institucijama (hijerarhijska struktura vlasti, donošenje odluka i kontrola njihovog ispunjavanja) i ekonomskim institucijama (koje se često poistovjećuju s pravima svojine, iako je jasno da tu još spadaju državno i tržišno regulisanje, s kategorijama svojine, firme, razmjene, novca, kredita, cijena itd.).



Slika br. 2.10: Sadržaj i uloga formalnih i neformalnih institucija

Izvor: prilagođeno prema Raiser, 1997, p. 10.

Navedeno rezonovanje je uslovno modelirano na slici br. 2.11. Na njoj je prikazana je međusobna povezanost i zavisnost formalnih i neformalnih institucija, koji čine institucionalnu strukturu društvu dualnom. Kod formalnih institucija se vidi da su političke institucije više univerzalne od ekonomskih i pravnih institucija, dok su pravne institucije više specifične od ekonomskih i političkih institucija. S druge strane, neformalne institucije karakteriše personificiranost, povjerenje, tradicija, kodeksi ponašanja, navike i moral. Sve te karakteristike neformalnih institucija odnose se na njihovu hijerarhijsku strukturu, koju čine kulturni potencijal, mentalitet i sistem vrijednosti.



Slika br. 2.11: Dualnost institucionalne strukture društva

Izvor: Kreacija autora

Tabela br. 2.3: Formalne i neformalne institucije u klasifikaciji O. Williamsona

<i>Nivo</i>	<i>Primjeri</i>	<i>Učestalost promjena</i>	<i>Učinak / Posljedica</i>
1. Institucije vezane za socijalnu strukturu društva ↓	Uglavnom neformalne institucije: tradicije, društvene norme, običaji; Djeluju egzogeno na ekonomski sistem.	100 do 1000 godina	definiše način kojim se društvo provodi
2. Institucije vezane za pravila igre ↓	Uglavnom formalna pravila koja definišu prava svojine i pravosudni sistem; Djeluju egzogeno i endogeno.	10 do 100 godina	definiše ukupno institucionalno okruženje
3. Institucije vezane za igranje igre ↓	Pravila koja definišu ugovorne odnose; npr. poslovni ugovori i narudžbe; Djeluju endogeno.	1 do 10 godina	vodi izgradnji organizacija
4. Institucije vezane za alokacione mehanizme	Pravila vezana za alokaciju resursa, npr. kontrola toka kapitala, režim toka razmjene, sistem socijalnog osiguranja; Djeluju endogeno	kratkotrajan i neprekidan period	prilagođavanje cijenama i outputima, stimulacije.

Izvor: Williamson 2000, p. 661; 2008, p. 13.

Odnos formalnih i neformalnih institucija američki Nobelovac O. Williamson je razmatrao s aspekta potrebe kontrole oportunističkog ponašanja i smanjenja transakcionih troškova. On (2000, p. 596; 2008, p. 13) je identifikovao četiri nivoa društvene analize (tabela br. 2.3), i to kako slijedi:

- Na prvom nivou su neformalne institucije, običaji, tradicija, norme i religija, koje ne analizira ekonomska teorija, nego se prihvataju kao činjenica. Te institucije se mijenjaju veoma sporo - stotinama i hiljadama godinama. Mnoge od njih se formiraju spontano, a njihov „pametan“ izbor je praktično nemoguć.
- Drugi nivo uključuje u sebe institucionalnu sredinu ili formalne institucije: prava svojine, politiku, zakone, pravosuđe, birokratiju i sl. One mogu sprečavati ili stimulisati granice proizvodnih mogućnosti, a optimalne formalne institucije se evoluciono izgrađuju u procesu konkurencije.
- Treći nivo je upravljanje (governance). Definisanje (specifikacija) i zaštita prava svojine su povezani s troškovima, pa je zbog toga potrebno preći od pravila igre (svojine) prema samoj igri (ugovori). Upravljanje ugovornim odnosima Williamson stavlja u centar svoje institucionalne i transakcione analize, jer ono treba da smanji transakcione troškove.
- Četvrti nivo se odnosi na neoklasičnu analizu, teoriju agentskih odnosa i alokacione mehanizme, gdje se upotrebljavaju metode optimizacije i marginalne analize.

2.4.2 Odnos politike i ekonomije u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala

U traganju za uzrocima neuspjeha tranzicije u većini postsocijalističkih država, potrebno je analizirati odgovarajuću teoriju i praksu, u kojima se elaboriraju i manifestuju razmatrani fenomeni, koje uvijek regulišu određene institucije, a faktički se prelamaju preko odnosa između politike (ideologije, partijskog uticaja, oblika vlasti, demokratske institucije i dr.) i ekonomije (ekonomske aktivnosti, strukture, subjekti, ponašanje, ekonomske institucije i dr.). Odnos politike i ekonomije je direktno u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala. On povratno utiče na sve ostale oblike društvene nadgradnje. Podsjetimo da je F. Fukujama (2005) konstatovao da ekonomija i politika ne predstavljaju samostalne i zatvorene cjeline, nego se međusobno prožimaju u realnom životu i apsorbuju određene etičke, kulturne i civilizacijske vrijednosti, pomoću kojih u društvu realizuju određeni poredak kao društveni konsenzus.

V. Drašković i M. Drašković (2013, s. 15) smatraju da je istraživanje tranzicijskih reformi u postsocijalističkim državama dobar teren za definisanje i analizu problema uzajamne povezanosti i međuzavisnosti društvene sredine i privrede, a posebno vječitog problema uticaja politike na ekonomiju. Urušavanje privrede je inicirano i praćeno urušavanjem svih društvenih odnosa i struktura. Iako se mogu naći oponenti navedenom mišljenju, rezultati mu neumoljivo idu u prilog. Pitanje se može postaviti u metodološkom smislu: šta je bilo primarno, a šta sekundarno? Odgovor nije moguć bez uključivanja institucionalne analize. Isti autori ističu da je primat politike nad ekonomijom samo nastavak istorije i tradicije na ovim prostorima, koja se već dvije i po decenije ponavlja u svojoj suštini, ali u drugačijim i sofisticiranijim oblicima. I zasniva se na drugačijoj (ta-kođe pogrešnoj) ideologiji, koja se može i mora okarakterisati sa prefiksom kvazi. Prije ili poslije su se tokom istorije završavali (urušavali) ideološki eksperimenti, koji su uvijek bili interesno motivisani. U razmatranju ideologije kao skupa subjektivnih modela, navedeni autori (Ibid., s. 16) smatraju da je u periodu tranzicije ideologija a) uspjela da preslika dejstvo svojih partijsko-političkih izbornih strategija na ekonomsko-institucionalnu oblast i b) odlučujuće djelovala na značajnu redukciju individualnih izbora i ekonomskih sloboda i istovremeno forsiranje privilegovanih izbora, uz veliku vjerovatnoću dejstva dugoročne (za nju pozitivne) povratne finansijske sprege. Oni takođe konstatuju da je priča o pluralizmu (institucija, interesa, politike, demokratije i dr.) drastično zamijenjena partijskom centralizacijom i skoro totalnom kontrolom, koje su, kako ističu (Ibid.) direktno omogućile stvaranje velikih privilegija i bogaćenje organizovane manjine, uz posljedično siromašenje neorganizovane većine. Dalje, oni navode da je dominacija političkih (partijskih) interesa funkcionalno podredila sve društvene i ekonomske institucije u oblasti preraspodjele prava svojine. Na taj način se, kako smatraju, sprovodila kontrola svih važnih ekonomskih procesa i događaja i nadređenosti neformalnih i alternativnih pravila ponašanja nad formalnim institucijama, uz paralelno odvijanje ključnih ekonomskih procesa sa intersnim predznakom.

Zbog svega toga, korisno je prihvatiti shvatanje D. Acemoglua i dr. (2004, pp. 52-55) o ulozi institucija u društvu i privredi, prema kojem je za smanjenje, relativizaciju i kontrolu dominacije politike nad ekonomijom potrebna dominacija institucija nad politikom i ekonomijom. Jer, činjenice govore u prilog tvrdnji B. Yernkyana (2012, s. 75) da se „na određeni način i u određenim društvima i državama *homo politicus* može

posmatrati kao srednji kočioni član između homo institutusa i homo economicusa“, bez obzira što je u ekonomskoj i drugoj literaturi dovoljno relativizovan značaj ovog posljednjeg, kako ističu M. Delibašić i N. Grgurević (2014a, s. 450). Praksa pokazuje da se u pojedinim državama tranzicije homo politicus direktno popriječio na putu realne institucionalne konkurencije, institucionalnih promjena i institucionalnih inovacija.

Predmet istraživanja u ovom podnaslovu je suštinski podređen osnovnoj ideji ukazivanja na značajnu ulogu institucija u društvenom i ekonomskom razvoju, kao i na označavanju pojedinih kočionih faktora koji redukuju, ignorišu i/ili marginalizuju institucije, među kojima se ističu ideologija i politika, jer proizvode, tolerišu i forsiraju alternativne institucije i na taj način sprovode nasilje nad formalnim institucijama. D. Rodrik (2000, pp. 5-7) smatra da međusobni odnos i uticaj političkih i ekonomskih institucija mora da doprinese uspostavljanju institucionalne konkurencije i funkcionalne institucionalne strukture, koja doprinosi društveno-ekonomskom razvoju i stvara uslove za eliminisanje pomenutog poretka nasilja. Njegova klasifikacija „*tržišno održivih institucija*“ (vidi tabelu br. 1.2) predstavlja sinergiju (pluralizam) ekonomskih i političkih institucija. Rodrik smatra da tržište zahtijeva opsežne propise koji moraju minimizovati mogućnosti za zloupotrebu tržišnih snaga, internalizaciju eksternalija, asimetričnost informacija itd. U tom smislu, A. Alchian i S. Pejovich (prema: Madžar, 2000, s. 220) su davno upozorili da „*neodgovarajuće institucije mogu imati destruktivno dejstvo na valorizaciju privrednih resursa*“. U odsustvu realne institucionalne kontrole i institucionalnih promjena, pa čak i institucionalne adaptacije, svi navedeni faktori koji djeluju u poretku ograničenog dostupa resursima se vremenom pretvaraju u kvazi-institucionalni monizam, koji zanemaruje masovne društvene interese, potčinjava partijskoj kontroli objektivne regulatore od strane i forsira uske lobističke interese i subjektivne regulatore ponašanja.

2.4.3 Odnos poretka s otvorenim i poretka s ograničenim pristupom resursima u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala

U najnovijim istraživanjima veze između ekonomije i politike D. North, J. Walis i B. Weingast (2009) su detaljno objasnili djelovanje nasilja u društvu i predložili načine njegovog ograničavanja. Oni pod nasiljem podrazumijevaju razne oblike socijalne patolo-

gije, i to: netržišno prisvajanje rente, kupovina glasova, korupcija, korišćenje privilegija, interesne koalicije, ignorisanje narodnih masa, protekcionizam prema sopstvenom narodu itd.). Došli su do zaključka da se nasilje može ostvariti na dva načina: političkim manipulisanjem privrede u cilju izgradnje privilegovanih grupa interesa i institucionalnom stimulacijom političke i ekonomske konkurencije, u cilju stvaranja stimulativnih razvojnih uslova. Navedeni autori su analizirali i objasnili karakteristike i razlike između tzv. prirodne države (tj. ograničenog pristupa političkim i ekonomskim resursima) i države (poretka) tzv. otvorenog pristupa, koji je karakterističan za institucionalno razvijene države. Prvom načinu odgovara postojanje brojni organizirajućih faktora ekonomskog i političkog razvoja. Drugom načinu odgovara tzv. poredak otvorenog pristupa i odgovarajuća institucionalno razvijena država, sa brojnim stimulacionim faktorima razvoja (tabela br. 2.3). Navedena teorijsko-metodološka koncepcija je omogućila Northu, Walisu i Weingastu (Ibid.) da detaljno istraže nasilje kao ključni društveni problem. U skladu s tim, oni su postavili osnovnu dilemu: oteti ili stvoriti, prinuditi ili proizvesti?

U državama s poretkom ograničenog pristupa postoje pojedine organizacije i grupe elita, koje izvlače rentu zahvaljujući privilegijama i nekim prećutnim, netržišnim, “posebnim pravima”. Ta se “prava” stvaraju u institucionalno zaostalim, deficitarnim i „vakumiranim” sredinama, koje karakteriše dominacija ličnih odnosa i “veza”. Zato je poredak nestabilan i nepostojan, politika je povezana s ekonomijom i dominira nad njom, privilegovane elite kao manjina upravljaju većinom, dominiraju neformalne i alternativne institucije (koje su krajnje personifikovane). Organizacione strukture su veoma nestabilne, a institucionalna struktura je slaba i više formalna. Jačanje i koncentracija privilegija i posledično bogaćenja rijetkih i povlašćenih pojedinaca, kriminalizacija privrede i društva, socijalno raslojavanje, siromašenje i apatija širokih slojeva stanovništva, jalova obećanja o boljem životu i institucionalnim promjenama, kao i razne druge skupe improvizacije ekonomskih “reformatora” dovode do pretvaranja poroka u ideale. Sjetimo se da je i S. Kuznetz (1996, pp. 445–53) je takođe zaključio da bez političke demokratije i građanskih sloboda nije moguće sprovođenje institucionalnih promjena.

Tabela br. 2.3: Karakteristike poredaka s organičenim i otvorenim pristupom

<i>države tranzicije</i>	<i>razvijene države</i>
institucionalni vakuum (politički, ekonomski i socijalni) i dejstvo kvazi-institucija ↓	izgrađeno komplementarno (pluralističko) institucionalno okruženje, institucionalna struktura, institucionalna konkurencija ↓
kvazi-neoliberalna anti-razvojna ekonomska politika ↓	konzistentna razvojna ekonomska politika ↓
urušena i nerazvijena privredna infrastruktura ↓	razvijena privredna infrastruktura ↓
negativna selekcija kadrova ↓	inovatorstvo i ekonomija znanja ↓
disproporcija privrednih struktura i redukovane tržišne strukture ↓	usklađene privredne strukture i zdrava tržišna konkurencija ↓
reprodukcija privredne i društvene krize, mogućnost razornih posljedica	održiv ekonomski razvoj, veća prilagodljivost promjenama i brži izlazak iz krize

Izvori: prilagođeno prema V. Drašković i M. Drašković, 2013, s. 242; Delibašić i Grgurević, 2014a, s. 447.

North, Walis i Weingast (Ibid.) konstatuju da se ograničavanje pristupa resursima (koja suštinski znači nejednakost u društvu) obezbjeđuje deficitom vladavine prava, nedovoljnim garancijama prava i sloboda, odsustvom konkurencije u političkom i ekonomskom sistemu (dakle - monopolisanjem političkih i ekonomskih odnosa). Mjesto u društvenoj, političkoj, partijskoj i ekonomskoj hijerarhiji dominantno utiče na položaj pojedinaca u odnosu prema zakonu i karakteru njegove primjene. Građansko društvo i demokratija su slabo razvijeni, ne postoji jaka opozicija. To omogućuje državi da pristrasno pruža usluge. Birokratija je neprofesionalna i slabo kontrolisana. Realne institucionalne promjene su blokirane, institucionalna evolucija onemogućena. Sve to pojedinačno i u svojim kombinacijama djeluje negativno na ekonomski rast, kao i na adaptivnu efikasnost, koja

predstavlja sposobnost reakcije na spoljne promjene i nove prijetnje, ali i uslov za formiranje produktivnih, poštenih i stabilnih institucija i, ako treba – njihovu zamjenu novim. Navedeni autori (Ibid.) predlažu tri logična uslova, koji su neophodni za prelaz iz “prirodne države” prema poretku sa otvorenim pristupom, i to kako slijedi: a) potčinjavanje elite vladavini zakona (jednakosti svih pred zakonom), b) postojanje stabilnih i neograničenih organizacija, koje ne zavise ni od države ni od konkretnih ličnosti i c) konsolidovanje šire društvene i institucionalne kontrole nad oružanim snagama i tehnologijama nasilja i rušenja (obuzdavanjem nasilja).

Društveno-ekonomski razvoj svake države direktno zavisi od načina rješavanja i sprečavanja nasilja. Ali, ako postoji situacija u kojoj se elite (članovi vladajuće koalicije i njihovi lobisti) međusobno i nekontrolisano usaglašavaju oko privilegija, koje uključuju prava svojine, pristup određenim oblicima djelatnosti i resursima, onda dolazi do netržišnog stvaranja i prisvajanja rente. North, Walis i Weingast (Ibid.) izvode zaključak da je upravo to „ljepilo” koje održava vladajuću koaliciju. Zbog toga stalno jača pozicija elita, kao u njihov uticaj u društvu, zahvaljujući organizaciji zasnovanoj na vezama, odnosno na hijerarhiji ličnih i povjerljivih odnosa. Naravno, takav način organizacije društva značajno utiče na smanjivanje njegove efikasnosti, kao i privrede i politike. On je moguć samo u uslovima ignorisanja institucija. Sve to rezultira u stvaranju specifičnih mreža organizovane korupcije, koja je najizraženija u odnosima patrona i klijenata. Funkcionisanje poretka otvorenog dostupa zasniva se na sasvim suprotnim principima. On kontroliše i štiti politički sistem od manipulacija ekonomskim interesima, garantuje jednakost građana i smjenu vlasti i kažnjavanje zloupotreba. Politički sistem ograničava pristup sredstvima nasilja i u koordinaciji sa sudskim sistemom obezbjeđuje uvažavanje zabrana na korišćenje nasilja. Funkcionisanje otvorenog poretka garantuju razvijene i transparentne institucije, koje obezbjeđuju bezličnu institucionalnu, demokratsku i partijsku konkurenciju i sprečavaju nelegitimnu upotrebu nasilja. Veoma su značajni sljedeći zaključci do kojih su došli navedeni autori (Ibid.):

- državni rashodi su u poretku sa otvorenim pristupom veći nego u prirodnim državama, jer proizvode znatno više društvenih dobara,
- struktura svih društvenih institucija principijelno je uslovljena metodama, koje se koriste za rešenje problema nasilja,

- neophodan uslov za stabilnost bilo kojeg poretka je sposobnost kontrole nasilja i transparentno upravljanje njime,
- iste institucije različito funkcionišu u raznim društvenim kontekstima,
- politički kurs koji je u skladu s ekonomskim Pareto-optimumom vodi dobiti svih članova društva i
- zapostavljajući problem nasilja, ekonomija zapostavlja glavni problem razvoja.

Navedeni zaključci su direktno vezani za odnos ekonomskih i političkih institucija posmatran u funkciji ekonomskog razvoja. Pored toga, oni u značajnoj mjeri objašnjavaju odnos između efikasne (države razvoja) i redistributivne države u funkciji izgradnje sociokulturnog kapitala

2.4.4 Oportunistno ponašanje kao kočioni faktor izgradnje sociokulturnog kapitala

Oportunističko ponašanje je centralna kategorija transakcione ekonomske teorije i ključni pojam pomoću kojeg se objašnjava formiranje firme kao hijerarhijske strukture, smatra O. Williamson (1993a, s. 115). Pošto nije moguće neutralisati neizvjesnost, uvijek postoje mogućnosti oportunističkog ponašanja kao načina djelovanja ekonomskih agenata u skladu sa sopstvenim interesima, koje ne uzima u obzir moralne norme i koje protivurječi interesima drugih agenata. Direktna osnova oportunističkog ponašanja je asimetrija informacija kao posljedica neizvjesnosti. Ona je neravnomjerna raspodjela informacije koja je neophodna za zaključivanje sporazuma između potencijalnih partnera. Pošto se ekonomski procesi realizuju u realnom vremenu, mogu se razlikovati dva tipa oportunističkog ponašanja: a) prije ugovaranja (koje se može sastojati u skrivanju neophodnih informacija, ili u tzv. “štetnom izboru” ili “nepovoljnoj selekciji” i b) poslije ugovaranja – tipičan primjer je tzv. “izbjegavanje”, koje se manifestuje kroz narušavanje ugovora i koje podrazumijeva strategijsko manipulisanje informacijom, kako smatra T. Eggertsson (1990, s. 115), kao i odgovarajuće iščezavanje pozitivnih efekata ugovora. Izbjegavanje obaveza pravno nastaje zbog nemogućnosti specifikacije svih obaveza između ugovornih stranaka, odnosno zbog fenomena nepotpunosti ugovora.

Upravljanje je takođe jedan od konstituišućih elemenata firme. Struktura upravljanja se sastoji iz tri elementa: ograničene racionalnosti, oportunističkog ponašanja i specifičnih resursa. U navedenom kontekstu firma se sada može definisati kao struktura upravljanja predodređena za uređenje uzajamnih odnosa između ekonomskih agenata u uslovima ograničene racionalnosti, oportunističkog ponašanja i specifičnosti korišćenih resursa. Ograničena racionalnost je karakteristika ljudskog ponašanja u uslovima neizvjesnosti, koja pretpostavlja njegovu nesposobnost predviđanja svih mogućih slučajnosti, kao i utvrđivanja optimalnog pravca ponašanja. Ona leži u osnovi nepotpunosti ugovora. Specifični resurs je takav resurs čiji su alternativni troškovi korišćenja manji od dohotka koji on daje pri najboljem od svih mogućih načina korišćenja. Ili, kako to kratko i jasno navodi Lj. Madžar (1995, s. 239): “*Resurs je specijalizovan ako izvan preduzeća u kojem je lociran nema alternativnu upotrebu*”.

Tabela br. 2.4: Zavisnost dominirajućeg oblika ugovornih odnosa od odsustva nekog od tri elementa upravljanja

<i>Pretpostavke ponašanja</i>		<i>Specifičnosti</i>	<i>Ugovorni odnosi</i>
<i>ograničena racionalnost</i>	<i>oportunizam</i>	<i>resursa</i>	<i>koji se primjenjuju</i>
0	+	+	planiranje
+	0	+	obećanja
+	+	0	konkurencija
+	+	+	upravljanje

Izvor: Williamson, 1985, s. 31.

O. Williamson (1985, s. 31) je predložio tabelu, koja pokazuje na koji način dominirajući oblik ugovornih odnosa zavisi od odsustva nekog od tri elementa upravljanja (tabela br. 2.4). Ako ne postoji oportunističko ponašanje, u uslovima radikalne neizvjesnosti (ograničene racionalnosti), ugovorni odnosi se ostvaruju posredstvom formulisanja obećanja. Nezavisno od toga da li je ugovorom predviđeno događanje ovog ili onog slučaja, ugovorne strane će se ponašati u skladu s datim obećanjima (kao unaprijed

prihvaćenim obavezama). Ako je planiranje moguće u relativno jednostavnim realnim uslovima (koje karakteriše stabilnost, mala brojnost spoljnih veza, odgovarajući nivo kompetentnosti ugovornih strana i sl.), onda je realizacija ugovornih odnosa preko obećanja moguća za personificirane odnose, u kojima ključni značaj ima povjerenje ili reputacija.

Oportunističko ponašanje je nepoželjno za sve ekonomske agente bez obzira koji dio dohotka od specifičnog resursa mogu prisvojiti u svoju korist. U slučaju radikalne neizvjesnosti i oportunizma kao predstavnika nepodudarnosti ekonomskih interesa (ili čak konflikta među njima), mogućnost strategijskog manipulisanja informacijom se svodi na konkurenciju. Samo u slučaju kada se uporedo s oportunističkim ponašanjem (koje je uslovljeno ne samo suprotnošću ekonomskih interesa, nego i radikalnom neizvjesnošću) koriste specifični resursi, javlja se neophodnost primjene takvog ugovornog odnosa, koji obezbjeđuje osiguranje i, posledično, smanjuje rizik od gubljenja dijela ili cijele veličine kvazi-rente, koja se dobija od korišćenja specifičnih resursa. Upravo taj ugovorni odnos Williamson naziva upravljanje. Kvazi-renta se tumači kao razlika između dohotka koji se dobija od resursa iznad vrijednosti najbolje od propuštenih alternativa.

Neoklasična i neoinstitucionalna teorija firme baziraju se na pretpostavci metodološkog individualizma. Ova zajednička osobina zasniva se na određenju ekonomskih agenata kao racionalnih, autonomnih i formalno ravnopravnih subjekata, pri čemu autonomnost znači nezavisnost donošenja odluka nekog ekonomskog agenta od volje drugih (uticaj može biti samo posredan), racionalnost znači izbor između poznatih alternativa na bazi upoređivanja troškova i koristi (ili donošenje odluka u skladu s kriterijumom korisnosti), a ravnopravnost znači da odluka nekog ekonomskog agenta ima istu snagu kao i odluke drugih (J. Buchanan, 1990). Coaseovo određenje firme kao specifičnog oblika ugovora predstavlja odstupanje od ideje univerzalnosti tržišta kao razmjenskog oblika uzajamnih djelovanja ponude i tražnje, posredstvom kojih se utvrđuje ravnotežna cijena, ali i objašnjenje uzroka i ciljeva nicanja firmi putem složenih oblika ugovora, kojima se istiskuje klasična tržišna razmjena u segmentu faktora proizvodnje. Prema mišljenju Williamsona (1985, s. 24), neoklasična i neoinstitucionalna teorija firme se mogu izraziti preko dva ključna pojma: monopola i efikasnosti. Najsloženije oblike ugovora neoklasična teorija objašnjava težnjom da se zauzme monopolski položaj, dok neoinstitucionalna teorija firme istu pojavu objašnjava težnjom za efikasnošću (minimizacijom troškova). U tom smislu, on je predložio tzv. "*kognitivnu (saznajnu) šemu ugovora*", koja pokazuje da

monopolistička ograničenja klasične tržišne razmjene djeluju na potrošače i konkurente. U pogledu potrošača moguće je više varijanti: zaključivanje ugovora o prodaji komplementarnog dobra, uvođenje ograničenja prema geografskom obilježju, ispoljavanje specijalnih zahtjeva prema potrošačima, i sl. Sve su to u stvari dopunske ograničavajuće polumerke, koje dopunjavaju sistem racionalizacije koji se ostvaruje posredstvom cijena. Kao alternativni oblik pojavljuje se izmjena samog mehanizma racionalizacije posredstvom cijena, koja se sastoji u uvođenju cjenovne diskriminacije.

U pogledu konkurenata izdvajaju se dva pravca djelovanja prema potencijalnim suparnicima: uvođenje raznih barijera za ulaz u granu i strategijsko upravljanje. Ova dva pravca djelovanja razdvojena su isprekidanom linijom koja označava proizvodnu funkciju. U okviru neoinstitucionalnog pristupa (koji se bazira na kriterijumu efikasnosti), potiskivanje klasične tržišne razmjene objašnjava se elaboracijom transakcionih troškova i stimulansa. Tu proizvodna funkcija i preferencije ekonomskih agenata postaju endogeni elementi (Eggertsson, 1991, s. 24).

Teorije koje su orijentisane na analizu stimulansa ponašanja dijele se, prema mišljenju Williamsona (Ibid.) na teoriju prava svojine i teoriju agentskih odnosa. Pod agent-skim odnosima podrazumijevaju se takvi odnosi u okviru kojih jedan ekonomski subjekat (ili grupa subjekata) privlači drugog ekonomskog subjekta (ili grupu ekonomskih subjekata) radi obavljanja usluga u svoje ime, što pretpostavlja delegiranje nekih prava za donošenje odluka od poručitelja usluga (principala) na agenta kao izvršioca usluga. Upravljačka verzija transakcionog pristupa najveću pažnju posvećuje problemima neutralizacije oportunističkog ponašanja (*ex post*) preko iznalaženja najadekvatnije strukture upravljanja (hijerarhije). S druge strane, pristup koji akcenat stavlja na mjerenju doprinosa svakog pojedinačnog resursa u proizvodnji taj isti problem analizira polazeći od pretpostavke da su korišćeni resursi komplementarni, tako da je teško izmjeriti njihove pojedinačne doprinose.

2.4.5 Konstitucija kao stimulacioni faktor izgradnje sociokulturnog kapitala

U svim društvenim oblastima potrebno je aktivno i neprekidno djelovanje jedin-
stvenih (konsitutivnih) pravila koja jednako važe za sve i vrše neselektivno i neprivile-
govano regulisanje, koordinisanje, organizovanje i limitiranje ljudskog ponašanja. To su
institucije, koje se na najbolji način mogu predstaviti svojim funkcijama. Ekonomska
nauka je jasno pokazala kako u principu funkcioniše realna (pa i virtualna) ekonomska
stvarnost i utvrdila da je uloga institucija u društvu i privredi ne samo neophodna i nezao-
bilazna, nego i prioriteta, kao neka meta-podloga i meta-mehanizam. “Razvojni” modeli
koji su ignorisali institucije pokazali su se neodrživim. Rakorak između pogubnih eko-
nomskih kvazi-teorijskih modela i prakse je ogroman i opasan. Ali, on nije brinuo alibi-
ekonomiste i alibi-reformatore. Jezik argumenata nije toliko neshvatljiv, koliko je pri-
mamljiv jezik interesa. U takvoj situaciji je za evoluciju društva i privrede pogubno insti-
tucionalno neprilagođavanje i/ili kočenje institucionalnih promjena. Pravila se obično
definišu kao opšte važeći i zaštićeni propisi, koji dozvoljavaju ili zabranjuju određene
oblike djelatnosti individue (ili grupe ljudi). Razlikuju se formalna (zakonski fiksirana i
zaštićena od strane državnih organa) i neformalna pravila. Određeni oblici pravila nalaze
se u međusobnim odnosima subordinacije, tako da najprostija klasi-fikacija obuhvata tri
tipa pravila:

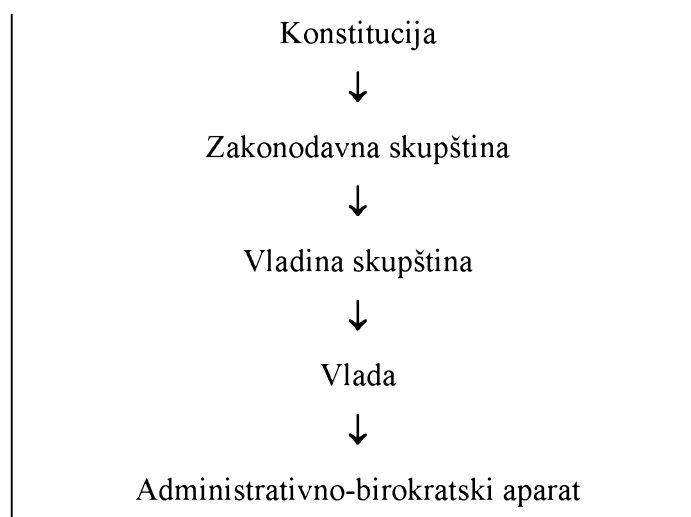
- konstituciona (politička) pravila, koja određuju: hijerarhijsku strukturu države,
strukturu odlučivanja i način ostvarivanja kontrole,
- ekonomska pravila, koja su uslovljavanja prava svojine kao ovlašćenja koja odre-
đuju dejstva koja su dozvoljena (sankcionisana); Proizvod ekonomskih pravila su
ne samo prava svojine, nego i obaveze, jer je riječ o uzajamnim odnosima između
ljudi i
- ugovori, koji predstavljaju pravila koja strukturiraju razmjenu između ekonom-
skih agenata. Ugovore karakteriše postojanje obostrane i dobrovoljne saglasnosti.

Tabela br. 2.5: Tipovi pravila, mehanizma prinude i odgovarajućih institucija

Tip pravila	Tip mehanizma prinude	Tip institucije
Konvencija	Samoostvarenje	Unutrašnji-1
Etička pravila	Unutrašnja obaveza aktera	Unutrašnji -2
Običaji, tradicija	Neformalna društvena kontrola	Unutrašnji -3
Privatno pravilo	Organizovana privatna prinuda	Unutrašnji -3
Zakon	Organizovana državna prinuda	Spoljni

Izvor: Voigt & Engerer, 2001, p. 133.

Konkretniji pokušaj sinterizovanja i strukturiranja istraživačkog polja NET preko povezivanja tipova pravila, mehanizama prinude i institucija dali su S. Voigt i H. Engerer (tabela br. 2.5). Prije svega, Na bazi razumijevanja institucije kao relacijskog para (pravilo i mehanizam za njegovo izvršenje), autori su kreirali empirijsku klasifikaciju institucija, na osnovi kombinacije raznih tipova komponenti. Prve četiri vrste institucija autori nazivaju “unutrašnjim”, jer se mehanizmi prinude nalaze u društvu, dok drugi tip nazivaju “spoljnim”, s obzirom na to da prinudu vrši državni organ koji je nadređen društvu. Različitim oblicima institucija odgovaraju različiti tipovi pravila i mehanizama prinude.



Slika 2.12: Opšta struktura vlasti (prema Hayeku)

Izvor: prema: Drašković, 1997, s. 97.

Pri formulisanju modela konstitucije (slika 2.12) kao specifičnog i najvišeg mehanizma pravila, F. Hayek je pošao od potrebe (neophodnosti) suštinskog preobražaja postojećih demokratskih instituta. On smatra da su demokratski instituti bili stvoreni zbog potrebe upravljanja, a ne zakonodavstva. Jer, u početku se pod demokratijom nijesu podrazumijevali sadržaji upravljanja, nego samo forma (procedura) donošenja odluka, koja nije upućivala na ciljeve upravljanja i sredstva za njihovu realizaciju. S protokom vremena, parlament (skupština) je dobijao sve veću, pa čak i neograničenu vlast u društvu, što znači da u društvu vlada princip suvereniteta parlamenta.

Donošenje zakona i kontrola njihovog sprovođenja su različite funkcije, koje bi po pravilu trebalo da budu odvojene. Ali, ako izborni organ ima pravo da mijenja zakone, on će prije ili kasnije uraditi sve što je u njegovoj moći da učvrsti i proširi svoju vlast. Uslov ponovnog izbora su pojedini ustupci, kojima se "kupuje" podrška birača. Na taj način se kao politička nužnost pojavljuju besplatna davanja društvenih dobara pojedinim kategorijama stanovništva, olakšice različitim grupama s posebnim interesima i sl. Očuvanje vlasti po bilo koju cijenu pretvara se u najvažniji cilj, a rasipanje društvenih sredstava u sredstvo za postizanje tog cilja, što objektivno krije u sebi opasnost od degeneracije demokratskog ideala. Zbog svega toga, Hayek (prema: Drašković, 1997, s. 99) smatra da u potpuno demokratskom društvu treba da postoje tri predstavnička organa: *"Prvi - koji će se baviti isključivo konstitucijom (okupljače se u velikim razmacima vremena, samo kada su potrebne promjene u konstituciji); drugi - radi stalnog usavršavanja kodeksa pravednosti; i treći - radi tekućeg vladanja, odnosno alokacije društvenih resursa"*. Cilj konstitucije je onemogućavanje proizvoljnosti, odnosno *"vladanja bez pravila"*. Za konstituciju glasa najviši organ, koji na taj način štiti privatnu sferu djelatnosti od državnog miješanja, odnosno može formulisati jasne granice korišćenja prava države za primjenu prinude. Dalje, on predlaže originalni pristup za formiranje zakonodavne skupštine: svako pokoljenje koje napuni 45 godina bira iz svoje sredine delegate s rokom od 15 godina, tako da su u skupštini delegati uzrasta od 45-60 godina. Skupština se svake godine obnavlja za 1/15. Opšta struktura vlasti (slika 2.12), prema mišljenju Hayeka, omogućuje da se izbjegnu deformacije demokratskog ideala, da se narod zaštiti od izrođavanja zakona u proizvoljnost, i da se ograniči rast administrativnog aparata.

Shvatanje prirode fijaska tržišta, društvenih dobara i preraspodjelnih procesa omogućilo je analogno razmatranje i objašnjenje uloge države u tržišnim procesima. Eko-

nomska analiza državnog regulisanja i političkih procesa promijenila je sliku o njihovom funkcionisanju, odnosno o ponašanju političara (kao “davalaca”) i birača (kao “potrošača”, odnosno korisnika društvenih dobara i usluga). Ta analiza je pokazala da državni sektor nije idealan mehanizam, jer, pored ostalog, nije sposoban da vrši transformaciju resursa u društvena dobra na način koji odgovara zahtjevima potrošača tih dobara. Odgovarajući na pitanje zašto je to tako, predstavnici teorije društvenog izbora su pošli od činjenice da državna djelatnost predstavlja posebnu oblast ljudske djelatnosti, a da ljudi u svim oblicima djelatnosti imaju sopstvene interese i preferencije. Pošto se djelatnost državnog sektora uglavnom zasniva na donošenju i realizaciji političkih odluka, jasno je da te odluke mogu u većem ili manjem stepenu odgovarati interesima stanovništva, odnosno kriterijumima ekonomske efikasnosti i socijalne pravednosti. Ekonomsko izučavanje političkih procesa dobija svoj puni smisao ako se uzme u obzir da političke odluke itekako utiču na preraspodjelu i alokaciju resursa. Interes za analizu uzroka pojedinih neoptimalnih političkih odluka može se objasniti nastojanjem da se pronađu mogućnosti za njihovu korekciju.

Alokacija i preraspodjela resursa državnog sektora ne realizuje se na tržištu, nego u političkom procesu, odnosno u oblasti državne vlasti. Zato je jasno da različite pozicije i uloge građana (potrošača društvenih dobara) u sistemu političkih instituta određuju načine i mogućnosti njihovog uticaja na donošenje političkih odluka, od kojih zavisi realizacija njihovih interesa. Potrošači društvenih dobara ispoljavaju i štite svoje interese i preferencije u procesu glasanja. Međutim, uticaj većine na donošenje političkih odluka zavisi ne samo od preferencija te većine, stepena demokratije, specifičnosti političkog ustrojstva, moći pojedinih društvenih grupa i odgovarajućeg uticaja na politiku, nego i od same procedure glasanja (odnosno pravilnika na kojoj se ona zasniva), koja nije neutralna.

Imajući u vidu da i u tako demokratkoj državi kao što su SAD (u kojoj je i nastala teorija društvenog izbora) izuzetan uticaj na političku vlast (koji se pod određenim pretpostavkama i uslovima može poistovjetiti sa samom vlašću) ima asocijacija biznismena, koja kao brojno zanemarljiva manjina praktično raspolaže ogromnom vlašću, predstavnici teorije društvenog izbora na logičan, originalan i konzistentan način objašnjavaju mistična uopštavanja o ponašanju političara, o vlasti biznisa preko specifične sprege s politikom, o ličnim interesima političara u vođenju političkog procesa, i sl. Ova teorija takođe objašnjava kako politička vlast u tzv. ”demokratskim društvima” na ”prirodan način”

(logikom organizovanih interesa malih privilegovanih grupa) prelazi u ruke političkih lidera kao predstavnika tih grupa, koji na izborima pobjeđuju neorganizovane i nezaštićene (ili slabo zaštićene) interese velikih latentnih grupa, što je u suprotnosti s pravilom većine (a samim tim i realne demokratije). Na taj način relativno male lobističke grupe (ili pojedine grane, grupacije i sl.) često dobijaju razne pogodnosti i privilegije (poreske, carinske, monopolske, informacione itd.) na račun milionskih potrošača i poreskih obveznika, što služi kao osnov njihovog neopravdanog bogaćenja.

Iako teorija društvenog izbora daje direktne i indirektne prepоруke za borbu protiv uticajnih grupa s "posebnim interesom", praksa pokazuje da demokratska društva još uvijek nijesu uspjela da zaustave rušilačku tendenciju dominacije politike i velikog biznisa malih grupa uticaja, usmjerenu na izvlačenje ekonomskih koristi iz vođenja političkog procesa, na onemogućavanje politike progresivnog oporezivanja i opšteg blagostanja. Te rušilačke tendencije ne samo što onemogućavaju prevazilaženje jaza između uskog kruga bogatih i širokog kruga siromašnih članova društva, nego vode daljem širenju tih razlika. Zato se na pragu trećeg milenijuma objektivno otvara niz pitanja: o granicama tih negativnih tendencija, o realnom postojanju demokratije i realnom postojanju specifičnih savremenih oblika zavisnosti, dominacije i sl. Predstavnici teorije društvenog izbora, kako je već navedeno, svim svojim stavovima kritikuju postojeće načine državnog regulisanja ekonomije, posebno u dijelu procesa donošenja vladinih odluka. Oni se svojim zalaganjem za konstituciju (kao pravila svih pravila) na specifičan način zalažu za nešto što ću ja uslovno nazvati (prihvatajući rizik od eventualne greške) kolektivistički individualizam. Jer, oni se, po našem mišljenju, bore protiv nepravednih, lobističkih, sociopatoloških i nedemokratskih načina realizacije ličnih (privatnih) ekonomskih interesa pojedinaca na vlasti i malih grupa lobističkog biznisa koje su u tijesnoj sprezi s vlašću i koji podržavaju tu vlast (dakle, bore se protiv društvene manjine koja predstavlja ono što sam nazvao političko-lobistički individualizam). Ta manjina na razne perfidne načine eksploatiše većinu, a većina im je svojim glasovima to omogućila, zahvaljujući mnogim nesavršenostima političkog procesa.

Ističući navedene nesavršenosti, predstavnici teorije društvenog izbora se zalažu za dominaciju privatnih (individualnih) interesa širokih slojeva društva, što znači cijelog kolektiva, odnosno biračkog tijela kao većine, a ne samo privilegovanih pojedinaca). Ta "većina" glasača je otuđena od vlasti, iako ona svojim glasovima, kako je navedeno, utiče

na izbor vlasti (dolazak predstavnika na vlast). U tom smislu, teorija društvenog izbora objašnjava mnoge paradokse toga izbora. Pa ipak, ona ne nudi neke predloge niti neka gotova rješenja i/ili objašnjenja u pogledu prevazilaženja tih paradoksa i anomalija. Naprotiv, ona samo samo podstiče na razmišljanje i eventualnu inicijativu, koja bi možda mogla (trebala) da uslijedi u budućnosti. Vjerovatno je i autorima razmatrane teorije jasno da su takva teorijska rješenja danas nerealna s aspekta postojećih odnosa snaga u društvu. Misli se na odnose između manjine koja je na vlasti i njihovih lobista, s jedne, i većine koja bira vlast, s druge strane. Ono što je sigurno jeste da su preporuke teorija društvenog izbora usmjerene u pravcu preduzimanja promjena, koje bi trebalo da dovedu do većeg stepena demokratije.

Nezavisno od razmotrenih praktičnih nedostataka i (ne)mogućnosti primjene u praksi, razmatrana teorija predstavlja značajan teorijski doprinos ekonomskoj analizi političke prakse i proklamovane demokratije, kao i manipulativne moći glasačkih mašina i pravila, kojom se demokratija višestruko narušava. Ona u teorijsko-istraživačkoj ravni pokazuje da nivo demokratije kod biračkih procedura u svim posmatranim slučajevima bitno i direktno zavisi od tzv. konstitutivnog izbora, tj. od izbora konkretnih pravilnika po kojima se u praksi donose i sprovode sve odluke o izborima. Osuđujući svaki autoritativni poredak vlasti i sve oblike kršenja demokratije, preporuke predstavnika ove teorije se mogu tumačiti kao njihovo zalaganje za što manje politike (čak i demokratske) u regulisanju ekonomskih pitanja i ljudskih sudbina, a za što više ustavnih pravila (institucija) kao objektivnih ograničavajućih faktora teško kontrolisanih individualnih i ekonomskih sloboda. Dakle, zalažu se za savremena pravila ponašanja koja ničim neće ograničavati, nego isključivo afirmisati pomenute slobode, i to u najvećem mogućem stepenu.

2.5 PREDLOG MATRICE ZA NOVI TEORIJSKI PRISTUP INSTITUCIJAMA

Polazeći od činjenice koja proizilazi iz brojnih definicija, prema kojima institucije u najopštijem smislu predstavljaju strukture društvenih pravila koje regulišu ponašanje, može se postaviti pitanje: kakve to sve strukture društvenih pravila postoje? U dosadaš-

njem izlaganju smo prikazali da se u literaturi pominju formalne i neformalne institucije, što znači da se društvena pravila mogu strukturirati na formalan i neformalan način. Međutim, praksa ubjedljivo pokazuje da u svakom društvu, u manjem ili većem stepenu postoje i djeluju i tzv. alternativne institucije, tj. institucije koje iz sjenke regulišu ponašanje i itekako aktivno utiču na pravila ponašanja. S druge strane, činjenica je da ponašanje u društvu može biti političko, ekonomsko, pravno, kulturno, etičko i dr. To omogućuje povezivanje (ukrštanje) navedenih načina strukturiranja društvenih pravila (tri pomenute vrste) sa raznim oblicima ponašanja u društvu. Na taj način se može konstruisati matrica za novi teorijski pristup institucijama, koja kompletnije reprezentuje njihovu složenu ulogu u društvu i privredi. Navedena matrica je prikazana u tabeli br. 2.6.

Tabela br. 2.6: Matrica za novi teorijski pristup institucijama

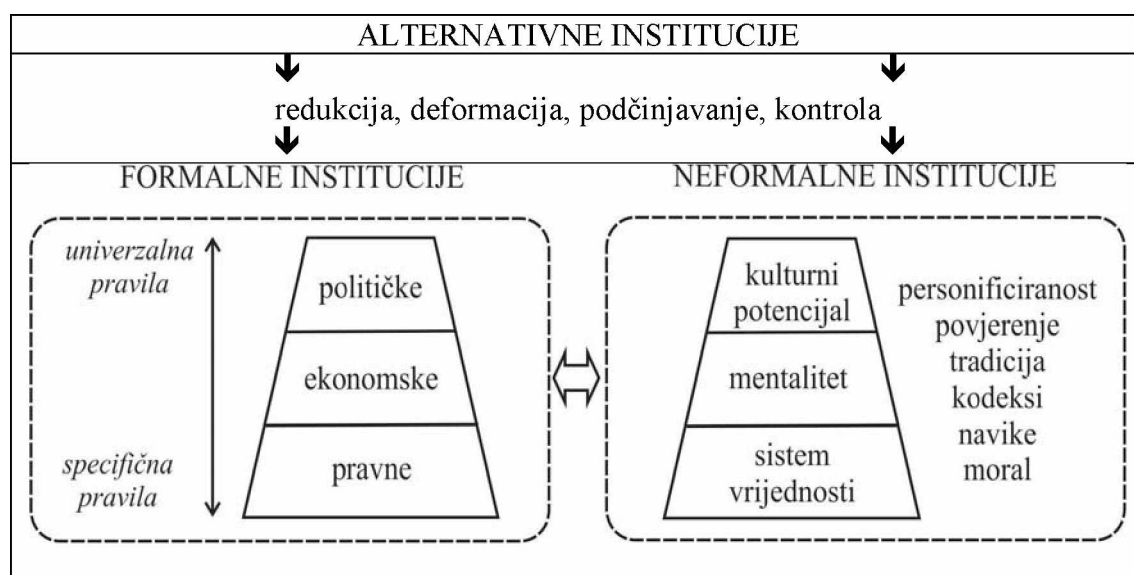
	<i>Načini strukturiranja društvenih pravila koja regulišu ponašanje</i>		
<i>Oblici ponašanja</i>	<i>formalni</i>	<i>neformalni</i>	<i>alternativni</i>
<i>političko</i>			
<i>ekonomsko</i>			
<i>pravno</i>			
<i>kulturno</i>			
<i>etičko</i>			
<i>ekološko</i>			

Izvor: Kreacija autora

Posmatrajući navedenu matricu, uočava se veliki broj mogućih uparenih kombinacija, čije djelovanje u društvu i privredi može biti manje ili više izraženo, u zavisnosti od snage i kontinuiteta uticaja pojedinih načina strukturiranja društvenih pravila. S obzirom na dokazani negativan uticaj alternativnih institucija, odnosno alternativnih načina strukturiranja društvenih pravila, idući s lijeva na desno, od formalnih prema alternativnim načinima strukturiranja, različito smo ih osijenčili. Na taj način smo simbolično prikazali pojačavanje negativnih uticaja na društvena pravila. Primjenjujući na predloženu

matricu razmatrani teorijski pristup Northa, Walisa i Weingasta (2009), koji razlikuju dva poretka pristupa resursima (otvoreni i ograničeni), jasno je da u otvorenom pristupu dominiraju formalne i neformalne institucije, dok u poretku s ograničenim pristupom resursima dominiraju alternativne institucije. Razvijajući dalje navedeno rezonovanje, dolazi se do zaključka da alternativne institucije utiču na povećanje stepena nasilja u poretku s ograničenim pristupom resursima.

Predložena matrica ima značaj za institucionalnu strukturu i razvoj (društveni i ekonomski) koji je direktno proporcionalan mjeri postojanja alternativnih institucija. To znači da ona nema značaja u društvima u kojima ne postoji djelovanje alternativnih institucija, i da se njen značaj povećava sa porastom njihovog djelovanja. Dalje, predložena matrica za novi teorijski pristup institucijama korijenito mijenja razmatrane teorijske pristupe vezane za sadržaj i uloga formalnih i neformalnih institucija (slika br. 2.10) i dualnost institucionalne strukture društva (slika br. 2.11). U prvom slučaju, djelujući iz sjenke, alternativne institucije deformišu i redukuju odnose između formalnih i neformalnih institucija, kao i odnose u okviru njih. Podrazumijeva se da alternativne institucije deformišu i prilagođavaju svojim interesima polje istorije, ideologije i vođstva, koje se nalazi iznad formalnih i neformalnih institucija (slika br. 2.10).



Slika br. 2.13: Trojnost institucionalne strukture društva

Izvor: Kreacija autora

Primijenjujući navedeno rezonovanje na prikazanu dualnost institucionalne strukture društva (koja je na slici br. 2.11 medelirana uz korišćenje raznih teorijskih pristupa), došlo se do novog, modifikovanog i realnijeg modela institucionalne strukture društva, koji pokazuje međusobnu povezanost i zavisnost formalnih, neformalnih i alternativnih institucija, koji institucionalnu strukturu društvu čine trojnom (slika br. 2.13).

Uvođenjem alternativnih institucija u institucionalnu strukturu društva dolazi do značajne promjene univerzalnih i specifičnih pravila, koja u zavisnosti od snage alternativnih uticaja postaju manje ili više selektivna i deformisana, podređena privilegovanim interesima malih ali po uticaju moćnih društvenih grupa. Logično je da alternativni tokovi uticaj počinju s vrha, od formalnih institucija, preko kojih je jedino moguće vršiti alternativne promjene univerzalnih formalnih pravila. Kad jednom postane moguć i ojača uticaj neformalnih institucija na formalne, alternativne institucije kao korov počinju da se šire i ruše sve prepreke i norme kod neformalnih institucija. Zahvaljujući hijerarhijskom karakteru strukture neformalnih institucija, počinju brzo da se mijenjaju u negativnom smjeru personificiranost, povjerenje, tradicija, kodeksi ponašanja, navike i moral, što dalje negativno utiče na kulturni potencijal, mentalitet i sistem vrijednosti. Naravno, trusna promjena odnosa između formalnih i neformalnih institucija, izazvana kontrolnim dejstvom alternativnih institucija, dovodi do stalnog povećavanja oportunističkog ponašanja i transakcionih troškova, što je suprotno navedenim preporukama O. Williamsona. Ali, djelovanje alternativnih institucija dovodi u pitanje univerzalnost i ispravnost njegovog zaključka da se neformalne mijenjaju veoma sporo - stotinama i hiljadama godinama (makar kod nekih kod njih). To je i logično, jer se one formiraju spontano, bez mogućnosti „pametnog“ izbora, pa je to pogodno tlo za deformacije izazvane djelovanjem alternativnih institucija.

Williamson je svoja istraživanja zasnovao u uslovima djelovanja stroge američke konstitucije, koja značajno ograničava mogućnosti djelovanja alternativnih institucija, posebno u ključnom političkog segmentu. Ti uslovi su potpuno različiti i neuporedivi sa uslovima tranzicijske tzv. „grabeške države“, koji su bilo pogodno tlo za pojavu, razmnožavanje i jačanje alternativnih institucija. U drugom dijelu institucionalne strukture, u kojem postoje formalne institucije (prava svojine, politika, zakoni, pravosuđe, birokratija) faktički je začeto i omogućeno postojanje alternativnih institucija, jer je upravo tu one-mogućena institucionalna konkurencija i jačanje formalnih institucija, i to slabljenjem

glavne poluge koja se zove državno regulisanje. A kad se narušavaju i/ili urušavaju formalne i neformalne institucije, kad dođe do zatajivanja formalnih institucija pod dejstvom alternativnih institucija, onda stradaju i upravljanje, specifikacija i zaštita prava svojine i optimalni ugovori. To dovodi do stalnog rasta transakcionih troškova i odgovarajućih gubitaka za društvo, što neminovno vodi u krizu, njeno reprodukovanje i povećavanje.

3. dio:
INSTITUCIONALNI I KVAZI-INSTITUCIONALNI
FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA U
DRŽAVAMA JUGOISTOČNE EVROPE

*„Ne postoje bogate i siromašne države,
nego one kojima se loše i dobro upravlja“.*

P. Drucker

Sve analize ekonomskih rezultata tranzicije u državama JIE, forsirane liberalizacije i tzv. “grabeške” privatizacije jasno pokazuju da je došlo do “*transformacionog pada*” (izraz J. Kornaia, 1994a) u periodu 1991-1995. godine, a onda do kriminalizacije i urušavanja privrede u periodu tzv. “*produžene tranzicije*” u periodu 1995-2015. godine. Ukupno posmatrano, to je dovelo do produbljivanja i reprodukovanja ekonomske i opšte društvene krize. U literaturi se ističe (Grgurevic, Draskovic and Delibasic, 2015; Budak i Sumpor, 2009) da su uzroci bili društveni, politički i interesni, uz primjenu metodologije reprodukcije institucionalne disfunkcionalnosti (paternalizam, nepotizam, pasivnost, tradicija narušavanja legalnih normi, mogućnosti nekažnjenih manipulacija, zloupotreba i kompenzacija, log-rolling, lobiranje, rentno orijentisano ponašanje i dr.).

Cilj istraživanja u drugom dijelu disertacije je da se identifikuju i analiziraju osnovne institucionalne karakteristike i institucionalni faktori razvoja u regionu JIE. Na selektivan način se istražuju osnovne teorijske i praktične barijere koje su presudno uticale na stvaranje nepovoljnih tranzicijskih institucionalnih karakteristika u pomenutom regionu. Pored toga, cilj istraživanja je i da istakne bitne institucionalne razlike država JIE u odnosu na razvijene države, posebno s aspekta realnih institucionalnih promjena, primjene institucionalnog pluralizma, glavnih institucionalnih faktora ekonomskog razvoja i institucionalnih barijera. U navedenom istraživanju se pokušava dokazati da je ignorisanje institucionalnog pluralizma i dominacija alternativnih institucija u regionu JIE dovelo do disfunkcionalnosti institucionalnih promjena, koje je negativno uticalo na sve pokazatelje ekonomskog razvoja u posmatranim državama. Napravljen je i pokušaj dife-

renciranja faktora monističkog anti-institucionalnog i djelovanja, od kojih se po svom destruktivnom uticaju izdvajaju kvazi-neoliberalni recepti ekonomske politike, koji su neminovno povezani s djelovanjem alternativnih institucija, za koje mnogi autori smatraju da su poslužile povlašćenim „elitama“ za ostvarenje i očuvanje netržišno stečenog bogatstva i moći. Ukazuje se na pogubne i anti-razvojne posljedice njihovog djelovanja, kao i na teorijsku podršku tzv. alibi-reformatora (pretežno kvazi-neoliberalna), koja je u praksi vulgarizovala suštinski pozitivni teorijski neoliberalni model i pretvorila ga u kvazi-neoliberalizam. Na taj način, identifikuju se stvarni i konkretni uzroci reprodukovanja institucionalnog vakuuma.

Mnoga istraživanja pokazuju da su postojale tri grupe uticaja multiplikativnog karaktera imale su pogubne efekte na ekonomski razvoj. Pored negativnih unutrašnjih regionalnih događaja (ratni sukobi, prekid privredne saradnje i njen spori oporavak, pad svih ekonomskih pokazatelja i dr.) i spoljnih uticaja (globalna kriza, nametanje tuđih obrazaca i uslovljavanje ulaska u razne šire regionalne integracije), izvjesno je da je za formiranje anti-institucionalnih faktora društvene i ekonomske stvarnosti u državama JIE presudno bilo a) širenje i jačanje alternativnih institucija (u praksi), b) kvazi-neoliberalna retorika (u teoriji) i c) primjene njenih recepata u zvaničnoj ekonomskoj politici. Zbog toga se bez pretjerivanja može tvrditi da navedeni faktori uticaja predstavljaju srž specifičnog i drugotrajnog kočionog mehanizma, koji je onemogućio željeni (očekivani) ekonomski i društveni razvoj. Taj mehanizam je faktički ispoljavao svoje djelovanje preko vantržišne distribucije privilegija (u pristupu resursima, njihovom prisvajanju grabeškog karaktera, širenju moći i monopola, blokadi masovnih sloboda koje su samo propagirane, kršenju izbornih obećanja itd.) koje su omogućile političke partije i koalicije na vlasti. To je dovelo do brojnih konflikata u načinima organizacije društvene, političke i ekonomske stvarnosti, kao i njihovih međusobnih odnosa.

Uopšteno govoreći, svi institucionalni indikatori, institucionalne inovacije, institucionalna konkurencija i institucionalne promjene su u čitavom posmatranom periodu u državama JIE bile na nezadovoljavajućem nivou. Oni su značajno zaostajali za odgovarajućim pokazateljima u razvijenim državama, ali i u razvijenim državama tranzicije. Privredna praksa regiona JIE ima u dugom roku izrazito krizni karakter. Većina autora smatra da je osnovni uzrok za neuspjeh dosadašnjih njihovih tranzicijskih “reformi” izraženi deficit realnih institucionalnih promjena, tj. svjesno, programirano i interesno orijentisano

ignorisanje institucionalnih faktora društvenog i ekonomskog razvoja, ali i institucionalnog pluralizma kao civilizacijskog imperativa i nealternativnog razvojnog prioriteta. Postoji mnogo oblasti u kojima je zakazalo državno regulisanje u državama JIE (koje neki nazivaju centralizacijom, dirižizmom, administrativnim upravljanjem i sl.), posebno u dijelu slabog afirmisanja i sprovođenja institucionalnih promjena. Misli se na privatizaciju, korporativno upravljanje, zakon o bankrotstvu, smanjenje administrativnih barijera biznisa, poresku reformu, legalizaciju biznisa, sudske reforme, debirokratizaciju, reforme administrativnih kapaciteta, reforme ekoloških standarda itd.

Institucionalna pravila ponašanja u zapadnim (i drugim razvijenim) privrednim sistemima nastala su evolutivnim putem, kao rezultat njihove dosljedne viševjekovne primjene i usavršavanja (ekonomske, industrijske, finansijske, političke, trgovinske, socijalne, kulturne, organizacione, korporativne i druge). U tranzicijskim privredama JIE institucionalne promjene su relativno novijeg datuma. Pa ipak, smatramo da tri bitna argumenta potvrđuju činjenicu da se radilo o njihovom namjernom blokiranju od strane nomenklatura vlasti i njihovih lobista i pretvaranju realnih institucionalnih promjena u kvazi-institucionalne (u nekim ključnim segmentima), i to kako slijedi: *prvo*, dvije i po decenije nije zanemarljiv period, tj. bio je dovoljan za jačanje svijesti o njihovom značaju i njihovu realnu primjenu u praksi, *drugo*, postojali su nesporni i brojni uzorni modeli u praksi razvijenih država i *treće*, publikovan je veliki broj teorijskih radova u regionu i van njega koji nedvosmisleno ukazuje na imperativnost realnih institucionalnih promjena, institucionalne konkurencije i odgovarajućeg institucionalnog pluralizma. Navedena pretpostavka će se u ovom dijelu disertacije dokazivati komparativnom analizom teorijskih elaboracija, objektivnim kritikama, analizama ekonomskih indikatora, fenomena i procesa, kao i odgovarajućom komparativnom analizom selektovanih podataka za razmatrane države JIE, ostale tranzicijske države i izabrane razvijene države.

Za istraživanja u ovom dijelu relevantni su stavovi D. Acemoglu, S. Johnson i J. Robinson (2012), koji su dokazali da su ekonomske institucije presudne “*kada se utvrđuje da li je neka zemlja razvijena ili nerazvijena, odnosno bogata ili siromašna*”. Navedeni autori razlikuju inkluzivne i ekstraktivne političke institucije. Prve podrazumijevaju obezbijeđenu sigurnost imovine, nepristrasan pravni sistem, slobodu izbora i ugovaranja u okvirima tržišnog sistema bez prisustva monopolskih elemenata. Posebno je značajan njihov zaključak (jer protivuriječi kvazi-neoliberalnim stavovima) da su političke institucije in-

kluzivne samo onda kad su “*dovoljno centralizovane i pluralističke*”! Oni konstatuju (Ibid., p. 24) da ekstraktivne političke institucije “*ne zadovoljavaju navedene kriterijume, jer podrazumevaju koncentraciju moći u rukama malobrojne elite* (neki autori su ih zbog toga nazvali “despotskim” – prim. N. G.), *koja posljedično formira i ekstraktivne ekonomske institucije, preko kojih se bogati na račun države i ostatka društva*”. Ekstraktivne političke institucije i odgovarajuće ekonomske institucije (Ibid., p. 27) mogu postići ekonomski rast, koji može biti isključivo kratkoročnog karaktera. Ovdje se uklapa mišljenje J. Diamonda (2012, p. 2), koji takođe ističe aktivnu, pozitivnu i istorijski dugu ulogu centralizovane vlasti u stvaranju tzv. „dobrih“ institucija. Jer, jedino se centralizacijom može kvalitetno uspostaviti vladavina zakona, zaštita i specifikacija svojinskih prava, investicije u javna dobra i upravljivost privrednim sistemom. U tom smislu se mora prihvatiti mišljenje D. Acemoglu, S. Johnson i J. Robinson (2006) da je makar minimalan stepen centralizacije neophodan da u inicijalnim i kasnijim fazama tranzicije osigura inkluzivan karakter političkih institucija, ali da se centralizacija ne smije pretvoriti u diktaturu.

3.1 OGRANIČENJA POČETNE LIBERALIZACIJE I REALNIH INSTITUCIONALNIH PROMJENA

U početnom periodu tranzicije država JIE djelovale su izuzetno nepovoljne specifičnosti u odnosu na ostale postsocijalističke zemlje. Riječ je o ratnom okruženju, međunarodnoj blokadi, NATO agresiji, unikalno visokoj hiper-inflaciji, nepostojanju političkog konsenzusa, izraženim unutrašnjim političkim, vjerskim i drugim podjelama, krizi međusobnih odnosa itd.. Navedene okolnosti su dodatno otežavale započete reformske procese, a mogu se posmatrati kao spoljni kočioni okvir, koji je pojačavao negativna dejstva institucionalnih kočionih faktora i negativni trend tzv. “*lomnjenja bez gradnje*”. Ekonomski ambijent država JIE karakterisao je nedostatak novčanog kapitala, skućeno finansijsko i skoro nepostojeće faktorsko tržište, malobrojnost efikasnih vlasnika, neizgrađenost svojinskih struktura, postojanje rekombinovanih i sociopatoloških oblika svojine, odsustvo specificiranosti i zaštićenosti prava i svojine otežanost njihove slobodne razmjene, veliki stepen sive i kriminalizovane ekonomije, privilegovani monopoli, izbjegavanje poreza, rentno orijentisano ponašanje, naturalizacija robnonovčanih odnosa, ograničenja tržišta i konkurencije, visok spoljni dug, pad svih ekonomskih pokazatelja, kon-

centracija bogatstva u rukama malog broja svojinskih monopolista, nizak životni standard i pauperizacija stanovništva, dezinvestiranje, gubici, kriza neplaćanja i mnoge druge deformacije. Postojali su i drugi društveno-politički ograničavajući faktori, među kojima su značajni nedovoljnost pravne države, ostaci samoupravnog i paternalističkog ponašanja, dominacija politike nad ekonomijom i svim oblastima života i rada, visoka koncentracija vlasti, deficit političkog konsenzusa, sukobi političkih interesa, iscrpljujuća borba za vlast, nagla demontaža socijalističkih institucija, koja je smanjila sistemsku upravljivost, strah od promjena, sistemska nestabilnost, visoki transakcioni troškovi tranzicije, socijalno raslojavanje, dugo trajanje krize, gubitak povjerenja u državne institucije, zbrinjavanje raseljenih lica, kriminalizacija društva uz prateću entropiju sistema, nedostatak razvojne strategije i dr. Zbog svega toga, umjesto stvarnih reformi (odnosa i oblika privređivanja, svojine, mehanizama regulacije, političkog i normativnog režima) i funkcionalnog prilagođavanja savremenim civilizacijskim tokovima i trendovima preko retorički označenih magistralnih pravaca (demokratizacije, privatizacije, stabilizacije i institucionalizacije) tranzicija je poprimila suprotan razvojni smjer destruktivnog i duboko kriznog karaktera.

Navedene konstatacije hipotetički podrazumijevaju: a) tijesnu povezanost i uslovljenost navedenih procesa i b) ignorisanje pluralističkog institucionalnog odnosa između ključnih ekonomskih institucija tržišnog regulisanja i državnog regulisanja, tj. istog onog odnosa koji je uvijek postojao u praksi razvijenih država, ali u različitim kombinacijama. U tom smislu, mnogi autori su saglasni u ocjeni da većina problema i zabluda postsocijalističke liberalizacije potiče iz nekritičke i neselektivne primjene pojedinih recepata navodne neoliberalne ekonomske politike, koja se od početka izrodila u kvazi-neoliberalnu. Zbog navedenog rezonovanja je potrebno pomenuti da su mnogi autori, čak i liberalne orijentacije kao što je npr. Lj. Madžar (2003, ss. 37-42) često upozoravali. a) da je liberalizacija *“poželjna, ali podrazumeva sređen institucionalni ambijent”* i što je još važnije, da *“ni oni najrazvijeniji nisu toliko liberalni kao što na prvi pogled izgledaju”*, b) da uspješna modernizacija u svim razvijenim privredama iziskuje kombinovanje slobodne inicijative i državne prinude, jer u dugom roku ne smije postojati velika konflikt-nost ciljeva i principa ekonomske efikasnosti i socijalne pravednosti, pošto nedostatak druge prije ili kasnije dovodi do gubitka prve (Eatwell et al., 1995), kao i c) da se ekonomski razvoj mora zasnivati na bezpogovornom usvajanju civilizacijskih dostignuća i

savremenih uzornih modela razvijenih država, prilagođenih sopstvenim specifičnostima (Perez & Soete, 1988).

Postsocijalistička praksa većine tranzicijskih država u periodu 1991-1995. godine je pokazala da su za realnu liberalizaciju potrebni još neki drugi uslovi, koji su izostali, a odnose se na: obavljanje ekonomske djelatnosti bez bilo kojeg oblika prinude (ekonomske, administrativne, političke i dr.), postojanje prava izbora i masovnih sloboda (jednakih za sve), postojanje zabrane za nanošenja štete drugima i institucionalizovanja privilegija, kao i zdrave konkurencije kod ekonomskih subjekata, i nadasve postojanje pravne države, demokratije i razvijene institucionalne sredine, koji u smislu ograničenja treba da onemoguće procesualne oblike dominacije i totalitarizma. Drugim riječima, iskustvo postsocijalističkih privreda svjedoči da su ekonomske slobode (iako mnogo više propagirane nego obezbijeđene) potreban, ali ne i dovoljan uslov za uspostavljanje efikasnih ekonomskih institucija, tržišta i preduzetništva, koji treba da obezbijede ekonomski razvoj. Opšta liberalizacija je bila jedna od najvažnijih metoda sistemskih preobražaja u procesu tranzicije svih postsocijalističkih zemalja, pa i država JIE. Prema tumačenju mnogih autora, liberalizacija u opštem smislu znači proširenje kruga sloboda za pojedince u društvu i privredne subjekte. Ona se suštinski svodila na:

- demontažu socijalističkih institucionalnih mehanizama (regulatora) upravljanja privredom, u prvom redu na napuštanje državnog regulisanja cijena, plata, kamate, obima proizvodnje i sl.,
- uvođenje tržišnih metoda privređivanja,
- uklanjanje organizacionih i trgovinskih barijera,
- realizaciju prava samostalnog izbora svih privrednih subjekata,
- privatizaciju preduzeća u državnoj i društvenoj svojini, kao i drugih državnih resursa uz stvaranje finansijskog i privatnog sektora za funkcionisanje i pokretljivost privatnog kapitala i
- stvaranje novih demokratskih, političkih i drugih institucija,
- ukidanje državnog monopola u različitim sektorima privrede i
- jačanje zdrave konkurencije na domaćem tržištu zbog lakšeg uključivanja na svjetsko tržište.

Posmatrajući prednje kroz prizmu liberalizacije, jasno je da se ona mora prvenstveno posmatrati kao sistemska mjera, koja je trebalo da doprinese mnogim pozitivnim ekonomskim trendovima: eliminisanju raznih deficita potrošnih dobara, usklađivanju mnogih i dugoročnih cjenovnih dispariteta, formiranju i jačanju tržišnih institucija, afirmaciji svojinske, tržišne i preduzetničke motivacije itd. Veliki problem liberalizacije uopšte u svijetu je otvaranje privrede i ukidanje carinskih stopa, koje se suštinski jednostavno prevazilazi raznim oblicima protekcionizma, kao što su npr. necarinske barijere. To je bio dodatni problem država u tranziciji, koje nijesu imale iskustva u navedenoj oblasti. U tom smislu, jasno je da je liberalizacija suštinski predstavlja skup mjera ekonomske politike kojima se podstiče samostalnost privrednih subjekata (decentralizacija odlučivanja) i njihova preduzetnička inicijativa prilikom izbora između raspoloživih poslovnih alternativa. Podrazumijeva se da za svoj izbor ekonomski subjekti moraju snositi ekonomsku odgovornost, što znači negaciju do tada dominirajućeg paternalizma. Liberalizacija je direktno povezana s procesom deregulacije, koji ustvari predstavlja normativni aspekt liberalizacije. Radi se o transparentnom i stabilnom normativnom sistemu (koji su u institucionalnom smislu dio ukupnih “pravila igre”), koji ima zadatak da definiše, stimuliše i kontroliše opšte uslove i poslovni ambijent, ali ne i samo ponašanje ekonomskih subjekata. Ona ima za cilj da ograničava miješanje države u poslovno ponašanje ekonomskih subjekata, a uključuje i povlačenje države iz većine državnih preduzeća (preko procesa privatizacije).

Međutim, svaka liberalizacija otvara mnoga važna pitanja, od kojih je prioritetno usklađivanje granica i oblasti djelovanja dvije osnovne ekonomske institucije: državnog regulisanja i tržišnog regulisanja. To je bilo i ostalo jedno od najkontroverznijih pitanja tranzicije, kako u praksi, tako i u teoriji. Na početku tranzicije ekonomisti su se podijelili na predstavnike tzv. “šok terapije”, koja se zasnivala na tzv. “big-bang” teoriji, koja je zagovarala brz prelaz na tržišnu ekonomiju, i gradualiste, koji su se zalagali za postepen prelazak na tržište. “Big-bang” teorija je zagovarala brzu liberalizaciju domaćeg tržišta i spoljne trgovine, makroekonomsku stabilizaciju, privatizaciju, konvertibilnost valute, promjenu sistema socijalne zaštite, kreiranje i izgradnju zakonskog okruženja za odvijanje tržišne aktivnosti. Udio privatnog sektora u stvaranju BDP u većini relativno uspješnih tranzicijskih državama (Češka, Slovačka, Poljska, Mađarska, države Baltika, Slovenija) bio je do 1999. godine u rasponu od 57% do 80% (prema podacima EBRD, 1999).

Odgovarajuća učešća u državama JIE su bila znatno manja, i to prvenstveno zbog sporije privatizacije velikih državnih preduzeća. Prema podacima EBRD (2010, p. 4), države JIE su tek 2010. godine dostigle navedeni nivo, i to: Albanija je imala učešće privatnog sektora u stvaranju BDP 75%, Bosna i Hercegovina svega 60%, Makedonija 70%, Crna Gora 65% i Srbija 60%. EBRD je u svojoj publikaciji *Tranzition Report* (1999) izračunala zbirne i pojedinačne (osam pokazatelja u pojedinim oblastima) tranzicijske pokazatelje napretka u strukturnim i institucionalnim reformama u 27 tranzicijskih država. Indikatori su mjereni je po standardima razvijenih tržišnih privreda i pokazuju sintetizovanu procjenu napredka koji je postignut zbirno i u nekoj konkretnoj oblasti, a imaju vrijednosti od 1 do 4,3, pri čemu 1 reprezentuje slabu promjenu centralno-planske privrede, a 4,3 reprezentuje standard tržišne privrede. Prema navedenom istraživanju, zbirni podatak za Albaniju i Makedoniju je bio 2,63, a za SR Jugoslaviju 2,70. Radi poređenja, odgovarajući indikator za Hrvatsku je bio 3,04, za Sloveniju 3,20, za Rusiju 2,88, a za tranzicijske države Centralne Evrope je bio u rasponu 3,33-3,45, što je znatno iznad država JIE (Ibid.).

Mnogi autori su davno uočili negativnu korelaciju između brzine privatizacije (i liberalizacije) i privrednog rasta, uz isticanje velikog značaja svih institucija (društvenih, političkih, pravnih, ekonomskih, neformalnih i dr.). Takođe su mnogi autori su konstatovali da se liberalizacija i u kratkom (početnom) i u srednjem roku negativno odrazila na ključne pokazatelje ekonomskog razvoja: dinamiku i strukturu proizvodnje, zaposlenosti, inflacije, životnog standarda itd. Tako npr. J. Kornai (1994; 1994a; 1995) smatra da je kao posljedica liberalizacije uslijedio tzv. transformacioni pad, koji on u navedenim radovima objašnjava nizom uzroka povezanih sa specifičnostima postsocijalističkih privreda: prelazom od tržišta prodavca prema tržištu kupca, promjenama strukture privrede, narušavanjem koordinacionih (institucionalnih) mehanizama, makroekonomskim posljedicama pojačane finansijske discipline, zaostalošću finansijskog sistema i dinamikom makroekonomske tražnje.

3.2 ANALIZA “TRANSFORMACIONOG PADA” U DRŽAVAMA JIE U KONFLIKTNOM PERIODU 1991-1995. GODINE

Odlučili smo se da predmetnu analizu rezultata tranzicije u državama JIE podijelimo na dva vremenska perioda, i to: prvi period od 1991-1995 i drugi period poslije 1995.

Smatramo da postoje dva ozbiljna razloga za to. Prvi razlog je u činjenici što se prvi period objektivno može označiti “ratnim”, a drugi “posleratnim”. Drugi razlog je što je u početnom periodu još postojala sumnja, nevjerica pa čak i uvjerenje da je riječ samo o tzv. “transformacionom padu” kao neizbježnom reformskom procesu. Međutim, u drugom periodu je već postalo sasvim jasno da se radi o realizaciji ličnih interesa nazovi “reformatora” raznim grabeškim metodama, u kojima su marginalizovani interesi sopstvenih država i naroda, kao i njihove slobode. Zbog toga se pošlo od pretpostavke da su u tom cilju favorizovani kvazi-institucionalni procesi, koji se u razvojnem smislu mogu označiti kao destruktivni. O tome su pisali mnogi autori, među kojima ćemo izdvojiti samo neke. Tako npr. M. Šuković (1995, s. 69) je pisao o “*gramzivosti pojedinaca i grupa, njihovom hazarderstvu i korišćenju nelegalnih i nepravednih puteva i načina ostvarivanja privatnih ciljeva u procesima transformacije društvene i državne svojine u privatnu*”. Lj. Madžar (1998, s. 27) je koristio termin “*epohalna kompromitacija*”, a D. Cvjetičanin (2004, ss. 125; 130) je isticao nejednakost uslova “*u kojima su jedino slobodni politički moćnici i njihovi favoriti*”.

Nije sporno da je u državama JIE došlo do određenih (ponegdje i značajnih) sistemskih promjena i institucionalne transformacije. Međutim, problem je što su u praksi mnogo više djelovale formirane i ukorijenjene alternativne institucije (u sjenci), koje su dominirale nad formalnim i neformalnim institucijama. Preko alternativnih institucija je ostvaren veliki uticaj interesnih grupa, koje su bile rentno orijentisane, kvazi-tržišne i povlašćene u pristupu resursima. One su formirale rekombinovani institucionalni poredak, u kojem su strukture vlasti determinisale i dozirale nivo, kvalitet i brzinu institucionalnih promjena, dajući prioritet uskim sopstvenim i lobističkim interesima u odnosu na opšte društvene interese. Na taj način je propagirana masovnost supstituisana povlašćenim individualizmom, pod plaštom kvazi-neoliberalne retorike, koja je suštinski bila institucionalno monistička. To je dovelo do brojnih ekonomskih i institucionalnih protivurječnosti, zabluda, dilema, grešaka i problema, koji su rezultirali lošim ekonomskim rezultatima (tabela br. 3.1).

“*Bijedni račun*” (izraz S. S. Šatalina, 1994) tranzicije u državama JIE poslije vremenske distance više od dvije decenije (za 2013. godinu) može se jasno sagledati iz tabele 3.1. Nezavisno od svih nepovoljnih društvenih i ratnih događaja, kao i negativnih uticaja globalne ekonomske i finansijske krize, navedeni rezultati su zaista poražavajući. Ostva-

rene su niske stope rasta BDP, koje su na nivou od 29-43% u odnosu na prosjek EU. Nezaposlenost je veoma visoka i kreće se u rasponu od 15% do 31%, a prosječna plata je bila u rasponu od 330€ do 480€. Izuzev Kosova, u Makedoniji i Bosni i Hercegovini javni dug premašuje 40% od BDP, dok u svim drugim državama on premašuje 60%, s tendencijom daljeg ubrzanog rasta, što je veoma zabrinjavajuće, posebno s aspekta malih mogućnosti njegovog servisiranja u budućnosti, odnosno novog zaduživanja koje će biti u navedenoj funkciji. Zbog neizgrađene institucionalne sredine, krize i raznih drugih ekonomskih problema, strani investitori nijesu mnogo zainteresovani za region JIE, što se odrazilo na veličinu stranih direktnih investicija (FDI), ali i slab rang navedenih država mjeren indeksom GCI.

Tabela br. 3.1: Selektovani ekonomski pokazatelji za države JIE u 2013. godini

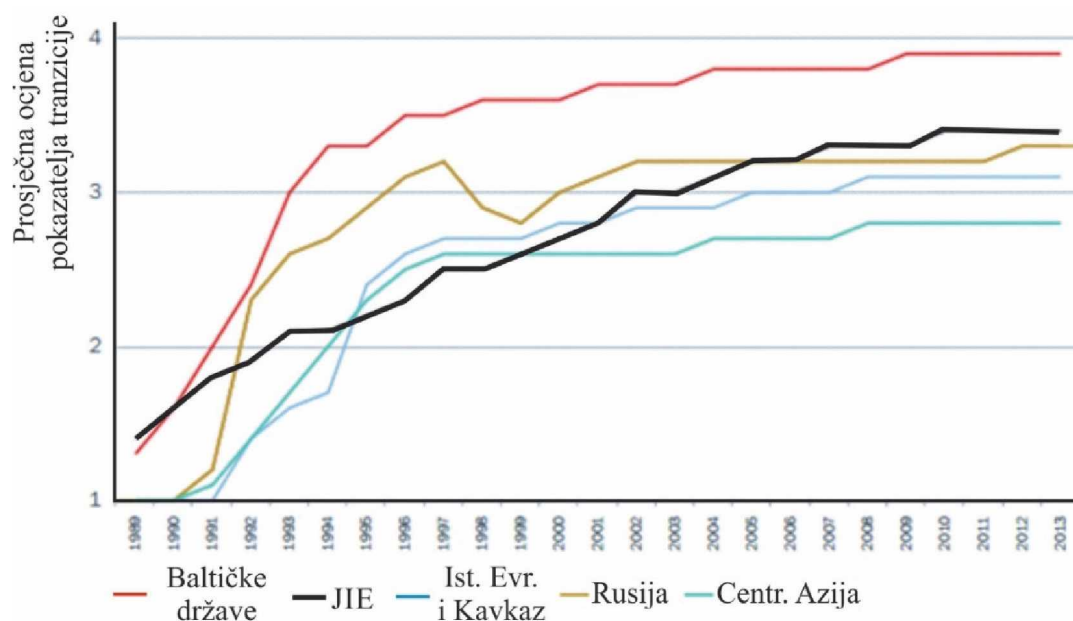
Države Pokazatelj	Alb.	BiH	Kos.	Mak.	CG	Srb.
realni BDP	0,7%	1,2%	2,5%	3,1%	3,4%	2,5%
BDP u poređenju sa prosjekom EU	31%	29%	36%	36%	43%	36%
nezaposlenost	15%	28%	31%	31%	20%	23,5
tekući račun platnog bilansa	-9,1	-5,6	-6,8	-1,8	-15,0	-5,0
inflacija	1,9	-0,1	1,9	3,3	3,6	7,7
prosječna plata	380	450	-	380	480	330
učešće javnog duga s garancijama u BDP	70%	49%	10%	41%	62%	62%
FDI po glavi stanov. (u USA\$)	232	77	284	869	199	341
Rang GCI	95	87	-	73	67	101

Izvori: statistički podaci IMF, World Bank i statističkih biroa država JIE

U periodu 2009-2013. realni rast BDP iznosio je 13,9% u Albaniji, 6,9% u Makedoniji, 0,7% u Crnoj Gori, -0,5% u Srbiji, -1,2% u Bosni i Hercegovini. U istom periodu javni dug je značajno porastao u svim državama JIE. Tako npr. u Srbiji i Crnoj Gori se čak više nego udvostručio: u Srbiji je porastao sa 29,2% na 61,4% BDP, a u Crnoj Gori sa 28,7% na 59,6% (prema podacima Centralnih banaka odgovarajućih država). Poslije pojave ekonomske krize u EU 2008. sve države JIE su došle u probleme s javnim finansijama, došlo je do pada ili stagnacije BDP, iz kojeg je bilo potrebno - povećane državne rashode. Tako su one došle u makaze nižeg dohotka i viših državnih rashoda. Da bi nadoknadile sredstva koja im nedostaju u budžetima, države su se zaduživale. Tako je javni dug počeo da raste mnogo brže od BDP, što poslije nekog vremena ograničava ili onemogućuje dalje zaduživanje i otvara dužnički problem. U regionu JIE je u posmatranom periodu došlo do klasične i drastične supstitucije formalnih i neformalnih institucija od strane alternativnih institucija.

Zašto se to dogodilo? Veliki broj autora (vidi npr. Jakšić, 2014, s. 51) smatraju da su interesni motivi presudno uticali na supstituciju institucionalnog pluralizma od strane kvazi-institucionalnog monizma navodnog neoliberalnog tipa, kao i masovnog individualizma od strane privilegovanih rijetkih pojedinaca, koji su se obogatili na neki od netržišnih načina. O tome npr. piše i V. Draskovic (2012, p. 289), koji je svoja istraživanja uopšteno modelirao jednostavnom matematičkom jednačinom, polazeći od logične pretpostavke da je ukupna dobit (bogatstvo) povlašćenih pojedinaca jednaka ukupnom gubitku naroda, koji se, kako nam se čini, može podijeliti na direktni i indirektni. On je iz navedene pretpostavke izveo jednostavnu (približnu) formulu, prema kojoj je $B_{pp} = G_n + P_i + D_{se+k}$, gdje je B_{pp} = bogatstvo privilegovanih pojedinaca, G_n označava - gubitak za narod, P_i - za pomoć iz inostranstva i D_{se+k} - dobit od sive ekonomije i kriminala. On ističe (Ibid., s. 290) da su netržišno privatizovane vrijednosti uglavnom "prigrabljene" forsiranom privatizacijom i da kasnije nijesu stavljene u funkciju poduzetništva, zaposlenosti i privrednog razvoja, nego se čuvaju u raznim pasivnim oblicima imovine. Zbog pogrešne ekonomske politike i raznih zloupotreba i strana direktna ulaganja su se u većini slučajeva pokazali kao dezinvesticije, i to u uslovima nejednakog pristupa resursima (tj. privilegovanih izbora). Sve se to dogodilo pod okriljem mnogo kritikovane, ali suštinski zloupotrijebljene institucije državnog regulisanja (uz konstantne, istrajne i orkestrirane neoliberalne priče o „*minimalnoj državi*“) i bez ikakvog osnova apsolutizovane institucije tržiš-

nog regulisanja, koja je bila veoma skućena, deformisana i monopolisana. Navedeni tranzicijski paradoks je faktički omogućio masovnu prevaru naroda u posmatranom regionu (kao i na mnogo širem prostoru), koja je bila funkcionalno podređena interesnim motivima alibi-reformatora. Interesantno je da razni pokazatelji tranzicijskih reformi, koje preko posebnih kriterijuma izračunavaju različite međunarodne institucije, imaju različite vrijednosti. Na taj način, istraživači EBRD su u *Tranzition Reportu* iz 2013. na bazi opsežnih ih istraživanja došao do grafika (slika br. 3.1), koji indikativno pokazuje da je stagnacija u svim tranzicijskim državama nastupila 2000. Primijetno da je tranzicija država JIE imala usporeniji rast u početnom periodu 1991-1995, što se u velikom stepenu poklapa s rezultatima naših istraživanja koja će biti navedena u sljedećim podnaslovima.



Slika br. 3.1: Stagnacija ekonomskog razvoja u raznim grupama tranzicijskih država

Izvor: EBRD Transition Report, 2013, p. 13.

U komentaru EBRD indikatora tranzicije (Ibid.) navodi se da su uglavnom do kraja 1990. bili pri kraju pripremni procesi liberalizacije. Međutim, konstatuje se da su tranzicijske reforme usporene najviše u institucionalnim ravnima kao što su upravljanje, reforme poduzetništva i politike tržišne konkurencije, i da su znatno zaostajale za standardima naprednih (razvijenih) privreda, ali mnogim drugim državama tranzicije kao što

su Poljska, Mađarska, Češka i dr. Pored toga, razmatrani grafik pokazuje da je stagnacija tranzicijskih reformi u državama JIE dijelila sudbinu velikog broja država, među kojima su Rusija i države Baltika, Istočne Evrope, Kavkaza i Centralne Azije. U svim navedenim državama tržišne strukture i institucije su daleko zaostajale za onima u razvijenim privredama. To predstavlja njihovo veliko ograničenje za budući ekonomski prosperitet. Pogubna primjena „*patologije neoliberalnoga modela*“ (Mesarić, 2010) može se sagledati preko godišnje stope rasta realnog BDP u periodu tranzicije do izbijanja globalne ekonomske krize (tabela br. 3.2). Osim država Centralne Evrope, Baltika, Jermenije i Belorusije, ostale postsocijalističke države tranzicije ostvarile su mali rast ili čak pad BDP.

Tabela br. 3.2: Rast realnog BDP u periodu 1989-2009. (za selektovane države tranzicije)

<i>Država</i>	<i>Indeks 2009 (1989=100)</i>	<i>Prosječna godišnja stopa rasta</i>
Poljska	180	3,0
Češka	137	1,6
Mađarska	127	1,2
Slovenija	144	1,8
<i>Centr. Evropa i drž. Baltika</i>	<i>150</i>	<i>2,0</i>
Bosna i Hercegovina	81	-0,1
Makedonia	100	0
Cma Gora	88	-1,1
Srbija	69	-2,9
<i>države JIE</i>	<i>107</i>	<i>0,3</i>
Rusija	99	0
<i>Istočna Evropa i Kavkaz</i>	<i>91</i>	<i>-0,5</i>
<i>Sve države tranzicije</i>	<i>131</i>	<i>1,4</i>

Izvor: selektovano i prilagođeno prema: Domazet, 2010, p. 15.

Mnogi ekonomisti se slažu s mišljenjem J. Kornaia (1994a) da je razmatrani početni “*tran-sformacioni pad*” u postsocijalističkim državama imao dominantan sistemski karakter. To praktično znači da se bitno razlikovao od brojnih prethodnih cikličnih kriza,

koje su se periodično i asihrono pojavljivale čak i u razvijenim državama tržišne ekonomije. S. Zecchini (1997) je došao do zaključka da npr. nijedna postsocijalistička sovjetska privreda nije uspjela da dostigne nivo iz 1989. Kao dokaz možemo navesti i druge selektovane podatke, koje su sakupljeni iz raznih izvora (zbog čega uporedivost podataka ima samo uslovan i približan karakter).

Tabela br. 3.3: Dinamika BDP (a) industrijske proizvodnje (b) i potrošačkih cijena(c) u izabranim postsocijalističkim državama (u % prema prethodnoj godini)

	1991			1992			1993			1994			1995		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c
Mađ.	-11,9	-20	35	-4,5	-10	22	-2,3	4,0	21	3,0	9,2	21	0-1	4-5	28
Polj.	-7,6	-12	70	1,0	-4,2	44	3,8	6,4	38	4,5	11,9	30	5,5	8	30
Rum.	-13,7	-21	166	-15,4	-22	199	1,3	1,3	295	3,4	3,3	62	4,2	4,5	30
Češka	-14,2	-23	57	-7,0	-11	13	-0,3	-5,3	18	2,6	2,3	10	3,5	7	10
Rusija	-12,9	-14,7	168	-19	-18	2508	-12,5	-15,3	844	-16,2	-22	215	-4	-4	131

Izvori: 1) *OECD Economic Outlook*, No. 55, June 1994, p. 115; 2) Drašković, 1997a, s. 169.

U tabeli br. 3.3 boldirani su podaci rijetkog rasta DBP, kao i industrijske proizvodnje u izabranim postsocijalističkim državama, koje su tipične zbog toga što su u kasnijem periodu ostvarile zavidan rast. Godišnja stopa inflacije je u svim posmatranim godinama i u svim državama bila na zavidnom nivou, koji se kretao u rasponu od 10% do 2508%. U komparativnom smislu, s aspekta država JIE, izabrane države su interesantne jer su uspjele da kvalitetnim i realnim institucionalnim reformama ubrzo poslije početnog privrednog kolapsa u svim ključnim ekonomskim pokazateljima ostvare ekonomski razvoj, koji uglavnom traje do danas, i koji nije uspjela da poremeti čak ni aktualna i snažna globalna ekonomska kriza.

Bitna je činjenica koju navodi L. Csaba (1995, pp. 13-15) je da “*transformacioni pad*” nije isključivo rezultat liberalizacije i tranzicijskih reformi, nego je počeo još u socijalizmu. Da bi argumentovao to svoje mišljenje, on (Ibid.) konstatuje da je “*upravo pad inicirao tranziciju, a ne obratno*”. Navedene napomene su značajne zbog opovrgavanja nekih ekonomista neoliberalne orijentacije, koji optužuju predstavnike institucionalnog pluralizma da navodno žele “*povratak na staro*” (tj. na socijalizam – prim. N. G.). Takve

retoričke izjave liče na tzv. “ideološke fasade”). One su isključivo u funkciji neoliberalne apologetike i proizvoljne su, jer za njih ne postoji valjana argumentacija.

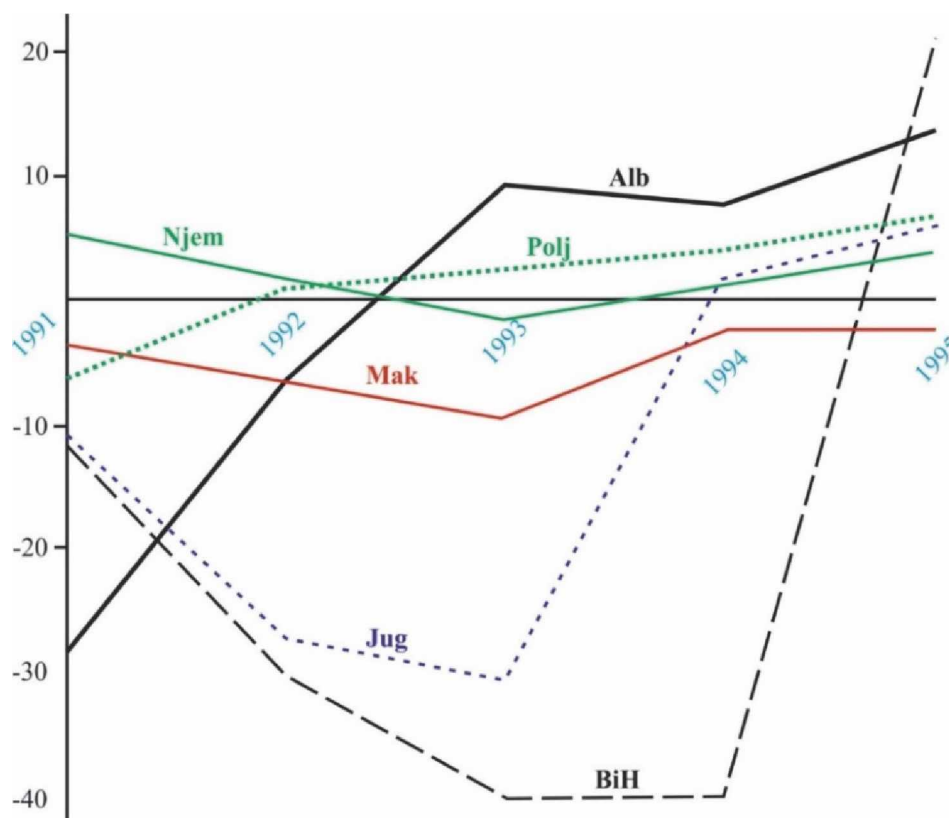
Tabela br. 3.4: Dinamika BDB (a) industrijske proizvodnje (b) i potrošačkih cijena (c) u izabranim razvijenim državama EU (u % prema prethodnoj godini)

	1991			1992			1993			1994			1995		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c
Njem	5,0	2,9	3,5	2,2	-0,9	4,0	-1,1	-5,7	4,1	2,2	3,8	3,0	2,9	1,4	2,2
Franc	0,8	-0,1	3,2	1,3	-1,2	2,4	-1,5	-2,8	2,1	2,7	3,9	1,7	3,0	4,6	2,1
Ital	1,2	-2,1	6,5	0,7	-0,5	5,3	-1,2	-2,8	4,2	2,2	6,7	3,9	3,0	5,4	5,0
V.Brit	-2,0	-2,9	5,9	-0,5	-0,9	3,7	2,2	1,9	1,6	3,8	5,0	2,5	3,4	2,2	2,9

Izvor: 1) *OECD Economic Outlook*, No. 57, June 1995, pp. A4; A19.

U tabeli br. 3.4 dati su komparativni podaci rijetkog i neznatnog cikličnog pada BDP i industrijske proizvodnje, kao i neznatno povećane inflacije u izabranim evropskim razvijenim državama. U cilju selektivnog kompletiranja komparativne analize i njenog funkcionalnog dokazivanja, grafički smo na slici br. 3.2 prikazali odgovarajuće podatke za stope rasta BDP u nerazvijenim državama JIE, kao i razvijenim iz grupe Zapadnih država (Njemačka) i grupe postsocijalističkih država (Poljska). Cilj je da se sagledaju razlike između ciklične ekonomske krize u institucionalizovanim državama kao što su Njemačka i Poljska (kao postsocijalistička država, koja je krenula putem realnih institucionalnih reformi) i strukturne ekonomske krize u državama JIE, u kojima su samo započete, ali nijesu napredovale relne institucionalne reforme. Izuzev Albanije, koja je zbog neutralnog) položaja u ratnim zbivanjima i značajnih stranih investicija doživjela unikalni i natprosječan ekonomski rast, kao i Bosne i Hercegovine, koja je ostvarila relativno visok ekonomski rast s obzirom na nisku polaznu osnovu, ostale države JIE su imale stagnaciju ili ekonomski rast koji je značajno zaostajao za poželjnim, i koji je u krajnjem slučaju odgovarao slabim i sporim institucionalnim promjenama, koje će u nastavku biti sagledane i analizirane. Dostignuti nivo BDP *per capita* (mjereno paritetom kupovne moći) je u svim državama JIE ispod prosjeka EU, a u 2012. godini je iznosio 41% prosjeka EU. Zbog toga se države JIE svrstavaju u slabo razvijene države. Pri tome je Crna Gora bila

na nivou od 42% prosjeka EU, a ostale države respektivno: Makedonija i Srbija 35%, Bosna i Hercegovina i Albanija 30% (prema: Mosntat 2013).



Slika br. 3.2: Dinamika BDB u izabranim državama JIE (u % prema prethodnoj godini)
Izvori: 1) *OECD Economic Outlook*, 1995, P. 13; 2) *Transition Report Update*, 1999, p. 17.

Karakteristično je da su u posmatranom periodu u ekonomskoj literaturi dominirala dva suprotna pristupa tranziciji, odnosno potrebnom ekonomskom razvoju odgovarajućih država, i to: tzv. gradualistički (postepene, evolutivne promjene) i tzv. "šok terapijski" ("veliki skok"), zasnovan na brzom uvođenju tržišne privrede. Predstavници monetarizma, neoklasike i neoliberalizma apsolutizovali su ulogu tržišnog regulisanja, a ulogu državnog regulisanja su svodili na eliminaciju finansijske nestabilnosti preko strogog regulisanja agregatne tražnje (sprovođenje restriktivne finansijske politike), iako primjena njihovih recepata neizbježno dovodi do pada proizvodnje, zaposlenosti i mnogih drugih pokazatelja ekonomskih aktivnosti. Neokeynesijanci su tvrdili suprotno: da je deficit agregatne tražnje ključni problem postsocijalističkih privreda, tako su preporučivali sti-

mulisanje agregatne tražnje metodama fiskalne i monetarne politike. Oni su tranzicijsku inflaciju objašnjavali inflacijom troškova, a ne viškom agregatne tražnje. Za razliku od njih, predstavnici NET su prioritet davali formiranju efikasnih svojinskih i tržišnih institucija, koji omogućuju racionalnu alokaciju resursa i efikasno privređivanje. Pokazalo se da u uslovima velike ekonomske, socijalne i opšte društvene krize i nesistemnosti (organizacioni, institucionalni i normativni vakuum) nije bilo lako formirati efikasne tržišne institucije. Posmatrano s istorijske distance od dvije decenije, može se zaključiti da su ekonomisti bili saglasni u ocjeni da je privatizacija sprovedena sporo, fiktivno, suprotno opredeljenjima i očekivanjima, bez proklamovane liberalizacije cijena i trgovine, eliminacije paternalizma i sl.) i značajnijih institucionalnih promjena. Imala je dominantno nacionalni karakter, a realizovala se insajderski, na relaciji država - radnici i menadžeri privatizovanih preduzeća. Odvijala se u neregularnim i neregulisanim uslovima, bez formulisanih jasnih, transparentnih, zakonski preciziranih i ulagačima primamljivih uslova i programa, kao i bez pratećeg organizovanog tržišta kapitala i hartija od vrijednosti. Uglavnom se sprovodila korporatizacijom, organizacionim pretvaranjem društvenih preduzeća u akcionarska društva, bez ulaganja dodatnog kapitala i često uz nerealne procjene vrijednosti preduzeća, kao i bez potrebne tehničko-tehnološke, organizacione i institucionalne transformacije.

U periodu 1990-1994. je došlo do značajnih svojinskih promjena. Povećan je broj privatnih preduzeća u privredi, a smanjen je broj društvenih preduzeća. To je rezultiralo u povećanju učešća privatnog sektora u formiranju BDP. Ali, ukupni realni obim privatizacije je bio relativno skroman, jer je 1995. bilo malo učešće akcionarskog kapitala u mješovitim preduzećima (procjenjuje se na oko 1/3). “Šok terapijske”, na brzinu izvedene palijativne “reforme” dovele su do pada svih ekonomskih pokazatelja (pomenuti “transformacioni pad” J. Kornaia). One su bile praćene mnogim negativnim procesima, od kojih se pominju (Drašković, 2011, s. 9): jačanje i koncentracija mnogih privilegija i bogaćenje rijetkih pojedinaca, socijalno raslojavanje, siromašenje širokih slojeva stanovništva, kriminalizacija privrede i društva, jalova obećanja o boljem životu i visoki transakcioni troškovi. Zbog toga je liberalizaciju zamijenila propagandna retorika o njoj, privatni sektor je supstituisan privilegovanim bogatašima, preduzetništvo rentno orijentisanim i sivo-ekonomskim ponašanjem, konkurencija monopolima a tržište švercom, buvljacima i pseudo-tržišnim strukturama.

Većina država u tranziciji nije uspjela da u toku pet početnih godina reformiše stare i izgradi nove i društvene i efikasne ekonomske institucije. Zbog toga se nije ni mogla formirati efikasna, konkurentna, otvorena i zrela tržišna privreda, koja je navodno bila strateški cilj tranzicije. Prilika je da se odmah ukaže na značaj institucija (ne samo ekonomskih, nego i društvenih, koje predstavljaju njihov okvir) preko idealnog uklapanja jednog važnog upozorenja A. Alchiana i S. Pejovicha, koji su su davno konstatovali da *“neodgovarajuće institucije mogu imati veliko negativno dejstvo na valorizaciju privrednih resursa”* (vidi šire u: Lj. Madžar, 2000, s. 220). U istom smislu G. Kolodko (1998. s. 296) je pravilno konstatovao da *“bez odgovarajućih institucionalnih aranžmana, procesi privatizacije i liberalizacije mogu dovesti do velikih problema”*. Šta li se tek može reći za činjenicu da su u razmatranim državama JIE formalne i neformalne institucije uveliko supstituisane alternativnim institucijama, zbog čega je onemogućena ne samo realna institucionalizacija, nego čak i institucionalna adaptacija i institucionalna kontrola (naravno, pluralističkog tipa). Navedena supstitucija je velikim dijelom determinisana i omogućena uticajem političkih (partijskih) struktura. Međutim, zbog nedostupnosti podataka, nijesmo u mogućnosti da istražujemo i analiziramo odnos između partijske kontrole i institucionalne kontrole. Dovoljno je napomenuti da za navedeni odnos mnogi autori smatraju da je bio dominantan u korist ove prve, što je svakako nespojivo s civilizacijskim dostignućima i kriterijumima društvenog i ekonomskog razvoja.

Zanemarujući politekonomsku analizu glavnih uzroka razmatranih procesa i pojava⁴, navešćemo preciznu ocjenu V. Draškovića (2003, ss. 144-145) da su u početnom periodu postsocijalističke tranzicije *“umjesto usavršavanja institucionalne strukture uspostavljeni mnogi oblici kvazi-institucionalnih odnosa (paternalizam, monopolizam, lobbizam, socijalna patologija, siva ekonomija, rentnoorijentisano ponašanje, dominacija politike nad ekonomijom i sl.)”* i da su oni presudno doprinijeli *“stvaranju mnogih oblika*

⁴ Ona podrazumijeva istraživanje mogućnosti da pojedini politički “igrači” i njihove “veze” (mreže administrativno-birokratskih grupa) *“utiču na donošenje ekonomskih odluka i da dominiraju nad institucijama kao pravilima igre, što deformiše i redukuje ekonomsku i opštu institucionalnu strukturu* (Mc Auley, 1991, p. 26). Prednje je u direktnoj suprotnosti s preporukama J. Buchanana (prema: Drašković 1997, s. 5) prema kojoj *“dobra igra više zavisi od dobrih pravila nego od dobrih igrača”*, kao i L. Kleina (1996, ss. 75–86), da u uslovima onemogućene konkurencije nije moguće formirati uslove za afirmaciju kritične mase privatnog sektora.

tržišnih ograničenja i procvatu nekontrolisanog tržišta, koje nema nikakve sličnosti s ekonomskim institutom tržišnog regulisanja". U posmatranim državama JIE djelovali su specifični oblici kontrole svih institucija od strane nomenklature i lobističkih grupa interesa, koji su svojom organizovanom mrežom u početku neformalnih, a kasnije i alternativnih institucija uspjeli da podčine većinu oblasti života. Upravo taj fenomen V. Drašković je nazvao meta-institucionalizacijom i označio je ključnim kočionim faktorom realnih institucionalnih promjena. Navedeni mišljenje je na fonu elaboracija R. Frydmana, K. Murphya i A. Rapaczynskog (1996, ss. 261-263), koji su istakli da su svi navedeni procesi koji se razmatraju u ovom podnaslovu, a posebno realni proces privatizacije *"osujećeni nomenklature privatizacijom"*. I Nobelovac O. Williamson (2000, p. 605) smatra da su *„političko-ekonomske vladajuće strukture najviše odgovorne za razvoj ekonomske insitucionalizacije“*. Realna institucionalizacija je bila blokirana meta-institucionalizacijom, a kao metode su se koristile: mitsko veličanje tržišnog regulisanja, samovoljnost ekonomske politike, povećanju nesistemnosti, institucionalne imitacije, pritisci raznih formalnih i neformalnih interesnih grupa, sporost, neusklađenost i neadekvatnost institucionalnih promjena, nekažnjavanje neregularnih oblika ponašanja, nepostojanje konsistentne strategije za realizaciju institucionalnih promjena i nekritičko shvatanje da je za formiranje tržišne ekonomije dovoljno srušiti kontrolne i upravljačke mehanizme socijalističkog sistema, privatizovati i sprovesti standardne mjere makroekonomske liberalizacije i stabilizacije.

Pošto je svojinsko regulisanje ključna ekonomska institucija, zbog svoje fundamentalne uloge u koordinaciji ekonomskih, socijalnih i pravnih odnosa u tržišnoj privredi, jasno je da je ona osnova propagirane liberalizacije, a samim tim razvoja privatne inicijative, preduzetništva i tržišta. Zbog toga se proces privatizacije nametnuo kao ključni preduslov liberalizacije. Na žalost, pošlo se od pogrešnih prioriteta. Umjesto da institucionalizacija bude okvir i preduslov privatizacije, pošlo se od dogmatskog kvazi-neoliberalnog tumačenja tzv. samociljnosti privatizacije, prema kojem je ona preduslov za formiranje i efikasno djelovanje ekonomskih instituta. tako je umjesto preporuka NET o specifikaciji i zaštiti svojinskih prava došlo do interesnih, fiktivnih i papiroloških svojinskih promjena, koje nijesu bile praćene ni zakonskim ograničenjima, ni konkurentskim uslovima, niti stvaranjem odgovarajućih mehanizama korporativnog upravljanja i kontrole. U uslovima izraženog institucionalnog vakuuma došlo je do izostanka efikasnosti

privatizacije i bilo kakve druge ekonomske institucionalizacije, što je dominantno uslovalo odgovarajuće ekonomske rezultate u državama JIE. Zašto? Smatramo da se odgovor (makar djelimičan) krije u konstataciji B. Kovača (1991, s. 306) da se u brojnim analizama privatizacije pokazuje da ona nije dovoljan uslov privredne efikasnosti (R. Millnjar & M. Parker), nego su njeni osnovni promotori konkurencija (Kay-Thompson), poboljšanje menadžmenta (W. Baber) i/ili efikasnije državno regulisanje (C. Price).

Kvazi-institucionalizacija je redukovala sve ili skoro sve ključne razvojne faktore i deformisala ekonomsku stvarnost u dijelu motivacije, monopolizacije, zapošljavanja, odvojenosti većine od svojine (blokiranju procesa formiranja efikasnih vlasnika putem papirološke korporatizacije), onemogućavanju preduzetništva u masovnim relacijama itd. Mnogi ekonomisti su zbog izraženih loših ekonomskih rezultata i urušavanja privrede u posmatranom periodu predlagali i očekivali da će u narednom periodu doći do institucionalizovanja navodne početne institucionalizacije, koja je od mnogih autora označavana kvazi-institucionalizacijom. To je podrazumijevalo prevazilaženje retoričkog liberalizma (kao propagiranog recepta za narod) i svih njegovih negativnih (bolje reći rušilačkih) tendencija, koji su se posljedično ogledali u paradoksalno lošim i razočaravajućim ekonomskim rezultatima. Pri tome moramo napomenuti da se u raznim izvorima mogu naći različiti podaci za pojedine države i godine, što razmatranim analizama daje samo približan i uslovan karakter

Tabela br. 3.5: Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u periodu 1991-1995. godine

Država	1991	1992	1993	1994	1995
Albanija	- 28,0	- 7,2	9,6	8,3	13,3
Bosna i Herc.	- 12,1	- 30,0	- 40,0	- 40,0	20,8
SR Jugosl.	- 11,6	- 27,9	- 30,8	2,5	6,1
Makedonija	- 7,0	- 8,0	- 9,1	- 1,8	- 1,2

Izvor: *Transition Report Update*, 1999, p. 17.

Ali, i to je dovoljno da se sagleda karakter posmatranih promjena, nepovoljnost ekonomskih trendova i njihova uslovljenost deficitom realnih institucionalnih promjena.

Tabela br. 3.5 pokazuje vrlo niske stope privrednog rasta u posmatranom periodu, na koje su uticali ratni sukobi i tek započeta tranzicija. Opravak je počeo 1994. i 1995. godine, osim u Makedoniji, što je pravi kuriozitet, jer ona nije bila zahvaćena ratnim sukobima.

Tabela br. 3.6: Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) periodu 1991-1995. godine

Država	1991	1992	1993	1994	1995
Albanija	- 28,0	- 7,2	9,6	8,3	13,3
Bosna i Herc.	- 12,1	- 30,0	- 40,0	- 40,0	20,8
Jugosl.	- 11,6	- 27,9	- 30,8	2,5	6,1
Makedonija	- 7,0	- 8,0	- 9,1	- 1,8	- 1,2
Češka	- 11,6	- 0,5	0,1	2,2	5,9
Hrvatska	- 21,1	- 11,7	- 8,0	5,9	6,8
Mađarska	- 11,9	- 3,1	- 0,6	2,9	1,5
Poljska	- 7,0	2,6	3,8	5,2	7,0
Slovenija	- 8,9	- 5,5	2,8	5,3	4,1
SAD	- 0,3	3,3	2,8	4,0	2,5
Kina	6,4	9,3	9,2	9,5	14,1
EU - 15	1,9	1,2	- 0,3	2,8	2,6

Izvor: *Transition Report Update*, 1999, p. 17.

U tabeli br. 3.6 su prikazani osnovni ekonomski rezultati mjereni prosječnom godišnjom stopom promjene BDP za države JIE i izabrane postsocijalističke države tranzicije, kao i u SAD, Kinu i države EU-15 i Centralne i Istočne Evrope u posmatranom periodu. Komparativna analiza osnovnih ekonomskih rezultata pokazuje kako slijedi:

- U većini država tranzicije, kao i prosječno posmatrajući, godišnja stopa promjene BDP je povoljnija nego u državama JIE. Pri tome je karakteristično da je najveći raspon između godišnjeg privrednog pada i najvećeg godišnjeg privrednog rasta rast ostvaren u državama zahvaćenim ratnim konfliktima: u Bosni i Hercegovini (-40% i 20,8% - tj. 61 procentnih poena) i SR Jugoslaviji (-30,8 i 6,1 – 37 procentnih poena), ali je taj raskorak bio dosta veliki i u Albaniji (-28% i 13,3% - 41 procentnih poena).

- Od drugih tranzicijskih država navedeni raskorak bio je najveći u ratom zahvaćenom Hrvatskoj (-21,1% i 6,8%). U ostalim selektovanim državama tranzicije taj raskorak je bio relativno ujednačen i iznosio je cca 13 procentnih poena u Sloveniji i Mađarskoj, 14 procentnih poena u Poljskoj i 17,5 procentnih poena u Češkoj.
- Izuzev početne godine, u SAD je ostvarivan relativno ujednačen privredni rast, kao i u državama EU-15.
- U Kini je ostvarivan u cjelokupnom posmatranom periodu impozantan rast BDP, koji je nekoliko puta veći od SAD i EU-15. Zbog toga je Kina ubrzano prestizala mnoge razvijene države i 2013. godine postala druga država u svijetu (poslije SAD) po privrednoj razvijenosti.
- Ukupan utisak je da su u cijelom posmatranom periodu najgori privredni rast ostvarile države JIE.

Tabela br. 3.7: Izabrani ekonomski pokazatelji za SR Jugoslaviju u periodu 1991-1995. godine

Godina	stope rasta u %						stopa nezap.
	BDP	zaposl.	produkt.	invest.	izvoz	uvoz	
1991	- 11,6	- 3,0	- 8,6	- 14,0	- 16,4	- 25,8	21,0
1992	- 27,9	- 3,4	- 24,5	- 29,8	- 45,9	- 30,4	20,5
1993	- 30,8	- 2,8	- 28,0	- 38,7	14,5	- 21,8	18,1
1994	2,5	- 2,1	4,6	- 13,0	- 49,1	- 37,8	15,4
1995	6,1	- 1,4	7,5	- 4,7	3,5	39,1	13,8

Izvor: *Statistički godišnjak Jugoslavije*, 2001.

U pogledu SR Jugoslavije, ona je po svim ekonomskim pokazateljima ostvarila loše rezultate, koji dokazuju postojanje tzv. “transformacionog pada”, ali i velikog institucionalnog vakuuma, koji su vezani za nagle društvene i sistemske promjene. Navedeni pokazatelji su prikazani u tabeli br. 3.7. Moraju se uzeti u obzir nepovoljni uslovi u kojima su ostvareni navedeni rezultati. Iz tabele br. 3.7 može se primijetiti da su najgori rezultati po svim pokazateljima ostvareni u 1992. i 1993. za vrijeme poznate i po veličini

unikalne hiper-inflacije, poslije čega je počeo određeni oporavak i stagnacija. Jasno je da su zbog ekonomskih sankcija izvoz i uvoz su sve do 1995. nastavili drastičan pad. Tek 1995. godine uslijedio je djelimičan oporavak spoljnotrgovinske djelatnosti.

3.3 EKONOMSKI REZULTATI U POSTKONFLIKTNOM PERIODU TZV. "PRODUŽENE TRANZICIJE" 1996-2013. GODINE

Tzv. "nekonfliktni period" tranzicije u državama JIE počeo je u izrazito nepovoljnom ekonomskom ambijentu. Sublimirajući podatke iz raznih izvora, došli smo do zaključka da su nepovoljnu ekonomsku situaciju karakterisala sljedeća razvojna ograničenja: nedostatak novčanog kapitala, skućeno finansijsko tržište, skoro nepostojeće faktorsko tržište, malobrojnost efikasnih vlasnika, neizgrađenost svojinskih struktura, postojanje re-kombinovanih i sociopatoloških oblika svojine, nespecificiranost i nezaštićenost svojinskih prava, otežanost njihove slobodne razmjene, značajno učešće sive i kriminalizovane ekonomije, dominacija privilegovanih monopola, evazija poreza i rentno orijentisano ponašanje, buvljaci i naturalizacija robnonovčanih odnosa i mnoge druge deformacije i ograničenja tržišta i konkurencije. Intenzitet navedenih kočionih faktora ekonomskog razvoja djelovao je paralelno s mnogim drugim ograničavajućim faktorima društvenog, ekonomskog i institucionalnog karaktera. Oni su značajno pojačavali ukupne negativne efekte. Među tim faktorima u literaturi se pominju: nedovoljnost pravne države, ostatak samoupravnih balasta, paternalističko ponašanje, dominacija politike nad ekonomijom i svim oblastima života i rada, visoka koncentracija vlasti, odsustvo političkog konsenzusa, sukobi političkih interesa, iscrpljujuća borba za vlast, nagla demontaža socijalističkih institucija, smanjenje sistemske upravljivosti, strah od promjena, sistemska nestabilnost, visoki transakcioni troškovi tranzicije, visok spoljni dug s tendencijom stalnog rasta, nizak životni standard i pauperizacija stanovništva, socijalno raslojavanje, dugo trajanje krize, gubitak povjerenja u državne institucije, dezinvestiranje, gubici, kriza neplaćanja, zbri-njavanje raseljenih lica, kriminalizacija društva uz prateću entropiju sistema, nedostatak razvojne strategije itd. U ovom kontekstu je interesantno navesti zaključak T. Vanhanena

(1997) o negativnom uticaju autoritativnih političkih režima na socijalno–ekonomski razvoj u periodu postsocijalističke tranzicije i pozitivnom uticaju stabilnih demokratija.

Tabela br. 3.8 pokazuje početni neujednačen tempo stopa rasta BDP, koji se u većini država JIE stabilizovao do globalne ekonomske krize 2008. godine na nivou raspona od oko 5-7%, uz izuzetke nešto veće stope rasta u Crnoj Gori (posebno 2006. i 2007. godine, koji se pripisuje naglo povećanim stranim direktnim investicijama).

Tabela br. 3.8: Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u periodu 1996-2015. godine

Država	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alb.	9,1	-7,0	8,0	7,3	7,8	7,3	2,9	5,7	5,9	5,5
B i H	86,0	37,0	10,0	10,0	5,5	4,3	5,3	4,0	5,8	5,0
Jug.	5,9	6,3	1,9	-15,7	5,0	5,5	4,3	2,4	8,8	4,7
Mak.	1,2	1,4	3,4	4,3	4,5	-4,5	0,9	2,8	4,1	4,1

Država	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Alb.	5,0	6,0	6,5	2,2	3,0	4,0	1,6	1,4	
B i H	6,2	6,8	5,4	- 3,4	0,5	2,0	- 0,5	1,5	2,0
CG	8,6	10,3	6,9	- 5,3	- 0,5	2,5	-2,5	3,3	
Srb.	5,2	6,9	5,5	- 3,0	2,0	3,0	- 1,6	1,5	2,0
Mak.	4,0	5,9	4,8	- 0,7	2,0	2,8	0,8	1,7	2,2

Izvori: 1) *Transition Report Update*, p. 17; 2) *Statistički godišnjak Jugoslavije*, 2001.

Tabela br. 3.9: Izabrani ekonomski pokazatelji za SR Jugoslaviju u 1996. i 1997. godini

Godina	stope rasta u %						stopa nezap.
	BDP	zaposl.	produkt.	invest.	izvoz	uvoz	
1996	5,9	- 0,7	6,6	- 8,9	20,2	56,3	21,1
1997	6,3	- 2,9	9,2	- 8,0	27,4	13,6	22,0

Izvor: *Statistički godišnjak Jugoslavije*, 2001.

Globalna ekonomska kriza se višestruko negativno odrazila na godišnje stope rasta BDP u svim državama JIE, koje su uglavnom bile negativne ili u rasponu od 1,4 do 3,3%. To su za 3-4 indeksna poena bile manje ostvarene stope rasta BDP u odnosu na period koji je prethodio globalnoj ekonomskoj krizi. To je dodatni pokazatelj slabosti institucionalnih sistema u državama JIE.

U SR Jugoslaviji je prvih godina poslije konflikta (tabela br. 3.9) počeo privredni oporavak, zahvaljujući prvenstveno porastu produktivnosti i spoljnotrgovinskoj razmjeni. Nezeposlenost se i dalje povećavala, jer su investicije nastavljale trend smanjivanja, zbog velikog rizika ulaganja u posljeratnom periodu.



Slika br. 3.3: Kretanje BDP u državama JIE u periodu 1996-2014. godine

Izvori: 1) *Statistički godišnjak Jugoslavije*, 2001; 2) *Statistički godišnjak Crne Gore*, 2013. i 2014.

Na slici br. 3.3 prikazan je komparativni pregled podataka o kretanju BDP u državama JIE u periodu 1996-2014. Poslije velikih turbulencija koje su zabilježene do 1999. vidi se da je do globalne ekonomske krize rast BDP stabilizovan u rasponu od 0-5%, uz

izuzetak Crne Gore u 2006/2007. Poslije globalne ekonomske krize nastupio je period velike stagnacije BDP, koji se kretao u rasponu od -2 do 2%.

Tabela br. 3.10: Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u državama JIE i izabranim tranzicijskim državama u periodu 1996-2015. godine

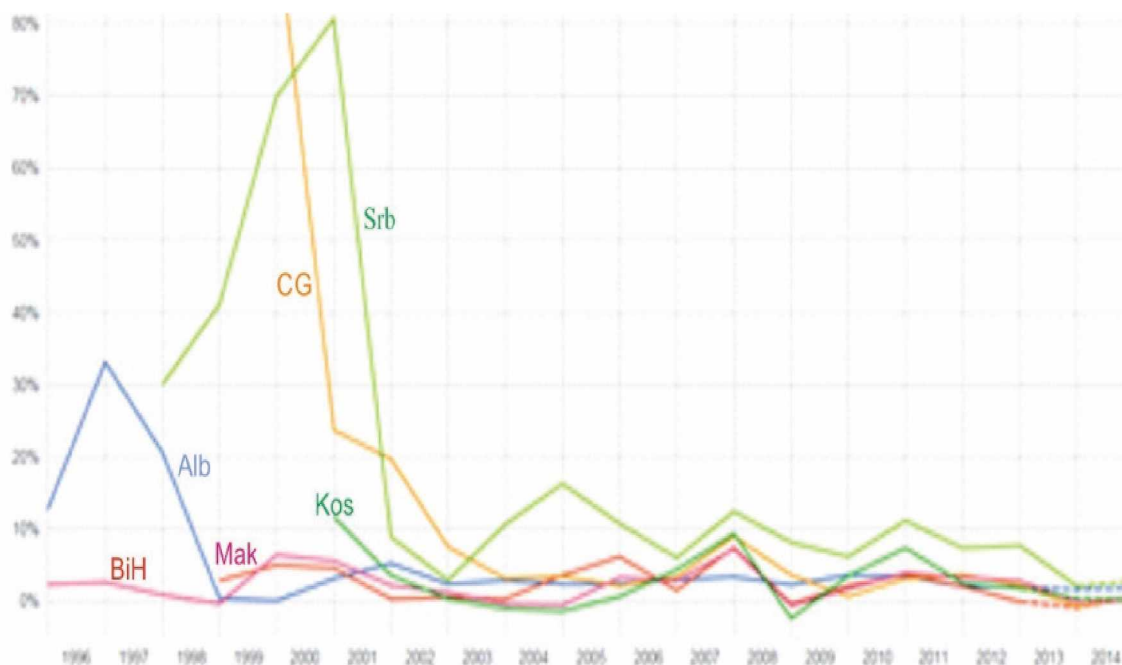
Drž	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alb.	9,1	-7,0	8,0	7,3	7,8	7,3	6,0	5,7	5,9	5,5
BiH	86,0	37,0	10,0	10,0	5,9	5,6	5,0	3,9	6,3	3,9
CG	7,8	10,1	1,9	-15,7	5,0	5,5	5,0	2,5	4,4	4,2
Srb								2,5	8,4	6,2
Mak.	1,2	1,4	3,4	4,3	4,6	-4,6	3,0	2,8	4,6	4,4
Češ.	4,8	-1,0	-2,2	-0,4	2,9	3,6	3,5	3,6	4,9	6,4
Hrv.	6,0	6,5	2,5	-0,4	3,7	4,1	3,5	5,0	4,2	4,7
Mađ.	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,2	4,3	4,7	3,5
Polj.	6,0	6,8	4,8	4,1	4,0	1,1	1,5	3,6	5,1	3,5
Slov.	3,5	4,6	3,8	5,2	4,6	3,0	3,0	2,8	4,3	4,5
SAD	3,7	4,4	4,3	4,7	4,1	1,1	1,8	2,5	3,5	3,0
Kina	2,0	5,1	0,3	6,4	8,6	10,2	11,7	14,1	9,6	9,9
EU - 15	1,8	2,7	3,0	3,1	3,8	2,0	1,2	1,2	2,3	1,8

Drž	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Alb.	5,0	6,0	6,5	2,2	3,0	4,0	1,6	1,4	
BiH	6,0	6,2	5,7	-3,4	0,5	2,0	-0,5	1,5	2,0
CG	8,6	10,3	6,9	-5,3	-0,5	2,5	-2,5	3,3	
Srb.	5,2	6,9	5,5	-3,0	2,0	3,0	-1,6	1,5	2,0
Mak.	4,0	5,9	4,8	-0,7	2,0	2,8	0,8	1,7	2,2
Češ.	6,9	5,5	2,7	-4,1	2,3	2,0	-0,7	-0,8	
Hrv.	4,7	5,5	2,4	-5,8	0,3	2,9	-1,9	0	1,4
Mađ.	4,0	1,2	0,6	-6,3	-0,2	3,2	-1,5	1,5	
Polj.	6,2	7,2	5,0	1,7	3,7	4,8	1,8	1,7	
Slov.	5,8	6,8	3,5	-7,8	0,9	2,5	-2,6	-1,0	
SAD	2,6	1,9	0	-2,7	2,7	1,6	2,3	2,2	
Kina	11,0	12,2	9,1	8,7	9,1	9,3	7,7	7,7	
EU - 15	2,9	2,6	0,5	-4,4	1,5	1,8	-0,4	0,1	

Izvori: 1) *Transition Report Update*, 1999, p. 17; 2) Pereski & Avramovska 2008, p. 64. 3) Savezni zavod za statistiku Jugoslavije, 2001; 4) Savezni zavod za statistiku Crne Gore, 2013. i 2014; 5) Domazet 2010, pp. 65-66;

Nezavisno od činjenice da postoji relativna neuporedivost podataka iz raznih izvora, i tabela br. 3.10 takođe pokazuje ispravnost gornjih konstatacija.

Poslije visokih stopa inflacije zabilježenih u prvim godinama postkonfliktnog perioda (sa izuzetkom Srbije i Crne Gore do raspada SR Jugoslavije), u svim državama JIE inflacija je konstantno smanjivana, da bi se u periodu od 2002-2008. godine (osim u Srbiji) kretala u rasponu od nule do 7%, a onda je stopa inflacije u svim državama JIE iznosila ispod 5%. Tako npr. stopa inflacije se u periodu 2001-2007. u Srbiji smanjila sa 91,8% (2001) na 10,1% (2007), u Crnoj Gori sa 28% na 3,1% (slika br. 3.4).



Slika br. 3.4: Inflacija u državama JIE u periodu 1996-2014. godine

Izvori: 1) www.imf.com; 2) Savezni zavod za statistiku Crne Gore, 2013. i 2014.

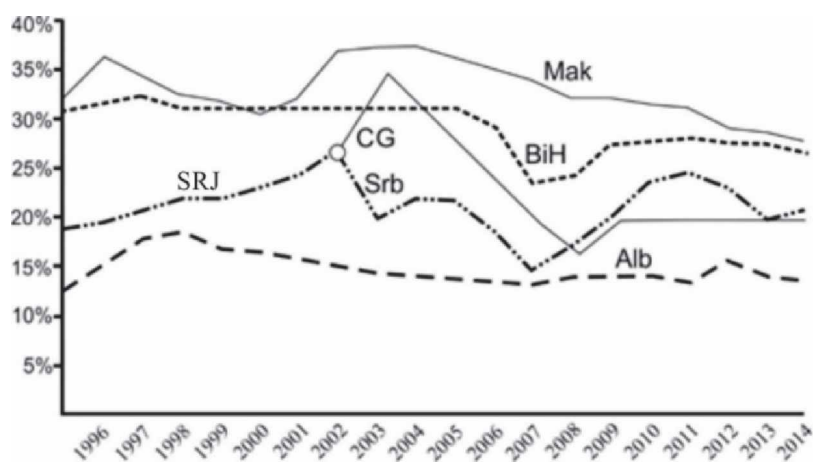
Navedene trendove sa slike br. 2.4 približno potvrđuju i podaci iz drugih izvora, koji su prezentirani u tabeli br. 3.11.

Tabela br. 3.11: Stope inflacije u državama JIE u periodu 1996-2014. godine

Drž	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alb.	12,7	33,2	20,6	0,4	0,1	3,1	7,8	0,5	2,3	2,4
BiH	- 17,1	13,0	- 1,6	8,4	28,8	3,1	4,5	0,7	0,3	3,8
CG	94,1	18,3	30,0	40,1	70,0	80,6	8,9	2,9	10,6	17,2
Srb										
Mak.	2,5	1,3	0,5	-1,3	6,6	5,2	2,3	1,1	0,9	0,2
Kos.	-	-	-	-	-	-	-	-1,1	-1,1	-1,4

Drž	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Alb.	2,4	2,9	3,4	2,3	3,6	3,5	2,0	1,9	1,6
Bi H	7,2	4,8	7,4	- 0,4	2,2	3,7	2,1	-0,1	-0,9
CG	2,9	4,3	8,8	3,5	0,7	3,5	4,1	2,2	-0,7
Srb.	12,7	6,45	12,4	8,1	6,2	11,2	7,3	7,7	2,1
Mak.	3,2	2,3	8,3	- 0,7	1,5	3,9	3,3	2,8	-0,3
Kos.	0,6	4,4	9,4	-2,4	3,5	7,3	2,5	1,8	0,4

Izvori: 1) Statistički godišnjak Crne Gore, 2010; 2) <http://www.factfish.com/statisticcountry/bosnia%20and%20herzegovina/inflation.%20gdp%20deflator>.

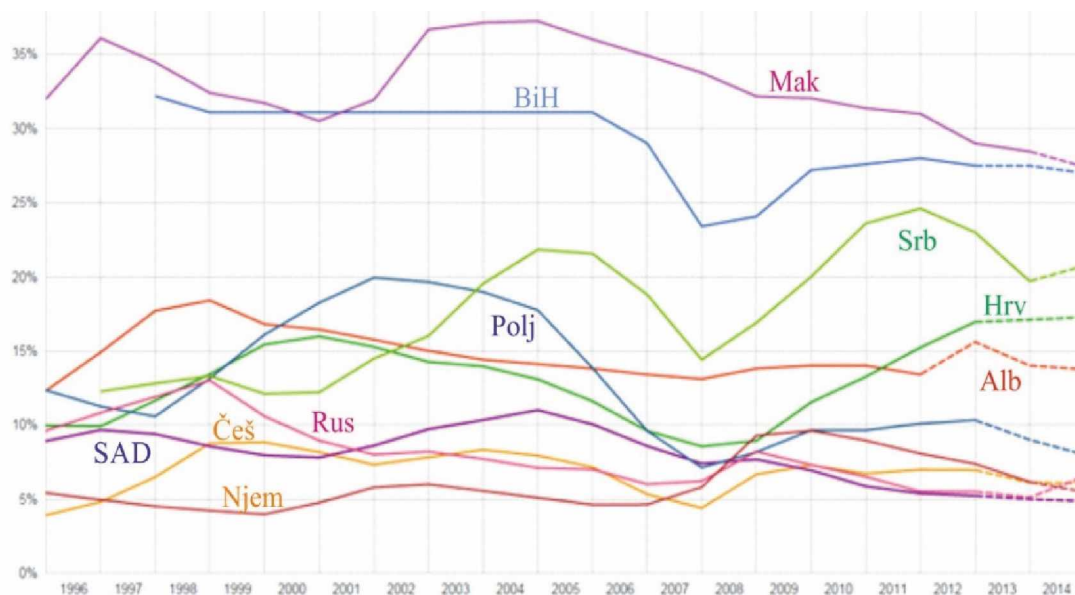


Slika br. 3.5: Stope nezaposlenosti u državama JIE u periodu 1996-2014. godine

Izvori: 1) www.imf.com; 2) Savezni zavod za statistiku Crne Gore, 2013. i 2014.

Jedan od najnepovoljnijih ekonomskih pokazatelja je velika stopa nezaposlenosti, koja karakteriše sve države JIE u periodu 1996-2014. (slika br. 3.5). Poslije raspada SR Jugoslavije, od 2002-2007. nezaposlenost je u Srbiji smanjena od 25% na 17%, a u Crnoj Gori se poslije početnog porasta (33,2%) stalno smanjivala do stope ispod 20%, koja se zadržala sve do 2014. Radi poređenja, u Hrvatskoj je u periodu 2001-2007. nezaposlenost bila dva puta manja i opadala je od 15,8% do 10%, ali je poslije globalne ekonomske krize počela stalno da raste, da bi 2014. ponovo premašila nivo od 15%.

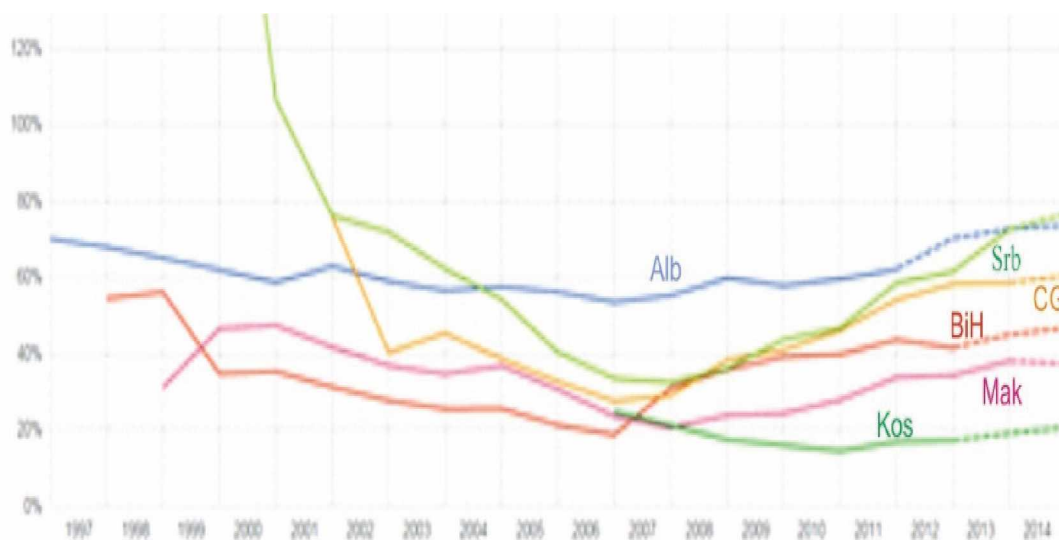
Na slici br. 3.6 može se primijetiti da je u izabranim tranzicijskim državama (Poljska, Češka i Rusija) odgovarajuća stopa ispod 10%, kao u razvijenim državama (SAD, Njemačka).



Slika br. 3.6: Poređenje stope nezaposlenosti u državama JIE i nekim izabranim razvijenim i tranzicijskim državama u periodu 1996-2014. godine

Izvor: IMF

Pored nezaposlenosti, i javni dug je u većini država JIE bio konstantno visok, s tendencijom zabrinjavajućeg rasta poslije izbijanja globalne ekonomske krize. Krajem 2014. godine javni dug Crne Gore iznosio je 59,60% BDP, Srbije 63% a Albanije 60% (slika br. 3.7).

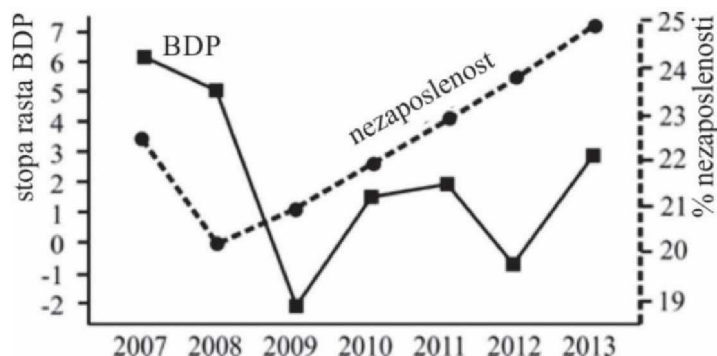


Slika br. 3.7: Učešće javnog duga u BDP u državama JIE u periodu 1996-2014. godine

Izvor: www.imf.com

U periodu 1989-2009. u regionu JIE ostvarena je godišnja stopa rasta GDP od svega 0,5%, pri čemu su neke države ostvarile negativne stope rasta: Srbija -2,9%, Crna Gora -1,1 i Bosna i Hercegovina -0,1% (Domazet, 2010, p. 15). U periodu 2009-2013. realni rast BDP iznosio je 13,9% u Albaniji, 6,9% u Makedniji, 0,7%, u Crnoj Gori, – 0,5% u Srbiji, –1,2% u Bosni i Hercegovini (Coping with Floods Strengthening Growth, 2015, p. 69).

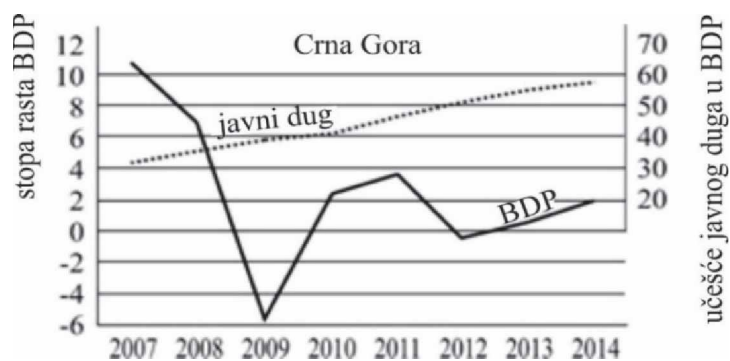
Slika br. 3.8 pokazuje veliki pad BDP u regionu JIE na početku globalne ekonomske krize, koja se izuzetno nepovoljno odrazila na region JIE njegov ekonomski i društveni razvoj. Pad ekonomskih aktivnosti direktno je uticao na rastući porast nezaposlenosti, koja je dostigla velike razmjere i prosječno za JIE iznosi 24,5%, što je dva puta više nego u EU.



Slika br. 3.8: Stope rasta BDP i nezaposlenosti za region JIE u periodu 2007-2013.

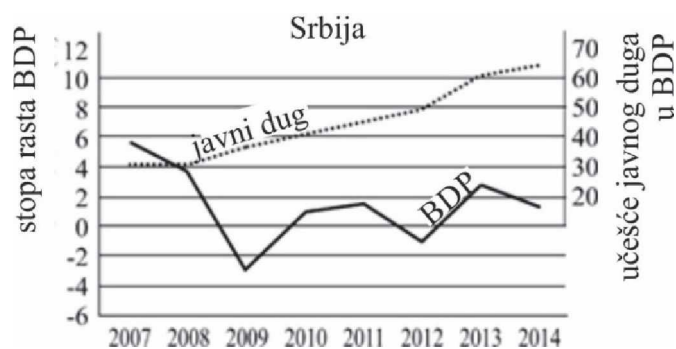
Izvor: www.imf.com (ponderisani podaci)

Nezaposlenost je iznad navedenog prosjeka na Kosovu (43,5%), u Makedoniji (31%) i u Bosni i Hercegovini (27,5%). U istom periodu javni dug je značajno porastao u svim državama SEE. Tako npr. u nekim državama se čak više nego udvostručio: u Srbiji je porastao sa 29,2% na 59,6% BDP, a u Crnoj Gori sa 28,7% na 59,6% (<http://www.javnidug.gov.rs>, <http://www.indexmundi.com>, <http://www.cb-mn.org>). Poslije pojave ekonomske krize u EU 2008. sve države SEE su imale probleme s javnim finansijama, jer je došlo do pada ili stagnacije BDP, iz kojeg je bilo potrebno finansirati povećane državne rashode. Stvorile se se makaze nižeg BDP i viših državnih rashoda. Da bi nadoknadile sredstva koja im nedostaju u budžetima, države su se zaduživale. Tako je poslije 2008. javni dug počeo da raste mnogo brže od BDP, što je poslije nekog vremena otvorilo dužnički problem. Podaci za Crnu Goru i Srbiju prikazani su na slikama br. 3.9 i 3.10.



Slika br. 3.9: Stopa rasta BDP i učešće javnog duga u BDP u Crnoj Gori (u %) u periodu 2007-2014. godine

Izvori: 1) www.imf.com; 2) <http://www.cb-mn.org/index.php?mn1=statistika>



Slika br. 3.10: Stopa rasta BDP i učešće javnog duga u BDP u Srbiji (u %) u periodu 2007-2014. godine

Izvori: 1) www.imf.com; 2) <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>

Pored navedenih ekonomskih trendova, nepovoljna je i prosječna stopa inflacije od 6,7%, koja je tri puta veća nego u EU (2,3%). Posebno je visoka stopa inflacije hrane (9,3%). World Bank procjenjuje da 33% stanovništva u JIE živi u siromaštvu, a 8% živi u ekstremnom siromaštvu. Ekonomsku recesiju je pratilo posledično povećanje siromaštva i nejednakosti. Siromaštvo je povezano sa nezaposlenošću, pa je najveće na Kosovu (80%), u Albaniji (60%) i Makedoniji (41%). Širenje nejednakosti je počelo odmah na početku postsocijalističke tranzicije, poslije prvih „grabeških“ privatizacija i sve više se nastavlja. Veliki jaz između masovnog siromaštva i nagomilanog bogatstva je posljedica neravnomjernog pristupa resursima, partijske distribucije privilegija, monopolske distribucije svojinskih prava i deficita konkurencije na svim nivoima.

Pored problema sa održivošću javnih finansija, na ekonomski rast su se negativno odrazili nekonkurentnost ukupne privrede i preduzeća, kao i brojne strukturne prepreke i disproporcije. Privredni problemi su egzistirali u okruženju poremećenog sistema društvenih vrijednosti. Forsirala se partijska pripadnost, autoritet, podobnost i vjerovanje umjesto struke, kreativnosti, znanja i nauke. Caruje negativna selekcija kadrova, kriminalizacija privrede, korupcija i lepeza sociopatoloških pojava. Došlo je do siromašenja većine naroda i enormnog bogaćenja manjine, uništavanje srednjeg sloja, koncentrisanja političke i ekonomske moći i nastavka autoritarne tradicije.

3.4 ANALIZA INSTITUCIONALNE DINAMIKE U DRŽAVAMA JIE

Danas je priznata činjenica da je u početnom periodu tranzicije postsocijalističkih država uloga institucionalnih faktora bila znatno potcijenjena. Najpopularniji recepti su bili ekonomska liberalizacija, stabilizacija i privatizacije. Zato je u ranim fazama umjesto analize institucionalne dinamike pažnja bila pogrešno usmjerena na značaj strukturnih faktora. Relativno malo radova je u tom početnom periodu bilo posvećeno kvalitetu institucija. Pored predstavnika NET, A. Brunetti, G. Kisunko i B. Weder (1997) su među prvim ukazali na značaj institucionalnih faktora. Oni su u objašnjenju institucionalnih promjena (dinamike) koristili sljedeće indekse:

- nivo predvidljivosti pravila koja se primjenjuju,
- mjera neizvjesnosti u pogledu mogućnosti promjene kursa izvršne vlasti,
- indeks koji pokazuje stepen zaštite prava svojine,
- indeks pouzdanosti i predvidljivosti sudskog sistema i
- mjera kontrole korupcije.

Pozitivan uticaj institucionalnih faktora na ekonomski razvoj u 25 država dokazao je i L. Moers (1999), kao i J. Ahrens & M. Meurers (2000). U svim navedenim istraživanjima razmatrane su četiri grupe institucija: pravne, regulišuće, razvoja ljudskog kapitala i koordinacije i raspodjele rizika. Danas postoji veliki broj indeksa i ocjena, koji se redovno ažuriraju i odražavaju razne nacionalne institucionalne aspekte, uključujući i ni-

vo ulaganja i poslovnih rizika, stepen ekonomskih i političkih sloboda, korupciju itd. Njih obrađuju OECD, UNCTAD i World Bank (*World Bank Worldwide Governance Indicators – WB WGI*) koja ima šest indikatora:

- prava građana i odgovornost državnih organa,
- politička stabilnost i odsustvo nasilja,
- efikasnost državnih organa,
- kvalitet regulišućih institucija,
- kvalitet pravnih institucija i
- kontrola korupcije.

Pored toga, poznato je da razne institucionalne indikatore utvrđuju i mnogi drugi nezavisni istraživački centri. Kao što se može vidjeti, naučna zajednica nema jedinstveno mišljenje po pitanju koji je od mnogih dostupnih pokazatelja najtačniji i najprikladniji za odražavanje kvaliteta institucionalne izgrađenosti u određenoj državi. Taj izbor komplikuje činjenica da moderna ekonomska istraživanja uključuju proučavanje uticaja raznih faktora u sistemu institucionalnog funkcionisanja države. Zbog toga se moraju razlikovati pojedini institucionalni faktori uticaja (birokratski aparat, poslovna udruženja, civilno društvo, demokratija, pravosuđe, korupcija, informaciona otvorenost itd.) od ukupnog sistema tzv. „institucionalnog okruženja“.

Praksa razvijenih država je ubjedljivo pokazala da je formiranje efikasnih društvenih (formalnih i neformalnih) i ekonomskih institucija preduslov za racionalnu alokaciju resursa i efikasno privređivanje. To su potvrdile i pojedine uspješne države tranzicije, koje su izvršile značajan stepen institucionalnih promjena. One su takođe dokazale da su institucionalne promjene osnovni elemenat u strukturi kritične mase svih ostalih promjena koje moraju preduzeti tranzicijske države. Pored toga, dokazano je u praksi da državne institucije vremenski moraju prethoditi tržišnom procesu, jer su one agensi za specifikaciju i zaštitu prava svojine, kao i za stvaranje konkurentskih tržišnih struktura. Za razliku od njih, države JIE su neselektivno primjenjivale makroekonomske recepte u uslovima nerazvijene mikroekonomske sredine i neizgrađenog institucionalnog poretka, zbog čega se još uvijek nalaze u dubokoj ekonomskoj i opštoj društvenoj krizi.

Magistralni tranzicioni procesi podrazumijevaju krupne promjene odnosa i oblika privređivanja, svojine, mehanizama regulacije, političkog i normativnog režima. Sve na-

vedene promjene se zasnivaju na institucionalnim promjenama od kojih dominantno zavise ekonomska stabilizacija i ekonomski razvoj. To znači da institucionalna dinamika predstavlja opšti okvir, zajednički imenilac i preduslov svih ostalih promjena. U skladu s istraživanjem S. Cheunga (1983, s. 38), prema kojem svaka institucionalna inovacija iziskuje odgovarajuće troškove (jedni su povezani s funkcionisanjem već postojećih institucija, a drugi su neophodni za njihov preobražaj), postsocijalistička tranzicija se može posmatrati kao institucionalna inovacija, odnosno transformacija, u kojoj su institucije osnova na kojoj se izgrađuje svaki drugi preobražaj i razvoj ekonomskog i društvenog poretka, pri čemu se mijenjaju i same institucije. Nesporno je da je institucionalna razvijenost postala jedan od osnovnih i univerzalnih civilizacijskih kriterijuma progresa. Ona podrazumijeva izgrađenu institucionalnu sredinu (skup osnovnih političkih, pravnih, socijalnih i drugih pravila kojima se regulišu ekonomske aktivnosti), i postojanje institucionalnog dogovora, kojim se regulišu načini saradnje i/ili konkurencije između ekonomskih subjekata. Zbog svega toga, izuzetno je važno da se prati institucionalna dinamika preko navedenih indikatora. Institucije zauzimaju prvi stub u podindeksu GCI (Global Competitiveness Index). Za 2013-2014. godinu države JIE zauzimale su sljedeće mjesto i imale odgovarajući broj bodova (skor): Albanija 118/3,32, Bosna i Hercegovina 71/3,87, Crna Gora 52/4,16, Makedonija 60/4,05 i Srbija 126/3,20. Izuzev Albanije i Srbije, ostale države su solidno rangirane, čak bolje od nekih tranzicijskih država koje su ekonomski razvijenije od njih (npr. Hrvatska 93/3,60 – Češka 86/3,64, Mađarska 84/3,67 i Slovenija 68/3,94) - *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. To je djelimično kontradiktorno zaključcima iz literature, koji su analizirani u ovoj disertaciji. Šta to onda pokazuje?

Smatramo da je riječ o selektivnosti i nepotpunosti razmatranog indikatora, jer se mnogi elementi institucionalne razvijenosti ne obuhvataju, ili se netačno prikazuju. Na navedeni zaključak upućuju i još neki paradoksalni pokazatelji institucionalne razvijenosti za neke od najrazvijenijih država svijeta, kao što su SAD (35 /4,66, Italija 102/3,50 i Rusija 121/3,28). Prednje dovodi u sumnju i konzistentnost strukture institucionalnih komponenti od kojih se generiše razmatrani pokazatelj Svjetskog ekonomskog foruma (WEF). Objašnjenje za ograničenja indikatora koji mjere kvalitet institucija vjerovatno potiče od toga što su oni direktno povezani, odnosno generički se zasnivaju kriterijumima liberalnosti i ekonomskih sloboda. Može se konstatovati da je te kriterijume demistifikovala savremena ekonomska kriza. Pored toga, nesporno je da i državno regulisanje ite-

kako čini institucije jakim i konzistentnim i da institucionalni pluralizam dominira u svim razvijenim državama. Pa ipak, on je zastupljen samo preko nekoliko indikatora kvaliteta institucija vlasti, preko ocjene regularnosti, profesionalizacije i djelotvornosti sistema javne uprave. Pri tome izostaju mjerenja tržišnih procesa, koja bi u slučaju država JIE pokazala i postojanje kvazi-tržišnih odnosa, koje je, naravno, mnogo teže i složenije mjeriti. Vjerovatno se polazi od pretpostavke da će efikasna javna uprava spriječiti u najvećoj mogućoj mjeri kvazi-tržišne deformacije. Međutim, posebno su nemoguće takve ocjene u slučajevima kada su svoj položaj zloupotrebili pojedini predstavnici „reformatorskih“ vlada, koji su glavni vinovnici kvazi-institucionalnog i kvazi-tržišnog ponašanja, o čemu su preplavljeni medijski izvještaji i sudska praksa. Pa ipak, mjeri se indikator „kontrola korupcije“ koji koliko-toliko (s obzirom na težinu njegovog računanja) može da ukaže na opšti kvalitet institucija.

Interesantno je i paradoksalno je da se retorički i praktično forsiraju tržišne institucije, a da u mjerenju institucionalne izgrađenosti dominira ocjena kapaciteta. Smatramo da je moguća makar približna ocjena izgrađenosti, efikasnosti i funkcionalnosti tržišnih institucija, kao i njihovog zatajivanja, posebno u dijelu postojanja integralnog tržišta. Rakorak između skućenog tržišnog regulisanja (u praksi) i njegovog retoričkog forsiranja (da ne kažemo „fundamentalizma“, izraza koji upotrebljavaju mnogi autori) je očigledan, kao i brojna zatajivanja ove institucije, koja je u mnogo čemu doprinijela anti-razvojnim trendovima (postojanje tržišnih supstituta, sive ekonomije, pseudo-tržišnih struktura itd.). Zbog prednjih konstatacija, u izlaganju koje slijedi naveli smo u tabeli br. 3.12 strukturu institucionalnog pokazatelja (koji se sastoji iz 21 elementa, a mjeri se u rasponu ocjene od 0 do 10) za države JIE u periodu 2013/2014. godine.

Tabela br. 3.12: Strukturni elementi institucionalnog pokazatelja GCI
u periodu 2013/2014. godine

Naziv institucionalnog elementa	Alb.	BiH	CG	Mak.	Srb.
Prava svojine	2,8	3,7	4,2	4,5	3,2
Zaštita intelektualne svojine	2,9	2,5	3,6	3,9	2,9
Zloupotreba javnih sredstava	2,5	3,9	4,1	3,8	2,8
Javno povjerenje u političare	2,4	2,6	3,6	3,0	2,1

Neregularna plaćanja i mito	3,1	4,6	4,1	4,6	3,7
Nezavisnost pravosuđa	2,3	3,9	3,6	3,2	2,6
Favoriziranje u odlukama drž. služb.	2,7	3,1	3,8	3,4	2,4
Rasipništvo državne potrošnje	3,1	1,7	3,6	3,6	2,3
Opterećenje državnog regulisanja	3,9	3,6	3,6	3,8	2,3
Efikasnost pravnog okvira u rješavanju sporova	3,0	3,5	3,9	3,5	2,5
Efikasnost pravnog okvira u promjenama regulacije	2,9	3,7	3,5	2,9	2,5
Transparentnost državne politike	4,1	4,2	4,5	4,4	3,7
Poslovni troškovi za terorizam	5,2	6,5	6,1	5,7	5,6
Poslovni troškovi kriminala i nasilja	4,3	6,2	5,2	4,9	4,3
Organizovani kriminal	4,4	6,0	4,9	4,6	4,0
Pouzdanost policijskih službi	3,7	5,4	4,7	4,4	4,0
Etičko ponašanje poduzeća	3,3	3,2	4,1	3,9	3,3
Snaga revizije i standarda izvještavanja	3,8	3,9	4,2	4,7	3,9
Efikasnost korporativnih odbora	4,4	4,7	4,3	4,3	3,7
Zaštita interesa manjinskih akcionara	3,8	3,3	4,1	4,0	2,7
Snaga zaštite investitora	7,3	5,0	6,3	7,0	5,3

Izvor: The Global Competitiveness Report 2013-2014, pp. 101, 131, 261, 283 i 335.

U literaturi su se pojavile ozbiljne teorijske kritike shvatanja da postoji jednosmjerni i direktan uticaj institucija na ekonomski razvoj. Tako npr. Ha-Joon Chang (2011, p. 475) ukazuje na nemogućnost kvantifikacije kvaliteta institucija i na heterogenost uzoraka, koja dovodi u pitanje ozbiljnost rezultata brojnih regresionih analiza. U tom smislu, on (Ibid.) navodi da: „*taj dominantni teorijski diskurs pati od dvije grupe problema: prva zanemaruje povratnu vezu, tj. mogućnost uticaja ekonomskog razvoja na institucije, a druga je linearna i statična zavisnost uzročne veze*“. Polazeći od nespornih činjenica da: a) institucionalni razvoj pozitivno utiče na ekonomski rast i razvoj i b) ekonomski razvoj

direktno (preko motivacije i velikih ulaganja u obrazovanje i naučna istraživanja) i indirektno (preko dobrih uslova: plate naučnika, komunikacije, informacije, statistika, projekti i dr.) utiče na rast ekspertskih znanja i inovacija, V. Drašković, R. Jovović i M. Drašković (2013, s. 26) su izveli logičan zaključak da postoji relacija u kojoj djeluje jaka povratna veza, i to kako slijedi: *institucije-ekonomski razvoj, ulaganja u znanje-povećanje znanja*. Međutim, komparativna analiza odnosa između razvijenosti institucija i nivoa znanja, koja se može uraditi na bazi podataka iz tabele br. 3.13 pokazuje određena odstupanja, što dovodi u sumnju univerzalnost gore predložene „formule“ ekonomskog razvoja, kako su i navedeni autori sami konstatovali.

Analiza podataka iz tabele br. 3.13 pokazuje da ne postoji ni jedan slučaj apsolutne podudarnosti u pogledu mjesta pojedinih država po pitanju institucionalne razvijenosti i nivoa znanja mjenog indeksom KIE. Međutim, to ni u kojem slučaju ne znači da ne postoji značajna zavisnost između institucija i znanja. Jer, iz tabele br. 3.13 se može primijetiti da se npr. među prvih pet država prema indeksu KIE nalazi njih četiri, koje su i prema indikatoru institucionalne izgrađenosti u prvim osam. To znači da postoji značajan stepen korelacije navedenih pokazatelja.

Tabela br. 3.13 : Uporedni pregled indeksa KEI (Knowledge Economy Index) i GCI (za institucije, stub 1) u 2012. godini za izabrane države

<i>Država</i>	<i>KEI</i>	<i>Institucije</i>	<i>Država</i>	<i>KEI</i>	<i>Institucije</i>
Švedska	1 (9,43)	6	Češka	26 (8,14)	44
Finska	2 (9,33)	3	Mađarska	27 (8,02)	55
Danska	3 (9,16)	14	Slovenija	28 (8,01)	58
Holandija	4 (9,11)	7	Hrvatska	39 (7,29)	98
Norveška	5 (9,11)	8	Rusija	55 (5,78)	53
Njemačka	8 (8,90)	16	Srbija	49 (6,02)	130
SAD	12 (8,77)	41	Makedonija	57 (5,65)	78
Singapur	23 (8,26)	1	BiH	70 (5,12)	85
Katar	54 (5,84)	4	Albanija	82 (4,53)	84

Izvori: 1) <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>, p. 2.

2) *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, pp. 16-17.

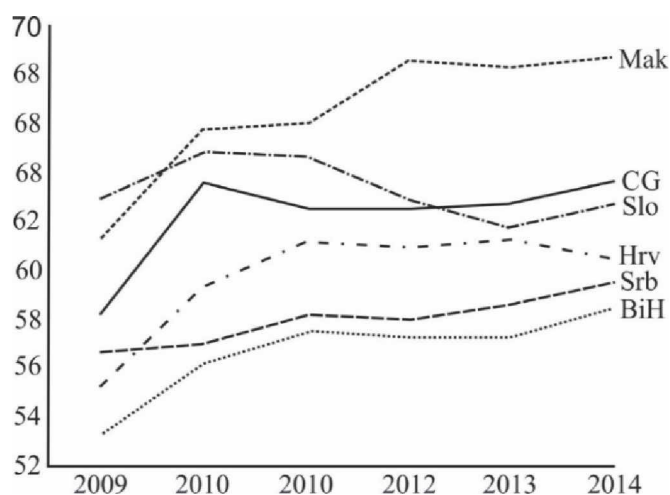
Istražujući razmatrane indikatore za veći broj država, može se primijetiti da se povećava koncentracija posmatrane zavisnosti s porastom uzorka. Dalje, podaci za Singapur i Katar pokazuju da su u njima veoma razvijene institucije, a mnogo slabije znanje, pa se formalno može zaključiti da kod njih postoji mali uticaj institucija na znanje. Sličan zaključak se može izvesti i za SAD, gdje postoji obratan slučaj: paradoksalno i neuvjerljivo mali nivo razvijenosti institucija (uz obavezno pitanje: da li je stvarno tako?!) i veoma visok nivo znanja. Najzad, i kod nekih država tranzicije (Hrvatska i Srbija) se takođe zapaža nesklad između slabih institucija i većeg nivoa znanja, ali sa mnogo većim raskorakom nego u SAD. Primijetna je i „usklađenost“ navedenih pokazatelja kod država kod kojih su isti na veoma niskom nivou (npr. Albanija i Bosna i Hercegovina). Međutim, ono što je značajno za naše istraživanje je činjenica da su oba indeksa (znanja i institucionalne izgrađenosti) u državama JIE na veoma niskom nivou, što je u skladu s prikazanom komparativnom analizom ekonomskih pokazatelja u raznim periodima.

Nezavisno od veličine analiziranih indeksa znanja i institucionalne izgrađenosti, s pravom se može se postaviti pitanje njihovog kvaliteta, sveobuhvatnosti, vjerodostojnosti, kvaliteta i pouzdanosti, s obzirom na nedovoljnost, posrednost, netipičnost i uopštenost njihovih strukturnih elemenata, koji se detaljno mogu sagledati iz odgovarajućih međunarodnih izvora. Slijedi zaključak da su predložene „indikatorske“ ocjene manje ili više diskutabilne. Ali, one u najopštijim crtama, ipak, dovoljno govore o preduzetim i realizovanim institucionalnim promjenama u pojedinim državama, kao i ulaganjima u znanje, koje je ispod svake normale, jer u državama JIE iznosi npr. 0,30% od BDP, što je 10-15 puta manje od izdvajanja u razvijenim državama, a 5-7 puta manje od odgovarajućih tranzicijskih država. Smatramo da tipsko (unifikovano) mjerenje kvaliteta institucija u raznim sredinama objektivno nije u potpunosti moguće, jer jednostavno nije moguće izmjeriti dejstvo neformalnih i alternativnih institucija, koji realno popunjavaju dugogodišnji institucionalni vakuum i djeluju na kvazi-institucionalnim monističkim osnovama. Čak i uticaj formalnih institucija nije moguće izmjeriti u svim slučajevima, a posebno npr. značaj tržišnog regulisanja u uslovima dominacije deformisanih tržišnih struktura, koje su karakteristične za mnoge države JIE.

U cilju bližeg i detaljnijeg objašnjenja navedenog mišljenja o nemogućnosti tačnog obuhvata institucionalne razvijenosti, navešćemo suprotne karakteristike institucionalnog ambijenta u razvijenim privredama od odgovarajućeg u nerazvijenim državama

kojima pripadaju države JIE. U najopštijem smislu, prvu grupu država karakteriše izgrađena tolerantna i komplementarna (pluralistička) institucionalna sredina, zdrava institucionalna konkurencija i tolerantni institucionalni intervencionizam, kojima odgovara konzistentna ekonomska politika, razvijena privredna infrastruktura i inovatorstvo, usklađene privredne strukture, zdrava tržišna konkurencija, ekonomske slobode i preduzetništvo u masovnim razmjerama. U skladu s tim, njih karakteriše održiv ekonomski razvoj, veća prilagodljivost promjenama i brži izlazak iz krize. Drugu grupu država karakteriše izraženi dugogodišnji institucionalni vakuum (politički, ekonomski i društveni), djelovanje alternativnih (kvazi) institucija i odgovarajuće kvazi-neoliberalne ekonomske politike, urušena i nerazvijena privredna infrastruktura, disproporcije privrednih struktura, jake pseudo-tržišne strukture, dominacija autoritarne vlasti s elementima institucionalnog nasilja o kojem govore North i dr. (2009), reprodukovanje privredne i društvene krize i rezultirajuće razorne posljedice.

Može se zaključiti da je dugoročna reprodukcija ekonomske krize bila dominantna dugoročna karakteristika “razvojnog” puta država JIE u periodu postsocijalističke tranzicije. Nju je pratila, najblaže rečeno, stagnacija institucionalnih promjena, bujanje alternativnih institucija i prateće reprodukovanje institucionalnog vakuuma. Zbog toga je jasno zbog čega je u navedenim uslovima bio omogućen razvoj institucionalnog monizma, koji se zbog pogubnih posljedica i suprotnih efekata od retoričkih obećanja obično označava s prefiksom “kvazi”.

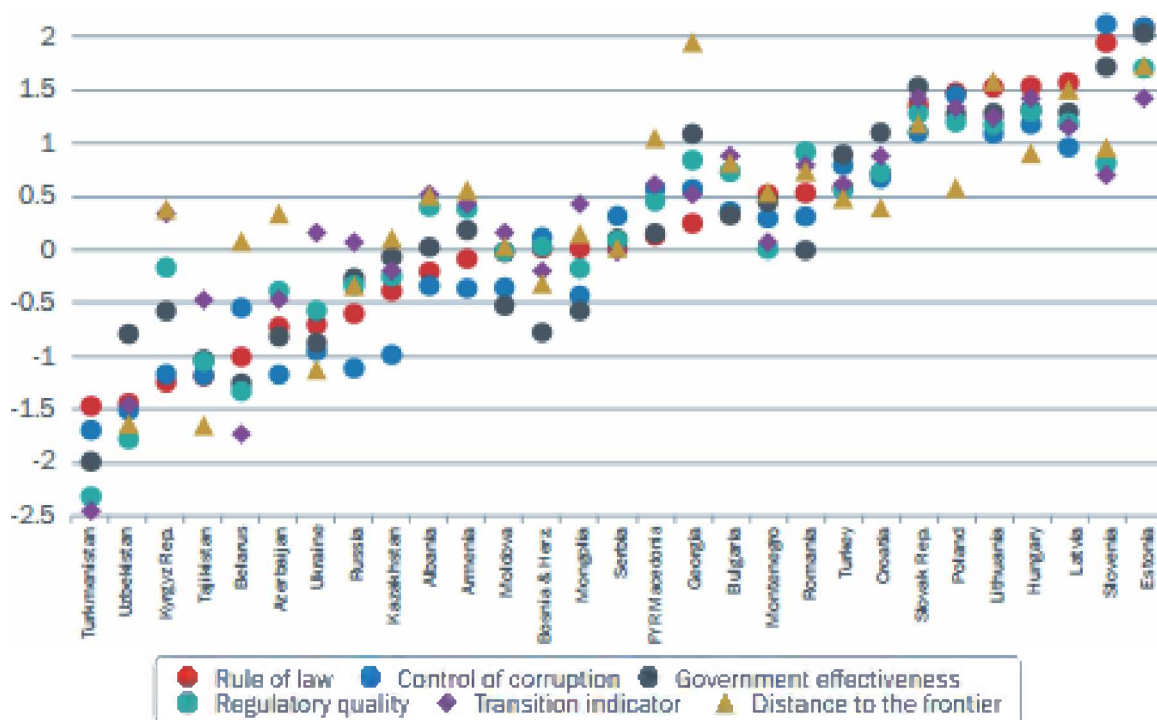


Slika br. 3.11: Indeks ekonomskih sloboda u državama JIE i Hrvatskoj

Izvor: <http://www.heritage.org/index>

Potrebno je ukazati na još jednu anomaliju mjerenja institucionalne razvijenosti, koja se odnosi na gotovo mitsku zabluđu odgovarajućeg upoređivanje država prema indeksima sloboda (koje izračunava *Heritage Foundation* i dr.). Koliko je navedeno mjerenje irelevantno, vidi se iz rezultata da su SAD zauzimale tek 12, V. Britanija 14, i Finska 19. i Japan 25. mjesto, dok se među vodećima državama po „ekonomskim slobodama” npr. nalazio Čile na 7. mjestu. Ideološke predrasude kreatora navedenog pokazatelja vide se po položaju koji je dodijeljen Indiji (120), Kini (137) i Rusiji (140), nezavisno od ekonomskih rezultata koje ostvaruju. Takođe je interesantno (pa čak i paradoksalno) što države regiona JIE zauzimaju solidna mjesta na rang listi ekonomskih sloboda, iako nijesu ostvarili odgovarajuće ekonomske rezultate (slika br. 3.11).

Makedonija se nalazi na 43. mjestu, Crna Gora na 68, Slovenija na 74, Hrvatska na 87 (koja je uzeta zbog poređenja), Srbija na 95. i Bosna i Hercegovina na 101. mjestu, iako su sve one ocijenjene kao represivne u najvažnijim kategorijama prava svojine i slobode od korupcije! To možda najbolje govori o “konzistentnosti” navedenog pokazatelja institucionalne razvijenosti.



Slika br. 3.12: Nivo ekonomskih institucija u 2011 prema standardnom mjerenju u državama tranzicije

Izvor: *Transition Report*, EBRD, 2013, p. 39.

Interesantno je istraživanje *Transition Report* (EBRD, 2013), u kojem se slikovito prikazuje mjerenje uspješnosti ekonomskih reformi preko njihove korelacije sa izabranim indikatorima razvijenosti institucionalnog okruženja. Primijetan je trend opšte usporenosti ekonomskih reformi u državama tranzicije, koji je sve veći što se na grafiku (slika br. 3.12) ide prema lijevoj strani. Može se primijetiti da je od država JIE najgori položaj Albanije, pa onda Bosne i Hercegovine i Srbije (ispod i oko nule), dok je položaj Makdonije i Crne Gore nešto povoljniji, ali se nalazi u rasponu od nule do 0,6. To je nešto gori položaj od Hrvatske, ali znatno gori položaj od Mađarske, Poljske i Slovenije.

3.4.1 Uticaj ekonomske institucionalizacije na konkurentnost privreda u državama JIE

Pored nivoa institucionalne razvijenosti, siguran način za očuvanje stabilnog i održivog privrednog razvoja u savremenim promjenjivim uslovima je povećanje konkurentnosti i modernizacija privrede. Dokazano je da konkurentnost privrede dominantno zavisi od stepena izgrađenosti i efikasnosti ekonomskih institucija. Problem konkurentnosti ima univerzalan svjetski karakter. Globalni uslovi privređivanja nameću konstantne izazove za unapređenje konkurentnosti. Švajcarski instituti World Economic Forum i International Institute for Management Development definišu konkurentnost kao funkcionalni skup institucija, javnih politika i faktora koji određuju nivo produktivnosti neke države. Produktivnost je značajna u kontekstu konkurentnosti jer pokazuje stanje prosperiteta i stepen isplativosti uloženog kapitala u privredi, koji utiče na dugoročni privredni rast i održivi razvoj. Ona predstavlja uporedni odnos prednosti i nedostataka pojedinih država mjeren prema određenim indikatorima i faktorima. Navedeni švajcarski instituti redovno objavljuju godišnje izvještaje o svjetskoj konkurentnosti, u kojima se prikazuje rejting pojedinih država. Rejting se određuje prema dvije vrste pokazatelja: indeksu rasta konkurentne sposobnosti (*Growth Competitiveness Index*, GCI) i indeksu konkurentne sposobnosti biznisa (*Business Competitiveness Index*, BCI). Oni odražavaju makro i mikro ekonomski položaj pojedinih država i predstavljaju korisne izvore podataka o glavnim komparativnim prednostima i nedostacima pojedinih zemalja, prema kriterijumu mjerenja faktora koji utiču na konkurentnost i produktivnost privrede. Globalni indeks konku-

rentnosti je usmjeren na identifikovanje faktora koji potstiču ili sprečavaju preduzetništvo, ekonomski rast i razvoj privrede neke države.

Tabela br. 3.14: Mjesto država JIE u 2012-2013. i 2014-2015. prema GCI

<i>Država</i>	<i>Osnovni zahtjevi</i>	<i>Institucije</i>	<i>Infra-struktura</i>	<i>Makro-ekonomsko okruženje</i>	<i>Zdravstvo i osnovno obrazovanje</i>
Makedonija	71/64	78/45	81/82	47/55	77/78
Crna Gora	74/61	44/59	66/71	118/88	73/29
Bosna i Herc.	81/-	85/-	94/-	97/-	48/-
Albanija	87/97	84 /103	91/90	98/122	79/62
Srbija	95/101	130/122	77/77	115/129	66/68

Izvor: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

Konkurentna sposobnost privrede je rezultat postojanja lepeze njenih konkurentskih prednosti. One mogu poticati od raznih faktora, počev od društveno-ekonomskog sistema (sistemskih mjera i mehanizama), stimulativnih instrumenata makroekonomske politike, institucionalnog okruženja, normativno-pravnih akata i opštih uslova za biznis i preduzetništvo, preko nivoa organizacionih, upravljačkih i komercijalnih sposobnosti do geografskih, demografskih, resursnih, infrastrukturnih, inovacionih i mikroekonomskih kapaciteta. Međunarodna metodologija računanja obuhvata 12 ključnih stubova konkurentnosti, među kojima je posebno značajan prvi stub, koji se odnosi na institucije i institucionalno okruženje privrede. Ono se definiše pravnim i administrativnim sistemom, u okviru kojih ekonomski subjekti (privatna lica, firme, organizacije i organi vlasti) uzajmno djeluju s ciljem stvaranja dohotka, odnosno profita i povećanja ekonomskog blagostanja. Interesantno je da se u većini strategijskih nacionalnih dokumenata tranzicijskih država nigdje ne razmatra (ili se to radi samo uopšteno i površno) razvijenost ekonomskih institucija. A one su glavni kočioni mehanizam konkurentnosti na svim nivoima. Podaci iz tabele br. 3.14 pokazuju da je indeks institucionalne izgrađenosti u svim državama JIE na niskom nivou i da je uglavnom gori od svih drugih pokazatelja. On je u prvom posmatranom periodu 2012-2013. bio značajno bolji u Crnoj Gori (44) nego u ostalim dr-

žavama JIE, a najgori je bio u Srbiji (130). Međutim, u drugom posmatranom periodu 2014-2015. znatno se pogoršao položaj Crne Gore (59) u pogledu institucionalne izgrađenosti, dok se položaj Srbije neznatno poboljšao (122).

Kvalitet društvenih i u okviru njih ekonomskih institucija značajno, a vjerovatno dominantno utiče na konkurentsku sposobnost privrede, ekonomski rast i održiv ekonomski razvoj. On ostvaruje svoj uticaj preko odluka o investicijama, organizaciji proizvodnje roba i usluga, raspodjeli, odnosu između slobode i regulisanja tržišta, sistemu motivacije, nivou ulaganja u nauku i obrazovanje (znanje) itd. Pored toga, institucionalna izgrađenost odlučujuće utiče i na efikasnost upravljanja intelektualnom svojinom i intelektualnim kapitalom, od kojeg direktno zavisi nivo nacionalnog inovacionog kapaciteta i privredne konkurentnosti. U današnjoj ekonomiji znanja i globalnog tržišta, nematerijalna imovina firme (i privrede), tj. intelektualna svojina (kao uži dio intelektualnog kapitala) je ono što je čini uspješnom i konkurentnom. O značaju razmatrane kategorije govori procjena da će do 2015. u 100 vodećih svjetskih kompanija ukupna vrijednost intelektualne svojine iznositi preko 90% ukupne vrijednosti njihove imovine.

Dostizanje određenog nivoa nacionalne privredne konkurentnosti je jedan od uslova za prijem u EU. Izvoz je prioritet, jer se bez njega ne može ostvariti pokrivenost uvoza izvozom i izbalansirani platni bilans. Za izvoz je potrebna, pored ostalog, konkurentnost kvaliteta i cijena proizvoda i usluga. Sve proklamovane vizije i misije iz raznih razvojnih dokumenata i programa su uopštene. One ne mogu biti korisne bez dobro osmišljenih, prilagođenih, koncipiranih i doslednih mjera makroekonomske politike (institucija državnog regulisanja) i mikroekonomske primjene istih (na nivou institucija tržišnog regulisanja, kao i zaštite i razmjene svojinskih prava). Razvoj konkurentnosti se može ostvariti samo aktiviranjem zdravog (a ne privilegovanog) preduzetništva i privatnog vlasništva u masovnim razmjerama, kako je to bilo propagirano prije početka privatizacije. Naravno, to ne odgovara aktualnom monopolisanom privatnom biznisu, koji je u nekretninama i propalim firmama nagomilao i stavio ogromni kapital van njegove osnovne funkcije.

Umjesto neoliberalne, pasivizirane i disfunkcionalne (da ne kažemo često interesno orijentisane) makroekonomske politike, potrebna je hitna njena preorijentacija na institucionalno aktivnu, angažovanu, ravnopravnu, propulzivnu i efikasnu ekonomsku politiku civilizacijskog i razvojnog predznaka. Mora se prevazići kontradiktornost između

favorizovanja neoliberalne ekonomske politike (tržišnog, odnosno institucionalnog monizma) i izjavama iste o potrebi raznih oblika „podrške“, koji pretpostavljaju vladina dokumenta namijenjena ekonomskim pitanjima (odnosno klasično institucionalno državno regulisanje). To je svojevrsni nonsens, koji vodi u zabludu i ne rješava probleme, nego ih odlaže i prevladuje na buduće vrijeme i generacije. Pored toga, moraju se angažovati eksperti, kako ne bi dolazilo to katastrofalno pogrešnih formulacija neoliberalnih „kreatora“, koji u strategijskim dokumentima tvrde npr. da je izvoz globalni trend, koji doprinosi konkurentnosti. Valjda je jasno da je obratno, da konkurentnost doprinosi izvozu.

Potrebno je korijenito promijeniti institucionalne infrastrukturne osnove za razvoj konkurentnosti, jer su dosadašnji bili neuspješni. Priča o povećanju institucionalizacije, inovativnosti i konkurentnosti se ne može realizovati u uslovima formalnosti, deklarativnosti i supstituisanja institucionalnih promjena raznim palijativnim mjerama, čija je pozadina očuvanje vlasti, rentno orijentisano i zaštita interesnog ponašanja povlašćenih grupa. Zna se kako se u svijetu kreiraju i sprovode institucionalne promjene, inovativnost, kvalitet i konkurentnost, bez kojih nije moguć ekonomski razvoj kao kvalitativna komponenta ekonomskog progressa. Moraju se koristiti svjetski uzorni modeli i selektivno primijeniti, u mjeri u kojoj to dozvoljava specifično mikroekonomsko i makroekonomsko okruženje. Rješenje problema konkurentnosti, kao i svih ostalih tranzicijskih problema mora se tražiti u izgradnji pluralističkog institucionalnog ambijenta i dosljednoj primjeni institucionalnog ponašanja, koji mora biti kompaktilan s međunarodnim okruženjem i civilizacijskim uzornim modelima.

3.5 INSTITUCIONALNI I KVAZI-INSTITUCIONALNI UZROCI REPRODUKOVANJA EKONOMSKE KRIZE U DRŽAVAMA JIE

Mnogo je napisano i još uvijek se piše o uzrocima ekonomskih kriza. To pitanje je posebno aktualno zbog aktualne globalne ekonomske krize. A pisalo se s raznih aspekata: mitskih, realnih, perspektivnih, uzročnih, posljedičnih, strukturnih, cikličnih, programiranih i dr. Bez obzira na sve te tekstove, smatramo da objektivni istraživači moraju primijetiti povezanost, ali i specifičnost globalnih i lokalnih faktora uticaja. U svemu tome, čini se da postoji jedan zajednički imenilac za sve ekonomske krize, pa i za ove savremene – tranzicijsku i globalnu. Riječ je o nedostatku regulacije na svim nivoima, od

državnog pa nadalje, ili uopšteno o deficitu institucionalne izgrađenosti, institucionalne konkurencije i institucionalne discipline (Grgurević, 2014, s. 503). Konkretno, u državama JIE se može govoriti o svjesnim oblicima (mjerama) zvanične neoliberalne ekonomske politike kao osnovnog regulatornog okvira razvojnih strategija. Pojedini autori prednje posmatraju u jednostranim i isključivim okvirima odnosa liberalizam-protekcionizam. Međutim, većina autora smatra da u eri znanja, globalizacije, virtualizacije, decentralizacije i informatizacije jedino realno i efikasno vezivno tkivo treba da bude institucionalna subordinacija ekonomskih subjekata na svim nivoima. Drugim riječima, institucionalni pluralizam treba da bude pretpostavka za sve ostale ekonomske aktivnosti, mjere, planove i rezultate. Da je riječ o institucionalnim deficitima na svim nivoima, potvrđuje činjenica da je savremena globalna ekonomska kriza provocirala snažne državne reakcije.

P. Krugman (2009, p. 2) je pisao o sljepilu ekonomske profesije, koja nije primijetila veoma veliku mogućnost katastrofalnih neuspjeha u tržišnoj ekonomiji. I mnogi drugi ekonomisti su upozoravali da je vladajući neoliberalni koncept vođenja ekonomske politike i neopravdanog enormnog bogaćenja neodrživ, da su finansijska tržišta veoma labilna (N. Chomsky, A. Kobjakov, M. Hazin, S. Rich, J. Stiglitz, J. Gray, G. Soros, M. Rabin, D. Harvey i dr.). Krugman (Ibid.) je istakao da su tokom tzv. „zlatnih godina“ ekonomisti povjerovali da su tržišta inherentno stabilna i da su imali iluziju o racionalnim pojedincima i njihovim interakcijama u savršenim tržištima. Ignorirana su ograničenja ljudskih racionalnosti i nesavršenost tržišta, kao i mogućnosti kvazi-institucionalnog i oportunitetnog ponašanja, koji se manifestuju preko raznih oblika virtualnog i špekulativnog poslovanja, pohlepe, slabosti institucija, veze vlasti i biznisa, ideologiziranosti ekonomske teorije i njene interesne pozadine, deficita moralnih, zakonskih, ekoloških i drugih društvenih ograničenja (M. Drašković, 2009, s. 129). Čini se, ipak, da se glavni uzrok tranzicijske krize može tražiti u politički programiranoj silaznoj spirali povlašćenih interesa na raznim društvenim nivoima, koja je uzrokovala kidanje veza s realnim proizvodnim privrednim aktivnostima i eliminisanje masovnosti u propagiranim ekonomskim slobodama i njeno svođenje na narodne kategorije nezaposlenosti, siromaštva i apatije.

Pored toga, veliku ulogu u neuspješnim tranzicijskim reformama JIE odigrali su instruisani medijski ekonomski analitičari raznih struka, koji su bili i stakeholderski. Oni su bili ubjedljiviji od svih naučnih ekonomskih analiza i komentara, jer su pospješivali asimetrične informacije, „prebacivanja krivice“, prekomjerno zaduživanje, kvazi-mono-

pole, moralne hazarde, špekulativne mjehure, deficit državnog regulisanja, inflacione bonuse, makroekonomski neodržive modele, neravnopravnosti, anti-ekonomiju, anti-institucionalni inženjering i dr. (prilagođeno prema: Priewe, 2010, p. 21). Svi navedeni faktori uticaja djelovali su, razumljivo, u uslovima zatajivanja tržišta i države (vlade), što znači da su institucionalni uzroci bili dominantni.

Iz ekonomske literature je poznato da svaka sistemska kriza uvek podrazumijeva pojavu novog modela regulisanja ekonomskog rasta, sa značajnim promjenama u ekonomskoj ulozi države, koja treba da omogući preraspodjelu uloge ekonomskih institucija. To se nije dogodilo u praksi država JIE. Jačanje državnog regulisanja u oblastima u kojima ne smije da zataji ni u kojem slučaju ne znači eliminisanje tržišnog regulisanja, nego samo podrazumijeva prihvatanje novog modela ekonomskog rasta i regulisanja, koji se zasniva na institucionalnom pluralizmu.

U postsocijalističkim državama JIE došlo je do sudara razornih globalnih kriznih faktora uticaja s brojnim sistemskim i duboko ukorijenjenim sopstvenim deformacijama, koje su još više došle do izražaja. Decenijama nagomilavani lokalni privredni problemi i disproporcije, kao rezultat nepravilne ekonomske politike i nepostojanja konzistentne razvojne strategije, razbuknuli su se u prijeteće krizno žarište. Nosioi neoliberalne ekonomske politike u većini država JIE bili su zatečeni i nepripremljeni za spoljne udare krize. Neki su vjerovali da će ih ona zaobići, dok su neki usred nezapamćene državne intervencije veličali neoliberalizam (na čijim su „talasima“ i došli na vlast). Prema mišljenju mnogih regionalnih ekonomista, protivurječan kontekst neoliberalne ekonomske politike ima svoj doktrinarni, terminološki, monističko-institucionalni, razvojni, kognitivni, strategijski, interesni, redistributivni, svojinski, civilizacijski, geopolitički i ideološki smisao, ali i brojne krizne praktične kvazi-manifestacije. Oni smatraju da se navedena ekonomska politika u globalnim i lokalnim granicama ispoljava kao nemoralni, nehumani, brutalni, haotični, krizni i hegemonistički sistem (poredak) moći, vladanja, nasilja, eksploatacije i pohlepe. Sve je to rezultiralo u neoliberalnoj monopolizaciji i značajno je doprinijelo permanentnoj i kriznoj tranziciji.

P. Krugman u knjizi „*Velika laž*“ (2004) takođe kritikuje neoliberalne ekonomske doktrine na sljedeći način: „*Sloboda tržišta... ponekad vodi na potpuno pogrešan put... i dovodi do skandaloznih lomova*“. Spontano formirane tržišne i alternativne institucije, metod neoliberalističkih „*proba i grešaka*“ i „*šok terapije*“ su se pokazali pogubnim po

ekonomski razvoj država JIE. Ali, sve i da nije bilo globalnih faktora krize, interni faktori su se stalno reprodukovali. Oni su objektivno imali krizni karakter, koji je godinama skri- an pozitivnim dejstvom globalnih faktora – donacije iz inostranstva, strane direktne in- vesticije i krediti. Zbog toga veliki broj ekonomista smatra da je globalna ekonomska kri- za često bila alibi za loše stanje u privredi država JIE, koje je ustvari izazvalo loše vođenje lokalnih državnih i ekonomskih politika, skandalozna i kriminalna privatizacija javnih dobara, alternativne institucije, negativna selekcija kadrova, odsustvo elementarnih etič- kih principa, sistemska korupcija, oportunističko ponašanje distribucionih koalicija i mnoge druge sociopatološke komponente iz arsenala kompletnog sociopatološkog kočio- nog mehanizma, koji se decenijama reprodukuje i krizno reflektuje na privredu i društvo. U tom smislu je indikativno mišljenje G. Sorosa da je glavni uzrok siromaštva neefikasno državno regulisanje.

Za objašnjenje naše teme je najznačajnija činjenica da se institucije u najširem smislu objašnjavaju preko povezivanja različitih mjera njihovog kvaliteta s ishodi- ma ekonomskog razvoja, mjerenih iz različitih uglova i disciplina. Da bi se bolje i pra- vilnije shvatili institucionalni uzroci reprodukovanja krize u državama JIE, potrebno je istaći važnu ulogu društvenih i prvenstveno ekonomskih institucija, i konkretno definisati zbog čega je ona bitna? U tom smislu, smatramo da je odgovor trojak, i to kako slijedi:

- *prvo*, zbog pozitivnih rezultata koje je u praksi pokazalo postojanje većeg stepena institucionalne razvijenosti,
- *drugo*, zbog mogućnosti procjene negativnog dejstva tzv. alternativnih institucio- nalnih aranžmana, koji u praksi često koče institucionalne promjene i razvoj uop- šte (društveni i ekonomski), što znači da djeluju kao negativna uzročno-pos- ljedična veza i
- *treće*, zbog mogućnosti različitog (pozitivnog ili negativnog) uzrocnog djelovanja politike, društvenih normi, vrijednosti i tradicija na konkretna institucionalna rje- šenja i odgovarajuće institucionalne promjene.

Poslije tzv. „grabeške privatizacije“, u državama JIE je uslijedila „*privatizaciju dobiti i nacionalizacija gubitaka*“ (Mau, 2008, s. 7). Ona je bila praćena maksimalno mo- gućom redukcijom realnih institucionalnih promjena (inovacija), ekonomskih sloboda i zdrave tržišne konkurencije. Sve je to rezultiralo u gomilanju i usložnjivanju privrednih problema, eroziji državne imovine i njenom prelivanju u posjed rijetkih pojedinaca (tzv.

„ostvarivanje nelegitimnih koristi“). Posljedično je došlo do drastičnog socijalnog raslojavanja i masovnog siromašenja stanovništva, velike nezaposlenosti, bujanja crnog i sivog tržišta, stvaranja brojnih privrednih disproporcija i prijetjećih deficita, urušavanja privrednih struktura, dominacije partijskih i privatnih monopola nad privrednim razvojem i kriminalizacije privrede i društva. Potpuno su zakazala institucionalna rješenja, za čije je formiranje i sprovođenje uvijek odgovorna država, a na njihovo mjesto su se sve više pojavljivali i širili razni oblici alternativnih institucija i sporadični oblici kvazi-institucionalnog ponašanja, koji će biti objašnjeni u nastavku.

U periodu poslijeratne obnove, SFRJ je izgradila socijalistički privredni sistem na bazi podržavljenja sredstava za proizvodnju i sveopšte nacionalizacije, jednopartijskog političkog sistema i centralizovanog planiranja, po uzoru na institucionalni monistički model privrede SSSR. Prekidom saradnje s najvećom socijalističkom državom, odsječen od Istočnih i Zapadnih država, SFRJ je u borbi za opstankom i želji da izbjegne pripadnost bilo kojem vojno-političkom savezu)izabrala specifični put socijalističkog razvoja – tzv. radničko samoupravljanje. Treba napomenuti da ta ideja ima korijene u radovima anarhičkih mislilaca i njihovih sljedbenika (Prudon, Bakunjin i dr.), Marksovim elaboracijama udruženog rada i komune, iskustvima njemačke radničke revolucije iz Prvog svjetskog rata (stvaranje radničkih vijeća), kao i ruske Oktobarske revolucije (stvaranje fabričkih radničkih komiteta i mreže radničke kontrole).

U periodu poslije proklamovanja samoupravnog ekonomskog sistema, jugoslovenski ekonomisti su se utrkiivali da dokažu da se radi o ostvarenju Marksove ideje o asocijaciji slobodnih proizvođača i Engelsovom učenju o odumiranju države (Marsenić, 1979, s. 30). Počelo se s transformacijom državno-administrativnog u samoupravni privredni sistem, ali promjene nijesu imale radikalni karakter. Od 1954-1964. došlo je do osamostaljivanja preduzeća u raspodjeli, afirmacije sistema dohotka i njegove raspodjele, „krize planiranja“ i porasta uloge tržišnih faktora u regulisanju međusobnih odnosa između radnih organizacija. Sredinom 1965. preduzete su mjere privredne reforme: promjena u relativnim odnosima cijena privrednih grana, smanjenje zaštite domaće privrede od uvoza, smanjenje investicione potrošnje, povećanje učešća nacionalnog dohotka u raspodjeli, suzbijanje inflatornog finansiranja svih oblika potrošnje (agregatne tražnje) restrikcije u monetarnoj i kreditnoj politici itd.

Veće institucionalne promjene počele su s donošenjem ustavnih amandmana 1971. i novog Ustava 1974. koji su trebali da ojačaju razvoj socijalističkog samoupravljanja. Međutim, kasnije se shvatilo da je tadašnji početak decentralizacije, osamostaljivanja i atomiziranja privrednih i društvenih podsistema doveo do dezintegracije, rascjepa i nestanka SFRJ kao države. Sredinom 1970-ih pojavili su se prvi znaci ozbiljne privredne krize: pogoršanje platnobilansnih pozicija, brzo narastanje spoljnog duga, usporavanje rasta proizvodnje po radniku u društvenom sektoru itd. Prelomna je bila 1979. godina u kojoj se pojačao opadajući trend svih ekonomskih pokazatelja. Jugoslovenski ekonomski eksperti su upozoravali da treba preduzeti mnoge kratkoročne i dugoročne stabilizacione mjere. 1982. godine je prihvaćen Dugoročni program ekonomske stabilizacije, koji nikad nije sproveden u praksi.

Iako se zvanično opredijelila za korišćenjem tržišnih mehanizama, jugoslovenska vlada se nikad nije odrekla kontrole cijena, a tokom 1980-ih je redovno pribjegavala zamrzavanju cijena i dohodaka. To je bio odgovor na izazove sve veće inflacije. Većina ekonomista se slagala s ocjenom da je kontrola cijena imala suprotne efekte – širenje inflacione spirale. Postojala je i kontrola dohodaka, iako je ona značila kršenje najvažnijeg samoupravnog načela – maksimizacije neto dohodaka kao ciljne funkcije samoupravnog preduzeća. Institucionalni odnos između plana i tržišta bio je utvrđen Ustavom SFRJ (član 252), u kojem je pisalo da se usmjeravanje privrednog i društvenog razvoja i usklađivanje odnosa na tržištu obezbjeđuje društvenim planiranjem na osnovama samoupravljanja. Postojala je jasna institucionalna nadređenost društvenog planiranja tržišnom regulisanju. Pa ipak, samoupravno i društveno planiranje nije zamišljeno da supstituiše tržište, nego da stvara uslove za usklađeni razvoj društvene reprodukcije. Na taj način, tržište bi dobilo podlogu u robnonovčanim bilansima, a samim tim i preduslov za stabilnije odnose cijena. Plan je trebalo da bude orijentisan na smanjenje strukturnih neusklađenosti u privredi i bolje korišćenje sopstvenih resursa, što treba da doprinese smanjenju uvozne zavisnosti.

Poslije napuštanja administrativne kontrole cijena, plata i novčane mase 1989. ekonomski položaj države naglo se pogoršao. Liberalizacija cijena je prouzrokovala hiperinflaciju, koja je potpuno onemogućila finansijsku kontrolu i realne obračune, izazvala eksploziju potrošnje i destabilizaciju unutrašnjeg tržišta. Uvažavajući preporuke MMF za prevazilaženje inflacije, vlada je uspostavila unutrašnju konvertibilnost dinara (vežući njegov kurs za njemačku marku), ograničila količinu novca u opticaju, primijenila oštre

mjere kreditno-novčane i poreske politike, privremeno zamrzнула plate, liberalizovala skoro 90% uvoza, ostavila oko 80% cijena slobodnim itd. Sve je to dovelo do početnih pozitivnih rezultata u kratkom roku, dok se pogoršala se finansijska situacija preduzeća zbog zaoštrenih tržišnih uslova, opao je obim proizvodnje, snizio se nivo potrošnje a nade u propulzivnost privatnog sektora pokazale su se iluzornim. Nezadovoljstvo naroda izazvano stalnim pogoršanjem životnog standarda ubrzo je kulminiralo. Antiinflacioni program je prekinut raspadom SFRJ i početkom krvavog građanskog rata. Eksperiment institucionalnog monizma (koji se u praksi pretvorio u kvazi-institucionalni monizam) u post-socijalističkim državama počeo je u socijalizmu, negdje prije (1917, Rusija), a negdje kasnije (1945, Jugoslavija). V. Drašković i M Drašković (2013, p. 121) navode da su ga karakterisali kako slijedi:

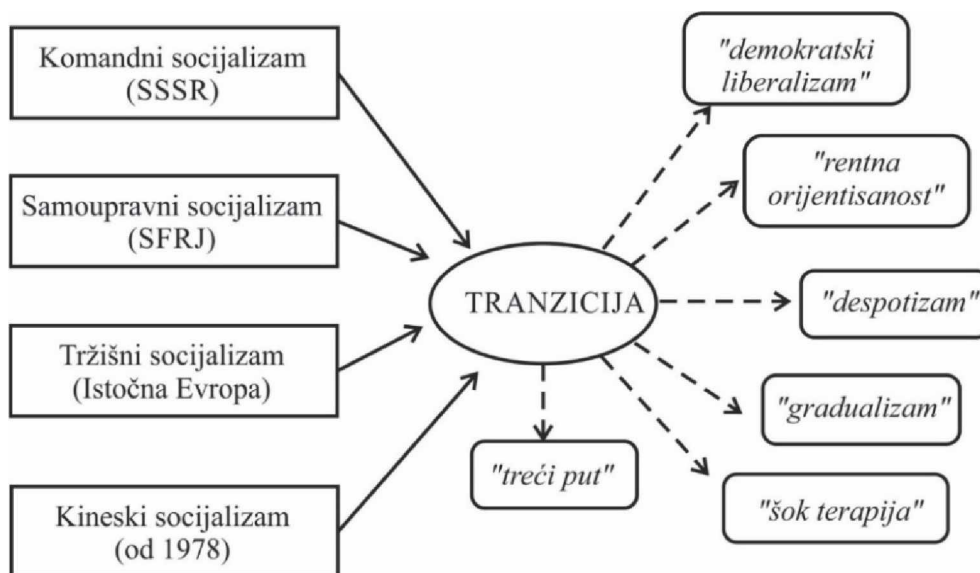
- otvorena represivnost sistema vlasti,
- dominacija birokratskog etatizma i upravljanja (tzv. komandna ekonomija), sa planskom naturalizacijom robno-novčanih odnosa i nerazvijenim i neorganizovanim tržištem,
- neefikasnost privređivanja uzrokovana destimulativnošću sistema, paternalizmom, nezainteresovanošću zaposlenih, fiktivnom zaposlenošću itd.
- ideološko-politički subjektivizam i dogmatizam, koji je uticao na nezadovoljstvo naroda i brojne sociopatološke pojave,
- ideološko zamagljivanje suštine ekonomske stvarnosti, u kojima su dominirale monopolske strukture,
- lažni kolektivizam sa organizovanom ekonomskom i političkom prinudom, kao i jednakošću na niskom nivou zadovoljenja potreba,
- začarani i kontroverzni krug temeljnih elemenata sistema (državna svojina, monopol državnog sektora, totalna planska determinisanost – put u komunizam) i
- brojne negativne posljedice, kao što su cjenovni dispariteti, robni deficiti, privredne disproporcije, špekulativno tržište, inflacija, dvojni kurs rublja, nizak nivo životnog standarda, ekstenzivni privredni rast, privredna stagnacija i kriza, reprodukovanje totalitarizma u svim oblastima života i rada itd.

Sprovođenje opštih društvenih i ekonomskih reformi (tzv. “perestrojka”) počelo je 1985. u SSSR, uz zahtjev za “više socijalizma”. Rezultati su bili poražavajući, jer nije bilo lako srušiti monistički institucionalni sistem koji se decenijama stvarao na direktivama, parolama i lažnim obećanjima, s jedne, i entuzijazmu, progonu i odricanjima, s druge strane. Početkom 1990-ih je počela postsocijalistička tranzicija u Rusiji, svim bivšim državama SSSR i drugim državama Istočne Evrope i JIE. Tranzicija je propagirala radikalne ekonomske i društvene reforme, prelaz od autoritarizma prema demokratiji, monizma prema pluralizmu, od socijalizma prema mješovitom društvu, od formacijskog prema civilizacijskom razvoju. Ali, socijalizam je zamijenjen jednim rekombinovanim (mutantnim) poretkom, koji nije doveo do željenog ekonomskog razvoja. Neuspješne “reforme” su bile interesno usmjerene na uski krug novih “elita”, pa se društvena i ekonomska kriza stalno zaoštravala i reprodukovala. Većina autora smatra da se uzroci moraju tražiti u deficitu, fijasku, vulgarizaciji i zloupotrebi institucionalnih promjena.

U literaturi se pominje više modela tranzicije, ali postoji velika polarizacija autora kad je u pitanju cilj tranzicije i različiti modeli postsocijalističke transformacije:

- jedni smatraju da je to novi društveno-ekonomski poredak (kapitalizam),
- drugi smatraju da je to mješovita (pluralistička) privreda, koja može biti različitog tipa: liberalna (SAD), konzervativna (Njemačka), socijalno orijentisana (Švedska), “trećeg puta” (Kina) itd.,
- treći ističu da je to isključivo tržišni poredak (institucionalni monizam) i
- četvrti smatraju da je to postindustrijska ekonomija (ekonomija znanja).

U navedenom smislu je interesantno mišljenje A. Oslunda (2003, ss. 21-23), koji razlikuje tri tipa prelazne ekonomije, zavisno od uloge države: despotija, dobijanje ekonomske rente i demokratsko-liberalne države usmjerene na blagostanje naroda. S obzirom na socijalističko nasljeđe i izabrani put tranzicije, smatramo da ima smisla logička šema koju smo konstruisali na slici br. 3.13. Na njoj se mogu sagledati razni putevi tranzicije, od početka tranzicije do kasnijeg izbora reformi.



Slika br. 3.13: Evolucija raznih tranzicijskih puteva

Izvor: kreacija autora

3.5.1 Uticaj uskih grupnih interesa i alternativnih institucija na generisanje anti-institucionalnih faktora

Za objašnjenje razmatranog podnaslova značajna je identifikacija anti-institucionalnih faktora, koji su aktivno djelovali u društvu i ekonomskoj stvarnosti država JIE. Drugim riječima, bitan je odgovor na pitanje: šta, ko i zašto ometa realne institucionalne promjene, formiranje i razvoj efikasnih institucija? Na navedeno pitanje se može precizno odgovoriti: realne institucionalne promjene su blokirane zbog: a) protivurječnosti između dugoročnog karaktera efikasnosti institucija i kratkoročnog (interesnog.) karaktera djelovanja političara i njihovih lobista svih vrsta i b) degradacije ličnih sloboda pojedinaca u masovnim razmjerama (koje su propagirane i trebale i mogle da obezbijede konkurentski decentralizovano političko okruženje) nasuprot favorizovanju sloboda rijetkih (privilegovanih) pojedinaca (uz koje su “išle” mnoge druge pogodnosti).

Razni elementi socijalne patologije su onemogućili ravnotežu ličnih i ekonomskih sloboda svih pojedinaca (shvaćenih kao masovan fenomen). Razmatranje prvog razloga prevazilazi okvire ovog teksta, ali bi se svi zaključci sveli na teorijsku elaboraciju odnosa politike i ekonomije, koja je prikazana u prvom dijelu. U pogledu drugog razloga, može

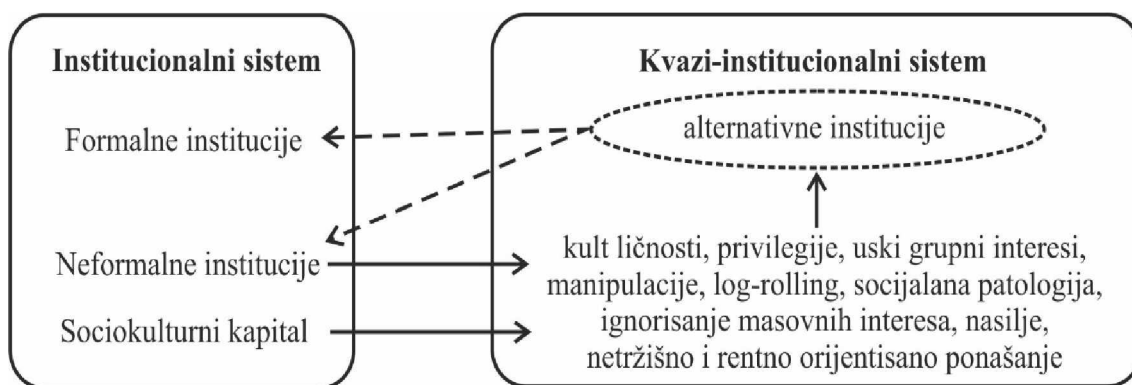
se konstatovati da je fenomen ličnih i ekonomskih sloboda u postsocijalističkim državama JIE bio fragmentalan i sporedan, umjesto da bude univerzalan (masovan) i obavezan. To asocira na postojanje određenih oblika i obima nasilja u društvu, o kojem pišu D. North, J. Walis i B. Weingast (2009). Izučavajući načine ograničavanja nasilja u društvu (prvenstveno nasilje nad masovnošću o kojem je ovdje riječ – prim. N. G.), oni smatraju da ono predstavlja glavni anti-institucionalni faktor. Razvijajući navedene ideje Northa, Walisa i Weingasta i upoređujući ih s praksom, konstruisali smo tabelu br. 3.15, u kojoj su po funkcionalnom kriterijumu kreirane uzročno-posljedične relacije između negativnih uticaja kvazi institucionalnog monizma (kao inputa) i njegovih praktičnih manifestacija (deficita i suficita kao outputa).

Tabela br. 3.15: Uzroci i posljedice ignorisanja institucionalnog pluralizma

<i>Negativni uticaji</i>		<i>Deficit</i>		<i>Suficit</i>
sociokulturni, partijski, politički ideološki, sociopatoški, ratni sukobi i globalizacijski	→	realnih institucionalnih promjena, institucionalne kontrole, institucionalnih inovacija, pravne države, ekonomskih sloboda, zaštite i specifikacije prava svojine, tržišne konkurencije, privrednog rasta i privrednog razvoja	→	institucionalnog zatajivanja, alternativnih institucija, oportunističkog ponašanja, zloupotrebe države, monopolskog ponašanja, asimetričnih informacija, rent seeping, ekonomske krize, privilegija, nejednakosti, nezaposlenosti, siromaštva.

Izvor: kreacija autora

Komentarišući osnovne zaključke navedene knjige, V. Draskovic and M. Delibasic (2014, pp. 44-45) ističu da retorički neoliberalizam nije ograničio nasilje u društvu, već naprotiv, omogućio ga je i proširio. Imajući u vidu da pod nasiljem North i dr. (Ibid.) podrazumijevaju razne oblike socijalne patologije (netržišno prisvajanje rente, kupovinu glasova, korupciju, korišćenje privilegija, interesne koalicije, ignorisanje narodnih masa itd.), navedeni autori su došli do zaključka da je to moguće ostvariti isključivo preko političkog manipulisanja privrede u cilju izgradnje privilegovanih grupa interesa i anti-institucionalnom stimulacijom političke i ekonomske konkurencije. Dalje, oni ističu (Ibid. p. 45) kako slijedi: *„To se dogodilo u uslovima primjene neoliberalizma u državama s poretkom ‘ograničenog pristupa’, u kojima su pojedine organizacije i grupe elita izvlačile rentu zahvaljujući privilegijama i nekim prećutnim ‘posebnim pravima’. Ta se ‘prava’ stvaraju samo u kvazi-institucionalno vakuumiranim sredinama, koje karakterišu lični odnosi i ‘veze’ (slika br. 3.14). Zbog toga je poredak nestabilan i nepostojan, politika je spojena i dominira nad ekonomijom, manjina (elite) upravlja većinom, dominiraju neformalne i alternativne institucije (koje su krajnje personifikovane), a organizacione strukture su veoma nestabilne”.*



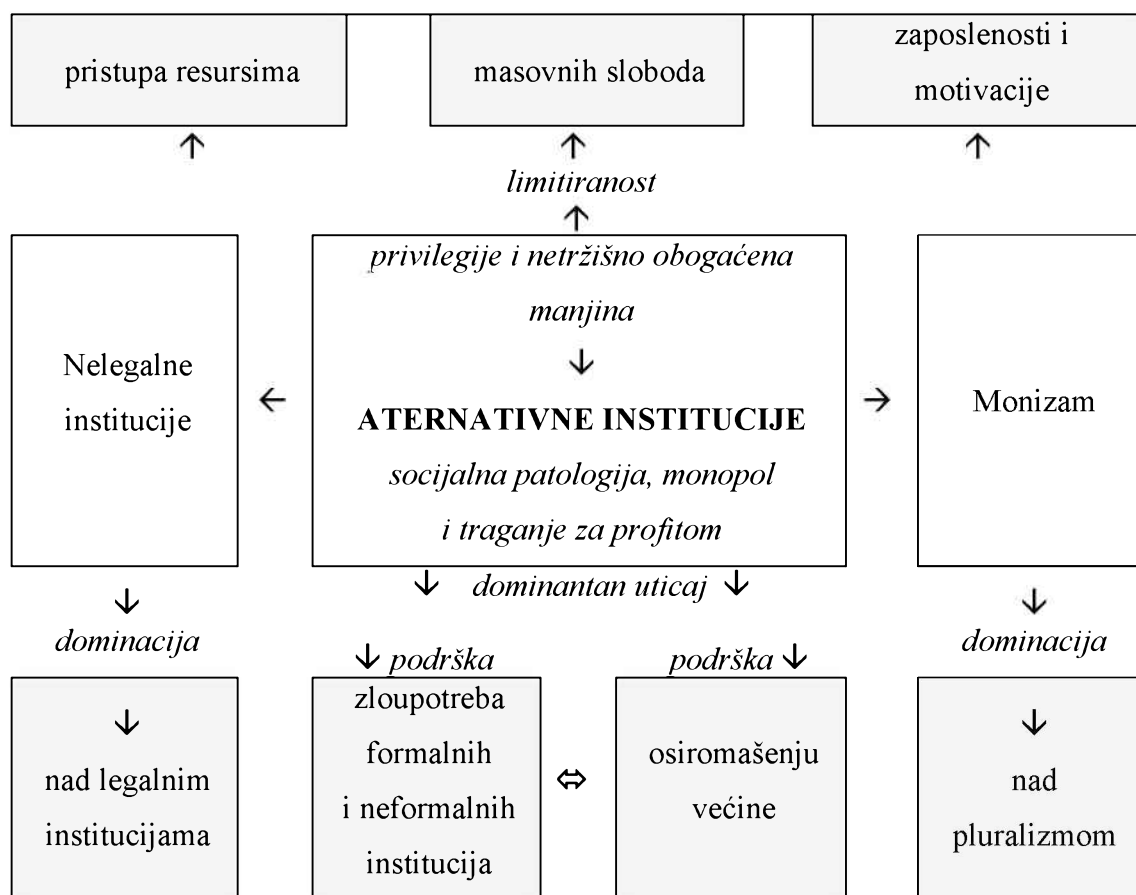
Slika br. 3.14: Način formiranja i djelovanja alternativnih institucija

Izvor: kreacija autora

Neuspjeh tranzicije u državama JIE je nesumnjivo rezultat primjene „reformske“ politike s dvostrukim standardima. Pod retoričkom neoliberalnom maskom tržišta, konkurencije, preduzetništva i sloboda, politika i strategija „reformatora“ bila je usmjerena

prema netržišnim procesima, motivisana isključivo pojedinačnim interesima, umjesto propagiranih društvenih i ekonomskih rezultata. Drugim riječima, sprega između kvazi-neoliberalnih teoretičara i kvazi-neoliberalne ekonomske politike u relativno vakuumiranoj društvenoj sredini (sociokulturnog kapitala) i situaciji dugoročnog kriznog karaktera omogućila je formiranje i jačanje kvazi-institucionalnog sistema (poretka) i njegovu dominaciju nad institucionalnim sistemom.

Dejstvo sistema alternativnih institucija posebno je bilo upečatljivo na mnogobrojnim primjerima grabeške privatizacije, koja ni do danas u većini balkanskih država CEE6 nije završena. Masovni fenomeni pristupa resursima, ličnih i ekonomskih sloboda, zaposlenosti, motivacije, jakih legalnih institucija (formalnih i neformalnih) i njihovog pluralističkog djelovanja u regionu JIE bili su fragmentalni i sporedni (osijenčena površina na slici br. 3.15), umjesto da budu dominantni, univerzalni i obavezni.



Slika br. 3.15: Djelovanje kočionog mehanizma alternativnih institucija u postsocijalističkim državama JIE

Izvor: kreacija autora

Sve analize ekonomskih rezultata tranzicije u državama SEE, forsirane liberalizacije i “grabeške” privatizacije jasno pokazuju da je zaista došlo do tzv. “*transformacionog pada*” koji je prvi uočio J. Kornai (1994, pp. 39-43), i to u periodu 1991-1995, a onda do kriminalizacije i urušavanja privrede u periodu tzv. “*produžene tranzicije*” 1995-2015. Ukupno posmatrano, to je dovelo do brojnih negativnih eksternalija, produbljivanja i reprodukovanja ekonomske i opšte društvene krize. Praksa je pokazala da se kod formalnih institucionalnih „reformi“ u državama JIE nijesu uklopile strategije tzv. „*evolucije društvenih institucija*“ (Stiglitz, J. (2000) i tzv. „*transplantacije institucija*“ (Polterović 2001, ss. 24-50; Berkowitz, Pistor & Richard 2003, pp. 163-204). Uzroci su bili razni, ali u osnovi društveni, politički i interesni. Oni su omogućili prilagođavanje, forsiranje i reprodukciju institucionalne disfunkcionalnosti (paternalizam, nepotizam, pasivnost, tradicija narušavanja legalnih normi, mogućnosti nekažnjenih manipulacija, zloupotreba i kompenzacija, log rolling, lobiranje, rentno orijentisano ponašanje i dr.). Zbog toga je došlo do paralelnog narušavanja i erozije javnih interesa i jačanja interesa i moći vladajućih „elita“. Većina autora ističe da su u regionu JIE političke odluke značajno uticale na preraspodjelu i alokaciju resursa, što je dovelo do kriminalizacije ekonomije i negativnih ekonomskih rezultata. Nije sporno da su se u državama JIE dogodile i određene pozitivne systemske promjene i institucionalne transformacije. Ali, većina ekonomista upozorava da je problem u tome što su u praksi mnogo više djelovale sociopatološki formirane i ukorijenjene alternativne institucije (u sjenci), koje su dominirale nad formalnim i neformalnim institucijama. Preko alternativnih institucija je ostvaren veliki uticaj interesnih grupa, koje su bile rentno orijentisane, kvazi-tržišne i povlašćene u pristupu resursima. One su formirale rekombinovani institucionalni poredak, u kojem su strukture vlasti determinisale i dozirale nivo, kvalitet i brzinu institucionalnih promjena, dajući prioritet uskim sopstvenim i lobističkim interesima u odnosu na opšte društvene interese. Na taj način je propagirana masovnost supstituisana povlašćenim individualizmom, pod plaštom kvazi-neoliberalne retorike, koja je suštinski bila institucionalno monistička. To je dovelo do brojnih protivrječnosti, zabluda, dilema, grešaka i problema, koji su rezultirali lošim ekonomskim rezultatima (tabela br. 3.16).

Tabela br. 3.16: Selektovani ekonomski pokazatelji (prosječni) za region JIE u 2013. godini (godišnje procentne promjene)

stopa rasta realnog BDP	2,5%
% BDP u poređenju sa prosjekom u EU	25%
nezaposlenost	15% - 31%
deficit platnog bilansa	-1,8 do - 15%
rast potrošačkih cijena	1,9 - 7,7%
prosječna plata	330 - 480
udio javnog duga u BDP s garancijama	41 - 70%
strane direktne investicije (US\$ po stanovniku)	77 - 869
rang indeksa rasta konkurentnosti (GCI)	67 - 101

Izvori: 1) <http://www.cb-mn.org/index.php?mn1=statistika>; 3) <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>; 3) <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>

Postsocijalistička tranzicija u državama JIE je sprovedena kao plišana revolucija i odgovor na socijalističku tiraniju (partije, ciljeva, parola, obećanja). Ali, sprovodila se rekombinacija stare i nove tiranije. Pojavili su se novi i veći problemi, protivurječnosti, kriza, siromaštvo, raslojavanje i nesigurnost. Socijalistički poroci su pretvoreni i gore i teže – postocijalističke. Formirane su tranzicijske dogme, koje su zamijenile socijalističke. Ekonomske institucije su zamijenili pseudo-oblici, imitacije i improvizacije (prema: V. Draskovic & M. Draskovic, 2012, p. 202). Korišćenje aparata sile i harizmatika jakih ljudi u politici paradoksalno je podredilo ekonomsku politiku realizaciji privatnih i partijskih interesa (Marcouiller & Young, 1995, p. 635). To je predstavljalo glavnu kočnicu institucionalnih promjena, pored izraženog sociopatološkog miljea. Sve je to rezultiralo u dugoročnoj destabilizaciji privrednih sistema država JIE. Dominacija političkih (partijskih) interesa funkcionalno je podredila sve ekonomske i društvene institucije, posebno u dijelu preraspodjele prava svojine. Na taj način se sprovodila kontrola i monopolizacija svih važnih ekonomskih procesa, ekonomske politike i glavnih događaja u ekonomskoj stvarnosti. Forsirala se nadređenost „alternativnih“ neformalnih pravila ponašanja nad formalnim i neformalnim institucijama. Navedeni proces se odvijao s visoko interesnim predznakom. Na taj način, pojedini autori kao npr. D. Stojanov i P. Jakovac (2013,

ss. 448-449) smatraju da se tzv. „*ekonomski imperijalizam*“ iz NET na metaforičan način preslikao u postsocijalističku praksu regiona JIE. To pritivurječi brojnim istraživanjima (Rodrik, 2007, p. 263) koja identifikuju institucionalne aranžmane kao najbolju garanciju i ekonomskom razvoju u dugom periodu.

3.6 INSTITUCIONALNE SPECIFIČNOSTI, PROTIVURJEČNOSTI, PROBLEMI I OGRANIČENJA TRANZICIJE U DRŽAVAMA JIE

Ekonomskim nevoljama država JIE u periodu tranzicije prethodili su, pored socijalističkog nasleđa, mnogi neekonomski događaji, među kojima se po svom značaju ističu društveni i politički problemi izazvani raspadom države, secesionističkim trendovima, ekonomskim sankcijama i tadašnjim ratnim događajima. Kao značajan nepovoljni institucionalni faktor može se pomenuti političko i ekonomsko pogoršanje odnosa među većinom država JIE, pa čak i između Srbije i Crne Gore, vezano za osamostaljenje ove posljednje. To je doprinijelo pogoršanju ekonomskih pokazatelja, jer je izostalo korišćenje nekadašnjih komparativnih prednosti i njihove međusobne spoljnotrgovinske saradnje.

Predmet istraživanja u ovom podnaslovu su tržišno, državno i svojinsko regulisanje. Za sve njih je u posmatranom periodu karakteristično da su realne institucionalne promjene bile blokirane raznim ograničenjima, među kojima su dominirale sljedeće tendencije:

- spora, neambiciozna i neadekvatna realizacija, sa sociopatološkim, pragmatiskim i retoričkim predznacima,
- vremensko, strukturno, kvalitativno, kvantitativno i funkcionalno zaostajanje za drugim tranzicijskim promjenama, umjesto da budu njihov oslonac, stimulans i garant,
- formalizam u tumačenju ekonomskih sloboda koji je doveo do raskoraka između retorike i njihove stvarne masovne marginalizacije,
- veliki raskorak između formalno uspostavljenih društvenih i ekonomskih institucija i suštinskog ekonomskog ponašanja, koje je bilo daleko od regularnih normi,
- interesne i monopolske ambicije kreatora reformi,

- nejednakost uslova u pristupu resursima, koji su rezultirali u netržišnom prisvajanju i
- zanemarivanje prioritetne uloge institucija u odnosu na ekonomsku politiku.

Navedena ograničenja su onemogućila funkcionalno prilagođavanje državnog regulisanja tržišnim principima i zahtjevima. Ona su doprinijela kasnom usvajanju pravne regulative i njenoj nedoslednoj primjeni u praksi. Tržišno regulisanje je izuzetno složen mehanizam (sistem) regulacije i koordinacije ekonomske djelatnosti, jer svaki kupoprodajni posao zahtijeva postojanje organizacije i institucionalne sredine (normi, pravila, načina ponašanja, oblika i instrumenata itd.). Zbog toga se tržišno regulisanje može posmatrati kao skup institucija, koje regulišu odnose između tržišnih subjekata i obezbjeđuju normi ponašanja, odgovornost i kontrolu. Smatra se da je ono samo po sebi institucija, jer predstavlja: a) ambijent) sastavljen od pravnih normi i pravila kojih se u svakodnevnim poslovima pridržavaju tržišni subjekti i b) mrežu organizacionih struktura koje su formirane “nevidljivom rukom”.

Funkcionisanje tržišnog regulisanja kao ekonomske institucije realizuje se preko njegovih osnovnih funkcija (alokativna, distributivna, selektivna i informativna), koje djeluju u pravcu smanjivanja radi sniženja transakcionih troškova, obezbjeđenja veće motivacije za proizvođače i njihove orijentacije na potrošače, veće informisanosti, smanjenja rizika i neizvjesnosti, razmjene, specifikacije i zaštite prava svojine (njihove predaje, odnosno otuđivanja i prisvajanja). Upravo zbog toga je privatizacija preduslov za formiranje i efikasno djelovanje ekonomskih institucija. Ali, u državama JIE nije bilo moguće sprovesti realnu privatizaciju poslije grabeškog procesa privilegovanog i brzometnog pretvaranja državne (u početku društvene) svojine u privatnu, u kojem su dominirali uski svojinski interesi. Mnogi autori ističu da je na taj način došlo do samociljnosti privatizacije i tržišnog regulisanja, koja se zasnivala na pogrešnom shvatanju da je osnovni problem privatizacije u definisanju svojinskih titulara. Upravo suprotno, ciljna funkcija i osnovni kriterijum privatizacije je efikasnost, odnosno njen doprinos efikasnijem privređivanju (korišćenju resursa). Izostanak efikasnosti u državama JIE dovoljno govori o neuspješnosti privatizacije.

U domaćoj ekonomskoj literaturi je najveći broj radova posvećen upravo privatizaciji. Čini se s razlogim, jer je ona trebala da bude glavna poluga prestrukturiranja privrede. U periodu poslije 1989. godine primijenjeno je nekoliko modela privatizacije, ali je

njihova efikasnost izostala, makar sudeći po brojnim i burnim debatama koje su se oko toga vodile (i još vode), kao i po ostvarenim ekonomskim rezultatima. Osnovni problem svih modela privatizacije D. Cvjetićanin (2004a, s. 155) vidi u nedovoljnoj tražnji. On to objašnjava činjenicom da “*ogromna suma državnog kapitala mora da bude prodana u kratkom roku od nekoliko godina*”, zbog čega nema odgovarajuće tražnje, pa se cijene formiraju na niskom nivou. Ako se tome dodaju razne privilegije, asimetrične informacije, deficit vladavine prava i slabost primijenjenih procedura, postaje jasan karakter i sudbina većine tadašnjih privatizacija i problema koje su prouzrokovale.

Realizacija masovne vaučerske privatizacije nije dovela do formiranja kritične mase efikasnih vlasnika, nego do usitnjavanja i kasnije monopolizacije prava svojine. Većina ekonomista smatra da je dominacijom sociopatoloških oblika privatizacije (nepravednih, netržišnih, nezakonitih, špekulativnih, interesno–lobističkih i sl) onemogućila i degradirala realnu privatizaciju i dovela do socijalnog raslojavanja i drugih problema. Očigledno je da je zanemarena činjenica da privatna svojina ispoljava svoje prednosti samo u uslovima institucionalizovane sredine, koja u državama JIE nije razvijena, zbog čega je došlo do brojnih deformacija. Odavno je jasno da nije uvažena preporuka NET da glavni cilj privatizacije nije u definisanju titulara svojine, nego u stvaranju uslova za slobodnu razmjenu svojinskih prava, priliv kapitala, izgradnju odgovarajuće svojinske strukture, drugih ekonomskih institucija i stabilnog političko–ekonomskog sistema koji bi neutralisao rizike ulaganja i poslovanja.

Retorikom o tržišnom regulisanju nije ga bilo moguće kreirati, pa su zaživjeli razni tržišni supstituti, mutantne i pseudotržišne strukture, na koje je konkurencija redukovana. Posmatrajući sudbinu privatizacije i tržišnih reformi kroz prizmu izjave nekolicine američkih i ruskih ekonomista (*Nezavisimaja gazeta*, 1994, s. 4) da “*tajna ekonomije, ako uopšte postoji, nije ni u tržištu, ni u svojini, nego u konkurenciji*”, kao i L. Klejna (1996, ss. 75–86) da “*u uslovima onemogućene konkurencije nije moguće formirati uslove za afirmaciju kritične mase privatnog sektora*”, jasno je zašto su mnogi regionalni autori često u svojim radovima upozoravali i nagovještavali neuspjeh tranzicije u državama JIE.

Što se tiče problema državnog regulisanja, u literaturi se ističe da je ekonomska politika bila pod pritiscima raznih formalnih i neformalnih interesnih grupa (posebno političkih grupacija). Pored toga, postojala je i sklonost prema mekoj budžetskoj politici, paternalizmu, minimalnim standardima sigurnosti i državnim garancijama, uplitanju dr-

žavno-političkih organa u donošenje privrednih odluka i sl. Reforme monetarnih, posredskih, spoljnotrgovinskih i antiinflacionih instrumenata su samo formalno sprovedene, sa slabom primjenom u praksi. Nedovoljno i nekonzistentno državno regulisanje je smanjilo upravljivost privrednim sistemom, što je pogodovalo kriminalizaciji privrede i širenju kvazi-institucionalizacije. Ono nije korektivno djelovalo »odozgo«, niti je stimulisalo razvoj tržišnog i svojinskog regulisanja, motivacije i preduzetničke inicijative. Prednje je doprinijelo stvaranju i širenju monopola i porastu brojnih posljedica. Prvenstveno se to odnosi na formiranje statičnog rentno orijentisanog (rent-seeking) tip motivacija ekonomskih subjekata, umjesto profitno orijentisanog (profit-seeking), i odgovarajućeg modela tzv. “grabeške države” (termin Evansa, 1993), umjesto tzv. “države razvoja”. U suštini svih navedenih problema je institucionalni problem, koji je E. Gajdar (1995, s. 25) formulisao kao “*problem odvajanja političke i ekonomske vlasti, tj. odvajanja vlasti od novca*”. V. Polterović (1998, s. 430) je taj isti problem nazvao “*institucionalnim zamkama*”, pod kojim podrazumijeva neefikasne stabilne institucije (da li alternativne?) koje imaju samopodržavajući karakter. U anglosaksonskoj literaturi se koristi termin “*efekat blokade*”. Bitno je da navedene institucionalne zamke imaju opšti, sistemski karakter i da djeluju u uslovima deficita društvenog kapitala, pod kojim J. Buchanan (1994) podrazumijeva “*dobre zakone*”.

Tabela br. 3.17: Institucionalne barijere u uslovima tranzicije

Uzrok nicanja	Naziv institucionalne barijere
Nesavršenost ekonomskih institucija	- rentnoorijentisano ponašanje - erozija prava svojine
Nesavršenost političkih institucija	uspostavljeni anti-legalizam i nesprovođenje zakona u praksi
Nesavršenost ideoloških institucija	personifikovano povjerenje
Nesklad između formalnih i neformalnih institucija	sistemske institucionalne zamke i visoki transakcioni troškovi
Kvazi-institucionalno ponašanje	Alternativne institucije

Izvor: prilagođeno prema Višnjevski i Dementjev, 2010, s. 63.

Ali, V. Višnjovski i V. Dementjev (2010, s. 63) ističu da institucionalna sredina u državama tranzicije *“kultiviše takve vrijednosti kao egoizam i agresivnost, koje odgovaraju strategijama individualnog zahvatanja ekonomske vlasti (zašto ne resursa – prim. N. G.) u uslovima evolucionog preživljavanja”*. Oni pominju i problem personifikovanog povjerenja. Sve to doprinosi ideološkoj nespremnosti društva za razvoj institucionalnih promjena. Oni (Ibid., s. 64) navode spisak i razloge institucionalnih barijeri (tabela br. 3.17) u uslovima tranzicije, koje ometaju usaglašavaju interesa biznisa, vlasti i društva. Naša dopuna navedene tabele označena je osijenčenom površinom.

Na savremenoj etapi postsocijalističke tranzicije država JIE, koja po svim društvenim i ekonomskim pokazateljima prijeti da postane proces „bez kraja“, potrebno je stalno analizirati i usavršavati izgrađenost i efikasnost ekonomskih institucija, razvijenoost svih institucionalnih struktura, njihov kvalitet i dejstvo kočionih faktora njihovog razvoja. Navedena pitanja se razmatraju u daljem izlaganju.

3.6.1 Kvazi-neoliberalni institucionalni monizam u državama JIE

Prihvatanje novih institucija od strane ekonomskih subjekata i njegovo stabilno funkcionisanje uvijek zavise od troškova strukturne transformacije i visine transakcionih troškova transplatiranih i postojećih normi ponašanja, smatra V. Polterović (2001, s. 11). Pri tome je jasno da, pored ostalog, navedeni troškovi zavise od postojeće neefikasne institucionalne strukture, kulturnog okruženja, makroekonomske situacije i kvaliteta odgovarajućih mehanizama koordinacije (instrumenatata makroekonomske politike), oblika prinude, kontrole i monitoringa, inercije i obuke kadrova. A to „ostalo“ obuhvata stepen formiranosti, širenja i aktivnosti alternativnih institucija, u koje spada lepeza svih sociopatoloških pojava, siva ekonomija, istrajavanje u primjeni pogrešnih monističkih recepata neoliberalne „šok terapije“, kompenzovanje strogosti formalnih pravila njihovim neizvršavanjem, korupcija, narušavanje prava svojine, formiranje raznih stereotipova ponašanja, djelovanje neformalnih normi ponašanja (koje širi institucionalne konflikte), uticaj „veza“ i lobiranja jakih političkih ličnosti itd.

Alternativno dejstvo institucija u državama JIE bilo je posebno izraženo na brojnim primjerima grabeške privatizacije, koja ni do danas nije završena. A kako je sprovedena, najbolje govori evidentno raslojavanje, tj. enormno bogaćenje manjine na račun

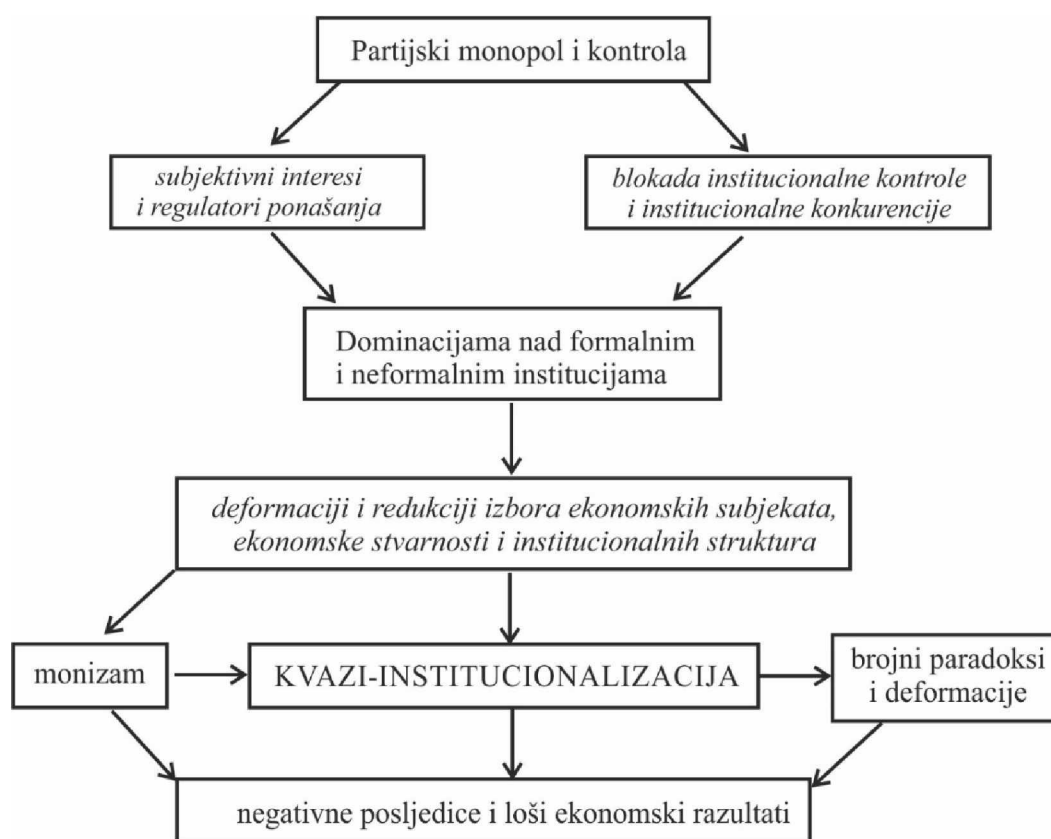
ogromne većine narodnih slojeva. Posljedice su dalekosežne i zastrašujuće, a svakodnevno se analiziraju u mnogim medijima, u kojima se, naravno, pominju i njihovi uzroci, koji se dobrim dijelom poklapaju s objašnjenjem ove podnaslovne teme. Okrećući naopačke suštinu realnih institucionalnih promjena kao dokazane društveno-ekonomske „tehnologije“ u dijelu uspješnosti ekonomskog razvoja, koristeći njene moguće alternativne osobine (mogućnosti manipulacije, odsustvo garantiranog kvaliteta procedura, nepotizam, tradicija narušavanja legalnih normi, log rolling, lobiranje, rentno orijentisano ponašanje i dr.), kvazi-reformatori su propagiranu individualnu „efikasnost i racionalnost“ maksimalno nadredili društvenoj. Na taj način su direktno uticali da se raznim metodama i postupcima prelije značajan dio društvene (državne) svojine u privatnu. Smatra se da su u tom 24-godišnjem procesu zatajile su mnoge društvene institucije, a prvenstveno institucionalna kontrola i istraživanje (dokazivanje) porijekla imovine.

Ni praksa postsocijalističkih i drugih država, kao ni brojna teorijska istraživanja (vidi npr. Earle et al., 1996) nijesu, osim pojedinih izuzetaka, pokazali efikasnost, opravdanost i dosljednost sprovedenih privatizacija, koje su u većini slučajeva slijedile interesne i privilegovane metode. Pokazalo se u praksi država JIE da je riječ o metodologiji reprodukovanja institucionalne disfunkcionalnosti. Zato je potrebno objasniti faktore uticaja i metodologiju stvaranja začaranog kruga kvazi-institucionalizacije, koji se , širio i jačao od početka tranzicijskih reformi. Vjerovatno je sve počelo sa totalitarnom partijskom kontrolom, naslijeđenom iz socijalističkog perioda i samo kamufliranom navodnim partijskim pluralizmom. Svaka partijska kontrola počiva na log-rolling principu, uskim lobističkim interesima i subjektivnim regulatorima ponašanja. Ona u svim slučajevima onemogućuje institucionalnu kontrolu i institucionalnu konkurenciju. Dolazi se do situacije u kojoj povlašćeni “igrači” i njihove “veze” dominiraju nad institutima kao „pravilima igre“. To vodi deformaciji i redukciji izbora ekonomskih subjekata, ekonomske stvarnosti i institucionalnih struktura.

Prema mnogim teorijskim analizama poznatih ekonomista, ali i praktičnim vidljivim manifestacijama, uopšte nije sporno da je donošenje pojedinih mjera ekonomske politike u državama JIE bilo pod manjim ili većim uticajem administrativno-birokratskih grupa, čija je moć sve više jačala. Na taj način, početni uzroci anti-institucionalizacije (koja se u literaturi označava kao kvazi-institucionalizacija) mogu se procesno modelirati na način kako je to urađeno na slici br. 3.16.

Dalje je tekao i jačao proces kvazi-institucionalizacije preko sljedećih negativnih trendova u praksi:

- zanemarivanje strategijskog značaja realnih institucionalnih promjena i njihove prioritetne uloge u odnosu na ekonomsku politiku,
- zaostajanje institucionalnih promjena za drugim tranzicijskim promjenama,
- stvaranje jaza između formalno uspostavljenih institucija i ponašanja u praksi, koje je bilo daleko od regularnosti,
- ignorisanje prioriteta ekonomskih institucija u odnosu na ekonomske slobode, kao i njihove komplementarnosti,
- dugoročno jačanje i održavanje neutemeljene kvazi-neoliberalne ekonomske politike i
- institucionalizovanje privilegija i jačanje političke moći.



Slika br. 3.16: Uzroci i posljedice kvazi-institucionalizacije

Izvor: kreacija autora

Kao posljedica došlo je do smanjenja upravljivosti privrednim sistemom, pa je uslijedila masovna blokada kreacije, motivacije, preduzetničke inicijative i konkurencije, što je uticalo na negativne ekonomske rezultate. Stalno su egzistirala dva paralelna procesa: povećavao se stepen nesistemnosti, kriminalizacija ekonomije i društva, a smanjivali su se efikasnost privređivanja, ekonomske slobode i konkurencija. Umjesto svih oblika nuđenog pluralizma (političkog, institucionalnog i dr.), koji su „reformatori“ svesrdno obećavali (podsjetimo da je to bio osnovni retorički moto tranzicijskih reformi, jer je narodu obećavano masovno učešće u privatnoj svojini, ekonomskim slobodama i preduzetništvu), došlo je do primjene rigidnog kvazi-institucionalnog monizma, zasnovanog na vulgarizovanom (zbog toga se dodaje prefiks kvazi) neoliberalnom modelu, koji se karakteriše interesnom i privilegovanom dominacijom. Osnovni paradoksi toga modela su u:

- netržišnom prisvajanju, koje nema nikakve veze s tržišnom retorikom,
- drastičnoj redukciji, tj. svođenju na minimum individualnog izbora u masovnim razmjerama i razvoju kvazi-institucionalizacije kao ključnog kočionog mehanizma tranzicije u državama JIE, i to upravo u periodu ogromne propagadne individualizma i institucija,
- privilegovana manjina je prisvojila upravo ono što je narod izgubio, uz ogromne društvene gubitke koji su iz svega toga proistekli (koje niko nije prisvojio),
- jačanju profitno orijentisanog tipa motivacije na račun rentno orijentisane motivacije ekonomskih subjekata,
- širenju socio-patološkog kruga i oportunističkog ponašanja na račun vladavine,
- zanemarivanju činjenice da institucija državnog regulisanja vremenski mora da prethodi tržišnom procesu, jer je ona agens za specifikaciju i zaštitu prava svojine i stvaranje konkurentskih tržišnih struktura,
- suprotstavljanju nealternativne interesne jednostranosti netržišno obogaćenih rijetkih pojedinaca pojedinaca (koji su ostvarili nelegitimne koristi) masovnim interesima naroda i budućem ekonomskom razvoju i
- jaz između veoma loših ekonomskih rezultata i kvazi-monističke institucionalne inercije kao dominantne karakteristike postsocijalističkog ponašanja u državama JIE.

Značajno je istaći da su se svi navedeni paradoksi suštinski zasnivali na jednom ključnom paradoksu, koji se sastojao u raskoraku između retorike o pluralističkim institucionalnim promjenama i kvazi-monističke primjene neoliberalnih recepata makroekonomske politike.

3.6.2 Savremena apologetika kvazi-neoliberalnog institucionalnog monizma u državama JIE

Već duže vremena se vodi burna i oštra polemika (često veoma neprijatna, potcjenjivačka i na pojedinim mjestima primitivna i neakademska) između srbijanskih „liberala“ (i/ili „neoliberal“) i „anti-liberala“. Iako je navedena diskusija „rasprostranjena“ na ogromnom broju strana (npr. Madžarov rad sadrži 331 stranu), ocjenjujemo da je ona krajnje disfunkcionalna, nepotrebna i svakako apologetska. Zašto? Prvo, što je pogrešno usmjerena podjela i kritika (na navodne „anti-liberale“, umjesto na kvazi-neoliberale). Drugo, što ne zadire u suštinu problema – objektivno postojanje i dominaciju alternativnih institucija i njihovo prećutkivanje, zataškavanje i podržavanje od strane kvazi-neoliberalala.

I pored ambiciozno izraženih pretenzija (neo)liberalnih ekonomista da se radi o „*doktrinarnom i paradigmatskom sukobu*“ i njegovom navodnom „*trajnom značaju*“, kako navodi Lj. Madžar (2015, s. 2), njegov „obračun s njima“ (sa srbijanskim anti-liberalima) je, ipak, samo organičen, specijalan i pogrešno selektovan slučaj koji ne zaslužuje univerzalnost. Prvenstveno zbog suštinskih konceptijskih grešaka i zamjena teza. Zbog toga ćemo u nastavku pokušati da pokažemo bespredmetnost diskusija srbijanskih ekonomista o primatu bilo kojeg institucionalnog monizma, kao i odgovarajućih podjela ekonomista na liberale i anti-liberale (koje Madžar i njegovi istomišljenici neopravdano nazivaju i posistovjećuju sa „*dirizistima*“). Cilj naše kritike je da dokažemo iluzornost optužbi srbijanskih neoliberalala na račun postojanja navodnih „anti-liberala“, koja služi, kako nam se čini, isključivo za veličanje neoliberalizma kao ni po čemu lošeg teorijskog koncepta, ali u praksi vulgarizovanog i preobraženog u specifičan oblik institucionalnog monizma koji u literaturi mnogi autori označavaju kvazi-neoliberalizmom.

Gore navedene optužbe ćemo posmatrati kao klasičnu zamjenu teza, s obzirom da je dugoročna i krizna tranzicijska praksa ubjedljivo pokazala da su za katastrofalne rezultate krivi kvazi-neoliberali (a ne “anti-liberali”). Polazi se od hipoteze da je za društveno-ekonomski razvoj neophodan institucionalni pluralizam, što samo po sebi isključuje sve oblike institucionalnih monizama i postojanje odgovarajućih alternativnih institucija. Naša analiza po logici stvari počinje od sumnje da su prozvani „anti-liberali“ zaista diržižistički orijentisani, kako im se to pripisuje. Naime, nijesmo primijetili da su etiketirani „anti-liberali“ bilo kad i bilo gdje negirali “afirmaciju tržišta“, kojeg u praksi, ipak, vrlo malo ima, a nema ga u dijelu integralnog tržišta. Nijesu negirali ni „*radikalno promjenjenu ulogu države i vladavinu prava*“, koju pominje Madžar (Ibid.). Međutim, bitna je upadljiva činjenica da samozvani „liberali“ i/ili “neoliberali” pretenciozno nastavljaju orkestriranu apologetiku, koja se kao i uvijek do sada zasniva na dogmi i jalovoj retorici. Zbog toga ćemo na početku analize odgovoriti na dva suštinska pitanja, i to: *prvo*, u čemu se sada ogleda njihova dogma? I drugo: u čemu se ogleda njihova apologetika? Nije teško primijetiti da se kao jednostavan odgovor na prvo pitanje nameću tri činjenice:

- insistiranje na sukobu navodnih „institucionalnih alternativa“, tj. na sukobu institucionalnih monizama,
- izmišljanje navodno vaskrnutog diržižizma i
- izbjegavanje afirmacije institucionalnog pluralizma kao dokazanog, nealternativnog i civilizacijskog uslova društveno-ekonomskog razvoja.

Kod drugog pitanje odgovor je takođe jednostavan, a odnosi se na ignorisanje evidentnog kvazi-neoliberalizma u praksi kao krajnje vulgarizovanog i pogubnog oblika modelskog (teorijskog) neoliberalizma (koji u praksi nigdje ne postoji). Glavni kritičar tzv. „anti-liberalizma“ Lj. Madžar (Ibid., s. 6) počinje od retoričke podrške neoliberalizmu, nazivajući ga „*dopadljivom doslednošću*“ i „*uticajnim rasadnikom liberalnih ideja*“. Odmah zatim on na neprimjeren način (uvredljivo, neakademske rečnikom) svojim teorijskim protivnicima imputira neznanje i diržižizam! Čini nam se da pri tome sam upada u zamku teorijske nedoslednosti i nepreciznosti, jer kod poređenja navodno sukobljenih ekonomskih institucija koristi termin „država“ i „tržište“ (Ibid., s. 7) umjesto uobičajenih termina “tržišno regulisanje” i “državno regulisanje”. Takav neakademski i pogrešan početak nije nagovijestio bolji nastavak, koji obiluje Madžarovim stranputicama. On svoje neshvatljivo i nepotrebno hvalisanje (posjedovanje „*logike... znanja... superiornosti...*

naučne pismenosti“ i dr.) (zlo)upotrebljava za demonstraciju klasične zamjene teza i uzgredne prizemne optužbe svojih neistomišljenika, koje ne zaslužuju komentar. Tako on (Ibid., s. 2) primjećuje „*voluntarističko djelovanje države*“, ali se ne kaže ko je (valjda nomenklature vlasti – prim. N. G.) i zašto (zbog ličnih interesa – prim. N. G.) tako djelovao? Naravno, u tom smislu se svjesno ne primjećuje kvazi-neoliberalna zloupotreba državnog regulisanja!

U istom stilu, Madžar (Ibid., s. 2) uočava navodne „*suprotne procene društvene racionalnosti vantržišnog preduzetničkog, ekonomskog i razvojnog delovanja*“ (između libe-rala i anti-liberala – prim. N. G.), ali ne uočava privilegovano (netržišno) bogaćenje i „*protekcionizam prema sopstvenom narodu*“ (izraz V. Draškovića)! Dalje, on zagovara „*minimalnu državu*“ (Ibid. s. 20) i „*centralno mesto pojedinca u privrednoj, političkoj, pa i najširoj društvenoj organizaciji*“, odnosno „*maksimum slobode pojedinca kompatibilan sa jednakom slobodom drugih pojedinaca*“ (Ibid., s. 3). Ali, on pri tome kao da ne zna i ne primjećuje da upravo privilegovani pojedinci onemogućuju slobode drugih i svojim demonskim slobodama šire masovne neslobode za druge! I onda se (neshvatljivo!) spočitava navodnim „anti-liberalima“ – toj, kako piše „*brojnoj, začuđujuće moćnoj i društveno uticajnoj armiji profesionalnih delatnika*“ (zamislite ovu dubiozu: univerzitetski profesori su moćni i uticajni!) da istrajavaju „*na alternativnom, suprotstavljenom stanovištu*“. Opet njegovo trajno apologetsko sljepilo: ne primjećuju se stvarni moćnici iz redova kvazi-neoliberalala! I to pod paradoksalnom parolom „očiglednosti“.

Madžar potpuno pogrešno vidi „državu“ u ulozi „*radikalnog korektora distributivnih ishoda nesagledivo kompleksnog spleta tržišnih interakcija*“, ali (opet!) ne vidi (ili neće da vidi) da taj korektor nije država, nego povlašćeni pojedinci u okviru nje, koji uporno zadržavaju i održavaju zvaničnu državnu neoliberalnu makroekonomsku politiku! U tom smislu, slijedi njegovo pogrešno lociranje glavnog „vatrogasca“ preduzetničke motivacije. Iako on (Ibid., s. 10) sugerše da „*treba odgovoriti na pitanje šta je Istina*“, tragajući za njom i nekom univerzalnom meta-ocjenom, on je previše zalutao po raznim lavirintima (ekonomskim, političkim, partijskim, kulturnim, moralnim...) i na ogromnom broju strana on nije pružio pravi odgovor na postavljeno pitanje. Zašto? Čini se da sam autor pruža objašnjenje (Ibid., s. 26): „*Ekonomisti liberalne orijentacije manje su spremni da nepovoljne tendencije pripisuju ličnostima i timovima koji donose odluke*“. I poređuje

to s „*teorijom zavere*“ (Ibid., s. 32)! Znači – ne postoje netržišno obogaćeni donosioci odluka, ni tajkuni!

Čini nam se da je istina je sasvim drugačija: privilegovani pojedinci su zloupotrebili vlast i izdigli se iznad kolektiva, obespravili ga i opljačkali! Što se tiče države, oni su je po mnogo čemu napravili privatnim (sopstvenim) servisom, stavili je u funkciju njihove volje i funkcionisanja po pravilima koja naginju na njihovu stranu. To može da se nazove i sistemskom greškom (Ibid., s. 31), ali je jasno ko je napravio tu grešku! Nije to ni virtualno ni apstraktno, nego sasvim konkretno, vidljivo i opipljivo. Prosto je čudno da isti autor ispravno konstatuje (s. 42) da „*nesloboda podrazumeva velike razlike u društvenoj moći, a to je najdrastičniji, doslovno flagrantan vid nejednakosti*“, a da ne prepoznaje upravo taj fenomen u postojećoj (dugoročnoj) društveno-ekonomskoj stvarnosti i da ga povezuje sa „*sistemskom greškom*“, a ne s konkretnim ličnostima. Dalje, on ističe (s. 45) da je „*komunitarizam generički termin za sve pomenute varijante totalitarističkog organizovanja*“, ali ne uočava da je kvazi-neoliberalizam jedna od tih totalitarističkih varijanti! I najzad, on ispravno ističe (s. 50) da je „*kolektivna sloboda potreban uslov individualne slobode*“, ali ne identifikuje krivce za kolektivnu neslobodu! Zbog svega toga, sve dalje njegove preširoke teorijske elaboracije (sa „*teoremama*“, „*dokazima*“ i sofističkim zamjenama teza) više liče na jalovo pametovanje, koje je direktno stavljeno u funkciju neoliberalne apologetike. Usmjeravanje kritike na navodne „*anti-liberale*“ provocira elementarno pitanje: nije valjda da autor ne zna ko su nosioci kvazi-neoliberalne ekonomske politike?! U svakom slučaju – sigurno je da to nijesu anti-liberali.

Ni ostali neoliberali u razmatranoj diskusiji ne razlikuju neoliberalizam od kvazi-neoliberalizma i svoju kritičku argumentaciju zasnovaju upravo na toj (pogrešnoj) premisi. Generalno se kritičari neoliberalizma optužuju za „*loša rješenja*“. Drugim riječima, ispada da je institucionalni pluralizam – loše rješenje!

Nameće će se nedvosmislen zaključak: baveći se doktrinarno neoliberalizmom, srbijanski neoliberali zanemaruju zabrinjavajuće podatke o nejednakostima, netržišnom bogaćenju tajkuna i privilegovanoj preraspodjeli nacionalnog bogatstva, forsiranom i ubrzanom državnom zaduživanju radi servisiranja dugova nastalih realizacijom kvazi-neoliberalne politike itd. Ali, koliko god se teorijski veličao i u praksi primjenjivao neoliberalizam, koliko god se neoliberalizam vulgarizovao i pretvarao u kvazi-neoliberalizam,

ipak su aktualne riječi A. Smitha od prije dva vijeka da „*država treba uraditi ono što pojedinac neće ili ne može*“.

Maksimizacija profita po svaku cijenu, nezavisno od njegovog porijekla (uglavnom se radilo o bogaćenju preko transfera državne imovine u privatnu) bila je i ostala najvažniji vrijednosni kriterijum neoliberalnih ekonomskih recepata. Oni nigdje u svijetu nijesu donijeli ekonomski prosperitet, osim rijetkim i povlašćenim pojedincima. To je dokazani i vidljivi rezultat vulgarizacije neoliberalne misli i kvazi-neoliberalne apsolutizacije tržišnih sloboda i isključivosti njihovih zagovornika, koji su često bili zvanični ili ideološki „reformatori” u tranzicijskim državama JIE. Te države danas grcaju u društvenim, ekonomskim i institucionalnim problemima, krizama, zaduženostima, siromaštvu, nejednakostima i bogatom sociopološkom miljeu.

3.6.3 Institucionalni pluralizam kao razvojni proritet

Razvijeni institucionalni ambijent je obavezan okvir ekonomskog razvoja. Globalna finansijska i ekonomska kriza, koja je počela 2007. godine i još traje u raznim oblicima natjerala je sve razvijene i nerazvijene države da preispitaju svoj stav prema načinu regulisanja privrede. Njene lekcije pokazuju da su neoliberalne teze o nekontrolisanom i samoregulišem tržištu neosnovane. Posebno se to odnosi na njihovu kvazi-institucionalnu primjenu u praksi većine država tranzicije. Među tim lekcijama je činjenica da normalno funkcionisanje razvijenih privreda nije moguće bez aktivnog institucionalnog pluralizma kao kombinacije državnog i tržišnog regulisanja (u ekonomskoj ravni), odnosno pravne države, političke demokratije, sociokulturnog kapitala i svih drugih društvenih podsistema (u društvenoj ravni). Prije tri decenije D. North (1981, p. 32) je pisao o značaju institucionalnog pluralizma na sljedeći način: „*dominantan cilj kapitalističke države je izgradnja takvih institucionalnih struktura, posebno u strukturi vlasništva, pomoću kojih se ostvaruje uvećanje prihoda (socijalno blagostanje – prim. N. G.) i visok stepen slobode*“ (misli se: preko smanjivanja troškova za specifikaciju i zaštite vlasničkih prava – prim. N. G.).

Radi objašnjenja teksta koji slijedi polazi se od dvije dokazane činjenice, i to: *prvo*, institucionalni faktori društva i privrede, koji mogu biti formalnog, neformalnog i

alternativnog karaktera, direktno utiču na pokazatelje ekonomskog razvoja i *drugo*, odnos institucionalnih faktora i ekonomskog razvoja u tranzicijskim državama JIE u posljednjih 25 godina je bio disfunkcionalan zbog jakog uticaja alternativnih institucija (Grgurevic Draskovic & Delibasic, 2015, p. 73). Alternativne institucije spadaju u anti-institucionalne i anti-razvojne faktore. Oni predstavljaju srž kočionog mehanizma, koji već 25 godina onemogućuje željeni ekonomski razvoj većine tranzicijskih država, među njima i država JIE. Mnogi autori su primijetili da vantržišna raspodjela privilegija dovodi do brojnih konflikata ne samo između načina organizacije političke i ekonomske oblasti društva, nego i u samim tim društvenim podsistemima. Institucionalni indikatori, institucionalne inovacije i institucionalne promjene su na nezadovoljavajućem nivou i znatno zaostaju za onima u razvijenim državama. Privredna praksa država JIE ima u dugom roku izrazito krizni karakter. Sve dosadašnje reforme su se pokazale neuspješnim. Većina autora smatra da je osnovni uzrok za to neprihvatanje i imitacija realnih institucionalnih promjena, svjesno i interesno orijentisano ignorisanje institucionalnih faktora razvoja i institucionalnog pluralizma kao civilizacijskog imperativa i razvojnog prioriteta.

U teoriji i praksi nema dileme da efiksne društvene i ekonomske institucije pogađaju ekonomskom razvoju. Institucionalna pravila ponašanja u zapadnim (i drugim razvijenim) privrednim sistemima nastala su evolutivnim putem, kao rezultat njihove dosledne viševjekovne primjene (ekonomske, industrijske, finansijske, političke, trgovinske, socijalne, kulturne, organizacione, korporativne i druge). U tranzicijskim privredama je tema institucionalnih promjena relativno novijeg datuma, sa slabim uporištem u poslovnoj praksi i neznatno većom teorijskom zasnovanošću. Zbog toga je veoma aktualno da se istraže osnovne teorijske i praktične komponente institucionalnih faktora ekonomskog razvoja. Brojna dosadašnja teorijska istraživanja potvrdila su dominaciju shvatanja o neophodnoj primjeni i pozitivnom uticaju pluralističkog (društvenog i ekonomskog) institucionalnog okvira na ekonomski rast i održiv ekonomski razvoj. U tom kontekstu postoji jedna ključna teorijska, ali i praktična dilema (misli se na ekonomsku politiku) i u pogledu uloge pojedinih ekonomskih institucija – tržišnog regulisanja i državnog regulisanja. Navedena dilema je bitno uticala na nivo i kvalitet primijenjenih institucionalnih aranžmana u tranzicijskim postsocijalističkim privredama JIE. U svijetu postoje brojni teorijski koncepti kao i praktični primjeri održivih institucionalnih okvira s konkurentnim institucionalnim strukturama, koje su dominantno pluralističkog karaktera. Pregledom brojne i sav-

remene literature iz razmatrane naučne oblasti, može se konstatovati da preovladavaju radovi koji tretiraju pluralistički, integrisani, sinergijski, “raznovrsni” (Jakšić, 2005, s. 65) pristup izgradnji institucionalnog ambijenta kao okvira ekonomskog razvoja.

U velikom broju radova ekonomista JIE jasno je istaknut raskorak između postojećih teorijskih preporuka NET, njihovog ignorisanja i rezultirajućih negativnih praktičnih dostignuća. Ističe se da je deficit i nedovoljna primjena institucionalnih promjena u državama JIE jedan od glavnih uzroka reprodukovanja krize i jedan od glavnih kočionih faktora ekonomskog i društvenog progresa. To su i zvanične ocjene, koje su, ipak, retoričkog karaktera, jer nijesu praćene odgovarajućim konkretnim mjerama u praksi, za koje u razvijenom svijetu postoje dokazani i efikasni praktični uzorni modeli, koji se mogu modifikovati i prilagoditi lokalnim specifičnostima. Ali, ni uzorni modeli, ni predloženi teorijsko-metodološki i analitički modeli i preporuke vezane za institucionalni pluralizam nijesu se koristili u zvaničnim ekonomskim politikama država JIE, ni u pravcu generisanja pluralističkih institucionalnih komponenti ekonomskog ponašanja, ni u promovisanju potrebnih institucionalnih promjena. Čini se da je razlog dominacija interesnih motiva “reformatora” u državama JIE.

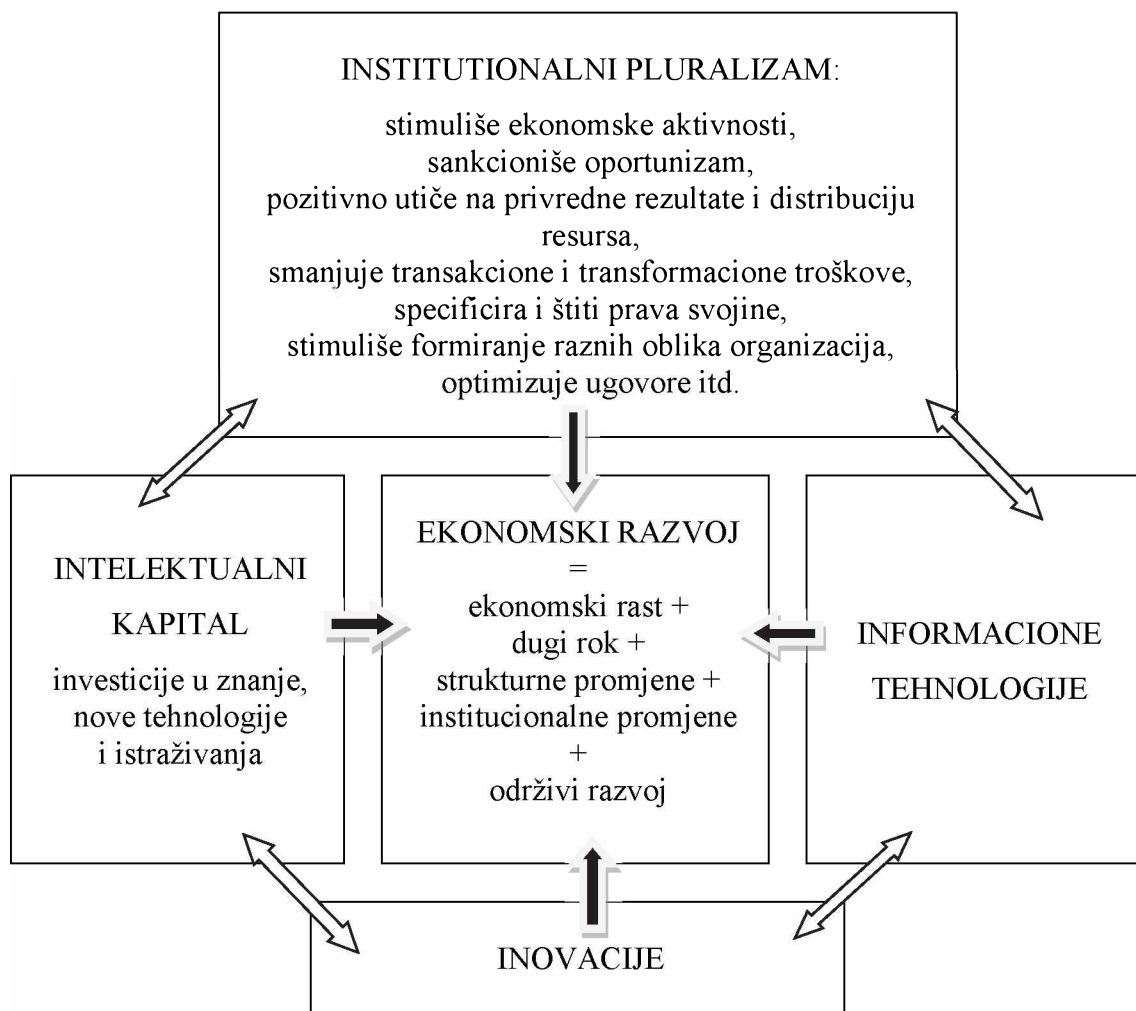
Koncepcija institucionalnog pluralizma je u teoriji i praksi suprotna kvazi-neoliberalnoj koncepciji institucionalnog monizma, koja direktno podržava supstituciju masovnog individualizma od strane individualizma rijetkih (privilegovanih, “elitnih”) pojedinaца. Ona ima svoje daleke korijene u idejama predstavnika raznih ekonomskih pravaca, koje detaljno navode M. Drasković et al. (2013, s. 267): a) njemačke istorijske škole kao posebnog pravca njemačke političke ekonomije, b) američkog “starog” institucionalizma kraja 19. i početka 20. vijeka i rezultirajuće analize komparativnih ekonomskih sistema, koja se posebno razvila 1970-ih godina, c) ruske ekonomske škole 1920-ih godina (kratak period tzv. “nove ekonomske politike” 1921-1929) N. Buharina, N. Kondratjeva i dr., d) keynesijanstva (J. M. Keynesa i predstavnika tri kasnije „struje”: konzervativno-centralne, liberalno-raformističke i radikalno-reformističke), e) liberalno-reformističkog i socijalno-reformističkog pravca, f) neoklasične sinteze 1950-ih i 1960-ih godina, g) teorije postindustrijskog društva (1970-ih i 1980-ih), h) „dezagregatnog” ekonomskog pristupa pojmu svojine, koji su razvili predstavnici neoinstitucionalizma, i) neoinstitucionalne teorije države, koja nije do kraja razrađena, iz koje se kao poseban pravac 1960-ih godina izdvojila tzv. ekonomija prava i j) brojnih zapadnih ekonomista, koji pridaju

veliki značaj efikasnosti državnih institucija i načinu njihovog funkcionisanja (vidi šire u: *The Journal of Economic Perspectives*, 1990, Vol. 4, No. 3, pp. 13; 22; 45).

Mnogi autori koji ne pripadaju ni jednom pravcu institucionalnih teorija takođe su se direktno ili indirektno zalagali za principe institucionalnog pluralizma, kao npr.: A. Toynbee (1934, p. 150), koji piše o “*pretvaranju jednostranih obilježja u njihovo istinsko jedinstvo*”, J. K. Galbraith (1990, p. 9), koji ističe značaj “*složene smjese tržišne motivacije, državne reglamentacije i političke demokratije*”, i A. Toffler (1990, p. 59), koji smatra da su “*raznolikost i raznovrsnost su najvažnije karakteristike prelaska u postindustrijsko društvo*”. U svim NET i NOET, bez obzira što se zasnivaju na neoklasičnom metodološkom individualizmu, svojim brojnim tumačenjima javnog izbora, prava svojine, optimalnog ugovora i sl. direktno se sugerše primjena institucionalnog pluralizma u ekonomskom razvoju (što se može vidjeti u prvom dijelu ove disertacije). Tako npr. A. Denzau i D. North (1994, p. 20) insistiraju na “*koevolucionom procesu*” ideologija i institucija i ističu da komplementarnost i sinergija institucija tržišnog i državnog regulisanja nema racionalnu alternativu.

D. North (1981, p. 32) koristi izraz “*institucionalna struktura*” kao sinonim za pluralizam institucija, gdje misli prvenstveno na “*strukturu prava svojine, pomoću koje se dostiže maksimizacija dohodka* (društveno blagostanje - prim. N. G.) i *visok stepen sloboda*” (preko minimizacije troškova za specifikaciju i zaštitu prava svojine – prim. N. G.). G. Hodgston (1998, p. 8) takođe konstatuje potrebu institucionalne sinergije kao “*mosta između dva nivoa analize*”, koja se ogleda u susretnom usklađivanju: “*od makroekonomskog vrha do mikroekonomskog dna*”.

U teoriji i praksi je dokazano da ekonomski razvoj podrazumijeva pluralističko djelovanje ekonomskih institucija, odnosno da su makroekonomske osnove mikroekonomije generisane u efikasnom, kvalitetnom i pluralističkom institucionalnom ambijentu. Novija istraživanja D. Northa (2010) objašnjavaju zašto institucije tržišnog regulisanja mogu biti dobre ili loše: riječ je o njihovom različitom kvalitetu i efikasnosti. Prevedeno na fenomen ekonomskog razvoja, to znači da on funkcionalno zavisi ne samo od intelektualnog kapitala (znanja), informacionih tehnologija i inovacija, nego i od institucionalnog pluralizma (slika br. 3.17).



Slika br. 3.17: Predlog okvirnog modela „4I“ uzroka ekonomskog razvoja

Izvor: kreacija autora

3.7 MOGUĆNOSTI PRIMJENE NET U DRŽAVAMA JIE

Dijalektika društvenog i ekonomskog razvoja je u praksi verificirala neophodnost resursno-alokacione, organizacione, inovacione, motivacione, institucionalne i informacione kombinacije, kao i pluralističkog djelovanja svih ekonomskih, političkih i drugih instituta. Teorijski pristup NET omogućuje metodološki prelaz predmeta izučavanja od nivoa individua prema nivou ukupnog ekonomskog sistema, koji je predstavljan kao struktura institucija. To samo po sebi podrazumijeva postojanje institucionalnog pluralizma i negaciju svih oblika institucionalnih monizama. Na taj način se omogućuje prevazilaženje ključnih ograničenja metodološkog individualizma kao polazne pretpostavke neo-

institucionalnog i neoklasičnog ekonomskog učenja. To praktično znači da se omogućuje eliminacija uticaja raznih karakteristika privilegovanog ljudskog ponašanja, vođenog altruističkim, partijskim, ideološkim i drugim interesnim motivima. Na tom fonu je Buchananova teorija društvenog izbora (bez obzira na njen motiv, koji je vezan za negaciju efikasnosti državnog regulisanja) dokazala da su mehanizmi donošenja odluka na političkom nivou (od kojih zavisi izrada ekonomske politike) daleko od idealnog, jer ignorišu interese većine ljudi i omogućuju realizaciju ličnih interesa (egoističkog ponašanja – izraz M. Olsona). NET politike je preko modela političkog ponašanja dokazala da su birači maksimizatori koristi, a partije maksimizatori broja glasova. NET birokratije (kao hijerarhijske državne strukture koja doprinosi očuvanju kontinuiteta vlasti) je dokazala da birokratija ne proizvodi ekonomska dobra, nego dobija dohodak koji nije povezan s prodajom rezultata njene djelatnosti, usmjerava ugovore po svom nahođenju, pruža prestiž po osnovu vlasti, unovčava svoj položaj na razne nelegalne načine, omogućuje ostvarenje političke rente, doprinosi asimetričnosti informacija i neefikasnom korišćenju i alokaciji društvenih resursa. Dakle, dokazan je i fijasko vlade, koji je jednako značajan koliko i fijasko tržišta.

Prednje je istaknuto da bi se uočilo postojanje hipotetičkih ekonomskih teorija, koje tumače i demistifikuju politiku kao nesavršeni proces razmjene, u kojem individue realizuju svoje interese, koje ne mogu ostvariti u običnoj tržišnoj razmjeni. Te teorije su pokazale da političke odluke mogu direktno i indirektno da utiču na preraspodjelu i alokaciju resursa, u kojoj logikom organizovanih interesa malih privilegovanih grupa dolazi do apsolutizacije i personifikacije političke vlasti, što preko privilegija vodi realizaciji ekonomskih interesa i eksploataciji velikih latentnih grupa. Na taj način se u praksi otuđuje individualizam većine naroda (od realnih ekonomskih sloboda, zaposlenosti, bogatstva itd.).

Cilj istraživanja u podnaslovima koji slijede je analiza mogućnosti praktične primjene mnogih teorijskih preporuka NET u državama JIE, u cilju modernizacije institucija i ostvarenja toliko potrebnog institucionalnog pluralizma. U tom smislu je predložena matrica institucionalnih faktora, koja indikativno pokazuje bitne razlike između teorijskih preporuka i praktičnih odstupanja. Racionalna i konzistentna antikrizna ekonomska politika mora se zasnivati na modernizaciji institucija, koja podrazumijeva širok spektar mjera, a prvenstveno primjeni onih odbrambenih i beskompromisnih mjera, koje će priori-

tetno uvažavati dosadašnje greške, ekološka ograničenja i socijalne zahtjeve, mora maksimalno forsirati primjenu civilizacijskih inovacija u oblasti tehnologija, organizacije, regulatornih mehanizama, političkih, ekonomskih i društvenih odnosa, štednje i racionalne alokacije resursa. Jasno je da modernizacija institucija u državama JIE mora biti prilagođena ispunjenju kriterijuma pridruživanja EU. Zbog toga ona pretpostavlja hitne inovacije u oblasti svih društvenih i ekonomskih institucija, kako formalnih, tako i neformalnih, i eliminaciju negativnih djelovanja alternativnih institucija. To znači da se u ekonomskoj ravni moraju modernizovati i državno regulisanje, i tržišno regulisanje i svojinsko regulisanje, koji su u dosadašnjem periodu tranziciji ispoljili brojna devijantna dejstva.

Institucionalna inovacija i institucionalna adaptacija kao djelovi institucionalne modernizacije nemaju alternativu u budućem privrednom razvoju država JIE, koji će se neminovno zasnivati na ekonomiji znanja i institucionalnom pluralizmu, po ugledu na savremene razvijene države. Da bi se prednje ostvarilo, potrebna je hitna promjena načina razmišljanja i ponašanja. Tu se misli se na dosljednu primjenu civilizacijskih, institucionalnih i inovacionih dostignuća i normi, kao i na svođenje ekonomskog ponašanja u realne, moralne, civilizacijske, humane, održive, razvojne i institucionalizovane okvire. A to znači stvaranje kompetencija na svim nivoima i favorizovanje znanja, rada, reda i zdrave tržišne konkurencije, uvažavanje uzornih svjetskih razvojnih modela, kao i sopstvene specifike i objektivnih razvojnih ograničenja. Sve bi to trebalo obuhvatiti u jednoj modernizovanoj, konzistentnoj, sistemski razvojnoj strategiji. Sve antikrizne mjere moraju biti detaljno usklađene sa modernizacijom institucija, i to sagledane kroz prizmu nekoliko osnovnih kriterijuma: povećanja proizvodnje i zaposlenosti, likvidnosti, privredne efikasnosti, prestrukturiranja i održivosti privrednog razvoja. S druge strane, prednje rečeno pretpostavlja hitno i dosljedno napuštanje interesne kvazi-neoliberalne retorike, kao i svih pogubnih monizama, mitologije, ideologije, dogmi i raznih interesnih zloupotreba. Umjesto njih, potrebno je preuzimanje lične i društvene odgovornosti i rizika, moralno poslovanje, racionalno ponašanje i institucionalni standardi.

3.7.1 Matrica institucionalnih faktora: između teorijskih preporuka i praktičnih odstupanja u državama JIE

Razmatranje teorijskih okvira neoinstitucionalnih i novoinstitucionalnih teorija omogućuje definisanje metodološke matrice za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja. Za njeno konstruisanje smo kao osnovne elemente matrice uzeli: naziv teorije, njena dominantna istraživačka pitanja i njihovi dominantni stavovi i preporuke. Definisanje navedene metodološke matrice (tabela br. 3.18) pretpostavlja sintetizovanje ključnih istraživačkih pitanja i odgovarajućih stavova i preporuka. Osnovni cilj predložene matrice je da se na jednom mjestu iskristališu dominantne karakteristike raznih NET i NOET preko fiksiranja glavnih istraživačkih pitanja i adekvatnih stavova i preporuka. Na taj način, omogućuje se lakše shvatanje njihovih doprinosa, a posebno je vidljiv njihov odnos prema institucionalnom pluralizmu.

Definisanje navedene matrice je zamišljeno kao pokušaj autorskog doprinosa na sintetizovanju jedne izuzetno obimne literature i složene problematike i uočavanju osnovnih specifičnosti razmatranih teorija, kao i njihovih dodirnih tačaka s drugim ekonomskim teorijama. Zbog toga smatramo da ona može korisno poslužiti kao okvir za međusobnu komparativnu analizu NET i NOET, ali i ostalih ekonomskih teorija.

Tabela 3.18: Metodološka matrica za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja u državama JIE

Izabrane teorijske preporuke	Praktična odstupanja	Razlog
objašnjenje ideologije, normi ponašanja, porodičnog prava, diskriminacije, prestupnosti, obrazovanja, domaće privrede, zdravstvene zaštite, planiranja porodice i dr.,	zanemarivanje	usko interesni
afirmacija transakcionih troškova	zanemarivanje	usko interesni
kvalitetna institucionalna sredina doprinosi efikasnoj realizaciji	ignorisanje	usko interesni

ekonomskih aktivnosti, koja se generiše u ekonomskom razvoju		
realne institucionalne promjene stimulišu transformaciju ekonomskih sistema prema većem nivou institucionalnog pluralizma	negacija	usko interesni
pojedinaac se posmatra kao masovan fenomen, lišen bilo kakvih privilegija i ostvarenja rente na osnovama netržišnog ponašanja,	sasvim suprotno	usko interesni
uloga države se svodi na period koji prethodi tržišnom procesu	mini država i njena zloupotreba	usko interesni
institucije doprinose smanjenju rizika i neizvjesnosti	negacija	usko interesni
tržište (kao princip i institucija) ne može funkcionisati bez ikakvih pravila	redukovano tržište	alternativne institucije
prednost individualnom izboru, uvažavanje prednosti tržišne ekonomije i kritika neefikasnosti državnih pravila, koja ne podržavaju ekonomski rast	individualni izbor privilegovanih	usko interesni
postoji oportunizam dominantnih grupa	tolerisanje	usko interesni
prava svojine utiču na ekonomske stimulanse jer nose višestruka ograničenja u ekonomsko ponašanje	nespecificirana, podrivena i nezaštićena	usko interesni
priznaje se postojanje tri alternativna sistema prava svojine privatne, državne i opšte (komunalne) svojine,	urušavanje državne svojine	privilegovano bogaćenje

čime se priznaje postojanje institucionalnog pluralizma		
dvostruka uloga države (proizvođač društvenih dobara i oruđe u rukama vladajućih grupa)	forsiranje drugog načela	usko interesni
institucionalne neizgrađenosti i visok nivo transakcionih troškova su uzroci neefikasnosti savremenih privreda	potvrđeno	kvazi-neoliberalne improvizacije i manipulacije u cilju netržišnog bogaćenja
različite kombinacije institucionalnih mehanizama daju institucionalnu raznovrsnost ekonomskih sistema (tzv. institucionalni pluralizam)	ignorirano, kao i institucionalna konkurencija	dominacija privilegovanih interesa
postoji fijasko tržišta i fijasko države (nesavršenosti)	prisutno i jedno i drugo	usko interesni
postoji traženje rente, klijentelizam birokratije, korupcija, negativna selekcija i oportunizam	dokazano	ograničavanje pristupa resursima
nepostojanje većine institucionalnih struktura, prvenstveno struktura prava svojine onemogućuje ekonomski razvoj	potvrđeno	usko interesni
institucionalne promjene (inovacije) nijesu moguće kod prisustva neformalnih mehanizama izbora	potvrđeno	usko interesni
treba temeljno mijenjati i usavršavati mehanizam donošenja odluka na političkom nivou, od kojeg zavisi izrada ekonomske politike	dugoročna nesmjjenjivost vlasti i dominacija neoliberalne ekonomske politike	usko interesni

ljudi se ne mijenjaju napuštajući tržište i krčeći stazu na političkoj sceni, nego djeluju na isti način u društvenim ulogama kao i u bilo kojoj privatnoj ulozi: vođeni razmišljanjima o ličnoj koristi	potvrđeno	usko interesni
birači su maksimizatori koristi a političke partije maksimizatori broja glasova	potvrđeno	usko interesni
političare pokreću lični interesi za bavljenje zvaničnim funkcijama i da formulišu politiku koja u najvećoj mogućoj mjeri odgovara realizaciji sopstvenih ciljeva	dokazano	usko interesni
fijasko tržišta i konkurencije jača značaj netržišnih načina donošenja odluka, među kojima se ističe uloga hijerarhije i organizacije	dokazano	usko interesni
postojanje tržišnih meta-institucija ne pruža optimalan nivo i obim organizacionih resursa	dokazano	usko interesni

Izvor: kreacija autora

Može se primijetiti da selektovano izabrane teorijske preporuke NET u praksi znatno odstupaju od njih, a razlozi su u svim slučajevima usko interesni, pri čemu se misli na povlašćene pojedince i grupe. Suštinski, navedena matrica omogućuje ključno razlikovanje ispoljavanja individualnosti i sloboda u masovnim i ograničenim razmjerama. To predstavlja glavnu prepreku društveno-ekonomskom razvoju u državama JIE.

Ponudena metodološka matrica kao polazna osnova omogućuje formulisanje još jedne rezultirajuće matrice – osnovnih pristupa i karakteristika ekonomskog razvoja, koje tretiraju NET i NOET. To može biti sljedeći korak u razmatranju, shvatanju i razlikovanju

institucionalno kvazi-monističkih pristupa, s jedne, i pluralističkog pristupa ekonomskom razvoju, s druge strane. Oni ustvari čine osnovnu savremenu teorijsku i praktičnu dilemu, koja je u osnovi više prividna i retorička, nego stvarna, s obzirom na:

- dominaciju institucionalnog pluralizma u raznim oblicima u ekonomski najrazvijenijim državama i
- katastrofalne društvene i privredne rezultate monističkih i kvazi-monističkih pristupa tranzicijskim reformama.

4. dio:

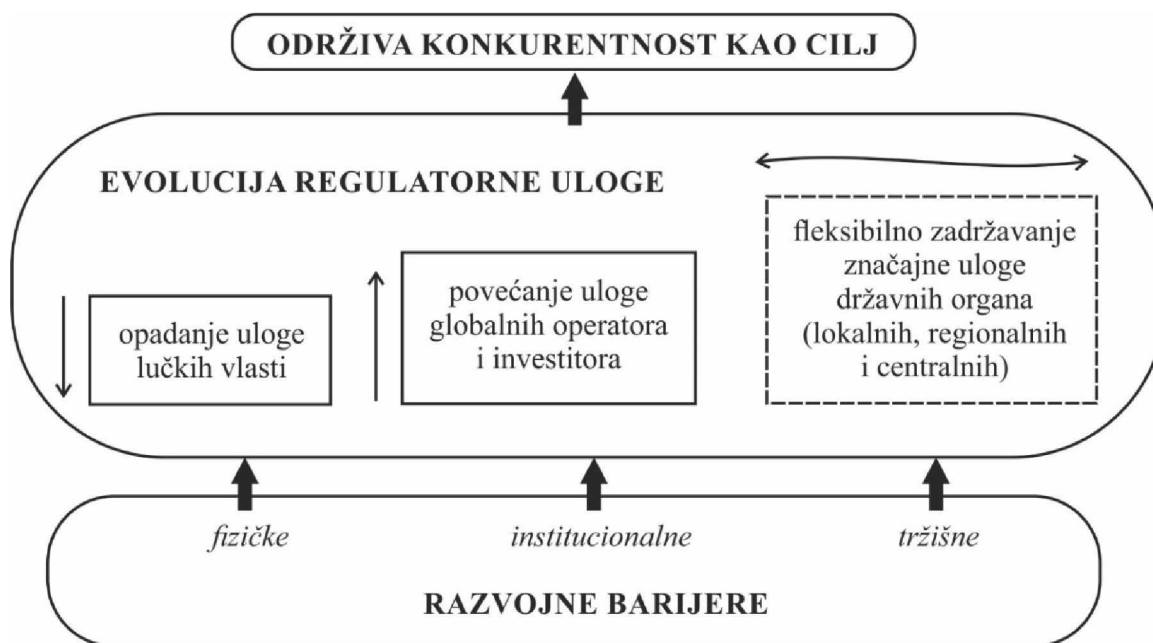
UZORNI MODEL DJELOVANJA INSTITUCIONALNIH FAKTORA RAZVOJA U NAPREDNIM MORSKIM LUKAMA

Praksa pokazuje da se stalno mijenja ne samo poslovno, nego i institucionalno okruženje u kojem djeluju morske luke. To uzrokuje snažan pritisak na ulogu lučkih vlasti u smislu prilagođavanja savremenim rješenjima u skladu sa sopstvenim mogućnostima. Poznato je da su sve morske luke u Europi i svijetu različite, i to upravo zbog različitih metoda upravljanja. Pod terminom “upravljanje lukom” podrazumijevaju se dva nivoa: upravljanje u morskoj luci i upravljanje lučke uprave. Prvi nivo odgovara širokom klasteru društvenih, javnih i privrednih subjekata i politika koja se odnosi na luku. Drugi nivo se odnosi na unutrašnje probleme morske luke ili korporativno upravljanje, koje sprovode lučke vlasti (vidi šire u: Brooks & Cullinane, 2007; De Lange, 2007; Ng & Pallis, 2010). Pojam “lučke vlasti” (uprave) podrazumijeva specifičan, javni oblik upravljanja lukom, odnosno tijelo koje ima zakonsku obavezu da upravlja lukom, vodama i zemljištem koje pripadaju luci, bez obzira na svojinske ili pravne oblike.

Upravljanje u morskoj luci je širok pojam. On obuhvata nekoliko dimenzija: organizacionu, administrativnu, institucionalnu i finansijsku. Sedam različitih grupa parametara se koristi za analizu prakse upravljanja u morskim lukama: predaja punomoćja, korporativno upravljanje, operativni profil, funkcionalna autonomija, funkcionalne aktivnosti, investiciona odgovornost i finansijska autonomija. Razvojni trendovi ukazuju na dugoročno opadanje uticaja lučkih vlasti, uz povećanje uloge i značaja (tj. “pregovaračke moći”) globalnih igrača (investitora, operatora i dr.) i fleksibilno zadržavanje značajne uloge državnih organa. Promjene u lučkom upravljanju vremenom su iskristalisale razlike u ulozi lokalnih, regionalnih i centralnih vlasti, zavisno od tradicija i organizacionih razloga (veličina luke i lučke uprave, broj zaposlenih itd.).

U istoriji razvoja morskih luka postojale su tri osnovne vrste barijera: fizičke (infrastrukturne), regulatorne (institucionalne) i tržišno izazvane prepreke. U teoriji i praksi je dokazano da su pluralistička institucionalna prilagođavanja bila najvažniji metod koji su primijenile morske luke u potrazi za održivom konkurentnošću. Međutim,

mora se imati u vidu da preuska (uglavnom monistička) i preširoka insitucionalna struktura mogu stvarati neopravdane transakcione i/ili operacione troškove i ugrožavati konkurentnost i ekonomski razvoj.



Slika br. 4.1: Promjena institucionalne uloge subjekata morskih luka s aspekta razvojnih barijera

Izvor: kreacija autora

U ovom dijelu rada smo preko korišćenja repespektabilne savremene literature i sopstvenih istraživanja na terenu, preko komparativnih analiza i studija slučaja istražili evoluciju osnovnih institucionalnih faktora u morskim lukama, i to preko sljedećih tematskih oblasti:

- evolucija institucionalnih okvira i komponenti u naprednim morskim lukama,
- institucionalne promjene lučkih funkcija, servisa i administrativnih modela,
- lučke modalitete institucionalnih reformi u naprednim morskim lukama,
- specifičnosti privatizacije u naprednim morskim lukama,
- institucionalne reforme kineske lučke industrije,

- institucionalne aspekte prilagođavanja morskih luka geografskoj ekspanziji terminalskih operatora,
- institucionalne elemente ekspanzivne strategije globalnih lučkih operatora i
- osnovne institucije korporativnog upravljanja u naprednim morskim lukama.

S obzirom na predmet istraživanja doktorske disertacije, u ovom dijelu je prikazan a) uzorni model djelovanja institucionalnih faktora razvoja u naprednim morskim lukama, sa nekoliko konkretnih istraživačkih studija slučaja, kao i kočionih faktora institucionalizacije morskih luka i b) predlog objektivno potrebnih i realnih institucionalnih promjena u Luci Bar s konkretnim načinima preko kojih iste mogu da se realizuju. Naučni problem istraživanja u 4. dijelu disertacije se sastoji u:

- verifikaciji osnovne i pomoćnih hipoteza preko afirmativnog dokazivanja postojanja institucionalnog tipa ograničene racionalnosti i institucionalnog pluralizma u izabranim uzornim modelima naprednih luka, koji su u institucionalnom smislu (dakle, prema nekom od ključnih institucionalnih faktora kao što su svojinski odnosi) može primijeniti na Luku Bar
- identifikaciji relevantnih institucionalnih faktora, promjena i odnosa, koje su u skladu s predlozima neoinstitucionalnih ekonomskih teorija, a u praksi ih primjenjuju uglavnom napredne morske luke, a “ignorišu“ teritorijalno bliske jadranske luke i Luka Bar,
- pokušaju da se na bazi navedenih istraživanja predlože konkretni elementi analitičko-metodološkog i praktičnog koncepta uzornog institucionalnog modela, koji bi s aspekta održivog ekonomskog razvoja bio primjenjiv u morskoj Luci Bar.

Identifikacija relevantnih institucionalnih faktora, promjena i odnosa u naprednim morskim lukama podrazumijeva prikaz konkretne politike primjene opšteg institucionalnog okvira i konkretnih institucionalnih rješenja. Ponuđeni predlog konkretnog analitičko-metodološkog i praktičnog koncepta institucionalnog modela u naprednim lukama sadrži elemente koji su u institucionalnom smislu primjenjivi i odgovaraju specifičnom infrastrukturnom, makroekonomskom i mikroekonomskom okruženju morske

Luke Bar, njenim razvojnim mogućnostima i ograničenjima, kao i potencijalnoj atraktivnosti za strana direktna ulaganja naprednih globalnih lučkih operatora.

Prednje podrazumijeva definisanje i analizu kočionih faktora institucionalizacije u Luci Bar, kritički osvrt na pojedina teorijska tumačenja i praktična rješenja iz posmatrane istraživačke oblasti, kao što je neoliberalna ekonomska politika i odgovarajući model privatizacije, kao i prikaz originalnih studija slučaja, vezanih za najbolju praksu djelovanja institucionalnih faktora u naprednim morskim lukama, koje su urađene na bazi sopstvenih istraživanja, od kojih su neka sprovedena na terenu. Sva navedena istraživanja su usmjerena prema verifikaciji osnovne hipoteze, koja tretira postojanje uzročno-posljedične veze između pluralističkog institucionalnog okvira i dosljedne primjene institucionalnih faktora, s jedne i ekonomskog razvoja u naprednim morskim lukama, s druge strane. Evolucija institucionalnih okvira morskih luka pruža osnovne odrednice i konceptualni okvir za definisanje odgovarajuće uloge javnog i privatnog sektora, tj. njihovog partnerstva u upravljanju lukama.

4.1 EVOLUCIJA INSTITUCIONALNIH OKVIRA I KOMPONENTI U NAPREDNIM MORSKIM LUKAMA

Značajnija evolucija institucionalnih komponenti (faktora) razvoja počela je 1980-ih godina s uključivanjem investicije privatnog sektora. Do toga je došlo zbog evidentnih problema vezanih za sve veća uska grla, koja su smanjivala efikasnost distributivnih lanaca isporuka. Jer, morske luke su sastavni dio navedenih lanaca isporuka. U publikaciji World Bank pod nazivom *Port Reform Toolkit* (2003, pp. 3-4) navode se glavni problemi, koji su doprinjeli prihvatanju institucionalnih promjena, koje su se sastojale u postepenoj decentralizaciji lučkog menadžmenta i smanjenje vladinih intervencija u lučkim poslovima. Tu se prvenstveno ističe pogoršanje kvaliteta usluga, posebno u dijelu zagušenja luka i hronično loših usluga. Pored toga, brojni sistemski neuspjesi u upravljanju razvojem luka natjerali su vlade na saradnju s privatnim investitorima. Na taj način je smanjeno oslanjanje luka na državne budžete, a došlo je i do podjele rizika ulaganja kroz zajednička preduzeća.

Navedene institucionalne promjene su inicirale pojavu mnogih otvorenih pitanja vezanih za odgovarajuću podjelu odgovornosti između javnog i privatnog sektora u raznim oblicima njihovih institucionalnih aranžmana. Ali, značajno je da je u institucionalnom smislu pređena tzv. “administrativna linija”, koja se odnosila na zatajivanje vlade i rezultirajuće prihvatanje potrebe za koordinacijom između različitih institucionalnih segmenata: s jedne strane vlasti, a s druge organizacije i interesa morskih luka. Državni interesi su se dodirivali sa privatnim oko mnogih pitanja kao što su: namjena zemljišta, zaštita životne sredine, uticaj na otvaranje novih radnih mjesta, ekonomska stimulacija ekonomski nerazvijenih područja i sl.

Drugi institucionalni aspekt problema odnosio se na shvatanje i prihvatanje nove uloge vlade u tržišnoj ekonomiji, koja treba da se usmjeri prema obezbjeđenju fleksibilnih institucionalnih pravila, da pruža i zaštiti “javna dobra” (tj, roba i usluga za koje privatni sektor nema adekvatnu motivaciju da ih obezbijedi) i da nađe privatnike koji će pružati neke javne usluge. U tom smislu, ključnu ulogu u realativizaciji tradicionalnih shvatanja lučkog sektora dobio i odigrao “outsourcing”. Danas je u naprednim morskim lukama do tančina usavršen institucionalni model, prema kojem javni sektor uglavnom djeluje kao planer, institucionalni posrednik i regulator, a privatni sektor se pojavljuje kao pružalac usluga, operator i razvijatelj poslova.

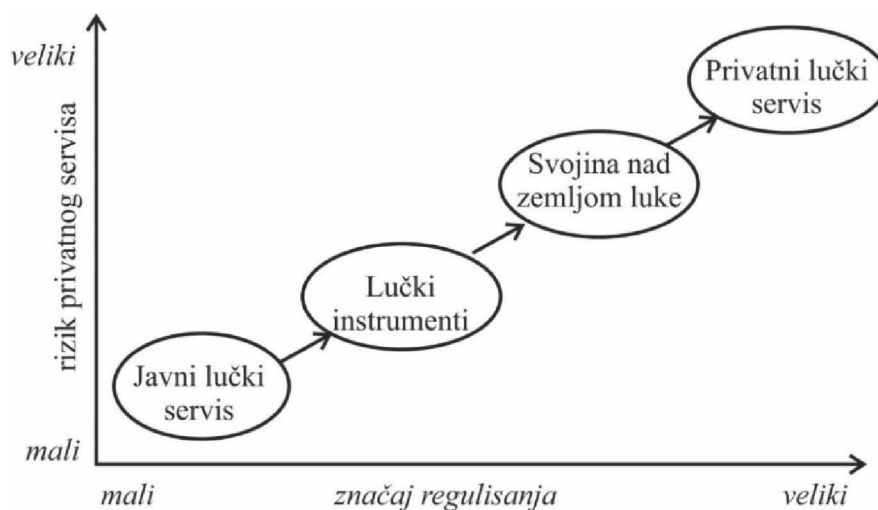
Zdravi pragmatizam je nadjačao okorjelu ideologiju, što je rezultiralo u povećanom nivou lučkih usluga, poboljšanju i izgradnji nove lučke infrastrukture, povećanju efikasnosti poslovanja i poboljšanju raspodjele ograničenih javnih sredstava. Institucionalizacija morskih luka je dovela do specijalizacije i umrežavanja različitih vrsta lučkih terminala. Posebno se to odnosi na kontejnerske terminale koji su dokapitalizovani kroz neki oblik privatizacije. Tako su se morske luke sve više integrisale u globalne logističke lance, dobijajući regionalni i globalni značaj, zbog transferne koristi koju pružaju svim korisnicima u distributivnim lancima. To je povratno pozitivno uticalo na privlačenje velikih investitora u sektor morskih luka, dalji razvoj institucionalnih promjena i usavršavanje institucionalnih aranžmana u globalnim relacijama, a samim tim i na relativizaciju monopolskih pozicija pojedinih učesnika i odgovarajuće jačanje zdrave konkurencije na svjetskom pomorskom tržištu. Ključna institucionalna promjena bila je uključivanje privatnih operatora kao posrednika između morskih luka, špeditera i brodara.

Na taj način, pored centralnih tijela na ministarskom nivou i lučkih vlasti, institucionalnu strukturu su dopunili privatni operatori (slika 4.2).



Slika br. 4.2: Nova institucionalna struktura morskih luka

Izvor: *Port Reform Toolkit*, 2003, p. 11.



Slika br. 4.3: Evolucija modela upravljanja lukama u zavisnosti od raspodjele rizika, uloge i odgovornosti privatnog sektora

Izvor: *Port Reform Toolkit*, 2003, p. 11.

Na globalnom nivou su postojali razni modeli upravljanja lukama. Da bi se iskristalisali zajednički elementi svih tih modela, izvršena je diferencijacija učešća privatnog sektora u četiri ključne oblasti: infrastrukturi, nadgradnji, terminalskim operacijama i drugim uslugama. Pored toga, Svjetska banka je za potrebe modeliranja institu-

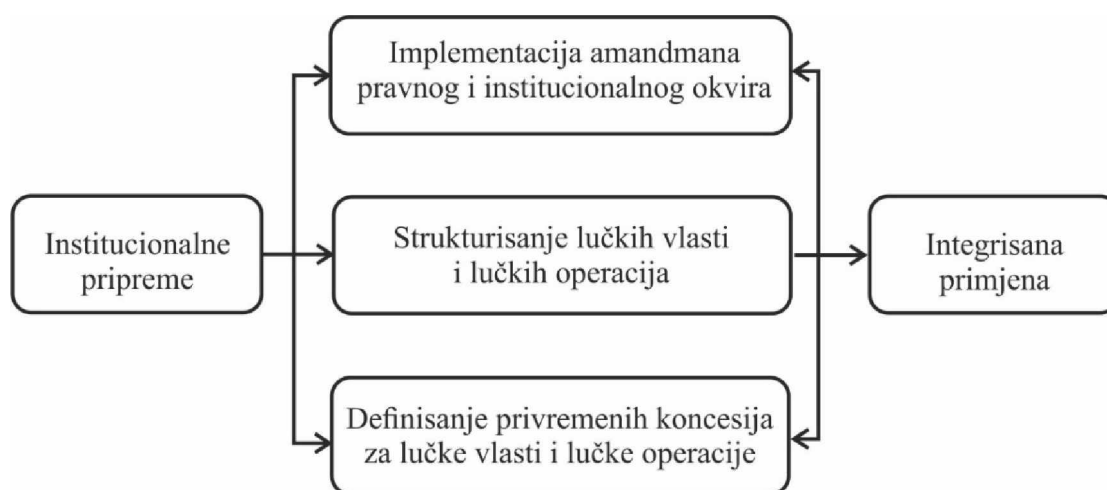
cionalnih promjena (upravljanja) u morskim lukama definisala četiri standardizovana oblika (slika br. 4.3): model javnog lučkog servisa, model upravljanja lučkim instrumentima, zemljoposjednički model upravljanja i model privatnog lučkog servisa. Ona pokazuje jasnu razliku između navedenih modela upravljanja lukama prema raspodjeli rizika, uloge i odgovornosti između privatnog i javnog sektora.

U svijetu je dugo dominirao tzv. “landlord” model (svojina nad zemljom luke), koji se još primjenjuje u jadranskim morskim lukama. On podrazumijeva punu kontrolu nad osnovnom infrastrukturom u zoni luke, uključujući i rijeke, lučke teritorije, zemljišne površine u zoni luke, puteve, željeznice i komunalne sisteme. Lučka uprava ima ulogu regulatornog tijela, koje se bavi ukupnom lučkom djelatnošću i lučkim operacijama. Institucionalni okvir lučke uprave u suštini obuhvata vlasništvo, pravnu formu i status, kao i organizacionu strukturu, uključujući ulogu i sastav menadžmenta i drugih upravnih organa. Svojinska struktura lučkih vlasti pokazuje da su one većinom u javnom vlasništvu, jer nacionalne vlade i opštine predstavljaju dvije najvažnije kategorije vlasništva. U tom smislu, P. Verhoeven (2011, p. 58) navodi da učešće vlade iznosi 40%, opštinskih vlasti 35%, regionalnih vlasti 3%, provincijskih vlasti 2%, privatna svojina je prisutna svega 4%, dok ostali oblici svojine (uglavnom mješovitog karaktera) čine 16%.

Osnovni ciljevi “landlord” modela su: obezbjeđenje konkurentskih uslova za luke, isti status lučkih klijenata, fer tretman svih prevoznika koji koriste luku i maksimalna iskorišćenost potencijala luke. Glavna prednost ovog modela je da obje strane (javna i privatna) ulažu u ključne resurse, snoseći dio rizika. Privatnom sektoru se daje pravo na upravljanje terminalima, uz potpisivanje ugovora o koncesiji i/ili dozvoli korišćenja privatnim firmama, koje plaćaju koncesione isplate. Zbog toga je u institucionalnom smislu uspjeh “landlord” modela u direktnoj vezi s kvalitetom ugovora o koncesiji i/ili dozvolama.

Tokom faze restrukturiranja javnih institucija ustanovljenih za upravljanje u lukama, mnogi dokumenti su promijenjeni i dopunjeni raznim amandmanima, a izvršene i pripreme za promjene institucionalnih, administrativnih i operativnih aktivnosti. Uspostavljena je privremena koncesija između vlasti luka i lučkih operatora. Došlo je do razdvajanja javne i privatne funkcije upravljanja. Cilj restrukturiranja javnih institucija bila je implementacija željene lučke strukture prema “Landlord” modelu u institucionalno

pluralističkom okruženju javnih i privatnih aktera. Institucionalne pripreme povezane su s restrukturiranjem unutrašnjosti luke u skladu s modelom “Landlord” s ciljem davanja privremenih koncesija za lučke aktivnosti, osnivanje lučke vlasti i uspostavljanje privremenih koncesija između lučke vlasti i lučkih operatora, prije nego što su dugoročne koncesije ponuđene na tržištu. Imenovana su odgovorna lica (ministarstva) za realizaciju projekta reformskog lučkog procesa. Poslije institucionalnih priprema, nastupila je njihova implementacija u pravnom i institucionalnom okviru, kao i strukturiranje lučkih vlasti i lučkih operatora (slika 4.4). Na taj način, “Landlord” model je mogao da se integralno implementira (Bukljas Skocibusic, Brnardic & Kireta, 2012, p. 27).



Slika br. 4.4: Institucionalna restauracija lučkog modela tipa “landlord”

Izvor: Bukljas Skocibusic, Brnardic & Kireta, 2012, p. 23.

Investicije privatnog sektora u morskim lukama pojavile su se 1980-ih godina, jer su su mnoge luke postale uska grla za povećanje efikasnosti distributivnih lanaca isporuka, čiji su glavni dio. U literaturi (*Port Reform Toolkit*, 2003) se navode tri glavna problema koja su doprinjela pogoršanju kvaliteta usluga, koje se manifestovalo tzv. zagušenjem luka i posljedično hroničnim neuspjesima u lučkom servisu. Prvi je bila restriktivna praksa organizacije rada. Poslije Drugog svjetskog rata, dugo se održala zastarjela praksa organizacije rada i metode postavljanja raspoložive radne snage na povremeni rad u dijelu rukovanja rasutim teretima, unifikovanim rukovanjem i konteneriza-

cijom. Zbog toga se počelo sa ubrzanom modernizacijom lučke opreme za rukovanje teretima. Sindikati su često odbijali da prihvate smanjenja radne snage i ignorisali potrebu za poboljšanjem vještina, ali su kasnije shvatili da su lučke reforme neophodnost. Drugi razlog je bila nametnuta centralizovana kontrola vlade u lučkom sektoru. Sporo i kruto hijerarhijsko planiranje, kontrola i komandne strukture često su pratile centralno planiranje. Raspadom socijalističkih sistema i povećanim uvođenjem tržišno orijentisanih politika na globalnom nivou počeo je da jača decentralizovani lučki menadžment i da se smanjuju vladine intervencije u lučkim poslovima. Treći razlog za nedostatak kvalitetnih lučkih usluga je nesposobnost ili nespремnost mnogih vlada da ulažu u skupe lučke infrastrukture, uz mnoga tzv. “promašena ulaganja” u infrastrukturu (tj. ona koja su nudila usluge koje su bile loše uparene s potrebama spoljne trgovine i transporta). Zbog toga je veliki broj kvalitetno izgrađenih lučkih kompleksa postao značajnim dijelom neupotrebljiv, pa je izostala njihova materijalizacija.

Kao rezultat navedenih i drugih sistemskih neuspjeha u upravljanju razvojem morskih luka, vlade su počele da se oslanjaju sve više na privatne investitore. Na taj način su smanjile oslanjanje luka na državne budžete i obezbijedile podjelu rizika ulaganja kroz zajednička preduzeća. Tokom razmatranog perioda, pojavila su se fundamentalna pitanja o podjeli odgovornosti između javnog i privatnog sektora. Tzv. “administrativna linija” mnogih pitanja se zaoštrila tokom 1980. Kreatori politike su postali svjesni potrebe za fleksibilnom koordinacijom između različitih nivoa vlasti i za konsultacijom različitih interesa luke. Oni su shvatili da je razvoj morskih luka imao kolateralne posljedice i štetne efekte vezane za javne interese namjene zemljišta, zaštitu životne sredine, otvaranje novih radnih mjesta i ekonomske stimulacije nerazvijenih područja. Takođe je postalo jasno da je učešće vlade u lučkim operacijama bilo prevelikih razmjera, što je destruktivno uticalo na privatne inicijative.

U tom smislu je prihvaćeno da uloga vlade u tržišnoj ekonomiji treba da se sveđe isključivo na pružanje “javnog dobra” (tj. roba i usluga za koje privatni sektor nema adekvatnu motivaciju da ih obezbijedi i, shodno tome, nijesu dovoljno zastupljene bez nekog oblika državne intervencije). U mnogim državama se pojavio i pojačao trend privatnog pružanja javnih usluga. Vlade su prebacile mnoge javne poslove privatnim izvođačima. “Outsourcing” ključnih funkcija i kompetencija imao je veliki uticaj na prekrajanje tradicionalne granične institucionalne linije u lučkom sektoru. Zbog svega toga,

u mnogim morskim lukama danas javni sektor uglavnom djeluje kao planer, moderator i regulator, dok se privatni sektor pojavljuje kao pružalac usluga, operator i razvijatelj poslova i investicija.

Eksperimentisanje u pomjeranju institucionalne granice, koja je dijelila javni i privatni sektor ipak je rezultirala zdravim pragmatizmom. Najbolja praksa lučke industrije sve više se bavi konkretnim ekonomskim, organizacionim i logističkim rezultatima nego ideologijom. Ona ima za cilj da dovede do povećanja obima, nivoa i kvaliteta usluga za infrastrukturu korisnika, poboljšanja efikasnosti u poslovanju i bolje raspodjele ograničenih javnih sredstava. Istovremeno su su različite vrste lučkih terminala visoko specijalizovale u službama rukovanja teretom. Novi “greenfield” kontejnerski terminali su izgrađeni privatnim kapitalom, a razvijeni su i drugi kontejnerski terminali dokapitalizacijom i nekim od oblika privatizacije.

Prednje je pomoglo da se sve više morske luke integrišu u globalne logističke lance. Oni su omogućili da javne koristi (koje pružaju) prevazilaze lokalne, jer dobijaju regionalne i globalne atribute. Na početku 21. vijeka vrijednosti usluge koje pružaju regionalne luke sve više su prevazilazile interese lokalnih korisnika, i prednosti preduzeća i zajednice ostvaruju se izvan regionalnih i nacionalnih granica. Navedena globalna difuzija benefita predstavlja jake izazove za velikim investicijama u lučkom sektoru. Naglo je povećan broj strateških saveza, koji su formirani unutar globalne broderske industrije, kao i industrije lučkih usluga. Ovi savezi su imali velike i duboke implikacije na načine lučkog finansiranja, regulisanja i rada. Suočeni s ogromnim povećanjem globalne špeditorske i lučke uslužne snage (konkurentnosti), lučke vlasti su imale mnoge izazove u odbrani “javnih” i lokalnih interesa. Mnogi analitičari ističu da potpune implikacije svih ovih događanja o upravljanju lukama i strukturi institucionalnih kompetencija još uvijek nijesu potpuno jasne.

Morske luke se međusobno znatno razlikuju, ne samo po fizičkim, infrastrukturnim i drugim osobinama i specifičnostima, nego i po svojoj organizaciji, administraciji i institucionalnim karakteristikama. Institucionalne razlike zavise od istorijskih, geografskih i političkih faktora, kao i od različitih ekonomskih i socijalnih okruženja luka (Chlomoudis & Pallis 2002). Lukama često upravljaju administrativna tijela (lučke vlasti), koje generalno zauzimaju relativno nezavisnu poziciju između države i tržišta. Njihove administrativne strukture mogu značajno da variraju, tvrdi H. Stevens (1999). Po-

red toga, oni održavaju odnose s centralnim i lokalnim vlastima i s privatnim firmama, koje posluju u oblasti luke.

Organizacioni aranžmani koji se primjenjuju u evropskim morskim lukama mogu se svrstati u tri različita tipa. Luke u Sjeverozapadnoj Evropi karakteriše decentralizovana opštinska lučka uprava (tzv. Hanseatic model). U državama Južne Evrope, kao što su npr. Francuska, Italija i Španija, lučke uprave su pod kontrolom države (tzv. latinski model). Britanski sektor morskih luka karakterišu nezavisne i privatizovane organizacije (tzv. Anglosaksonski model).

U posljednjih nekoliko godina privatni sektor se sve više angažuje u raznim lučkim aktivnostima, koje se odvijaju u morskim lukama. Lučka industrija je prešla iz jednog oblika u kojem se pretežno koriste javna sredstva za obezbjeđivanje zajedničkih kapaciteta korisnika, u drugi oblik u kojem se privatni i javni kapital skupa koriste za terminale, koji su dizajnirani tako da služe strogim logističkim zahtjevima uže definisane grupe korisnika.

Morske luke su napravile značajan napredak u razvoju javno-privatnog partnerstva. Taj trend je posebno ubrzan od sredine 1980-ih, a uslijedio je kao odgovor reformama organizacionog restrukturiranja i rada. Zbog toga je u većini evropskih država uspostavljen koncept landloard luke. On djeluje kao generator mnogih privatnih koncesija. Dolazi do sve veće podjele između lučke infrastrukture i lučkih usluga, delegiranja vlasti autonomnim lučkim upravama, alternativnih oblika učešća privatnog sektora u lukama i odgovarajuće industrijske koncentracije. Uprkos rastućoj ulozi privatni angažmana u lučkom razvoju, javna intervencija je i dalje velika. Procjenjuje se da se 90% od pomorske trgovine u EU odvija u lukama u kojima su investicije, druge politike i upravljačke odluke u rukama vlasti. Zbog sve većeg značaja sigurnosti plovidbe i bezbjednosti u morskim lukama, očekuje se da uloga vlasti i dalje ostane velika.

Regulatorna javna funkcija se promijenila od očuvanja fer konkurencije među zakupcima lučkih kapaciteta do stvaranja ukupne poslovne klime, koja im omogućava da se efikasno takmiče s kompanijama iz drugih morskih luka. Iako nacionalna vlada ne može biti direktno uključena u upravljanje morskim lukama, ona ima indirektan uticaj preko drugih sredstava. tako npr. vlada u Holandiji održava pristupne kanale u lukama i pokriva troškove održavanja bagerovanja (Farrell, 1999). Ona je odgovorna (u smislu finansiranja i izgradnje) za glavna čvorišta saobraćajne infrastrukture kao što su plovni

putevi, saobraćajnice i željezničke pruge, a samim tim za povezivanje morskih luka sa zaleđem. Dobro poznati primjer je vladino finansiranje izgradnja Betuwe teretne željeznice od Roterdama do Emmericha (Njemačka).

Razne vrste državne pomoći utiču na konkurentsku poziciju morskih luka. Studija holandske nacionalne lučke komisije (*Financiering van infrastructuur... Nationale Havenraad*) pokazuje razlike u infrastrukturnim investicijama javnih i privatnih subjekata u pojedinim Sjeverozapadnim evropskim državama. Tako npr. Luka Rotterdam finansira lučku infrastrukturu (npr dokove), a privatne kompanije se brinu o investicijama u infrastrukturu za rad terminala (kao što su dizalice, željeznica i druga oprema).

U logističkim lancima isporuka, učešće vlada može imati značajne posljedice za konkurentске pozicije glavnih morskih luka, a samim tim se može ometati tržište da bude efikasnije. Zbog toga sve je EU preduzela mjere harmonizacije državnih pomoći (*Port infrastructure: quality services in sea ports*, 2001). Učešće vlade dominira u institucionalnoj organizaciji upravljanja i finansiranja morskih luka. Lučke vlasti, lokalne samouprave i/ili pri-vatne organizacije plaćaju za lokalnu infrastrukturu. Državna pomoć lukama dolazi u različitim oblicima (npr poreske olakšice, preferencijalne zemljišne tarife) od kojih se neke mogu teško procijeniti. Ali, očigledno je da je finansijska podrška bila i još uvijek je značajna. Haralambides et al. (2001) tvrdi da su veliki iznosi javnog novca prekretnica u razvoju morske luke, koja im omogućuje da konsoliduju svoju poziciju na tržištu. Nivo subvencija je samo mali faktor u utvrđivanju cijena lučkih usluga. Pitanje infra-strukturnih cijena u lukama je i dalje izuzetno složeno, a uniformnost cijena je besmislena i politički neizvodljiva. Trenutna evropska politika se fokusira na nadoknadu pojedinih troškova, smatra B. Ubbels (2005, p. 43).

4.1.1 Studija slučaja: Institucionalne i organizacione promjene u Luci Rotterdam

Luka Rotterdam je najveća morska luka Evrope za tečne terete, suve rasute terete i kontejnere. Njom upravljaju lučke vlasti Roterdama (u daljem tekstu: POR). POR je privatizovana u akcionarsko društvo 2004. Misija i uloga POR je ostala uvijek ista: “*da ojača poziciju Roterdamske luke i industrijskog kompleksa na evropskom nivou, sada i*

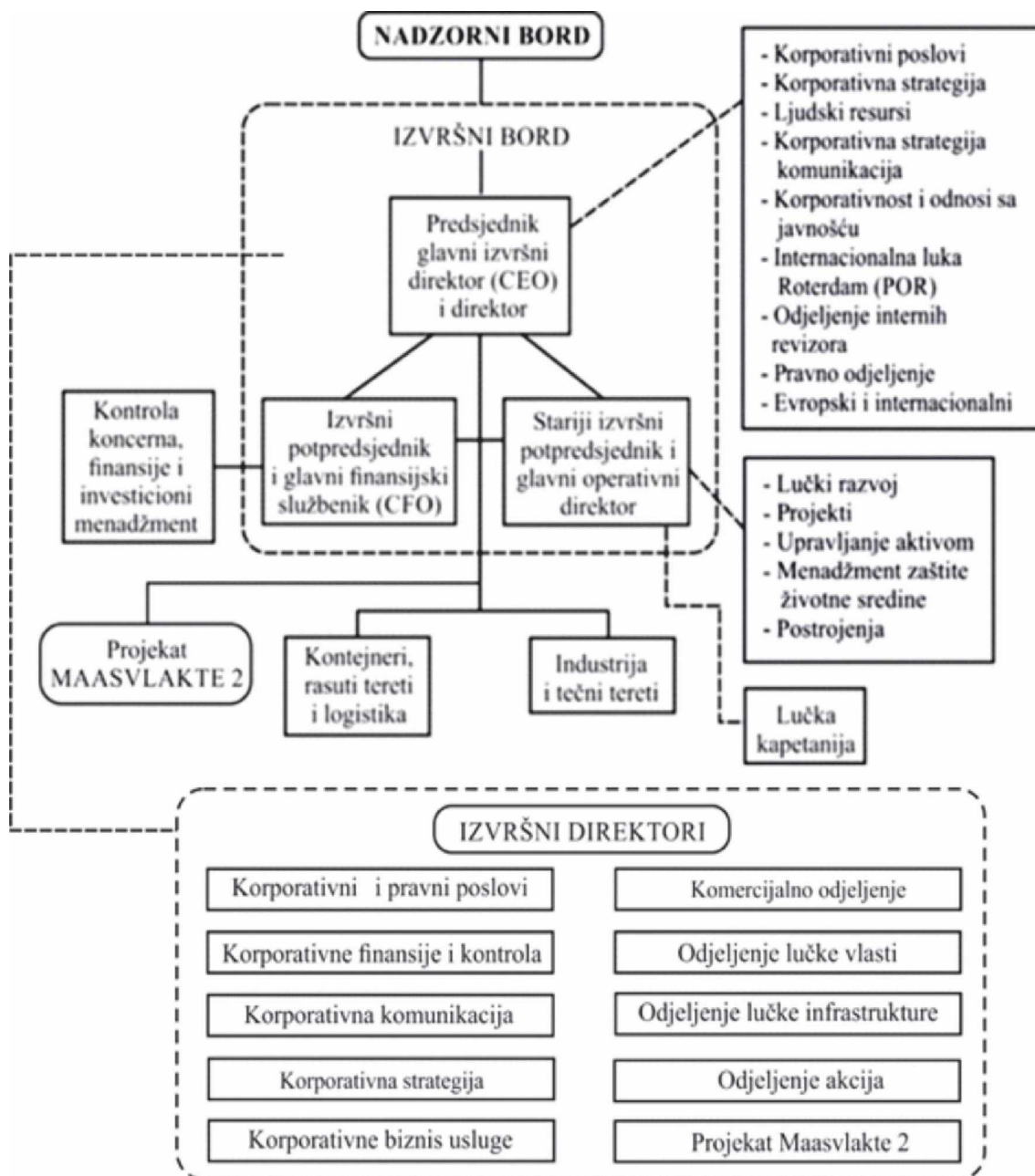
na duži rok” (Jacobs, 2007). Ali, još uvijek se ne ostvaruje dovoljan profit da bi POR mogao više da investira u vitalne komplekse luke. Iako POR nema kao glavni cilj da maksimizira profit, on je finansijski samoodrživ i redovno daje dividendu svojim akcionarima. Željeni prinos na uloženi kapital je skoro jednak ponderisanim prosječnim troškovima kapitala od oko 7-9% (De Langen & Heij, 2013, p. 7).

U januaru 2004. institucionalni položaj POR se promjenio iz opštinskog odeljenja u javnu korporaciju. Opština Rotterdam ostala je većinski vlasnik POR, i nacionalna vlada je stekla manjinski udio od oko 30%. Umjesto pružanja državnih subvencija za razvoj luke, što je uobičajena praksa u lučkoj industriji, holandska država je obezbijevala oko 700 miliona € kapitala. To je omogućilo POR da investira u veliko proširenje infrastrukture. Glavna institucionalna promjena primijenjene korporatizacije je bilo formiranje nove strukture korporativnog upravljanja s više autonomije od strane opštine Rotterdam. Nadzorni odbor nadgleda organizaciju, odobrava glavne odluke, imenuje i prati Izvršni odbor (De Langen & Van der Lugt, 2006, p. 111). Članovi nadzornog odbora angažovani su sa strane i svi imaju značajno iskustvo u korporativnom upravljanju privatnim sektorom, transportom i energetikom, kao i sa radom u interesnim grupama za upravljanje.

POR ima zadatak da privlači kapital direktno s tržišta kapitala, umjesto preko opštine Rotterdam. Pored toga, dva poslovna odeljenja su znatno proširena, i u svakom od njih je imenovan novi komercijalni direktor s velikim industrijskim iskustvom. Ostale velike institucionalne promjene uključuju razvoj od strane tima za upravljanje rizicima, outsourcingom većinom operativnih aktivnosti ICT. Organizacione promjene usljed procesa stalnih institucionalnih promjena i odgovarajućeg korporativnog restrukturiranja mogu se vide u organizacionoj šemi (slika br. 4.5).

Struktura upravljanja u Rotterdamu se stalno usavršavala u skladu s promjenama institucionalne strukture. Upravljanje lukom od 1932. je u nadležnosti lučke vlasti (*RMPM, Rotterdam Municipal Port Management* - Opštinski lučki menadžment Roterdama – prema: Rotterdam Municipal Port Management RMPM, 1996). One su osnovane u toj godini kao opštinski provajder. Prije toga, luka je bila dominantno u rukama privatnog sektora - tzv. „lučkih barona“, koji su, ipak, bili u bliskim odnosima s javnim sektorom. Od svog osnivanja, RMPM je bio odgovoran za razvoj i održavanje infrastrukture luke pod nadzorom opštinskog vijeća i odbornika za lučke poslove. Struktura

upravljanja u kojem lučka uprava radi kao opštinski uslužni provajder je bila pod velikim pritiskom tokom 1990-ih, što rezultira u transformaciji lučke vlasti u društvo sa ograničenom odgovornošću u januaru 2004 (Jacobs, 2007, p. 7).



Slika br. 4.5: Organizaciona šema u Luci Rotterdam

Izvor: *Port of Rotterdam*, 2012.

U novoj strukturi upravljanja, lučkom upravom sad rukovodi pet članova izvršnog odbora komesara (Board of Commissioners). Oni imenuju glavnog izvršnog službenika (Chief Executive Officer), koji je zadužen za svakodnevne poslove lučke uprave. Svi članovi aktualnog izvršnog odbora obavljaju i druge poslove upravljanja u privatnom sektoru. Dogovoreno je da opštinski odbornik lučkih poslova postane član upravnog odbora komesara za period od dvije godine poslije korporatizacije lučke uprave u 2004, kao neka vrsta prelaznog perioda. Odbornik sada više nije član odbora komesara. Glavni akcionari lučke uprave, opština i centralna vlada u obliku Ministarstva finansija, imenuju članove upravnog odbora komesara (RMPM, 1996).

Istorijski trenutak za luku Rotterdam u pogledu režimske lučke politike i institucionalnih promjena predstavlja 25. jun 2004. Toga dana predstavnici holandske države, Roterdama, Stadsregio (regionalno udruženje lokalnih samouprava) i lučkih vlasti dogovorili su se o izgradnji drugog terminala (Maasvlakte). On je proširio sve kapacitete prvog Maasvlakte, površine 1000 hektara. U potpunosti je prokrčen put do Sjevernog mora u dvije faze, proširena je lučko-industrijska zona još više prema zapadu. Instalirani su novi kranovi, pristaništa, vezovi koji bi trebalo da opslužuju sljedeću generaciju kontejnera sa kapacitetom većem od 10.000 TEU. To je dodatno omogućilo izgradnju petrohemijjskih klastera i distributivnih centara na površini od 750 hektara. Sve je to urađeno da bi se ispunila misija luke Rotterdam: jačanje konkurentnosti lučko-industrijskog kompleksa. To konkretno znači da društvo sa ograničenom odgovornošću RMPM može da radi slobodnije, transparentnije i fleksibilnije u tržišnom okruženju, ali i da garantuje svoje važne javne funkcije nautičkog upravljanja, zaštite životne sredine, bezbjednosti i sigurnosti. Dakle, radi se o klasičnom obliku institucionalnog pluralizma u specifičnim i prilagođenim uslovima (Jacobs, 2007, p. 9).

Politička kontrola i demokratska odgovornost nad akcijama lučke vlasti od strane opštinskog vijeća su odavno viđeni kao nerealni i kao kočnice kontinuiteta lučke politike i razvoja preduzetničkih strategija. Kao kompromisno rješenje donešena je odluka da se 2000-2004. godine opštini fiksno isplaćuje 30 miliona € godišnje RMPM, uz redovno dostavljanje pokazatelja lučkog učinka i davanje više slobode u odlučivanju direktorima RMPM. Najvažnije odluke direktora lučke vlasti uključuju davanje u zakup zemljišta manjeg od 25 hektara, definisanje lučkih tarifa i strategijske investicije do 22 miliona € (RMPM, 1996).

Uprkos ovim početnim promjenama, pitanje lučke upravljačke strukture je i dalje bilo na dnevnom redu. Nacionalna vlada se već opredijelila za privatizovanu lučku vlast, kao i za institucionalno partnersku (pluralističku) lučku poslovnu zajednicu. Na administrativnom nivou u Roterdamu je povećana svijest o tome da je korporatizacija jedini razvojni put. Pripremljeni su novi izveštaji, kako interni, tako i od strane nekih privatnih konsultanata, koji su razmatrali dalju pravnu transformaciju lučke uprave. Prema novoj strukturi upravljanja, opština i dalje ima puno vlasništvo nad 10.500 hektara zemljišta, vodom i infrastrukturom u lučko-industrijskoj zoni, preko koje luka Rotterdam zadržava rentiranje, odnosno „*trajno pravo na uživanje tuđe svojine*“ (RMPM, 1996).

Lučka uprava plaća opštini povećanu godišnju dividendu od 40 do 50 miliona €. Na taj način, opština i dalje ostvaruje značajan stepen kontrole i koordinacije u pogledu korišćenja zemljišta i razvoja. Opština je izgubila svoju kontrolu nad važnim prihodima od luke, lučkim i obalnim dažbinama i zakupima operativnog prostora, ali je i dalje zadržala kontrolu lokalnom imovinom. Prihod Luke Rotterdam je određen lučkim taksama, pristanišnim taksama i unutrašnjim brodskim taksama. Prva dva su defiskalizovana, tako da mogu biti direktno naplaćena od lučke uprave. Na taj način, lučke i obalske članarine se u stvari koriste kao marketinški instrument, posredstvom davanja olakšica brodskim kompanijama. Unutrašnje brodske takse naplaćuju opštinski poreznici, ali su utvrđene i odobrene od strane lučke uprave.

Institucionalna reforma lučke uprave je obezbjedila izgradnju toliko željenog drugog Maasvlakte, jer je centralna vlada postala akcionar u luci Rotterdam. Pod nazivom „pokret Van der Heijden“ 11. jula 2002. dogovoreno je u opštinskom savjetu da centralna vlada preduzme akcije u novoformiranoj luci Rotterdam, kako bi se sufinansirao navedeni mega-projekat. Centralna vlada je početkom januara 2006 pod nadzorom Ministarstva finansija uzela 1/3 akcija u luci Rotterdam 1, dok druge 2/3 akcija ostaju u rukama opštine. Ukupna vrijednost akcija je 1,5 milijarda €. Akcijama centralne vlade se moglo trgovati poslije izgradnje Maasvlakte 2 i finalizacije projekta Mainport u 2020. Iako prednje nije bilo prvobitno podržano od strane opštine i lučke vlasti, postavljeno je kao uslov bez koga se ne može od strane centralne vlade. To je ostavilo otvorenu opciju nekog od povoljnog modela privatizacije u budućnosti, ali se to se ne može dogoditi prije nego što se realizuju sve investicije u Maasvlakte 2, koje su ustupljene od

strane centralne vlade. To znači dok se ne vrate u holandski državni trezor 2030. (RMPM, 1996).

4.1.2 Kočioni faktori institucionalizacije naprednih morskih luka

Jedna od opštih posljedica institucionalnih i organizacionih reformi morskih luka u EU je bila redefinisanje uloge i operativnih modaliteta lučke vlasti. Taj javni organ je stvoren od strane države da reguliše luke. Lučke kapetanije se deklariraju kao „demokratske“ organizacije sa predsjednikom imenovanim od strane institucija koje su zadužene za to (najčešće državne), ali takođe mogu biti regioni kada su luke decentralizovane (npr. u Francuskoj), ili autonomne zajednice za luke od opšteg interesa (npr. u Španiji). Da bi donosio strategijske odluke u vezi razvoja luke, predsjedavajući naginje ka zajedničkom „administrativnom savjetu“, koji je sastavljen od predstavnika institucija za koje su odgovorni (država, regija), drugih lokalnih vlasti, profesionalnih kategorija koji rade u luci i zaposlenih i dokera. To je zajednički organ koji je suštinski demokratski - svaki predstavnik ima glas i odluke se donose većinom (Foulquier & Maugeriz, 2012, p. 33). Predsjednik lučke vlasti ima ulogu pilota lučkog upravljanja, odnosno omogućuje saradnju i debate između svih dijelova lučkog administrativnog savjeta, u cilju razrade i usvajanja konsenzusa po pitanju pravila i procedura koje treba da budu u funkciji razvoja luke. Međutim, efikasnost ove organizacije je veoma neizvjesna. Jer, lučka demokratija se suočava sa dosta teškoća. Lučka vlast nema finansijska sredstva za implementaciju navedenih savjetodavnih odluka. Zato oni zahtijevaju da se konkretizuje finansiranje od strane države ili iz odgovarajuće nacionalne agencije za finansiranje. Lučka uprava nema finansijsku (investicionu) autonomiju i zbog toga nema autonomiju u odlučivanju.

Luka i njena administracija su decentralizovani, ali tijelo koje donosi odluke (i strategijsko planiranje) je centralizovano. Ovaj problem možemo povezati s jednom od neobičnosti koja je prisutna u instituciji lučke vlasti. Naime, država je svuda zadržala vlasništvo nad zemljištem. Mnogi autori postavljaju pitanje: zašto to nije preneseno na lučke vlasti? Kad drži vlasništvo nad pomorskim javnim domenom, država želi da izbjegne teškoće vezane za upravljanje lučkom djelatnošću i da maksimalno iskoristiti pomorski javni domen. Država tako ima kontrolu nad zemljom, što je skoro svuda slučaj,

osim u Engleskoj. Na taj način, ona utiče da planiranje razvoja odražava opšti interes, ali ostvaruje i anuitet koji se maksimizira i koji rezultira velikim sredstvima, koja se koriste izvan lučkog sektora. Navedeni oblik „diskrecionog“ finansiranja objašnjava teškoće na koje nailaze tzv. „latinske“ luke, pokušavajući da poboljšaju svoje lučke infrastrukture. To je razlog zašto se zagovara lučko-logistički sistem, koji efikasno povezuje more, luku i njeno zaleđe.

Postoji i problem funkcionalne saradnje institucionalnih aktera, kao što su države, lokalne vlasti i/ili drugi akteri u saobraćaju (drumski, željeznički ili riječni). U mnogim slučajevima, luke koje su bliske jedne drugima su rukovođene od strane različitih lučkih vlasti, koje ne koordiniraju svoje odluke, a čak se pojavljuje i ideja međusobnog „konkurisanja“ (Lacoste & Gallais-Bouchet, 2012). Najgore je kad ne postoji subjekat koji spaja sve strane angažovane u transregionalnom sistemu luka i logistike. Lučke kapetanije funkcionišu u vakuumu, u okviru svojeg državnog obima vlasništva, dok intermodalni koridori povezuju više luka na istoj obali, pa moraju biti prilagođeni i finansirani od strane nekoliko lokalnih i regionalnih vlasti u istom transregionalnom nivou. Zbog toga se sprovodi reforma u francuskim lukama u dijelu institucionalizacije interlučke saradnje. Mnogi autori s pravom smatraju da razmatrani sistem ne treba nametati, nego treba inicirati i razvijati kulturu dobrovoljne saradnje.

Treći problem je super-pozicija starateljstva nad lukom, koja je izvor mnogih sukoba između lučke vlasti, pomorskog prava, poslovnog prava, zdravlja i bezbjednosti vlasti, carine itd. Upravljanje lukama se više bavi mikro propisima. Smatra se (Ibid.) da stvaranje privatne lučke vlasti i/ili integracija predstavnika lokalnih vlasti i logistike ne može eliminisati navedeni problem. Kad je u pitanju posjed, tj. odnos snaga između lokalnih i nacionalnih vlasti, značajno je istaći da su one uvijek kontaminirane izbornim pitanjima, sukobima interesa između regulišućih aktera i predstavnika kompanija.

Naravno, za sve institucionalne i organizacione reforme zajednički je još jedan problem, koji je povezan s mogućnošću usaglašenosti navedenih reformi s resursnim mogućnostima morskih luka (od finansijskih do kadrovskih). Zbog toga mnoge reforme nijesu do kraja uspjele, a neke nijesu rezultirale ni približno ambicioznim očekivanjima.

4.2 INSTITUCIONALNE PROMJENE LUČKIH FUNKCIJA, SERVISA I ADMINISTRATIVNIH MODELA

Napredne i većina velikih i srednjih morskih luka danas proizvode kombinaciju javnih i privatnih dobara. Javna dobra su ona koja su po svojoj prirodi nedjeljiva i nijesu potrošna, kao što su javna bezbjednost, sigurnost, zdrava životna sredina, obalski zaštitni radovi neophodni za stvaranje lučkog basena itd. Privatna dobra su i potrošna i djeljiva i njihova upotreba podrazumjeva minimum ekonomskih spoljnih faktora. Većina vrijednosti privatnih dobara realizuje se u tržišnim transakcijama između privatnih stranaka. Ali, značajan dio vrijednosti javnih dobara ne može da se realizuje u transakcijama. Shodno tome, privatne firme imaju malo podsticaja da ih proizvode. Javna dobra stvaraju pozitivne spoljne efekte (eksternalije) kad se koriste. Društvene koristi koje generišu su uvijek veće od cijene koju privatne strane mogu da naplate za njih.

U institucionalnom smislu, morske luke predstavljaju kombinaciju javnog i privatnog dobra. One generišu direktne ekonomske koristi (privatna dobra) kroz svoje operacije, kao i kao dodatne indirektne koristi (javna dobra) u oblik trgovinskog unapređenja, zatim povećanje obima proizvodnje lučkih usluga i kolateralno povećavaju usluge u vezi sa trgovinom. Navedeni “ekonomski multiplikatorski efekti” su korišćeni od strane mnogih luka da bi opravdali direktne investicije u javnom sektoru. To u ovom dvojnem karakteru proizvodnji javnog i privatnog dobra čini složenim definisanje uloge i institucionalne granice između javnog i privatnog sektora u lučkoj industriji. Smatra se da je to naročito slučaj u oblasti marina i sigurnosti luka, lučke bezbjednosti i zaštite morske sredine.

Mnoge vlade su direktno ili indirektno uključene u razvoj luke. Oni često koriste tzv. “polarni rast” argument za opravdavanje direktnog finansiranja osnovne lučke infrastrukture. Navedeni “polarni rast” proizilazi iz vjerovanja da investicije u lučka sredstva imaju jake direktne i indirektne multiplirajuće efekte na cijelu nacionalnu ekonomiju i da je posvećenost javnih sredstava potrebna da podstakne koinvestiranje od komercijalnog i industrijskog sektora. Ovi sektori su stimulisani da ulažu investicije koje inače ne bi ulagali u odsustvu investicija javnog podsticaja investicija u lučku infrastrukturu. Međutim, istraživanja su pokazala da je utvrđivanje uzročne veze između javnih investicija i specifičnih komercijalnih aktivnosti i investicija industrijskog sektora je

teško i ponekad spekulativno. Pa ipak, bitno je da vlade predviđaju i artikulišu buduće razvojne scenarije, održavaju česte konsultacije s privatnim sektorom i sprovode javne politike, koje se dosljedno primjenjuju i da omogućuju privatnom sektoru da investira s povjerenjem u projekte koji podržavaju navedene ciljeve javne politike. S druge strane, lučke operacije su biznis u sopstvenom vlasništvu i treba da budu uspješne da postignu optimalno iskorišćavanje kapitala. Investicije u lučka sredstva su pogođene rizikom, konkursima za zemljište i kapital, ili drugim faktorima u konkurentnom poslovnom okruženju. Subvencije i podsticaji vlade narušavaju alokaciju resursa za razvoj luke i mogu dovesti do prevelikog ili nedovoljnog investiranja.

Zbog svega toga, veoma je osjetljivo usklađivanje javnih i privatnih interesa u dijelu strukture upravljanja lukom i razvoja lučke politike. Pun spektar institucionalnih okvira je na raspolaganju, prvenstveno u odnosu na granicu između javnog i privatnog sektora. Na jednom kraju spektra je puna javna kontrola nad planiranjem, regulisanjem i funkcionisanjem rezultira u tzv. “uslužnoj luci”. Na drugom kraju je skoro potpuno odsustvo javnog vlasništva, kontrole ili regulatornog nadzora rezultira u “potpuno privatizovanoj luci”. Usklađivanje javnih i privatnih interesa u posljednjih nekoliko godina dovelo je do opadajuće uloge vlade u lučkoj industriji. Potpuno odsustvo javnog angažmana u lučkom sektoru, međutim, i dalje je izuzetak, ograničen prvenstveno na specijalizovane luke i terminale.

Kad vlade pokušavaju da povećaju nacionalno ekonomsko blagostanje preko razvoja morskih luka, one mogu odlučiti da primjene jedan od dva različita normativna okvira: tržišni surogatni okvir ili okvir javnog interesa. One mogu pokušati da poprave tržišne nesavršenosti i smanjenjem netržišnih eksternalija u okviru odgovarajućih konstruisanih i spornih transakcija. Alternativno, one mogu slijediti eksplicitne ciljeve razvijene kroz javne konsultativne procese kojim se određuje tražnja za javnim dobrima. Potreba za nekom vrstom državne intervencije na tržištima lučkih usluga je povezana s jedinstvenim ekonomskim karakteristikama luke, od kojih neke imaju tendenciju da postanu prirodni monopoli. Pružanje lučkih usluga podrazumjeva velike fiksne troškove i niske marginalne troškove. Lučka infrastruktura (morski vezovi, lukobrani, bokobrani i magistralni putevi) je često nedjeljiva, pa se kao rezultat toga povećanje kapaciteta infrastrukture može ostvariti samo djelimično. Izgradnja i proširenje luka zahtijevaju velike količine kapitala. Životni vijek infrastrukturnih projekata u morskoj luci često preva-

zilazi vremenski horizont prihvatljiv za privatne investitore i komercijalne banke. Najzad, osnovna lučka infrastruktura je nepokretna i ima nekoliko alternativnih koristi.

Veliki broj faktora je uticao na način na koji se vršilo organizovanje, struktura i upravljanje lukama, među kojima se ističu: socio-ekonomska struktura države (tržišna privreda, otvorene granice), istorijski razvoj (bivše kolonijalne strukture), lokacija luke (gradsko područje ili u izolovanim regionima) i vrste tereta s kojima se rukuje (tečni ili rasuti tereti, generalni tereti ili kontejneri). Tokom vremena su se pojavile četiri osnovne kategorije luka, koje čine četiri osnovna modela, i to: javna uslužna luka, alat luka, landlord luka i potpuno privatizovana luka (ili privatna uslužna luka). Navedeni modeli se odlikuju prema: obliku pružanja usluga (javno, privatno ili mješovito), lokalne, regionalne ili globalne orijentacije, obliku svojine nad infrastrukturom (uključujući i lučko zemljište), obliku svojine nad nadgradnjom i opremom (posebno brod-obala opremom za rukovanje, montažnim objektima i skladištima) i statusu dokovskih radnika i menadžmenta. Uslužne i instrumentalne luke se uglavnom fokusiraju na realizaciju od javnog interesa. Landlord luke imaju mješoviti karakter i cilj im je da uspostave ravnotežu između javnog (lučka uprava) i privatnog (lučka industrija) interesa. Potpuno privatizovane luke se fokusiraju na privatne (akcionarske) interese.

Uslužne luke imaju pretežno javni karakter. Ali, broj usluga koje pružaju same luke je u stalnom opadanju, jer mnoge uslužne luke transformišu svoju strukturu u landlord luke. Smatra se, ipak, da se luke u nerazvijenim državama još uvijek nalaze na stadijumu uslužnog modela, jer lučka kapetanija nudi kompletan asortiman usluga neophodnih za funkcionisanje sistema morske luke. Luka posjeduje, održava i upravlja svim raspoloživim sredstvima (fiksni i mobilni), a aktivnosti rukovanja teretom su izvršene od strane zaposlenih direktno od lučke uprave. Uslužne luke su obično pod kontrolom (ili čak neki njihov dio) ministarstva za saobraćaj (ili komunikacije) i predsjednika (ili generalnog direktora) kojeg imenuje državni službenik, ili direktno odgovara resornom ministru. Među glavnim funkcijama uslužnih luka su aktivnosti pretovara tereta. U "alatskom" lučkom modelu, lučka kapetanija posjeduje, razvija i održava lučku infrastrukturu i super-strukturu, kao i opremu za rukovanje teretom (obalske dizalice, vijljkari i dr.). Osoblje lučke kapetanije uglavnom radi sa kompletnom opremom koja je u vlasništvu lučkih vlasti. Drugo rukovanje teretom na palubama brodova, kao i na pristanu i keju obično obavljaju privatne firme za rukovanje teretom, koje angažuju špedi-

teri licencirani od strane lučke uprave. Ovaj upravljački model ima nedostatak vezan za podijeljene operativne odgovornosti. Dok lučka kapetanija posjeduje i upravlja opremom za rukovanje teretom, privatne firme za rukovanje teretom obično potpisuju ugovor o pretovaru tereta s brodovlasnikom ili vlasnikom tereta. Međutim, firma za rukovanje teretom nije u stanju da u potpunosti kontroliše poslovanje rukovanja teretom sama. Da bi spriječili konflikte između firmi za rukovanje teretom, neki lučke vlasti dozvoljavaju operatorima da koriste svoju opremu (u tom trenutku više nije prava tool luka). Tool luka ima više sličnosti sa uslužnom lukom, kako u pogledu njene javne orijentacije tako i načina na koji se finansira. Kod tool lučkog modela, lučka kapetanija čini dostupnim zemljište i superstrukturu na raspolaganje firmama za rukovanje teretom.

Landlord luka se odlikuje mješovitom javno-privatnom orijentacijom. Prema tom modelu, lučka kapetanija djeluje kao regulatorno tijelo i kao stanodavac, a lučke operacije (posebno rukovanje teretom) obavljaju privatne kompanije. Primjeri landlord luka su Rotterdam, Antwerpen, Njujork, a od 1997. godine i Singapur. Danas je landlord model dominantan u većim i srednjim lukama. Kod njega se infrastruktura daje u zakup privatnim operativnim kompanijama ili industrijama, kao što su rafinerije, rezervoarski terminali i hemijska postrojenja. Zakup koji se plaća lučkoj upravi je obično fiksna suma po kvadratnom metru godišnje, indeksiran sa stopom inflacije. Nivo iznosa zakupa se odnosi na početne troškove pripreme i izgradnje (npr. melioracija zemljišta i konstrukcija zida keja). Privatni lučki operatori pružaju i održavaju svoju suprastrukturu, uključujući zgrade (kancelarije, hangare, skladišta, teretne kontejnerske stanice, radionice). Oni takođe kupuju i instaliraju svoju sopstvenu opremu na terminalskim osnovama. Dikovska radna snaga je zaposlena kod privatnih terminalskih operatora, iako u nekim lukama dio radne snage se može obezbjediti kroz široki lučki radni pool sistem.

Potpuno privatizovane luke su malobrojne, a uglavnom su u Velikoj Britaniji i Novom Zelandu. Punu privatizaciju mnogi smatraju ekstremnim oblikom reforme luke u kojem država više nema učešća ili interesa za javnu politiku u lučkom sektoru. Lučko zemljište je u privatnom vlasništvu, što zahtjeva prenos vlasništva zemljišta iz javnog u privatni sektor. Neke vlade su istovremeno prenijele i regulatorne funkcije privatnim prduzećima nasljednicima. U odsustvu regulatora luke u Velikoj Britaniji, npr. privatizovane luke su u suštini samoregulacione. Rizik za ovu vrstu aranžmana je da se lučko zemljište može prodati ili preprodati i nelučkim aktivnostima, čime je nemoguće da se

povrati za prvobitnu pomorsku upotrebu. Postoji i mogućnost špekulacije zemljištem, naročito kada je ono u blizini velikog grada. Pored toga, prodaja zemljišta u privatnim lukama može ponekad podrivati nacionalnu bezbjednost.

4.2.1 Alternativni modeli lučkog vlasništva s aspekta aktivnosti i funkcije u lučkoj infrastrukturi usluga

U lučkom sektoru postoje različite vrste alternativnih modela lučkog vlasništva i institucija (Baird, 1997; Goss, 1990; Liu, 1992). Neke luke su u vlasništvu i pod kontrolom centralne vlasti, dok se druge suočavaju s više decentralizovanim sistemom pod vlasništvom lokalne samouprave. Tu spadaju i rijetke morske luke koje u potpunosti posluju u privatnom vlasništvu ili su u vlasništvu nevladinih subjekata, koji su uključeni u različite proizvodne i uslužne delatnosti (tabela 4.1).

Tabela br. 4.1: Lučke aktivnosti i funkcije koje služe kao kriterijum za diferencijaciju alternativnih modela vlasništva

<i>Funkcije</i>	<i>Aktivnosti</i>
Regulacija	Primjena zakona i pravila u cilju olakšavanja i regulisanja lučke proizvodnje i usluga koje su propisane od strane lučkih vlasti
Landlord	Upravljanje nekretninama uključujući lučku zemljišnu oblast
Planiranje i marketing	Strategijsko i dugoročno planiranje za zakup terminala i koncesije i kapitalne investicije za infrastrukturu i superstrukturu
Lučke operacije	Dodjela vezova i koordinacija usluga koje se odnose na vezivanje i odvezivanje brodova
Terminalske operacije / Rukovanje teretom	Ukrcaj i iskrcaj brodova, skladištenje i međulučki saobraćaj
Pomoćne usluge	Tegljenje, zaštita od požara, popravke itd

Izvor: Cheon, 2007, p. 36.

Često su različiti subjekti uključeni u gore navedena tijela, tako da su institucionalni kriterijumi pomiješani (podložni su promjenama). Ako je određeni nivo državnih službi ili lučkih vlasti odgovoran za glavne djelove i poslove, onda se to smatra glavnim organom upravljanja luke. Institucionalna analiza i istraživanje sprovedeno u ovom poglavlju ima zadatak da identifikuje postojanje granica između različitih subjekata u luci i da bliže definiše u koje vrste institucija spada menadžment luka. Sve te institucije se u literaturi klasifikuju u šest osnovnih kategorija, i to na osnovu kriterijuma tzv. institucionalnih sličnosti svjetskih morskih luka:

- nacionalna vlada (ili nacionalne lučke vlasti),
- država ili pokrajinska vlada (ili državna lučka vlast),
- odjeljenje lokalne samouprave,
- zakonski organ ili korporacija,
- korporacije u vladinom vlasništvu i
- privatno preduzeće.

Razna istraživanja institucionalnih struktura u morskim lukama pokazuju da se njima upravlja od strane navedenih šest tipova organizacija. Bitno je, ipak, da organizacione granice između njih nijesu strogo fiksirane, jer često uključuju i neke tzv. “sive zone”, pošto konkretna organizacija često podliježe posebnim zakonima i kodeksima, koji su doneseni samo za jednu konkretnu morsku luku. Poseban problem klasifikacije karakteriše oblast definisanosti lučke korporacije ili lučke korporatizacije. Mnoge morske luke su usvojile korporatizaciju, ali njihovi mehanizmi se razlikuju po mnogim strukturnim i institucionalnim elementima. Čak i u akademskim krugovima postoje drugačija tumačenja koncepta korporatizacije. D. Corbett (1996, p. 79) tvrdi da je korporatizacija pretvaranje “*organizacije svojine kompanije koja radi pod istim zakonskim uslovima kao privatno preduzeće*”. J. Quiggin (2002) tvrdi da je korporatizacija “*konverzija korporacija ili zakonskih vlasti u korporacije koje su u javnom vlasništvu*”.

World Bank (*Applying the Decision Rights to a Case of Hospital Institutional Design*, 2001, p. 44) sugerise da je korporatizacija “*proces u kojem se učešće javnog sektora ili njegovog dijela pretvara u privatno korporativno preduzeće, a on se obično postiže prodajom akcija novoj kompaniji koja vrši svoju poslovnu djelatnost luke i održava svoju imovinu*”. Q. Beresford (2000, s. 71) tvrdi da je korporatizovana luka “*kuća*”

na pola puta” između privatnog i javnog vlasništva, sa preciziranim zakonskim ovlašćenjima. Upoređujući navedene teorijske koncepte lučke korporatizacije i pravnih definicija korporacije koje su usvojene u različitim državama, C. Sang Hyun (2007) je sve lučke korporacije svrstao u tri različite vrste: zakonska lučka korporatizacija (SPC) , korporacija sa vlasništvom vlade (GAK) i privatno (nevladino) preduzeće. Slika br. 4.6 pokazuje jasnije tipologiju korporacija u sektoru svjetskih morskih luka.



Slika br. 4.6: Tipologija lučkih korporacija

Izvor: Sang Hyun, 2007, p. 47.

Razlike između institucionalnih modela statutarne lučke korporacije (SPC – *Statutory Port Corporation*) i korporacije u državnom vlasništvu (GOC - *Government Owned Corporation*) objašnjava S. Everette (2005). On smatra da je osnovna razlika u pogledu statuta, koji je specifičan za privatne lučke organizacije, koji utvrđuju statutarne lučke vlasti. S druge strane, korporacija u državnom vlasništvu je predmet opšteg korporativnog zakona. Zbog toga se struktura odgovornosti značajno razlikuju u državnim korporacijama i privatnim preduzećima. Dalje, značajan stepen autonomije (upravljačke i finansijske) u lučkom upravljanju se obično stiče kroz usvajanje GOC modela. Institucionalni i korporativni identitet se uglavnom stvara na bazi posebnog zakona kojim se uređuju lučki režimi. Model zakonske korporacije u državnom vlasništvu (SSOC - *Statutory State Owned Corporation*) koji je npr. usvojen u mnogim

australijskim lukama (npr. Sidnej, Melburn) je još jedan model zakonske lučke korporacije. Postoje različite vrste korporacija u vlasništvu vlade. Zajednički aspekti su da interes vlade može biti predstavljen kroz članstvo i / ili preko zastupnika odbora (Everette, 2005, p. 10). U teoriji, lučka korporacija u vlasništvu vlade je institucionalni model koji ima cilj da stvori entitet lučkog rukovođenja koji funkcionira i “*posluje na dohvata ruke od vlade*” (Ibid.). Dakle, razmatrani model u poređenju sa zakonskom lučkom korporacijom smanjuje ulogu vlade u dnevnim poslovnim operacijama. Vlada djeluje čisto “*kao akcionar i sugerira strategijske pravce poslovanja kroz predstavljanje borda*” (Ibid., p. 11). Ovaj tip je u skladu s Corbettovim konceptom korporatizacije u smislu da ova vrsta lučke korporacije u državnom vlasništvu posluje kao kompanija pod istim zakonskim uslovima kao privatno preduzeće. Ako je većina njihovih akcija (više od 50 %) u vlasništvu vlade onda se klasifikuju kao korporacija u vladinom većinskom vlasništvu.

4.2.2 Lučki modaliteti institucionalnih reformi u naprednim morskim lukama

Termin reforma luka podrazumijeva promjenu institucionalne strukture poslovanja luke i mnogo veće učešće privatnog sektora u eksploataciji i finansiranju lučkih objekata, terminala i usluga. Ona rezultira u promjeni odnosa između javnog i privatnog sektora. U literaturi (*Port Reform Toolkit*, 2003) se navode osnovni razlozi za preduzimanje reformi u morskim lukama. Oni se dijele na:

a) Opšte razloge:

- poboljšanje lučke efikasnosti,
- smanjenje troškova i cijena,
- poboljšanje kvaliteta usluga,
- povećanje konkurentne snage i
- promjena odnosa prema lučkim klijentima (postaju više prijateljski prema klijentima).

b) Administrativne i upravljačke razloge:

- depolitizovanje uprave za javne luke,

- smanjenje birokratije,
- uvođenje upravljanja na bazi performansi i
- izbjegavanje vladinih monopola.

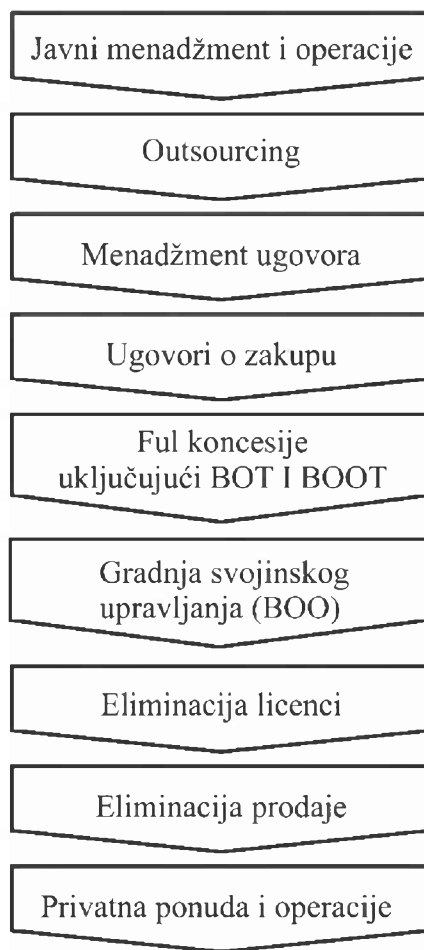
c) Finansijske razloge:

- smanjenje javne potrošnje,
- privlačenje stranih investicija,
- smanjenje komercijalnih rizika (investicija) za javni sektor i
- povećanje učešća privatnog sektora u regionalnoj ili nacionalnoj ekonomiji .

d) Razloge vezane za promjene zapošljavanja:

- smanjenje veličine javne uprave,
- restrukturiranje i obuka lučke radne snage,
- eliminisanje restriktivne radne prakse i
- povećanje zaposlenosti u privatnom sektoru.

Strategije reformi morskih luka mogu biti razne: modernizacija lučke uprave i menadžmenta, liberalizacija ili ukidanje lučke usluge, komercijalizacija, korporatizacija i privatizacija. Svaka od navedenih opcija može biti jednako validan i uspješan oblik lučke reforme. Modernizacija lučke uprave pretpostavlja da se performansi može poboljšati uvođenjem više pogodnih sistema, najbolje radne prakse ili opreme i alata u okviru postojećeg sistema birokratskih ograničenja. Prednost ove strategije je da se određene promjene u organizaciji naprave bez potrebe da se promjene zakoni ili nacionalna politika. Liberalizacija i deregulacija su reforma ili djelimično ukidanje vladinih pravila i propisa, koje omogućuje privatnim kompanijama da rade u oblasti u kojoj je prethodno samo javnom sektoru bilo dozvoljeno da radi. U slučaju komercijalizacije, kada se javna luka ne transformiše u privatnu kompaniju, podrazumjeva se veća autonomija i prihvatanje odgovornosti za svoje odluke i ukupne performanse. Komercijalizovana lučka vlast primjenjuje iste upravljačke i računovodstvene principe kao u privatnim firmama i može da usvoji karakteristike i praksu privatnog sektora čime postaje više orijentisana prema kupcima, kao i efikasnija i profitabilnija. U slučaju korporatizacije, javnom lučkom preduzeću je dat pravni status privatne kompanije, iako javni sektor ili vlada i dalje zadržava vlasništvo. Sva sredstva se prenose na ovo privatno preduzeće, uključujući prava zakupa zemljišta. Vlasništvo nad zemljištem obično ostaje sa lučkom upravom.



Slika br. 4.7: Spektar lučkih reformi u dijelu strategijskih instrumenata
Izvori: 1) *Port Reform Toolkit*, 2007, p. 21; 2)

Najsloženiji oblik poslovne i organizacione reforme morskih luka je privatizacija. Ona u lukama može biti sveobuhvatna i djelimična. Evropske morske luke se znatno razlikuju ne samo po nivou tehničke opremljenosti, nego i u vezi modela institucionalizacije, organizacije i administracije. Sve navedene razlike zavise od istorijskih, geografskih i političkih faktora, kao i od specifičnih ekonomskih i socijalnih okruženja luka, kako navode C. Chlomoudis & A. Pallis (2002). Lukama često upravljaju administrativna tijela (lučke vlasti), koje zauzimaju relativno nezavisnu poziciju između države i tržišta i čije administrativne strukture mogu značajno da variraju, što je davno konstatovao H. Stevens (1999). Pored toga, oni održavaju odnose sa centralnim i lokalnim vlastima, kao i sa privatnim firmama koje posluju u oblasti luke.

Organizacije aranžirane u evropskim lukama B. Ubbels (2005, p. 43) svrstava u tri različita tipa. Luke u sjeverozapadnoj Evropi karakteriše decentralizovana opštinska lučka uprava - tzv. Hanseatic model. Zemlje u Južnoj Evropi, kao što su Francuska, Italija i Španija, imaju lučke uprave pod kontrolom države (latinski model). Bitanski sektor luka karakterišu više nezavisne i privatizovane organizacije (anglosaksonski model). U posljednjih nekoliko godina privatni sektor se sve više angažuje u raznim aktivnostima koje se odvijaju u lukama. Lučka industrija je prešla iz jednog oblika u kojem su se pretežno koristila javna sredstva za obezbjeđenje zajedničkih kapaciteta svih korisnika, u drugi oblik u kojem se privatni i javni kapital koriste za terminale koji su dizajnirani da služe logističkim zahtjevima uže definisane grupe korisnika.

Evropske luke su napravile značajan napredak ka razvoju javno-privatnog partnerstva. Koncept landlord luke je djelovao kao povezujući za mnoštvo privatnih koncesija. Uočljiva je sve veća podjela između lučke infrastrukture i usluga, delegacije vlasti u autonomnim lučkim upravama, alternativnih oblika učešća privatnog sektora u lukama i industrijske koncentracije. Uprkos toj rastućoj ulozi privatnih angažmana u lučkom razvoju, javna intervencija je i dalje značajna. Procjenjuje se da se 90% pomorske trgovine u EU odvija u lukama u kojima su investicije i druge politike i upravljačke odluke u različitoj mjeri, zavisne, ili su bar pod uticajem javnog sektora. S obzirom na nedavnu pažnju i značaj sigurnosti i bezbjednosti, potrebno je da se očekuje da uloga vlasti i dalje ostane velika u lukama.

4.3 SPECIFIČNOSTI PRIVATIZACIJE U NAPREDNIM MORSKIM LUKAMA

U periodu 1990-2000. godine veliki broj država je preduzeo institucionalne reformu lučke industrije, naročito u oblasti privatizacije. Privatizacija ima mnogo definicija, ali smo u kontekstu lučke industrije prihvatili mišljenje D. Parkera (1991, p. 156), prema kojem se privatizacija sastoji iz dvije glavne komponente: prodaje državne imovine (denacionalizacije) i uvođenje konkurencije u područjima nekadašnje dominacije monopola državne svojine (liberalizacija). Prema mišljenju S. Cassa (1996), privatizacija morskih luka može biti a) stvarni prenos svojine lučkih nekretnina iz javnog u

privatni sektor ili b) učešće privatnog kapitala u razvoju luke, njeno održavanje i određene lučke aktivnosti. Ona je bila motivisana prvenstveno očekivanim privrednim koristima od poljšane funkcionalnosti i efikasnosti performansi morskih luka, kao i političke želje da se smanji vladina odgovornost za nedostatak izuzetno skupe finansijske i administrativne podršku (Cullinane & Song, 2002, p. 55). Ostali motivi za privatizaciju su bili manje značajni, a navodi ih S. Brittan (prema: Ibid.): kratkoročno povećanje prihoda, smanjenje moći sindikata u javnom sektoru i sistemsko jačanje i popularizacija kapitalizma preko masovnog sticanja akcija.

Mnogi autori su uglavnom saglasni u specifikaciji prednosti privatizacije morskih luka: njihova veća efikasnost, uticaj na smanjenje troškova prevoza, stimulisanje spoljne trgovine, povećanje međunarodne konkurentnosti, veći izbor za korisnike lučkih usluga, smanjenje ukupnog vremena transporta, smanjenje subvencija lučkoj industriji (ili čak njihovo anuliranje), veća mogućnost novog zapošljavanja, veće mogućnosti za korišćenje ekonomije obima, jačanje preduzetničke i menadžerske sposobnosti, uklanjanje birokratskih barijera, diversifikacija lučkih djelatnosti i dr. Pominju se i eventualni (mogući) nedostaci privatizacije: mnogi rizici od privatnog kapitala, vjerovatnoća da se javni monopol pretvori u privatni, podjela odgovornosti između javnog lučke vlasti i privatnog sektora može dovesti do slabe koordinacije ulaganja i smanjenja efikasnosti operacija koje su povezane sa zaleđem luke i privatni operatori mogu dati veći prioritet svojim poslovnim interesima nego interesima vlasnika (akcionara). Ali, politike privatizacije su se u naprednim morskim lukama uvijek sprovodile skupa s nizom regulatornih mjera, koje su bile usmjerene na sprječavanje navedenih problema.

A. Baird (1995, 1997) je predložio matricu lučkih funkcija kao opšti model za lučke uprave. Polazna tačka njegovog okvira je da, bez obzira na to da li se vlasništvo luka nalazi uglavnom u privatnim ili javnim rukama, u lučkom području uvijek postoje tri bitne funkcije luka, koje one moraju ispunjavati i obezbjediti:

- regulatorna funkcija kao primarna uloga lučke uprave, koja uključuje takve aktivnosti kao što zaštita, sprovođenje važećih zakona i propisa, licenciranje lučkih radova i zaštite interesa lučkih korisnika od rizika formiranja monopola.

- funkcija vlasnika zemlje i sve politike i razvojne strategije koje iz toga proizilaze, održavanje lučke infrastrukture (kanali, lukobrana, drumski i željeznički pristup do lučkih objekata) i
- operativna funkcija, tj. fizičkog prevoza robe i putnika između mora i kopna.

Tabela br. 4.2: Matrica osnovnih lučkih funkcija s institucionalnog aspekta

<i>Lučka funkcija</i> <i>Tip lučke vlasti</i>	<i>regulatorna</i>	<i>vlasnik zemlje</i>	<i>operativna</i>
javna	javna	javna	javna
javno-privatna	javna	javna	privatna
privatno-javna	javna	privatna	privatna
privatna	privatna	privatna	privatna

Izvor: Baird, 1995; 1997.

Za obuhvat nevedenih funkcija koristi se matrica prikazana u tabeli br. 4.2, koja omogućuje da se utvrdi uticaj javnog i privatnog sektora u bilo od navedenih funkcionalnih segmenata, kao i predlog četiri glavna obrasca (lučke uprava, svojina, upravljanje i rad) u kojoj vlada može da organizuje svoju lučku industriju. Modeliranje obuhvata četiri vrste lukče uprave: javna luka (u kojoj su sve tri navedene funkcije pod kontrolom vlade, pa predstavlja sinonim za sveobuhvatnu luku), javno-privatna luka s dominantnim javnim sektorom (operativnu funkciju kontroliše privatni sektor, regulatornu i zemljoposjedničku vlada), privatno-javna luka s dominantnim privatnim sektorom (zemljoposjednička i operativna funkcija su u privatnim rukama, a regulatorna ostaje u javnom sektoru) i privatna luka. Poslije utvrđivanja koji od tri navedena osnovna lučka elementa (ili aktivnosti) treba da dobije veću odgovornost javnog ili privatnog sektora, može se utvrditi opseg privatizacije u bilo kojem sektoru luke.

Postoje četiri mogućnosti, koje su prikazane u tabeli br. 4.2 Prva kombinacija je javna luka, koja se takođe naziva “sveobuhvatnom”, kod koje nema uključenosti privat-

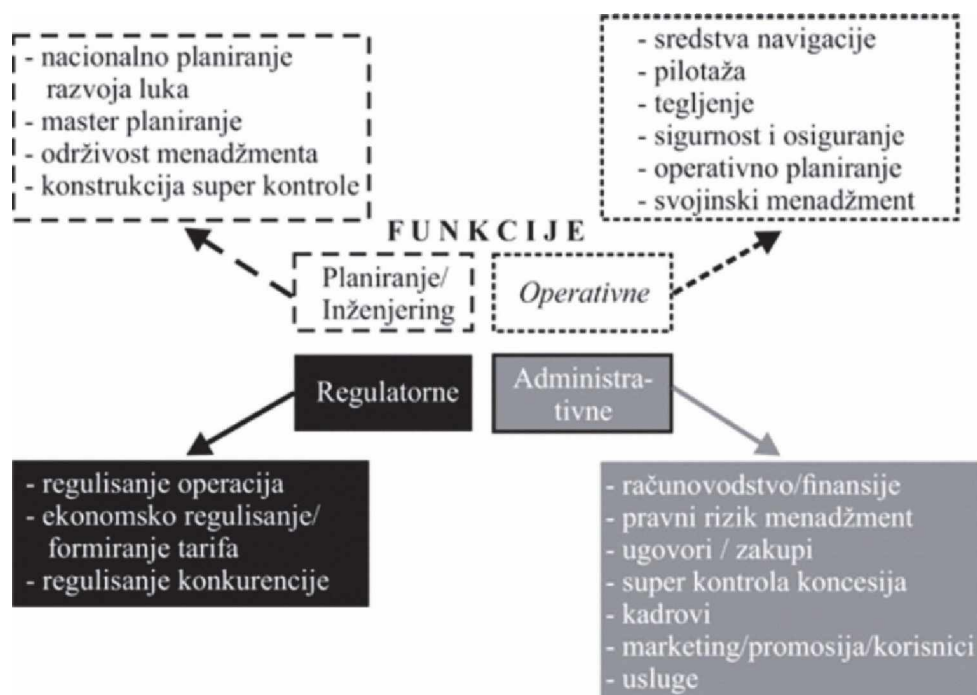
nog sektora. U tom slučaju sva tri elementa (regulator, zemljoposjednik i operator) spadaju u nadležnost države. U opštem slučaju, prvi elemenat lučke aktivnosti koji treba prenijeti na privatni sektor su lučke operacije. U tom modelu lučka zemlja je u javnom vlasništvu, a regulatorne aktivnosti takođe spadaju u nadležnost javnog sektora. Zatim se privatizuje zemljište i tek na kraju operativne aktivnosti. Odluka o tome koji će model usvojiti konkretna država i/ili morska luka zavisi od specifičnih okolnosti i njihovih prioriteta.

M. Juhel (1998) navodi tri osnovne funkcije koje su imale javne vlasti:

- katalizatorska misija (prilikom finansiranja objekata za pristup privatnih ili alternativnih izvora sredstava,
- zakonska misija, vezana za sigurnost plovidbe, zaštitu okruženja i podsticanje zajedničkih razvojnih politika između luka i susjednih gradova i
- voditeljska misija, koja se odnosi na jačanje javnog upravljanja (poboljšanje institucionalnih kapaciteta za praćenje novih javnih i privatnih partnerstva, nadzor poslovanje bez uplitanja u komercijalne aktivnosti i iniciranje trgovinskih integracija.

Privatizacija morskih luka je iz temelja promijenila navedene misije i funkcije tradicionalne lučke uprave (slika br. 4.8). De Monie (1994) ističe da moderna lučka kapetanija više ne djeluje kao tijelo odgovorno za sve, nego sarađuje i usredsređuje se na:

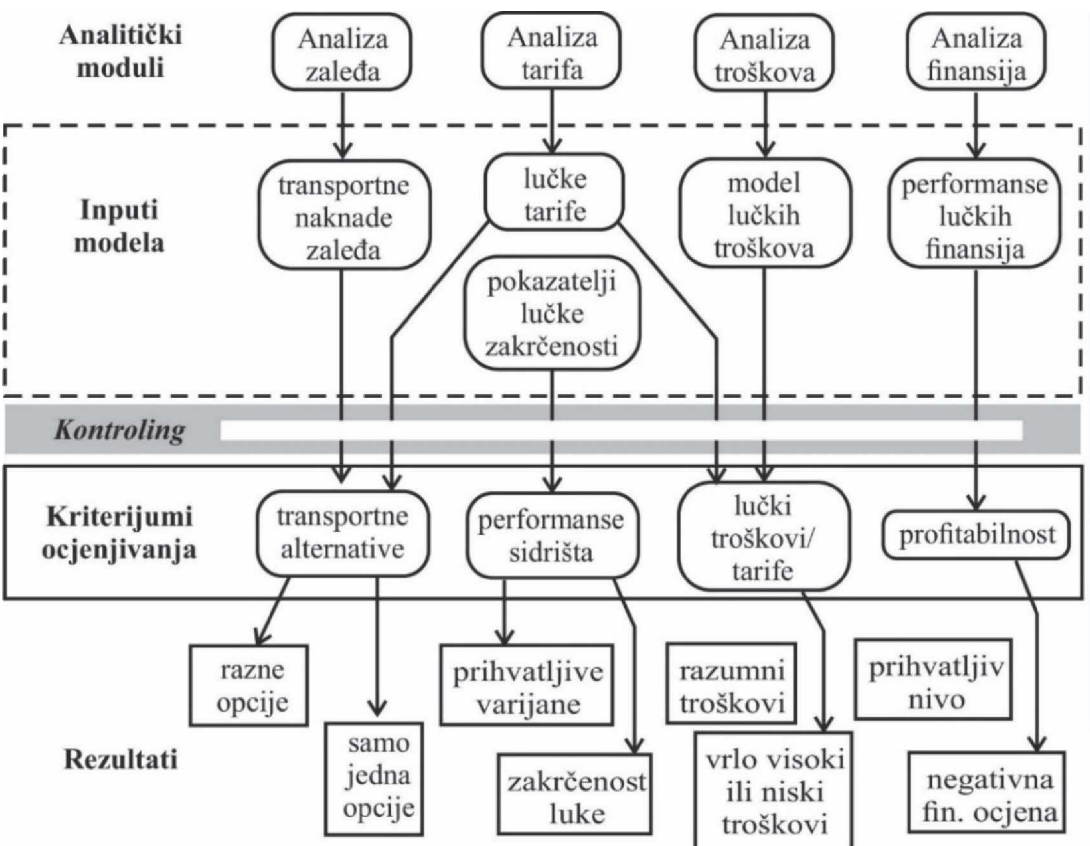
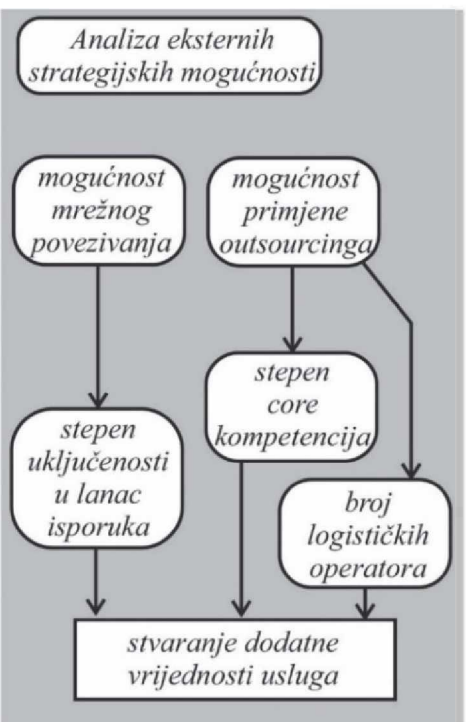
- kontrolu domaćinskog polovanja,
- praćenje performansi,
- politiku donošenja odluka,
- planiranje i razvoj,
- kontrolu, regulisanje i nadzor,
- marketing,
- odnose s javnošću,
- promociju svih navedenih funkcija i
- razvoj ljudskih resursa.



Slika br. 4.8: Svojinsko okruženje lučkih funkcija poslije privatizacije

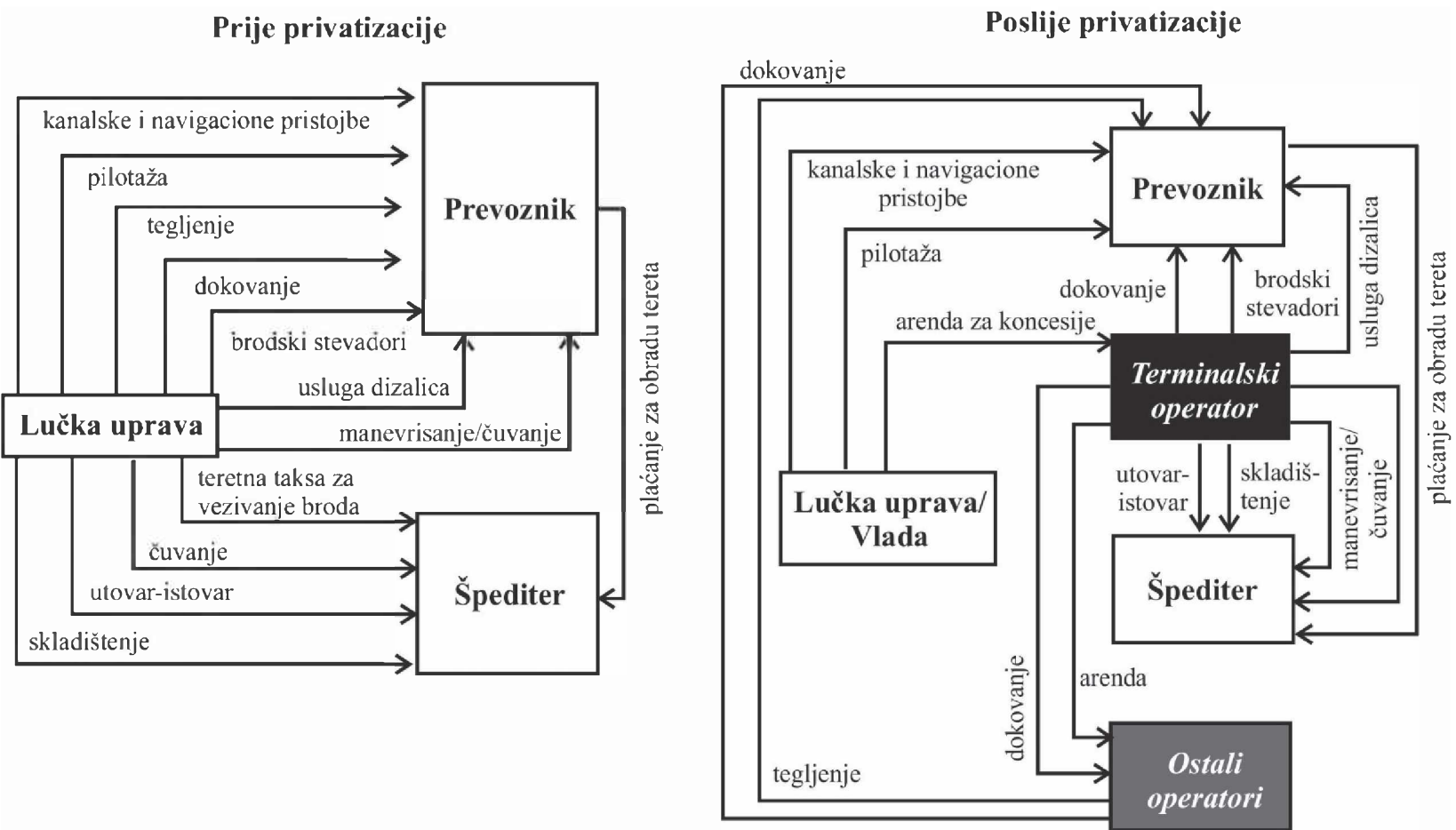
Izvor: De Monie, 1994.

Pored toga, P. Kent i R. Blankfeld (2001) su preko modela za procjenu povećanja konkurentne prednosti od privatizacije (slika br. 4.9) utvrdili da u svim djelovima poslovnih struktura morskih luka dolazi do poboljšanja performansi (makar do granica prihvatljivog nivoa). Oni su nastavili opsežna istraživanja, koja su se odnosila na promjene u morskim lukama poslije njihove privatizacije. Došli su do konkretnih rezultata u dijelu promjena u tokovima transakcija poslije privatizacije (slika 4.10). Ključne promjene dogodile su se u prenošenju mnogih ingerencija vlade na lučku upravu, kao i u pojavi lučkih operatora i jačanju njihove uloge. Pored toga, došlo je do pojave i ostalih operatora, zahvaljujući prvenstveno poslovnoj strategiji outsourcinga. Zbog svih navedenih promjena, došlo je do značajnog rasterećenja špeditorske funkcije.



Slika br. 4.9: Modifikovani model Kenta i Blankfelda za procjenu povećanja konkurentske prednosti od privatizacije

Izvor: Prilagođeno prema Kent & Blankfeld, 2001.



Slika br. 4.10. Promjena u tokovima transakcija poslije privatizacije
Izvor: Kent & Blankfeld, 2001.

4.3.1 Uloga javno-privatnog partnerstva u privatizaciji naprednih morskih luka

Korišćenje mehanizma javno-privatnog partnerstva (u daljem tekstu: JPP) u industriji morskih luka je dokazana strategija njihove rekonstrukcije, modernizacije i približavanja međunarodnim standardima, kao i obezbjeđenja značajnih investicionih sredstava kojima se lokalne morske luke integrišu u međunarodne lance isporuka. Ono se primjenjuje u državama koje su izvršile realne strukturne i institucionalne promjene, a prvenstveno liberalizaciju ekonomskih odnosa i privatizaciju. Njih karakteriše harmonizacija institucionalnih odnosa između države i ekonomskih subjekata morske luke, na bazi koje rezultira poslovanje na bazi zajedničkih interesa. Pa ipak, u praksi postoji mnogo različitih modela izgradnje institucionalne strukture koja pogoduje primjeni JPP.

Efikasna implementacija JPP u morskim lukama moguća je isključivo u stanju formiranog i razvijenog institucionalnog okruženja, koje podrazumijeva kompletan skup institucionalnih struktura (elementi, faktori i uslovi). Drugim riječima, planiranje JPP u morskoj luci podrazumijeva rješavanje širokog spektra pitanja: makroekonomske prognoze, režim stranih investicija, standarda, IT sisteme, upravno i trgovačko pravo, regionalne osobine, poreski sistem, carinske propise, propise o zaštiti okoline itd. Dakle, razvoj morske luke preko JPP prati veliki broj organizacijskih odluka regulatornog, pravnog, privrednog, tehničkog, marketing, ekonomskog i društvenog karaktera.

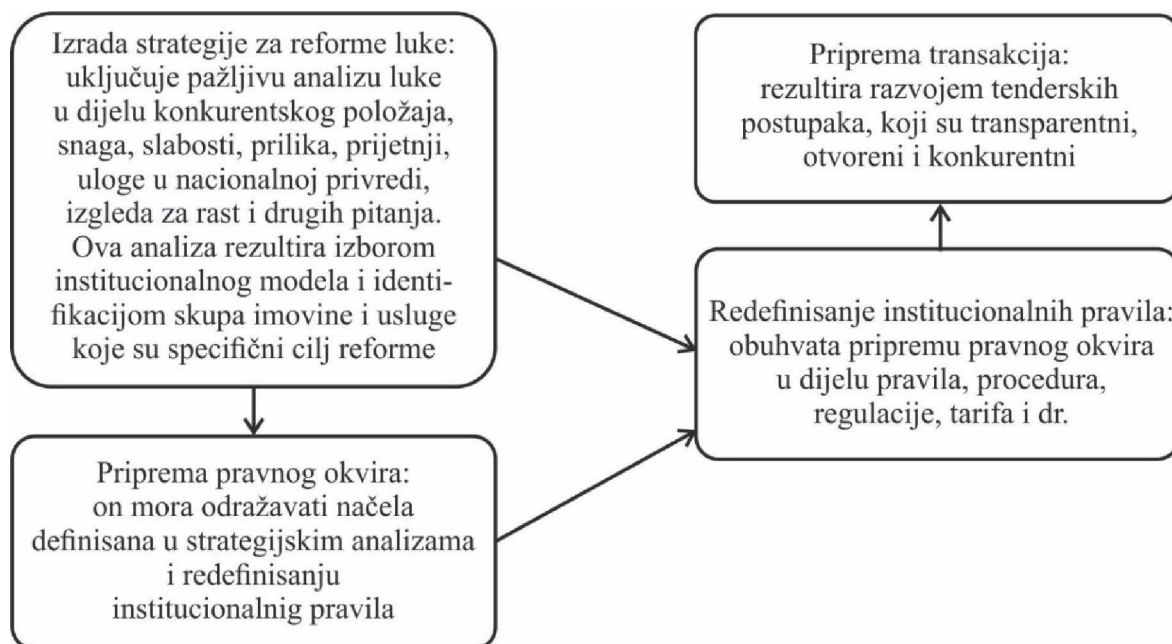
Širenje JPP u lučkoj industriji dovelo je do pomicanja granica javno-privatnog partnerstva (slike br. 4.11 i 4.12), kao i do modifikacije institucionalne matrice morskih luka (tabela br. 4.3), koju je predložila World Bank (Kent & Blankfeld, 2001). Nova matrica institucionalnih elemenata je predstavljena u tabeli br. 4.4, a predložili su je World Bank i The International Bank for Reconstruction and Development (*Port Reform Toolkit*, 2007).

Lučke aktivnosti	javne usluge	lučki instrumenti	vlasnik zemlje	privatne usluge
administracija				
nautički menadžment				
nautička infrastruktura				
lučka infrastruktura				
suprastuktura oprema				
suprastuktura zgrade				
rukovanje teretom				
pilotaža				
tegljenje				
privez				
vadenje mulja				
ostalo				

Slika br. 4.11: Uloga javnog-privatnog partnerstva u lučkom menadžmentu

Legenda: javna odgovornost (bez sjenke); privatna odgovornost (osjenčene površine)

Izvor: *Port Reform Toolkit*, 2007, p. 10.



Slika br. 4.12: Pomicanje granica javno-privatnog partnerstva

Izvor: *Port Reform Toolkit*, 2007, p. 21.

Tabela br. 4.3: Elementi institucionalnog okruženja JPP u morskim lukama

<p>DRUŠTVENI USLOVI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - teorija i praksa JPP, - usaglašenost JPP za razvojnim strategijama, - investicioni trendovi, - društvena i ekonomska situacija, - postojanje političke volje za JPP, - zainteresovanost svih učesnika 	<p><i>Javno- privatno partnerstvo u morskim lukama</i></p>	<p>ORGANIZACIONI USLOVI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - naučno-metodološka zasnovanost JPP, - davanje nacionalnog prioriteta JPP, - postojanje metodologije regulisanja JPP, - postojanje raznih mogućnosti za JPP, - razrađenost formalnih procedura za JPP
--	--	--

EKONOMSKI USLOVI: <ul style="list-style-type: none"> - postojanje elaborata o ekonomskoj opravdanosti JPP - postojanje stimulativnih uslova, <ul style="list-style-type: none"> - razvijenost privrede, - ekonomske slobode, - resursna obezbijedenost, - povoljne investicione klime, - zainteresovanost investitora, - profitna motivisanost, - projektna razrada finansijskih tokova 		PRAVNI USLOVI: <ul style="list-style-type: none"> - postojanje vladavine prava, - postojanje pravnih akata kojima se reguliše formiranje JPP u lukama, posebno koncesioni zakoni - usavršavanje pravnih akata radi stvaranja preferencijalnih uslova za privlačenje investicija, - postojanje zakonskih garancija za JPP, - jednostavan proces registracije
--	--	---

Izvor: prilagođeno prema Afanasjeva, 2013, s. 21.

Tabela br. 4.4 Nova matrica institucionalnih elemenata - osnovni model administrativno/operativnih funkcija morskih luka

<i>Tip</i>	<i>Infrastruktura</i>	<i>Suprastruktura</i>	<i>Lučki rad</i>	<i>Ostale funkcije</i>
<i>Javni lučki servis</i>	javna	javna	javna	većinski javna
<i>Lučka oprema</i>	javna	javna	privatna	javno/privatna
<i>Zemljišni posjed luke</i>	javna	privatna	privatna	javno/privatna
<i>Privatni lučki servis</i>	privatna	privatna	privatna	većinski privatna

Izvor: *Port Reform Toolkit*, 2007.

K. Cullinane i D-W. Song (2002) su istraživali morske luke prema obliku svojine, što je u selektovanom obliku prikazano u tabeli br. 4.5. Njihovo istraživanje je posebno značajno za navedeno razmatranje, jer pokazuje da je privatno-javno partnerstvo (kao oblik institucionalnog pluralizma) dominantan oblik institucionalnog statusa morskih luka, odnosno njihove djelimične, ograničene i strogo kontrolisane privatizacije.

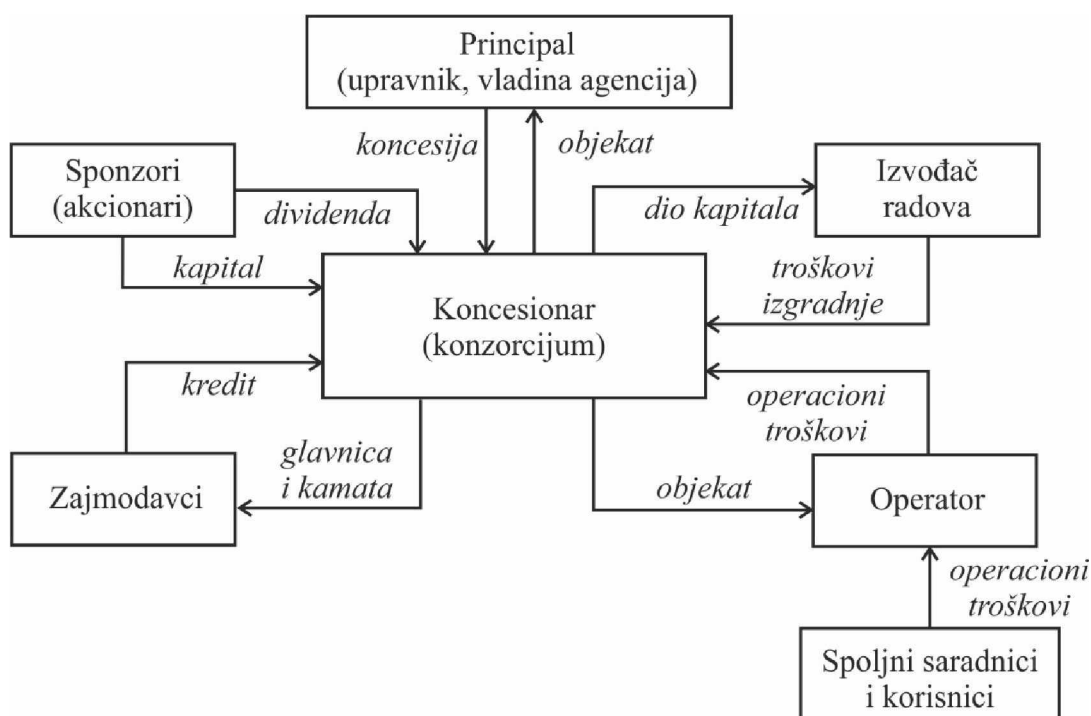
Tabela br. 4.5: Klasifikacija selektovanih morskih luka prema obliku svojine

<i>Naziv</i>	<i>javna</i>	<i>javno/privatna</i>	<i>privatno/javna</i>	<i>privatna</i>
Hong Kong			x	
Singapore	x			
Kaohsiung		x		
Rotterdam		x		
Pusan		x		
Hamburg		x		
Long Beach		x		
Yokohama		x		
Los Angeles		x		
Antwerpen		x		
New York/ New Jersey		x		
Keelung		x		
Dubai		x		
Felixstowe		x		
Tokio				x
San Juan		x		
Bremen		x		
Oakland		x		
Shanghai	x			
Seattle		x		
Nagoya		x		
Bangkok		x		
Kobe		x		
Tanjung Priok		x		
Algeciras		x		
Klang				x
Hawaii		x		
Tacoma		x		
Osaka		x		
La Spezia		x		

Izvor: Cullinane and Song, 2002, p. 67.

4.3.2 Uloga BOT aranžmana u privatizaciji naprednih morskih luka

U posljednje dvije decenije, vlade u mnogim državama pokušavaju na razne načine da privuku privatne investicije za javne projekte u morskim lukama. Jedan od načina (instrumenata) je Build Operate Transfer (BOT) pristup, koji ima cilj da eksternalizuje javne projekte na privatni sektor. Preko BOT aranžmana, privatni sektor dizajnira, finansira, izgrađuje i upravlja kapacitetima i na kraju, poslije određenog koncesionog perioda, vlasništvo se prenosi na vladu obično od 25 do 40 godina. Zbog toga se BOT može smatrati razvojnom tehnikom za stratezijske infrastrukturne projekte pomoću privatne inicijative i finansiranja. Riječ je o širokom spektru javnih objekata: putevi, mostovi, vodovodni i kanalizacioni sistemi, aerodromi, luke i javne zgrade. BOT pristup se može da posmatrati kao dobro razvijeno javno-privatno partnerstvo.



Slika br. 4.13: Tipična BOT organizaciona struktura

Izvor: Menheere & Pollalis, 1996, p. 10

Tipičnu strukturu svakog BOT projekta čini pet glavnih učesnika (slika br. 4.13) Principal (upravnik, obično vladina agencija ili organ lokalne uprave) daje koncesiju koncesionaru. Koncesionar (obično konzorcijum preduzeća), preuzima finansiranje i razvoj projekta. On je vlasnik objekta u toku koncesionog perioda i ostvaruje profit na početne investicije kroz korišćenje objekta. Finansiranje se dobija od sponzora i kreditora. Finansiranje se obezbeđuje od strane privatnog sektora i investitori uključuju i akcionare i kreditore. Akcionari ulažu novac u zamjenu za kapital, a kreditori podržavaju koncesionara tokom pregovora sa upravnikom uz obećanje da će krediti biti na raspolaganju u toku razvoja projekata. Kreditore mogu da uključuju banke, osiguravajuća društva i vlasnike obveznica.

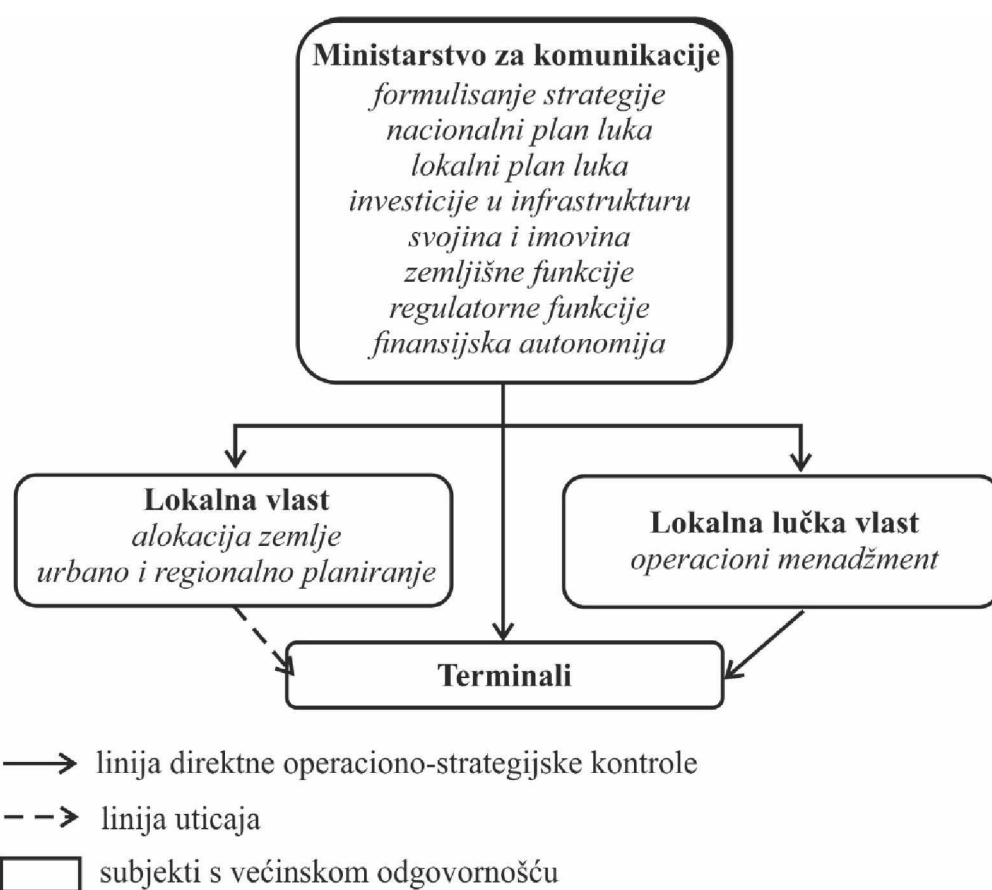
Koncesionar naručuje izvođača radova za izgradnju kapaciteta. U većini slučajeva, izvođač je dio koncesionarskog konzorcijuma. On je odgovoran za izgradnju projekata i za angažovanje podizvođača, dobavljače i konsultante. Operator je takođe u službi koncesionara i upravlja operativnim fazama kapaciteta. Slično izvođaču radova, operator je obično dio konzorcijuma koncesionara, zbog ključne uloge u protoku prihoda. Pored toga, značaj operativnog znanja za programiranje, finansiranje, projektovanje i izgradnju je preporučljiv. Često je operator podržan od strane vladine agencije, a u nekim slučajevima je i dio same agencije.

4.3.3 Studija slučaja: Institucionalne reforme kineske lučke industrije

Velika dostignuća u razvoju kineskih morskih luka koja su ostvarena posljednjih decenija rezultat su prvenstveno institucionalnih reformi. One su omogućile modernizaciju morskih luka, privlačenje stranih investicija iz diverzifikovanih izvora finansiranja, širenje lučke infrastrukture, uvođenje napredne tehnologije i menadžmenta za unapređenje efikasnosti. Kina je ostvarila mnoge institucionalne i ekonomske reforme u svojoj lučkoj industriji u posljednjih 30-tak godina. Njen regulatorni (upravni) sistem je prošao kroz tri razvojne faze: centralizacija (prije 1984. godine), poludecentralizacija (poslije 1987. godine) i decentralizacija (poslije 2002. godine).

Prije 1984. godine, 38 velikih luka (uključujući 13 morskih luka i 25 luka duž rijeke Yang Ce) bili su pod direktnom kontrolom Ministarstva komunikacija. Ovaj sis-

tem je proizašao iz tadašnje planske privrede Kine, u kojoj je centralna vlada preko odgovarajućih ministarstava kontrolisala velika državna privredna društva, a lokalne samouprave su rukovodile malim državnim cjelinama. U tom sistemu, svi aspekti poslovanja u morskim lukama su centralno vođeni od strane Ministarstva u Pekingu. Lokalne vlasti su bile mnogo uključene u lučku industriju u svojim regionima. Suštinu centralizovanog institucionalnog sistema činili su planovi, njihova realizacija i odgovarajući finansijski aranžmani između morskih luka i Ministarstva (slika br. 4.14).



Slika br. 4.14: Uprošćeni i model upravljanja morskim lukama u Kini do 1984.

Izvor: Cullinan & Wang, 2007, p. 350.

Za realizaciju proizvodnih i finansijskih ciljeva svake godine je ministarstvo donosilo odgovarajuću budžet. Na kraju godine, svi prihodi od lučkih operacija odlazili su u Ministarstvo, bez obzira na to da li su ili nijesu luke ostvarile proizvodne i finansijske

ciljeve. Ministarstvo je centralizovano kontrolisalo sredstva za inovacije i razvoj pojedinih luka. Kao rezultat toga, stagnirale su uslužne i komercijalne performanse luke, a logističkih skoro da nije ni bilo. Sistem motivacije je bio slab. Zbog svega toga luke nisu aktivno uticale na poboljšanje operativne produktivnosti, a nijesu ni mogle da utiču na povećanje infrastrukturne izgrađenosti.

Poslije 1987. godine, sve kineske luke, osim Qinguangdao, koja je od posebnog značaja kao najveća transportna luka za uglj u Kini, stavljene su u režim poludecentralizacije ili dvostrukog administrativnog sistema, u kojem su Ministarstvo komunikacija i lokalna samouprava bili zajedno odgovorni za upravljanje lukama. U tom sistemu, pojedine individualne lučke organizacije su se nazivale lučkim vlastima i imale su funkcije regulacije luka, planiranja i operacija. One su ustvari predstavljale lokalne lučke monopole. Prema tom sistemu, lokalna samouprava je imala ključnu ulogu u upravljanju ljudskim resursima, a Ministarstvo komunikacija je bilo zaduženo za ostale funkcije, kao što su rad, planiranje, nabavka, infrastruktura (oprema, unapređenje i razvoj) i finansije.

Najbitnija karakteristika reforme je vjerovatno bio novi finansijski aranžman između luka i Ministarstva komunikacija. Nova politika je formulisana na način da postepeno njeguje samofinansiranje i obezbjeđivanje sredstava i resursa za svaku od ovih luka. Jednom kada bi neka luka ostvarila dobit, mogla je zadržati određeni njen iznos i usmjeriti ga u razvojne fondove proizvodnih luka. Ta sredstva su se mogla koristiti za razvoj i inovacije lučkih projekata, zajedno s onima koji su odobreni od strane Ministarstva. To je bio značajan napredak u upravljanju lučkim finansijama, jer je direktno povezivao njihove operativne radne karakteristike s dostupnošću finansiranja za razvoj i inovacije. U izvjesnoj mjeri, to je ohrabrivalo luke da proaktivno poboljšavaju svoju efikasnost. Međutim, razmatrani sistem je samo poboljšao finansijsku vezu između luka i Ministarstva u smislu da su pojedine luke imale određenu autonomiju porijeklo razvojnih fondova. Ali, nije bilo dozvoljeno pojedinačnim lukama da izaberu razvoj i inovacione projekte po svom nahođenju.

Krajem 2001. godine, Kina je napravila potez kojim je radikalno reformisala svoju lučku industriju u dijelu institucionalne oblasti. Cilj joj je bio da postane sila u svjetskoj lučkoj industriji, što je i ostvarila. Jedan od značajnih elemenata ekonomske i političke pozadine institucionalnih reformi bila je činjenica da se Kina pridružila Svjet-

skoj trgovinskoj organizaciji 2000. godine. Prednje je zahtjevalo da Kina ima konkurentnu lučku industriju za podršku svoje ekspanzivne strategije ekonomskog razvoja i sve veće međunarodne trgovine. Bilo je jasno da dotadašnji sistem upravljanja lučkom industrijom nije mogao podržavati navedeni cilj.

Najznačajnija karakteristika razmatrane reforme je bila decentralizacija lučke industrije. Poslije odluke državnog vijeća Narodne Republike Kine 2001. godine, svih 37 luka pod dualnom upravom su prepuštene odgovarajućim lokalnim samoupravama u periodu do marta 2002. Pa ipak, to je bilo postepen proces koji je počeo još od 1984. kako smatraju Wang et al. (2004). Čak je i luka Qinhuangdao predata Pokrajinskoj vladi Hebei (Peng, 2002).

Kao sastavni dio procesa institucionalne decentralizacije prethodne lučke vlasti su podjeljene u dva dijela: uprava i korporacije. Svaki grad koji je imao jednu ili više luka uspostavljao je opštinsku lučku upravu, koja je brinula o svim lukama u okviru svojih granica nadležnosti. Poseban slučaj je bila luka Qinhuangdao. Umjesto uspostavljanja opštinske lučke administracije, rukovođenje Qinhuangdao lukom je povjereno pokrajinskoj luci Hebei i brodskoj upravi. U navedenom institucionalnom sistemu lučka administracija djeluje kao državna agencija, uključujući sljedeće funkcije (Prasad & Wei, 2005):

- upravljanje,
- davanje licence za rad komercijalnim organizacijama koje djeluju u lučkoj industriji,
- uredbe o industrijskim standardima,
- tržišna pravila i pravila o cjenama,
- smjernice o kvalitetu lučkih građevinskih projekata i sigurnosti poslovanja,
- planiranje,
- razvoj,
- pružanje i održavanje javne infrastrukture (kanali, molovi, sidrišta i navigacione marke i
- bezbjednost luka.

Poslije decentralizacije, ministarstvo komunikacija i relevantni pokrajinski zavodi za komunikaciju još su se bavili regulacionim i planskim pitanjima koja su bila od

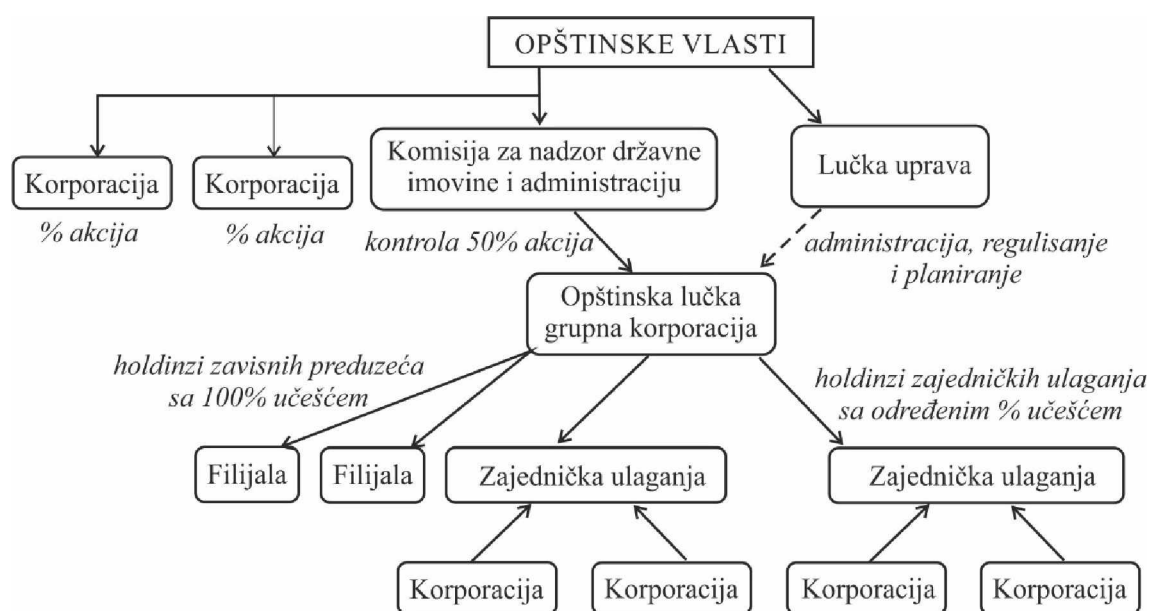
nacionalnog, regionalnog i pokrajinskog značaja. Međutim, stvarnu implementaciju i sprovođenje svih propisa i planova vršile su pojedine opštinske lučke uprave. Drugi dio decentralizacije odnosio se na uspostavljanje lučke korporacije. Sve lučke korporacije su regulisane korporacionim Zakonom Narodne Republike Kine od 1999. godine (NPC 1999). Najznačajnije posljedice toga su da su sve korporacije postale komercijalni identiteti, koji su mogli imati konkretne strategijske ciljeve koju su bili specifični za njih i lokalnu situaciju. Korporacije su bile finansijski nezavisne od Ministarstva komunikacija, plaćale su korporativne poreze državnim poreskim kancelarijama kao i ostale komercijalne organizacije i više nijesu bile predmet godišnjih finansijskih ciljeva koje je ranije postavljalo Ministarstvo. Te lučke korporacije su naslijedile kompletno operativno osoblje, sredstva (pristaništa, dizalice, opremu, skladišta i magacine), ali i kredite i dugove od bivših lučkih vlasti. Samostalnost je bila dobra, ali istovremeno i rizična stvar za korporacije, koje su uglavnom nastale transformacijom iz bivših profitnih lučke vlasti (od kojih su neke ranije ostvarivale gubitke).



Slika br. 4.15: Početni model šangajske lučke decentralizacije

Izvor: Qiu, 2007, p. 14.

Govoreći uopšteno, postojala su tri modela svojine nad lučkim korporacijama. Prvi model je primijenjen na većini lučkih korporacija, kao što je prikazano na slici br. 4.15. U tom modelu, kompletna proizvodnja, osoblje i imovina bivših lučkih organa prešli su u odgovarajući nadzor komisije za državnu i opštinsku upravu za imovinu, koja je bila vladina agencija zadužena za državne organizacije i predstavljala je odgovarajući opštinsku vlast koja se pojavljivala kao akcionar u komercijalnim organizacijama koje su inkorporirane Zakonom o korporacijama. U skladu s tim, opštinska lučka grupna korporacija je osnovana po Zakonu o korporacijama i Komisija je bila 100% vlasnik korporacije. Lučka grupna korporacija je imala svoje filijale, koje su podijeljene po funkcionalnom principu: npr. za rukovanje teretom, terminal za generalne terete, naftni terminal, terminal za rasute terete i žito, mineralni terminal, kontejnerski terminal itd.



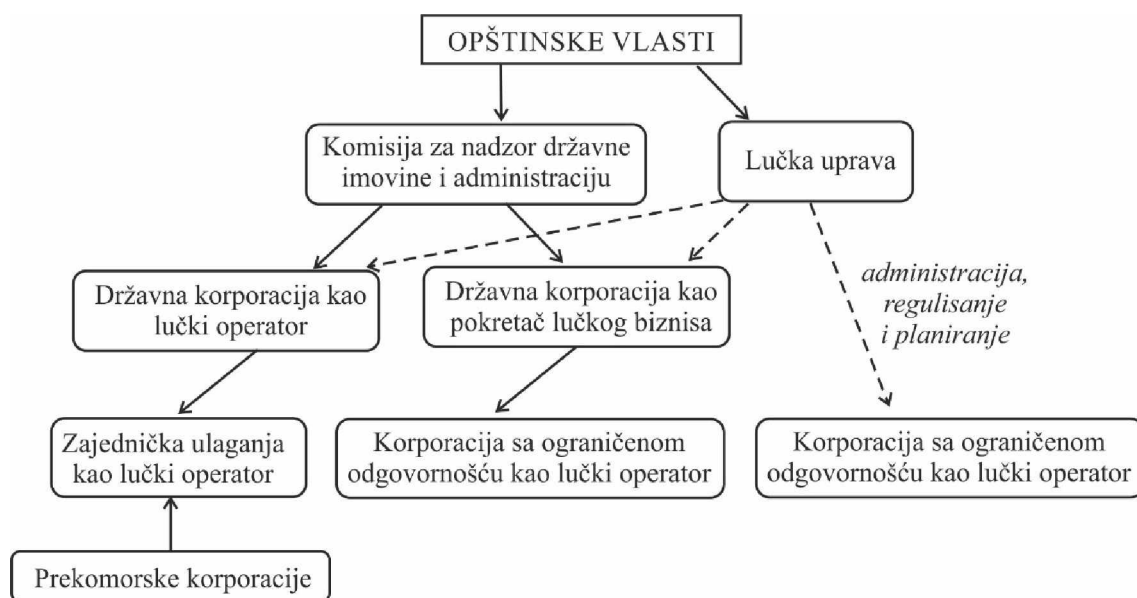
Slika br. 4.16: Završni šangajski model lučke decentralizacije

Izvor: Qiu, 2007, p.17.

Drugi je šangajski model, koji je prikazan na slici br. 4.16. Šangajska međunarodna lučka grupa je osnovana 2003. godine reformisanjem bivše Lučke uprave Šangaja. Šangajska komisija za nadzor i super-kontrolu opštinske i državne imovine je je-

dini vlasnik korporacije. U 2005. godini, korporacija je promijenjena u svojinski oblik zajedničkih ulaganja (joint venture), od kojih Šangajska komisija za nadzor i super-kontrolu opštinske i državne imovine posjeduje 50% učešća. Pored nje, China Merchants Holdings (International) Company Limited ima 30% tržišnog učešća, Shanghai Tongsheng Investment (Group) Co. Ltd 19% učešća i još dva manja institucionalna akcionara imaju 0,5% učešća. Značajna karakteristika Šangajskog modela je da glavno lučko kolektivno tijelo, Shanghai International Port (Group) Co. Ltd nije u potpunosti u vlasništvu Šangajske komisije za nadzor i superviziju opštinske i državne imovine.

Različito procentno učešće više interesnih grupa predstavlja ključnu razliku od prvog modela. Sve ostalo je isto ili slično: postoje filijale za rukovanje teretima, a većina njih su kontejnerski operatori, koji imaju zajednička ulaganja s domaćim korporacijama, od kojih je većina korporacija u državnom vlasništvu, ili sa stranim korporacijama poput Hutchison i Maersk.



Slika br. 4.17: Treći diversifikovani Shenzhenski model lučke decentralizacije

Izvor: Qiu, 2007, p.19.

Treći je Shenzhen model, koji je prikazan na slici br. 4.17. Shenzhen je mali grad u blizini Hong Konga u provinciji Guangdong. Pored nekih jednostavnih ribarskih

lučkih postrojenja, tu nijesu postojali lučki kapaciteti za velike brodove prije ranih 1980-ih. Kao dio razvoja Shenzhen Specijalne ekonomske zone, značajan broj objekata luke je izgrađen i pušten u rad u periodu između 1980-ih i 1990-ih godina. Shenzhen je imao mnoge komercijalne organizacije, a izgrađeno je šest značajnih lučkih jedinica, kojima se upravlja od strane pojedinačnih privrednih organizacija ili konzorcijuma. Shenzhen je jedinstven u smislu da su komercijalne organizacije bile uključene u lučku industriju od početka njenog postojanja, a mnoge lučke korporacije, koje nijesu filijale dominantne lučke grupne korporacije kao one u drugim lučkim gradovima u Kini vode lučki biznis i dovele su do efikasnije lučke industrije (Wang et al., 2004).

Postoje najmanje tri metoda vođenja lučkog poslovanja u Shenzhen. Prvi metod podrazumjeva dva lučka područja: Xiatong i Shayuyong. Xiatong je zajednički razvijen i rukovođen od strane tri naftne i gasne korporacije. Drugi metod je način na koji radi lučko područje Yantian. Prvobitno je izgrađeno od strane Shenzhen Yantian Port Group Co. kao kontejnerski terminal, koji može da primi najveće kontejnerske brodove. 1994. godine Shenzhen Yantian Port Group Co., Ltd and Hutchison Whampoa Limited osnovali su zajedničko preduzeće International Container Terminal Co. Ltd. za vođenje kontejnerskog poslovanja u okruženju. Treći metod obuhvata lučka područja Shekou, Chigang i Mawan. Njih je razvila jedinstvena komercijalna organizacija, a druge komercijalne organizacije vode poslovanje i rukovanje različitim vrstama tereta.

U realizaciji diversifikacije lučke decentralizacije značajnu ulogu je imala diversifikacija svojinskih prava. Za postizanje visokih protoka u Kineskim morskim lukama bilo je potrebno ispuniti najmanje dva uslova: uložiti ogromnu količinu kapitalnih investicija za povećanje lučke infrastrukture i proširenje lučkih operacija, uz prateće unapređenje ekonomske efikasnosti lučke privrede. Zbog toga je npr. uloženo u 2004. cca 5,1 milijardi USA\$ a u 2005. godini cca 7,3 milijardi USA\$ u Kineske obalne luke samo za povećanje ukupnog godišnjeg kapaciteta protoka luka (na 120 miliona tona, pa na 212 miliona tona – prema: MOC 2005; MOC 2006b). Veličina kapitalnih investicija u proširenju luka je bila ogromna, a domaći izvori su bili državni, privatni, uz sredstva inostranih korporacija. Za realizaciju navedenog cilja Kina je postepeno i oprezno dozvoljavala prisustvo privatne svojine u lučkoj industriji kroz razne faze institucionalnih reformi. U cilju privlačenja stranih direktnih investicija usvojeni su preferencijalni tretmani kineskih i inostranih zajedničkih ulaganja. Na taj način, Kina je 2004. već imala

25 kontejnerskih terminala u rukama kinesko-inostranih zajedničkih ulaganja. U cilju finansiranja lučkih operacija i/ili proširenja programa, formirane su pojedine lučke korporacije od strane nadležnih državnih organa s ciljem da prikupe sredstva na berzama u Kini. To je dodatno proširio svojinski spektar lučke industrije.

4.4 INSTITUCIONALNI ASPEKTI PRILAGOĐAVANJA MORSKIH LUKA GEOGRAFSKOJ EKSPANZIJI TERMINALSKIH OPERATORA

Brojna teorijska istraživanja i konkretna praksa su u opštem smislu pokazali da je za ekonomski razvoj neophodna primjena pluralističkih institucionalnih okvira i da su divergentne razvojne putanje i reformski rezultati u značajnoj mjeri uslovljeni različitim institucionalnim uticajima. Odnos institucionalnog ambijenta i donošenja upravljačkih i stratejskih odluka u poslovanju morskih luka, kao i u njihovom pratećem uslužnom (terminalskom i provajderskom) poslovanju pruža aktualnu istraživačku platformu za izradu njihovih razvojnih planova kreaciju budućih institucionalnih promjena. Praksa naprednih morskih luka kao uzornih modela je pokazala da sve poslovne promjene koje su vezane za institucionalnu reformu morskih luka, njihovih terminala i globalnih operatora (koji su direktno povezani s poslovanjem morskih luka) direktno i indirektno zavise od širih institucionalnih okvira (formalnih i neformalnih).

Pojava i brzi razvoj globalnih kontejnerskih terminalskih operatora (koje kontrolišu velike multinacionalne kompanije) uticali su na značajno povećanje terminalske i prekrcajne industrije. Svi ključni oblici manipulacije na kargo tržištu zasnivaju se na raznim oblicima primjene organizacionih i drugih znanja, kao i na promjeni geografske orijentacije investicionih strategija terminalskih operatora. One su kompatibilne sa vertikalnom i horizontalnom integracijom u terminalskoj i brodsko-prevoznoj industriji. Posljednjih 20-tak godina donijele su u oblasti integrisane logistike morskih luka velike i paradigmatične promjene. One su praćene brojnim teorijskim i praktičnim inovacijama. Značaj morskih luka i primjena integrisane logistike u njima stalno rastu. Morske luke se rastom veličine svojih infrastrukturnih i suprastrukturnih kapaciteta, stalnim tehnološkim i informacionim usavršavanjem, saradnjom s logističkim provajderima i integ-

racijom svojih logističkih funkcija moraju prilagođavati promjenama na svjetskom pomorskom tržištu. Pri tome, geografski položaj, veličina i nivo razvijenosti infrastrukture i suprastrukture morskih luka determinišu konačan model integrisane logistike.

Iz obimne literature iz predmetne oblasti može se primijetiti interaktivno djelovanje institucionalnih faktora iz dvije perspektive: *prva* je povezana sa strategijama globalne ekspanzije terminalskih operatora a *druga* s uticajem nacionalnih i lokalnih institucionalnih okvira i političke tradicije. Prednje znači da bi postjeća situacija mogla pogodovati, pored ostalog, istraživanjima s primjenom teorije igara, jer se u mijenjaju geografije terminalskih operatora sudara njihova ekspanzivna strategija sa dva oblika lokalnih (nacionalnih) strategija: podržavajućom i nepodržavajućom. Pod strategijom igrača u ovom slučaju se podrazumijevaju njegova moguća dejstva koja mu omogućavaju izbor “najboljeg odgovora” na dejstva drugih igrača između mnogih alternativnih varijanti.

Karakter konačnog ishoda sudaranja navedenih strategija je bio asimetričan, jer je dominantno zavisio od povoljnosti i/ili nepovoljnosti institucionalnih faktora u lokalnim sredinama. Drugim riječima, institucionalne sredine su uslovile podržavajuće (nastupanja) ili nepodržavajuće strategije (nenastupanja), koje su imale reakcijski karakter na evidentnu agresivnu strategiju širenja terminalnih operatora.

Razvoj visokih tehnologija u oblasti transporta, komunikacija i informacija, povećanje obima i značaja usluga (prvenstveno transportnih) i nova paradigma menadžmenta mrežnih poslovnih procesa osnovne su karakteristike tzv. „nove ekonomije“. Razvoj logističkog outsourcinga takođe je doprinio rastu tražnje proizvodnih preduzeća za logističkim lučkim uslugama, ali i njihovih sve većih zahtjeva. To je presudno uticalo na sistemske logističke operatore 3PL da počnu organizovati i predlagati dopunske logističke lučke operacije (u paketu), koje povećavaju vrijednost ukupne logističke usluge: razradu, uvođenje i korišćenje informacionih i komunikacionih sistema, praćenje tereta, pomoć u logističkom planiranju i dr. U skladu s tim, logistički operator preuzima sve veću odgovornost za realizaciju kompletne logističke narudžbe, što znači da prati izdavanje i obradu ponuda, plaćanje, transport, poslije prodajni servis i dr.

Mrežni poslovni procesi, tj. mrežno poslovno povezivanje je mega-trend i nova menadžment strategija, koja se primjenjuje u morskim lukama u primjeni savremenih logističkih tendencija. Mrežno poslovno povezivanje omogućuje normalno i fleksibilno

funkcionisanje logističkih tokova i primjenu tehnoloških inovacija u morskim lukama. Osnovni razlozi njegovog uvođenja i stimulisanja su u dokazanoj uspješnosti kod smanjenja neizvjesnosti i rizika, širenja tržišta lučkih usluga i racionalizacije lučkog poslovanja. Morske luke se preko primjene mrežnog poslovnog povezivanja orijentišu na traženje i održivost ključnih logističkih kompetencija, povećanje efikasnosti organizaciono-procesne i logističke mreže.

Suština primjene mrežnog poslovnog koncepta u logističkim sistemima morskih luka sastoji se u dinamizaciji organizacionog razvoja i usavršavanju logističkih tokova radi ostvarivanja što boljeg pozicioniranja i većeg uspjeha na tržištu lučkih i logističkih usluga. Mrežno povezivanje u morskim lukama predstavlja stvaranje policentrične organizacione strukture, koja je ciljno orijentisana na usavršavanje svih lučkih logističkih tokova i pojedinačnih logističkih aktivnosti. Novi oblici strateških poslovno-procesnih logističkih mreža u morskim lukama imaju cilj da ostvare sinergijski doprinos povećanju kvaliteta logističkih lučkih usluga, zajedničke organizacione komunikacije i usavršavanja logističkih tokova. Značaj mrežnog logističkog povezivanja u morskim lukama je u ostvarivanju direktnih i indirektnih korisnih efekata. Umreženi partneri u poslovnim procesima, logističkim tokovima i brojnim logističkim aktivnostima u morskim lukama zajednički koriste sve svoje ključne logističke kompetencije u cilju bržeg, jeftinijeg, fleksibilnijeg i kvalitetnijeg obavljanja lučkih i logističkih usluga, smanjenja ukupnih logističkih troškova i ostvarenja boljih poslovnih rezultata. Na taj način se stvara konkurentna prednost morskih luka na globalnom tržištu lučkih usluga.

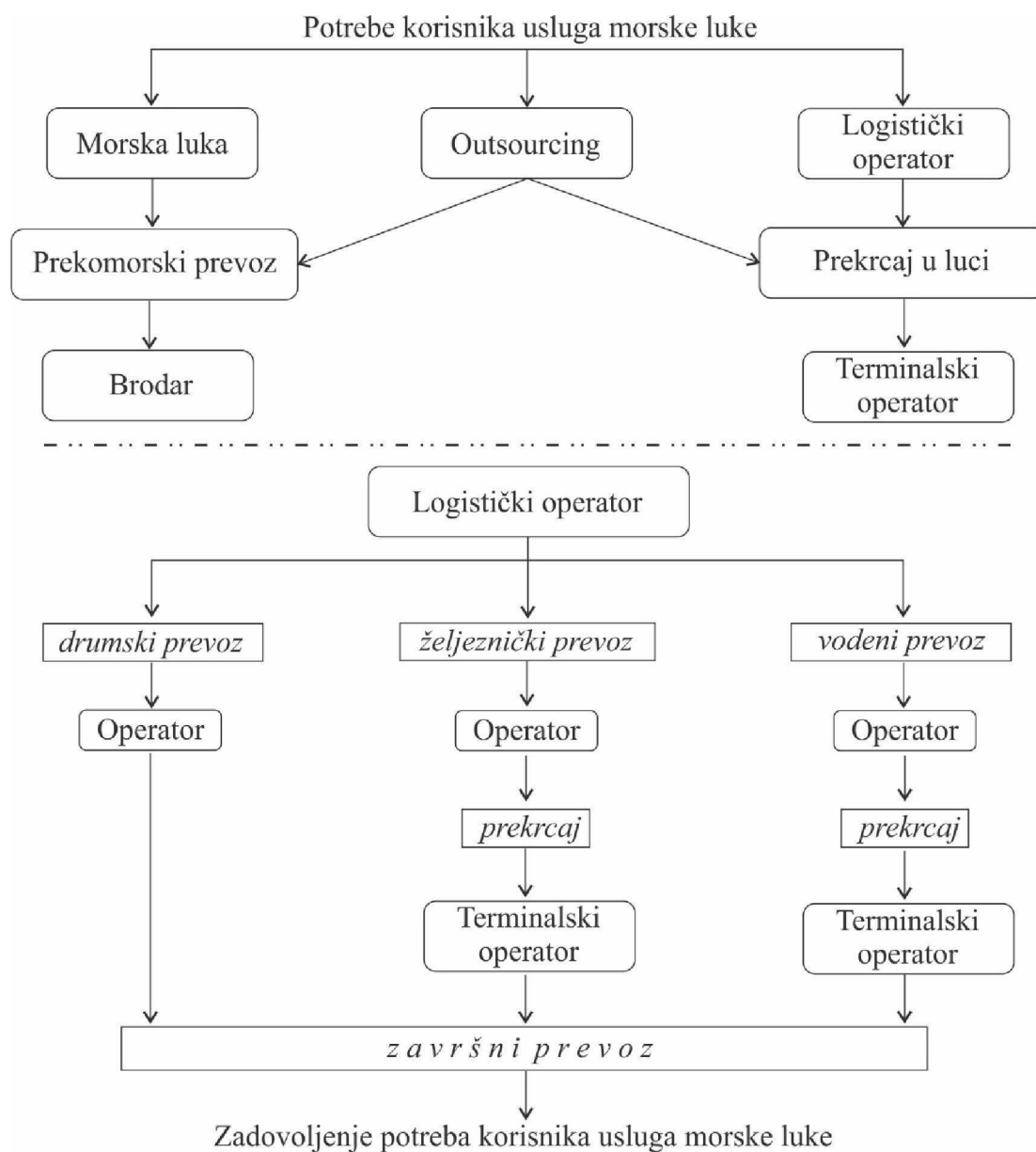
Umreženost morskih luka s poslovnim partnerima (operatorima i dr.) i lučkim subjektima je karakteristika njihovog savremenog načina poslovanja, jer se mrežna logistička saradnja pojavljuje kao jedan od uslova za postizanje veće konkurentnosti (preko ostvarenja konkurentskih prednosti i ključnih kompetencija). Riječ je o čitavom nizu povezivanja raznovrsnih lanaca isporuka i logističkih tokova u logističke mreže, kojima se brišu granice između saradnje i konkurencije umreženih partnera. Pri tome je osnovno operativno načelo logističkih mreža u morskim lukama veoma jednostavno: potrebno je izgraditi dobru mrežu odnosa s ključnim lučkim subjektima (logističkim operatorima, lučkim agentima i drugim subjektima), jer su oni ključni faktor optimizacije logističkih aktivnosti i logističkih tokova u logističkoj mreži.

Zahvaljujući kompleksnom, sistemskom i mrežnom pristupu, danas je lučka marketing logistika u stanju da povećava brzinu i efikasnost logističkih operacija i aktivnosti, a samim tim i logističkih tokova. Na taj način se značajno utiče na smanjenje ukupnih logističkih troškova i realizuje jedna od osnovnih strategijskih funkcija, koja se sastoji u stvaranju neophodne ključne kompetencije morskih luka. To je pouzdan resursni okvir za prevazilaženje strategijskih ograničenja i metod za unapređenje ne samo konkurentne pozicije, nego i svih marketing i menadžment funkcija morskih luka. Pri tome, integracija partnera zahtijeva dosledno restrukturiranje ukupnog lanca stvaranja dodatne logističke vrijednosti, odnosno reinženjering logističkih i svih biznis procesa u morskim lukama.

Logističku mrežu u morskim lukama dominantno kreiraju logistički operatori, što je modelirano na slici br. 4.18. Umrežavajući ponudu i tražnju logističkih lučkih usluga, logistički operatori formiraju logističku mrežu, koja učesnicima logističkih lanaca obezbjeđuje brojne prednosti i koristi, među kojima su najznačajnije:

- sniženje ukupnih logističkih troškova,
- poboljšanje logističkih učinaka svih učesnika u logističkom lancu,
- kvalitetnije logističke usluge i
- poboljšanje logističkih performansi preko razvijanja partnerskih odnosa s drugim učesnicima logističkih lanaca koji se umrežuju.

Multimodalni logistički operator integriše, ali i odgovara za rad svih subjekata koje je angažovao u multimodalnom transportnom lancu. Praksa je pokazala da je to najbolji način da se pravovremeno, potpuno i kvalitetno zadovolje zahtjevi kupaca. Po red toga, on definiše, kreira, organizuje, dizajnira i optimizuje logističku mrežu, koja se funkcionalno integriše i podređuje zahtjevima multimodalnog transporta, korišćenjem najnovijih znanja i informacija, racionalisanjem vremena i prostora. On nudi kompletan paket logističkih usluga, što mu omogućuje optimizaciju multimodalne logističke mreže i odgovarajućeg lanca isporuka. Riječ je o logističkim operatorima tipa 4PL, koji upravljaju resursima, infrastrukturom, tehnologijama i organizacionim oblicima u okviru logističkog lanca isporuka. Zbog toga su oni u stanju da nude najkvalitetnije, najbrže i najjeftinije logističke usluge, a zasnivaju se na relativno novoj strategiji outsourcinga u okviru logističkog menadžmenta.

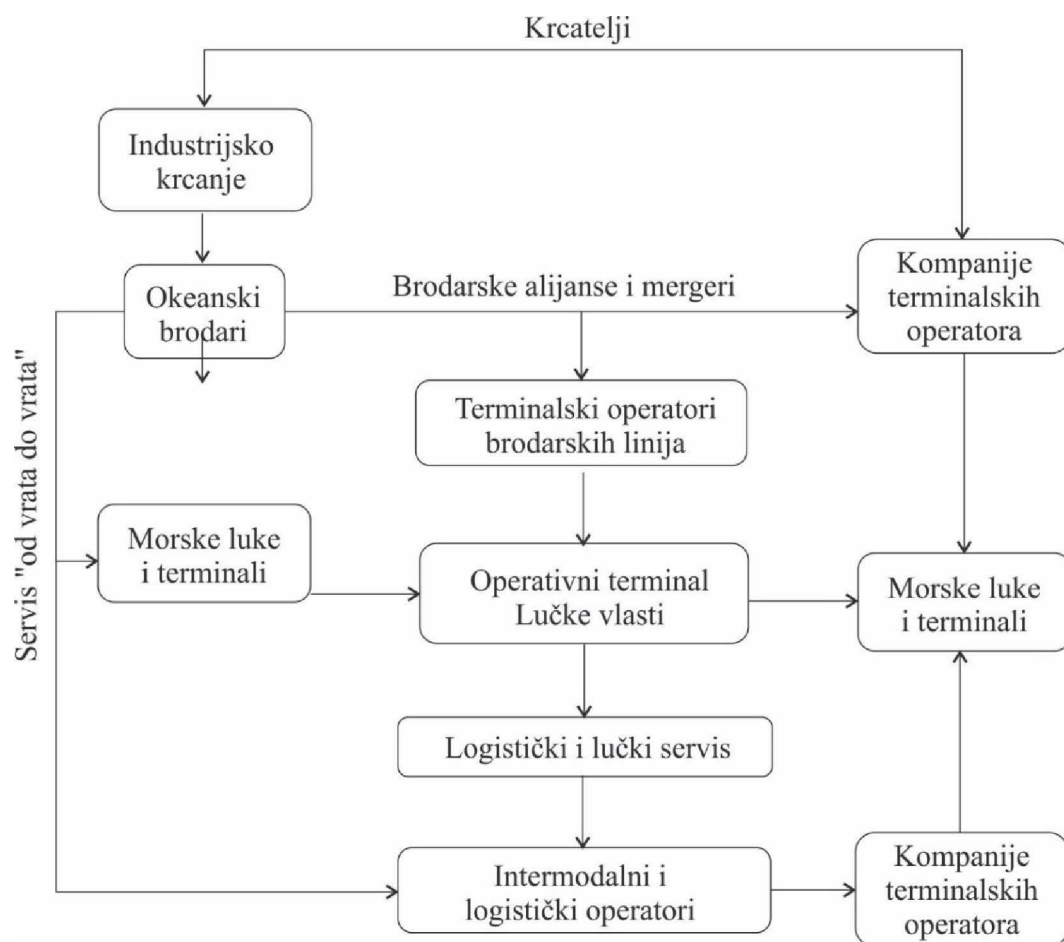


Slika br. 4.18: Uloga mrežnih logističkih operatora u morskim lukama i terminalima

Izvor: Pupavac & Draskovic, 2007, p. 103.

Logistički lanci i logistički kanali su osnovni djelovi logističke mreže, koja predstavlja skup međusobno povezanih logističkih karika u distributivnoj mreži morske luke. Osnovne karakteristike logističke mreže u morskoj luci su međusobna povezanost i zavisnost logističkih operatora (provajdera) centara logističkih aktivnosti, koji obrazuju mrežnu strukturu sa vezama u okviru i između logističkih lučkih tokova. Na taj način se povezuju mnogobrojni lučki logistički subjekti i njihove logističke aktivnosti s logistič-

kom infrastrukturom (raznovrsna lučka skladišta i terminali), lučkom opremom (lučka prevozna i manipulativna sredstva) i brojnim korisnicima lučkih logističkih usluga. Struktura učesnika logističke mreže u morskoj luci pokazuje brojnost subjekata i složenost njihovih odnosa na relacijama od narudžbe kao ispoljavanja potreba korisnika za lučkim logističkim uslugama, do njihovog zadovoljenja.



Slika br. 4.19: Dominantne strukturne promjene u logističkim lancima

Izvor: Bichou & Bell, 2007, p. 38.

Na slici br. 4.19 su modelirani osnovni integracioni procesi, koji su doprinijeli razvoju logističkih mreža u morskim lukama, a samim tim i značajnim institucionalnim promjenama kao glavnim reformskim pravcem, koji je bio usmjeren na povećanje ekonomske efikasnosti, infrastrukturne i tehničke operativnosti morskih luka. Navedene

strukturne logističke promjene horizontalnog i vertikalnog tipa težile su prevazilaženju objašnjenog konflikta i raskoraka između morske luke i brodara, kao i smanjenju broja posrednika u brojnim logističkim i distribucionim kanalima. Danas se posredničke funkcije sve više prenose na jednog krupnog i globalnog logističkog operatora, koji djeluje dominantno u okvirima logističke mreže naprednih morskih luka, kao što je npr. luka Šangaj. Na slici br. 4.19 se vidi uticaj savremenih dominantnih strukturnih promjena u globalnom lučkom biznisu, posebno s aspekta razvoja logističkih mreža, u kojima učestvuju svi značajni subjekti pomorskog tržišta, koji se susreću u morskoj luci. Takođe se vidi veliki značaj raznih vrsta savremenih globalnih lučkih operatora – terminalskih, logističkih i intermodalnih.

4.4.1 Institucionalni elementi ekspanzivne strategije globalnih lučkih operatora

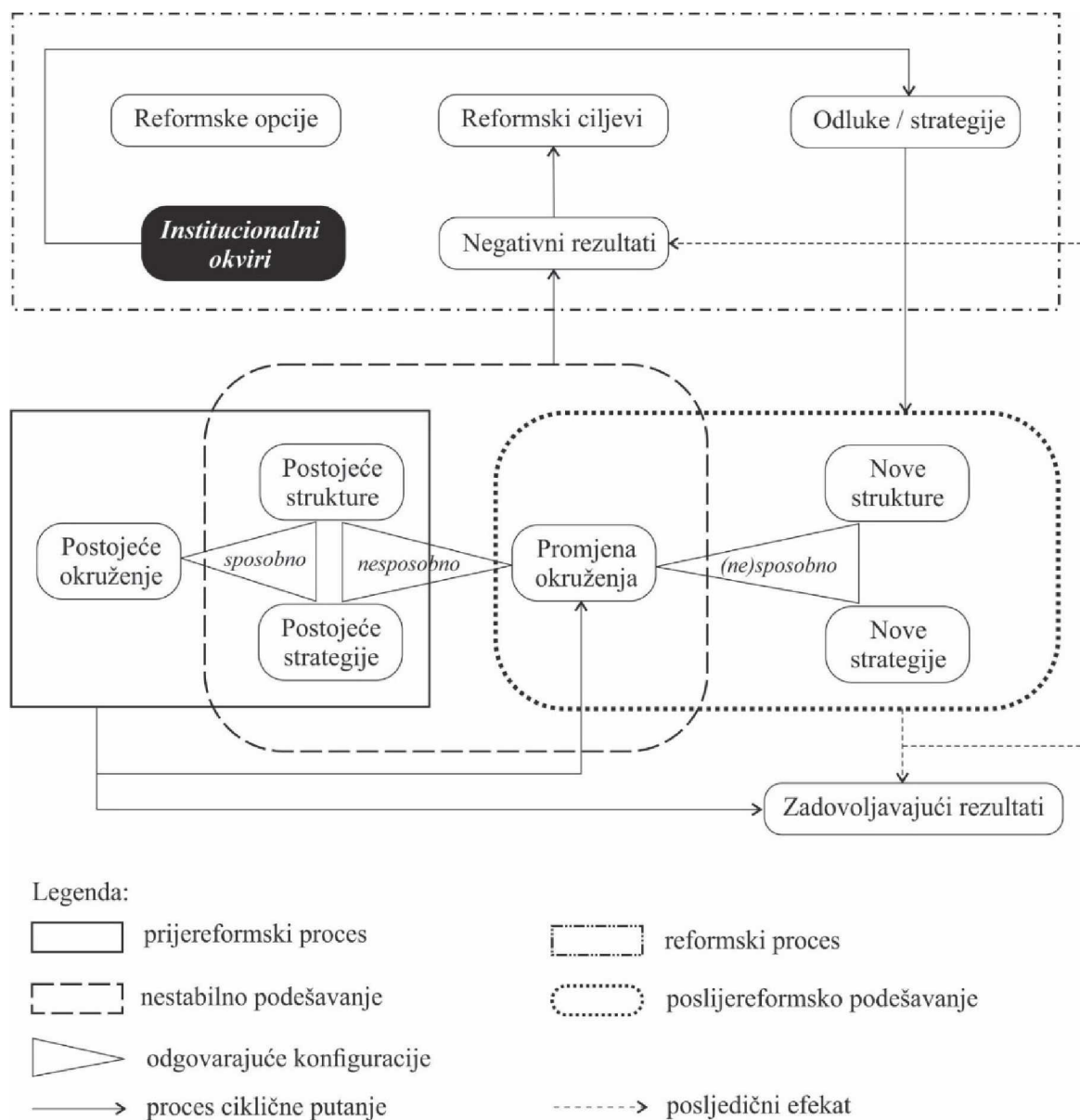
Donosioci odluka u lukama, terminalima i operatorima moraju se prilagođavati promjenljivim okolnostima. U tim podešavanjima koja se odvijaju tokom vremena (slika br. 4.20) značajno mjesto zauzima institucionalna sredina (zatamljena površina). Novonastale okolnosti utiču (često neočekivano) na prilagođavanje zahtjevima tržišta i promjenu partnerskih odnosa u dijelu strategija, ugovora, svojinskih odnosa, projekata i sl.

Uticaj političkih tradicija i relevantnih institucionalnih okvira na strategiju, organizaciju i upravljanje luka i terminalskih operatora je tek nedavno privukao pažnju istraživača (Jacobs, 2007a; Jacobs, 2007b; Jacobs & Hall, 2007). Oni pružaju dokaze i zaključuju da su strategijski izbori luka i terminalskih operatora ograničeni institucionalnim uslovima, koji dovode do diversifikacije ishoda i razvojne trajektorije. Postavlja se pitanje: da li se mogu generalizovati navedeni zaključci, koji su doneseni na bazi pojedinih uzoraka? Istraženi uzorci se nalaze na lokacijama koje imaju svoje geografske i institucionalne specifičnosti. Posebno je aktuelno pitanje za Crnu Goru i sve lučke industrije u našem regionu: mogu li se se (makar selektivnom) “transplatacijom” (izraz V. Polteroviča, 2001) uzornih modela i njihove evolucije riješiti lokalni problemi i krizna praksa, uz uvažavanje institucionalnih, razvojnih, kadrovskih, logističkih, finansijskih i drugih specifičnosti?

Osnovni reformski cilj luka, terminala i operatora je da smanje transakcione troškove. Bez obzira na brojne vrste prepreka u periodu sprovođenja reformi (oportunitizam koji proizilazi iz interesa povlašćenih grupa, mali kadrovski, infrastrukturni i finansijski potencijali, strah od promjena itd.), čitav proces se odvija u okviru postojećih institucionalizovanih granica. Postojeće institucije usaglašavaju standarde i procedure operativne prakse i strukturiraju odnose između ekonomskih subjekata (partnera).

Institucije promovišu efikasnost transakcija među njima, minimizuju distributivne sukobe, sprovode monitoring i definišu kazne za oportunističko ponašanje. Voljno ili nevoljno, prije ili kasnije, manje ili više, karakteristike institucionalnih okvira će se uključiti u strukturiranje ekonomskog upravljanja i ponašanja. Institucije predstavljaju sistematična ograničenja individualnih i kolektivnih izbora. Zbog toga je logično da promovisanje određene poslovne akcije i poželjnog ishoda zavisi od institucionalne sredine i odgovarajućih aranžmana (slika br. 4.20).

Pozicija NET priznaje uticaj sociokulturnog faktora i ranije putanje razvoja na dizajniranje i evoluciju institucionalnih promjena. To je najbolje pokazala praksa većine postsocijalističkih država tranzicije, u kojima se institucionalne reforme odvijaju sporo, sa karakteristikama, koje itekako odražavaju tradicionalno nasleđe i ukorijenjeno ponašanje. Danas više nije moguće takmičenje u efikasnosti izvršenja osnovnih lučkih usluga. Zato postoji potreba da morske luke traže nove načine za postizanje konkurentnosti. Korisnici lučkih usluga su sve zahtjevniji. Pružanje logističkih usluga s dodatnom vrijednošću je postao moćan način da morske luke izgrade održivu komparativnu prednost. Korisnici sada zahtijevaju da logističke usluge s dodatnom vrijednošću postanu integralni dio ukupne lučke usluge. To stvara poseban izazov za logistički lučki menadžment. Savremeni razvoj morskih luka zasniva se na SCM (*Supply Chain Management*) modelu, koji sadrži koordinaciju, saradnju i integraciju kao najvažnije strategijske komponente, u čijem su okruženju konkurentni prioriteti, složena struktura lanca isporuka, fizička i tehnička infrastruktura, e-poslovanje, lokacija i objekti.



Slika br. 4.20: Put prema reformi institucionalnih uslova i uključivanju terminalskih operatora

Izvor: Ng & Pallis, 2010, p. 2151.

Globalna ekspanzija lučkih operatora sprovodi se uobičajenim strategijama: kupovinom novih terminala i spajanjem (mergeri) i akvizicijama postojećih kapaciteta (objekata i opreme). Kontejnerski terminali su postali glavni čvorovi u globalnoj prevoznj distribuciji. Menadžment i operaciona stručnost globalnih kompanija doprinose mobilnosti kapaciteta, pouzdanosti izvršenih logističkih i drugih terminalskih usluga, kao i

svih fizičkih interakcija u globalnim lancima isporuka, čiji su sastavni dio terminali i njihovi operatori.

Pored navedenih prednosti, potrebno je pomenuti institucionalne faktore širenja, kao što su preispitivanje svojinskih i partnerskih struktura sa brodsko-prevoznim linijama, selekcija investicione politike, poništavanje ili odlaganje terminalskih projekata, napuštanja neprofitabilnih poslova, stvaranje globalnih uslužnih mreža. Na taj način, globalni terminalski operatori smanjuju i/ili izbjegavaju rizike. K. Bichou i M. Bell (2007, p. 37) ih definišu kao “kompanije uključene u internacionalne lučke terminalske operacije s gledišta već oformljenih globalno povezanih uslužnih mreža”. Oni predlažu klasifikaciju globalnih lučkih operatorskih kompanija baziranu na četiri tipa tržišnih aktera: a) terminalsko-operacijski brodarski prevoznici (TOS), koji su većinom aktivni u nekontejnerskim kargo operacijama, b) terminalsko-operacijske transportne linije (TOSL) s terminalima koji rade na bazi posebnih ili uobičajenih korisnika, c) terminalsko-operacijski lučki autoriteti (TOPA) i d) terminalsko-operacijske kompanije (TOC).

J. Wang i D. Olivier (2007, p. 185) razlikuju dva tipa transportno-operacijskih kompanija u terminalskoj industriji: a) internacionalni terminalski operatori (ITOs), koji imaju veliko iskustvo vezano za terminalske poslove i b) veliki okeanski prevoznici, čija glavna stručnost nije vezana za luke, već vertikalno povezane pomorske transportne aktivnosti. Tri tipa strategijskog širenja su bazirana na horizontalnim i vertikalnim integracijskim procesima. Raznolikost strategija zavisi od vrste operatora (tabela br. 4.6). Ciljevi i inicijative ove tri kategorije globalnih terminalskih operatora su različiti.

Tabela br. 4.6: Tipovi globalnih lučkih operatora

	<i>Stevadori</i>	<i>Morsko brodarstvo</i>	<i>Finansijske korporacije</i>
<i>Biznis model</i>	<i>Horizontalna integracija</i>	<i>Vertikalna integracija</i>	<i>Portfolio diversifikacija</i>
<i>Pozicija terminalskih operacija u core biznisu</i>	lučke operacije u core biznisu; investicije u kontejnerskim	morsko brodarstvo u core biznisu; investicije u kontejnerskim	finansijsko upravljanje imovinom je glavni posao ulaganja u

	terminalima za širenje i diversifikaciju	terminalima za funkciju podrške	kontejnerske terminale za procjenu vrijednosti i prihoda.
<i>Dominantna strategija širenja</i>	širenje preko direktnih investicija	širenje preko FDI ili preko matičnih firmi	širenje preko akvizi- cija, mergera i reorga- nizacije imovine
<i>Primjeri</i>	javni: PSA i HHLA, privatni: Eurogate HPH, ICTSI i SSA	javni: COSCO privatni: APM, MSC, APL, Hanjin i Evergreen	DPW (Sovereign We- alth Fund), Ports America (AIG, Fund), RREEF (Deutsche Bank; Fund), Mac- quarie Infrastructure (Fund), Morgan Stan- ley Infrastructure (Fund), SSA Marine (Goldman Sachs)

Izvor: Notteboom & Rodrigue, 2005, p. 299.

Horizontalna integracija. Konvencionalni učesnici, čiji je glavni posao utovar-istovar su se proširili na nove lokacije i poslove. To je dovelo do povezivanja kompanija i spajanja postojećih terminala, kao i izgradnje ili proširenja novih terminalskih kapaciteta. Strategija bazirana na prirodnom rastu, tj. proširenju je najprirodnija za kontejnersko terminalske operatore. Horizontalna integracija u transportnim poslovima kroz strategijsko udruživanje i spajanje imala je sledeći rezultat: 1980. godine je 20 najvećih prevoznika kontrolisalo svega 6% svjetskih kapaciteta, 1992. - 42% a 2008. - više od 60%. Zbog toga su tradicionalne utovar-istovar kompanije bile suočene s manjim brojem većih kompanija (koncentracija), koje su zahtijevale bolji servis uz manje troškove. Terminalski operatori su bili suočeni sa stalnim rizikom da izgube važne klijente, ne zbog nedovoljne strukture luke ili terminalskih operacija, nego zbog toga što korisnici

usluga mogu reorganizovati svoje servisne mreže ili mogu da se uključe u nova partnerstva s drugim prevoznicima.

Vertikalna integracija. Horizontalni integracioni procesi su povezani s vertikalnim integracionim strategijama, a upražnjavale su ih neke brodske prevozne kompanije, koje su investirale u terminalske poslove. Polazeći od novog okruženja i privučeni rastućim prosperitetom, mnoge finansijske kompanije su se sve više uključivale u terminalske poslove (učestvom u svojini i sl.). Uključenost broskog prevoza u terminale se može grupisati u četiri kategorije (vidi: Parola & Musso, 2007; Soppe, Parola & Fremont, 2009): a) specijalni ugovori za sidrišta ili razni ugovori između posrednika, koji se bave utovarom-istovarom i brodskih prevoznika, b) manji akcionari brodskih prevoznika u terminalima (obično ispod 20%), c) zajednički poslovi između brodskih prevoznika i posrednika, koji se bave utovarom-istovarom, a obično se dovode u vezu sa određenom (specifičnom) upotrebom terminala od strane brodskih prevoznika i d) specifični terminali sa najmanje 51% akcija brodskih prevoznika ili “sestrinskih” terminalskih kompanija. Sa uključivanjem u terminalsko operaterske poslove, brodski prevoznici ili njihove “matične” kompanije dobijaju kontrolu nad terminalskim kapacitetima, omogućujući im bolji uvid u probleme vezane za integralni red vožnje brodova.

Diferencijacija. Paralelno sa horizontalnom i vertikalnom integracijom, terminalski operacijski sektor je prožet sa velikim brojem akcionarskih firmi i finansijskih korporacija. Finansijsko akcionarstvo (holding) ima glavni cilj povrati investicije. Velike akcionarske firme, kao što su bogati penzioni fondovi, postaju zainteresovane da budu vlasnici raznih terminalnih resursa, kao što su poznati lučki terminali, a na bazi nekoliko vrijednih programa (Notteboom & Rodrigue, 2011).

Stvarna vrijednost. Terminali, kao oblik fizičkih resursa imaju stvarnu vrijednost, koja je većinom povezana s imovinom, infrastrukturom i opremom. Pošto terminali zauzimaju samo najpristupačnije lokacije, njihova rijetkost im daje veliku cijenu. Porast prometa uslovljen globalizacijom je učinilo terminalske resurse još skupljim, tako da je i stvarna vrijednost terminala, takođe direktno povezana s prometom koje oni stvaraju. S većim prometom raste i vrijednost zemlje na kojoj se obavljaju terminalski poslovi. O ovom kontekstu, može se očekivati je da će vrijednost terminalskih resursa stalno rasti.

Operacione vrijednosti. Terminali donose prihode, vezane s rentom od izdavanja, koja je direktno proporcionalna s ostvarenim prometom. To osigurava konstantan priliv prihoda.

Vrijednosti smanjenog rizika. Transportni terminali imaju standardnu strukturu, a oprema i poslovi obuhvaćeni njihovim poslovnim modelom mogu biti efikasno upotrijebljeni na raznim vrstama tržišta. To omogućuje privatnim akcionim kompanijama da proširuju svoje djelovanje u različitim segmentima transportne industrije (luke, aerodromi, željeznice). Terminalske objekte smještene u raznim regionalnim (lokalnim) tržištima pomažu da se smanje rizici, posebno oni koji su vezani za fluktuaciju prometnih potreba, isto tako cijene i kapaciteti raznih vrsta strategija konkurenata i različitih ruta. Globalni portfolio može pomoći u smanjenju finansijskih i političkih rizika koji se javljaju kod aktivnosti vezanih za samo jedno tržište.

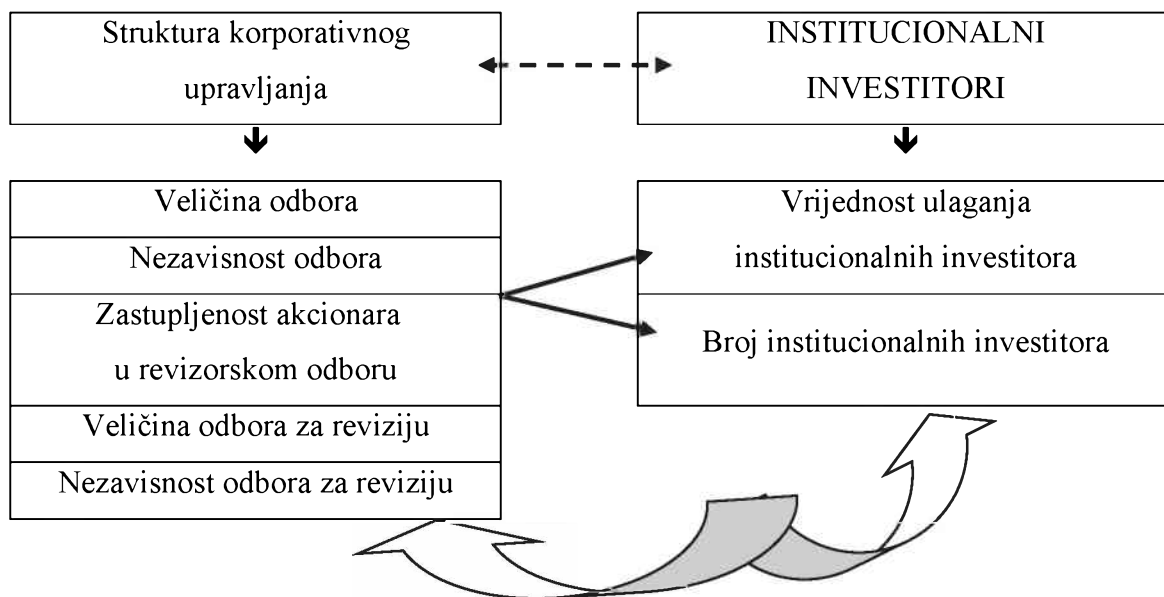
Razmatrani horizontalni integracioni trend u terminalskoj operativnoj industriji i uvođenje transportnih linija i finansijskih kompanija otvaraju brojna institucionalna, finansijska i operativna pitanja. Jer, navedeni trend je omogućen privatizacijom lučkih poslova kroz razne koncesije (olakšice) i ugovore o iznajmljivanju, BOT (Build= gradnja, Operate=vršenje usluge, Transfer=prenos), kao i drugim investicionim aranžmanima između vlasnika luka ili državnih institucija i privatnih terminalskih operatora. Vlasnici luka iznajmljuju zemlju privatnim lučkim operatorima na bazi dugogodišnjih ugovora. Lučki vlasnici su razradili specifičnu proceduru licitacije da bi garantovali najbolje uslove najboljim mogućim kandidatima. Ovakav institucionalno transparentan postupak rezultira u tome da lokalni terminalski operatori ne mogu više da se oslanjaju na “sigurnu” strategiju da bi se održali. To je omogućeno kroz osvajanje lokalnog tržišta, od strane globalnih učesnika s velikim sredstvima i znanjem. Drugo, veliko je povećanje fiksnih troškova u ukupnim terminalskim operativnim troškovima, uzrokovano većim inicijalnim kapitalnim investicijama za kupovinu dizalica, informacione tehnologije i luka s visokim gazom.

4.4.2 Osnovne institucije korporativnog upravljanja u naprednim morskim lukama

Za evoluciju institucionalnih okvira u morskim lukama je veoma značajna korelacija između strukture korporativnog upravljanja i institucionalnih investitora. Ona je bitna za institucionalne odnose i institucionalnu strukturu morskih luka. Zbog toga je izazvala veliko interesovanje među istraživačima. Tako npr. J. Nwaiwu (2014, p. 48) navodi da neke studije otkrivaju pozitivan odnos između navedene dvije konstrukcije, neki drugi autori ukazuju na negativan odnos između njih, dok treći smatraju da uopšte ne postoji odnos između struktura korporativnog upravljanja i institucionalnih investitora u morskim lukama. Iako se na prvi pogled čini da pozitivan odnos između korporativnog upravljanja i institucionalnih investitora prevladava u mnogim studijama (vidi npr. Abarbanell et al., 2003; Ihendinihu, 2009), pojedini autori kao npr. C. Ogbovu (2014) predlažu da se obave nova i konkretnija istraživanja po ovom pitanju.

Korporativno upravljanje je bilo predmet brojnih teorijskih i empirijskih istraživanja, posebno poslije lažnih skandala finansijskog izvještavanja, kao što su Enron, World company, Adelphia, Parmalat, Tyco, AIG, Global Crossing, HIH osiguranje, Lever brothers itd. Navedeni korporativni “ledeni bregovi” su podigli svijest o regulatorima i koordinatorima politika o slabostima korporativnog upravljanja. Korporativno upravljanje se odnosi uglavnom na sisteme ili strukture (interne i eksterne procese, pravila, propise i kontrolne mehanizme, koji regulišu vođenje organizacije za dobrobit svih zainteresovanih strana. Ono kreira organizacionu efikasnost, precizira prava i obaveze vlasnika (akcionara), zaposlenih menadžera i trećih lica (Woidtke, 2002; Miller, 2004).

Tokom protekle dvije decenije, institucionalni investitori su postali sve značajniji kao akcionari u morskim lukama (slika br. 4.21). Postoje dva pogleda po pitanju njihovog aktiviranja. Jedan je aktivan nadzor, a drugi je “pasivni monitoring”. Istraživanja pokazuju da postoje različite institucionalne prepreke, koje potiču iz poslovnih odnosa, regulatornog okruženja i informacionih ograničenja, koje mogu destimulisati institucionalne investitore da ostvare svoju ulogu korporativnog upravljanja.



Slika br. 4.21 : Konceptualni okvir odnosa između strukture korporativnog upravljanja i institucionalnih investitora

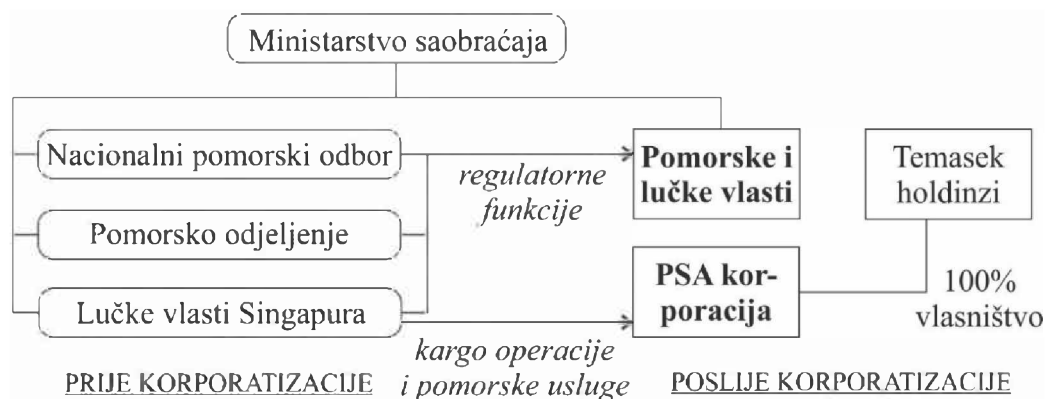
Izvor: Nwaiwu, 2014, p. 53.

Mnoga korporativna zatajivanja su podigla svijest o regulatorima, odnosno institucijama. Jer, kvalitetno regulisano balansiranje akcionarskih interesa s interesima drugih ključnih interesnih grupa, uključujući kupce, povjerioce, vladu i zajednice osigurava da organizacija (konkretno: morska luka) posluje u skladu s najboljim praksama i prihvaćenim etičkim standardima. pored toga, razvijene institucije i razne kontrolne tehnike potrebne su za ograničavanje i eliminaciju zloupotrebe korporativne moći i drugih problema u okviru firme, kako navode npr. A. Sanda et al. (2005) i M. Blanca et al. (2009).

Tokom protekle dvije decenije, institucionalni investitori su povećavali svoj akcionarski značaj. Postoje dva pogleda oko njihove aktivnosti i uloge u korporativnom upravljanju u morskim lukama. Jedan se zalaže za aktivan nadzor a drugi za pasivni monitoring. Međutim, postoje i različite institucionalne barijere, koje potiču iz poslovnih odnosa, regulatornog okruženja i informacionih ograničenja. One mogu blokirati institucionalne investitore da ostvare svoju ulogu u korporativnom upravljanju u morskim lukama. Dalje, mnogi institucionalni akcionari ne traže kontrolu nad preduzećima u koja ulažu, i to iz mnogo razloga, među kojima je i strah od pribavljanja osjetljivih informa-

cija. Zbog toga institucionalni investitori najčešće nastoje da imaju uticaj, koji nadređuju potpunoj kontroli. Istraživanje M. Dim Tropoulsa i L. Asteriona (2010) je pokazalo da struktura korporativnog upravljanja ne utiče na institucionalne investicije, ali da itekako institucionalne investicije utiču na strukturu korporativnog upravljanja. Oni su ispitali uticaj strukture korporativnog upravljanja (veličina odbora, nezavisnosti odbora, akcionarske zastupljenosti u revizorskom odboru, revizorski odbor i odbor za reviziju nezavisnosti) od broja i obima institucionalnih investitora. Očigledno je da se radi o finansijskim uticajima i potrebi da se preko korporativne strukture i veće kontrole utiče na smanjenje rizika. Prirodno je zbog sigurnosti ulaganja da su institucionalni investitori snažno povezani sa nivoom korporativnog upravljanja i njegovom strukturom.

K. Cullinane, W. Yap i J. Lam (2007, p. 287) objašnjavaju na koji način je došlo do institucionalne evolucije upravljanja u Luci Singapura. Do 1996. teretnim operacijama i regulacijom luke su rukovale tri vladine agencije, koje su bile u nadležnosti Ministarstva saobraćaja i to: Nacionalni Pomorski odbor (zakonski odbor koji se brinuo o pitanjima koja se odnose na obuku pomoraca), lučke vlasti Singapura (koji se starao o pitanjima koja se odnose na rukovanje teretima i regulacijom luke) i pomorsko odjeljenje (koje je bilo zaduženo za nadzor i registar brodova). Onda je umjesto njih regulatorne poslove preuzela institucija Pomorske i lučke vlasti, dok je kargo operacije i set pomorskih usluga preuzela investiciona PSA korporacija vlade Singapura, koja ima veliki broj broj tzv. Temasek holdinga i nalazi se u 100% privatnom vlasništvu prednje je prikazano na slici br. 4.22



Slika br. 4.22: Institucionalne promjene upravljanja u luci Singapur

Izvor: Cullinane, Yap & Lam, 2007, p. 298

Isti autori navode da MPA nije uključena u operativne aspekte terminalskog biznisa. Prema njihovima istraživanjima (Ibid., pp. 288-289), ona obavlja nekoliko funkcija, i to kako slijedi:

- Regulisanje i licenciranje lučkih i morskih usluga i kapaciteta. To uključuje smanjenje odgovornosti MPA je u odnosu na ulogu Singapura i kao države zastava i luke, osiguravajući da su propisi ažurni i da se poštuju, kao i poštovanje raznih propisa Međunarodne pomorske organizacije (IMO) i drugih međunarodnih konvencija, čiji je Singapur dio. U pogledu regulisanja sektora rukovanja kontejnerima u Singapuru, MPA je odgovorna za izdavanje licenci za operatore za rukovanje teretima .
- Zaštita morske okoline i osiguravanje navigacione bezbjednosti i pomorske sigurnosti.,
- Upravljanje trgovačkom flotom Singapura, što uključuje promociju i marketing singapurskog registra brodova (SRS),
- Rad sa različitim vladinim agencijama i partnerima s ciljem da se Singapur razvije i promoviše kao vodeća čvorišna luka i Internacionalni pomorski centar (IMC). To uključuje ocjenu industrijskih trendova i razvoj makroekonomskih strategija koje, npr, imaju za cilj otkrivanje i obrazovanje novih oblasti poslovanja, podsticanje lokalnog učešća i stranih investicija, unapređenje širine i dubine usluga koje pruža Singapur itd. Dakle, MPA je proaktivna u pokušaju da ojača konkurentnost luke Singapur na pomorskom tržištu.
- Očuvanje pomorskih interesa Singapura u međunarodnoj areni.

MPA spada u nadležnosti Ministarstva saobraćaja (MOT) i glavne političke odluke donose se na ministarskom nivou, obično u tijesnoj saradnji s članovima pomorske zajednice, posebno Singapurskog brodarskog udruženja i Singapurske pomorske fondacije. Korist od ovog aranžmana je politika formulisana s jakim akcentom na njihov značaj za komercijalne potrebe pomorske zajednice. Ovaj sistem takođe olakšava direktne i brze povratne informacije od komercijalne pomorske zajednice ka ministru o raznim pitanjima u kojima se osećaju poboljšanja koja će biti potrebna. Potencijalni nedostatak ovog sistema je u tome što ne zahtijeva sposobnu upravu za efikasno upravljanje komunikacionim i informacionim kanalima.

Pored MPA i MOT, i drugi državni organi s relevantnim domenskim znanjem takođe su uključeni u upravljanje, uređivanje i razvoj odabranih pomorskih industrija. Npr. ekonomski razvojni odbor Singapura nadgleda brodogradnju, popravku, offshore i sektore za pomorsku opremu, dok Singaporski turistički odbor nadgleda sektor krstarenja. Oba ova zakonska odbora izvještavaju MTI. Lučki bezbjednosni aranžmani su obezbjeđeni od strane policijske obalske straže i mornarice Singapura. Prvi izvještaji se dostavljaju Ministarstvu unutrašnjih poslova, dok se drugi izvještaji dostavljaju Ministarstvu odbrane. Zbog toga, regulacija i upravljanje lukom se oslanja na zajedničke napore raznih vladinih agencija i tijela privatnog sektora, koji rade zajedno na konkretnim pitanjima u cilju jačanja konkurentske prednosti pomorstva Singapura. Osnovni princip koji ujedinjuje sve te organizacije je zajednički cilj stvaranja dobrog poslovnog okruženja, u kojem pomorska poslovna zajednica može napredovati u međunarodnom konkurentnom kontekstu.

Od 1 oktobra 1997. formirana je PSA korporacija. Osnovni metod koji je tom prilikom korišćen je korporatizacija bivše Luke Singapur. Na taj način, praktično je izvršena transformacija luke Singapur iz svog prethodnog državnog statusa u privatnu kompaniju. Korporatizacija je označila odvajanje terminalskih operacija iz osnovne funkcije lučke uprave, koju je počela da vrši PSA korporacija i MPA. Vlada je odobrila navedene promjene upravljačke strukture u luci Singapur, jer je shvatila da one treba da dovedu do značajnog poboljšanja fleksibilnosti i konkurentnosti, uz paralelno povećanje poslovne i radne discipline i jačanje tržišne orijentacije, koja podrazumijeva povećanu sposobnost zadovoljavanja zahteva kupaca. Pored toga, usvojena je strategiju PSA koja treba da se globalno orijentiše (Vlada Singapura, 1996, 1997).

4.5 PREDLOG HIPOTETIČKOG INSTITUCIONALNOG MODELA ZA LUKU BAR

Kompletna istraživanja i sve analize u ovoj disertaciji upućuju na nesumljiv zaključak da predlog hipotetičkog institucionalnog modela za luku Bar treba bi da se zasniva na kombinaciji:

- pojedinih elemenata uzornih modela naprednih svjetskih luka i

- specifičnih okolnosti i osnovnih funkcionalnih karakteristika luke Bar.

Smatramo da bi u pogledu osnovnih institucionalnih elemenata iz uzornih modela morali biti svojinskog, finansijskog i organizacionog karaktera. S druge strane, kao osnovne specifičnosti i funkcionalne karakteristike Luke Bar morale bi se uzeti njen dosadašnji nivo razvoja, savremena poslovna situacija i eventualne mogućnosti partnerske saradnje (i u okviru nje BOT aranžmana) s morskim lukama u okruženju i globalnim operatorima. Pored toga, hipotetički bi se eventualno mogao razmotriti postojeći projekat “Luka Bar kao slobodna ekonomska zona”, ali uz njegove brojne promjene, usavršavanja i dorade, kao i uz eventualno njegovo proširenje na vjerovatno realniju ideju “Crna Gora kao slobodna ekonomska zona”. Kažemo realniju, imajući u vidu poznate kriterijume koji su potrebni za uspješno poslovanje slobodnih zona u svijetu, a koji se prvenstveno odnose na relativno veliki broj zaposlenih i apsolutno veću teritoriju. Ti kriterijumi su posebno značajni u savremenom periodu, u kojem je u Crnoj Gori izražen pad svih ekonomskih pokazatelja, među kojima su za našu temu najznačajniji nedovoljan ekonomski rast, povećanje zaduženosti, značajna nezaposlenost i deficit stranih direktnih investicija.

Navedeno proširenje slobodne zone na teritoriju Crne Gore moralo bi podrazumijevati klusterski model i odgovarajuću organizacionu i infrastrukturnu povezanost djelova u pomenutoj cjelini. Za realizaciju pretpostavljene koncepcije „Crna Gora kao ekonomska zona“ postoje realne pretpostavke, i to:

- *Ekonomске*, koje uključuju: potrebu za ravnomjernijim regionalnim razvojem i razvojem informacionog društva, koji su komplementarni s razmatranom koncepcijom u tehnološkom, kadrovskom i radno-intenzivnom pogledu; razvoj finansijskog sektora i osiguranja, povećanje likvidnosti i smanjivanje rizika investiranja u realni sektor; povećanje nivo metodoloških, informatičkih, tehnoloških, organizacionih, uslužnih i menadžment znanja; bolji razvoj trgovine, bankarstva poljoprivrede, vodoprivrede i pokretanje mnogih drugih komplementarnih privrednih djelatnosti.
- *Logističke*, koje uključuju mogućnosti za razvoj logističkih i distributivnih centara, koji su neophodni za upravljanje lancima snabdijevanja, jačanje

brendova kompanija, povećanje njihovog tržišnog učešća, bolji korisnički servis, bržu i sigurniju isporuku robe itd.

- *Infrastrukturne*, koje se odnose na poboljšanje drumskih, željezničkih i drugih transportnih puteva, a posebno iskorišćavanje mogućnosti koje nudi zaleđe Luke Bar.
- *Lokacijske*, koje su vezane za geografski položaj Crne Gore,
- *Organizacione*, koje se odnose na mogućnost uključivanja više operatora u upravljanje zonom, eliminisanja carinskih i drugih ograničenja, jačanje posrednog i inspeksijskog nadzora.
- *Resursne*, koje se odnose na veće aktiviranje privredni resurse Crne Gore, od zaposlenosti do prirodnih izvora, bolju povezanost privrednih regiona i bolju iskorišćenost resursa, mogućnost bolje i veće saradnje pojedinih privrednih djelatnosti (npr. poljoprivrede i turizma), formiranje novih privrednih djelatnosti (npr. prerađivačke industrije), izgradnju novih privrednih kapaciteta (npr. fabrike vode), supstituciju uvoza mnogih proizvoda, obnavljanje pomorskih kapaciteta, razvoj svih luka i izgradnja savremenih terminala, razvoj saobraćane infrastrukture itd. Sve to treba da omogući dugoročan održiv privredni razvoj, povećanje zaposlenosti i poboljšanje menadžmenta i
- *Zakonske*, koje se odnose na postojeću zakonsku regulativu usaglašenu sa svjetskim standardima.

4.5.1 Teorijski pristup

Jasno je da institucionalne promjene u Luci Bar podrazumijevaju realnu, racionalnu i kontrolisanu privatizaciju. Zbog toga je potrebno dati kratke napomene vezane za tipske i uzorne modele vlasništva u morskim lukama i njihovih upravljačkih tijela. U tom smislu, poznata je podjela tipova morskih luka na četiri vrste: državna, javna korporacija, lokalno (samoupravno) rukovođena i morska luka u privatnom vlasništvu. Zavisno od vrste morske luke, njene glavne aktivnosti su različite. U slučaju državne luke i luke koja je vođena od strane lokalne samouprave, naglasak je stavljen na funkciji uprave. Javna korporacija i luka u privatnom vlasništvu pridaju veći značaj lučkim uslugama

za klijente. Rezultati mnogih studija o međusobnom odnosu tipa luke i sistema upravljanja (faktički: institucionalne strukture) pokazuju da državne i luke rukovođene od strane lokalne samouprave imaju dobro orijentisan sistem uprave, dok javne korporacije i privatizovane luke imaju odličan sistem korisnički-orijentisane zajednice i e-poslovni sistem.

Državna luka znači da centralna vlast direktno posjeduje i upravlja lukom, kao i da donosi sveobuhvatne, dugoročne i razvojne planove. Dakle, ovaj tip luke nije dovoljno dobar za pružanje fokusiranih i specijalizovanih usluga kupcima, ali doprinosi stabilnom radu luke. U slučaju javne korporacije, ona je uspostavljena posebnim zakonom, na bazi kojeg sprovodi rukovođenje. Npr. luke London i Njujork/Nju Džersi pripadaju ovoj grupi. Javna korporacija ima sopstvena nezavisna prava u pogledu osoblja i finansija, tako da može voditi profesionalno upravljanje na osnovu nezavisnog računovodstvenog sistema, pružajući usluge orjentisane direktno na kupce. Međutim, ovaj tip luka može izazvati određene teškoće u ukupnom planiranju nacionalnih luka.

Tabela br.4.7: Morske luke prema organizacionom tipu

Institucionalni segmnti	Državno rukovođena	Javna korporacija	Luka rukovođena od strane lokalne vlasti	Privatno vlasništvo
Sistem upravljanja	Država (centralna vlada)	Nezavisna organizacija	Lokalna vlast	Privatno preduzeće
Luka	Luka Busan prije BPA (Busan lučke vlasti), Iran, India, Francuska	PLA, BPA, Le Harve, NY/NJ	Kobe, Rotterdam, Hamburg, Bremen	Britain, Singapore, Felixstowe, Hong Kong

Izvor: Park et. al., 2005, p. 605.

Tabela br. 4.8: Osnovni poslovi i njihovi izvršioci u lučkim tipovima

Posao	Državno rukovođena	Lučka korporacija	Rukovođena od strane lokalne vlasti	Privatno vlasništvo
Kanali i lukobrani	Centralna vlast	Lučka vlast	Centralna vlast	Privatno preduzeće
Lučki razvoj	Centralna vlast	Lučka vlast	Lučka vlast	Privatno preduzeće
Plovni kanali	Centralna vlast	Lučka vlast	Centralna vlast	Privatno preduzeće
Pilotaža i vuča	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće
Popravke, rezervisanja, prodavnice	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće
Utovar	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće	Privatno preduzeće
Bezbjednost i protivpožarna zaštita	Centralna vlast	Lučka vlast	Lučka vlast	Privatno preduzeće
Informacioni sistem	Centralna vlast	Lučka vlast	Lučka vlast	Privatno preduzeće

Izvor: Park et al., 2005, p. 607.

Luka rukovođena od strane lokalne samouprave je vođena i upravljana od strane upravnog tijela koje imenuje grad ili lokalna samouprava. Kobe u Japanu, Rotterdam i Hamburg pripadaju ovoj kategoriji. Jaka tačka ovog tipa luka je snažan lučki menadžment, ali može da dovede do intervencije lokalne samouprave, kao i nedostatka investicionih sredstava i profesionalne radne snage. Tipični primjeri privatizovanih luka su

ABP (Associated British Ports - pridružene Britanske luke), PSA (Port of Singapore Authority - Lučka vlast Singapura) i Hong Kong. U ovom tipu luka, profitno orijentisana privatna preduzeća direktno posjeduju i vode svoju luku, čime se obezbjeđuju bolje usluge klijentima u odnosu na druge tipove luka. Međutim, zbog profitno orijentisane svrhe, postoji bojazan da bi to moglo povećati lučke troškove, kao i sopstveni interes, umjesto javnog interesa. Poslovna pokrivenost javne korporacije i privatizovanih luka je mnogo šira nego u slučaju državnih i luka rukovođenih od strane lokalne samouprave.

A. Veenstra, R. Zuidwijk & van E. Asperen (2012), ali i H. Haralambides & G. Gujar (2012) i F. Iannone (2012) tvrde da se bolje performanse cjelokupnog lanca snabdijevanja često mogu postići proširenjem morske i terminalske veze sa zaleđem, čime se potencijalno generiše povećanje ukupne koristi u smislu performansi lanca logistike, promjene načina upravljanja i mogućnosti regionalnih razvojnih efekata. Odgovarajuće proširenje infrastrukture i pratećih strategija razvoja usluga u zaleđu može dozvoliti da šira lučka regija stvori dodatnu vrijednost i zapošljavanje, na bazi pomorskih tereta, posebno kontejnera, preko distributivnih centara koji obavljaju dodatnu vrijednost logistike s regionalnim, nacionalnim i čak kontinentalnim domašajem. Ova posljednja kategorija centara u EU se naziva evropskim distributivnim centrima (EDCs), pri čemu se značajna pažnja posvećuje ublažavanju uticaja na životnu sredinu.

4.5.2 Predlog institucionalnih prilagođavanja za Luku Bar i regionalna komparativna iskustva

Prilikom definisanja predloga opšteg institucionalnog modela Luke Bar polazimo od dvije osnovne pretpostavke:

- *prvo*, da je za razvoj Luke Bar obavezno potrebno prihvatanje pojedinih elemenata iz uzornih modela naprednih svjetskih luka i
- *drugo*, da ti elementi moraju biti kompatibilni sa specifičnim okolnostima i osnovnim funkcionalnim i drugim karakteristikama Luke Bar.

Smatramo da je za kompletno usavršavanje, razvoj i ostvarenje konkurentskih prednosti Luke Bar potrebno realno institucionalno prilagođavanje u svim segmentima: zakonskom, svojinskom, upravljačkom, organizacionom i kontrolnom. Koliko god su

navedena prilagođavanja međusobno povezana i uslovljena, jasno je da se po svom značaju izdvajaju zakonska i svojinska. Jer, ona bi trebalo da stvore povoljne propulzivne uslove za privlačenje stranih direktnih investicija, poslovnih partnera (prvenstveno globalnih logističkih operatora) i drugih zainteresovanih subjekata.

U pogledu zakonskih prilagođavanja, trebalo bi da budu mjerodavna dokazana rješenja iz pozitivne poslovne prakse naprednih morskih luka, kao i svih drugih razvijenih luka, a posebno onih koje su prema kapacitetu izvršenih lučkih usluga slične Luci Bar.

Svojinska transformacija podrazumijeva djelimičnu i realnu privatizaciju po specifičnom i kombinovanom analitičko-metodološkom i praktičnom konceptu institucionalnog modela, koji bi trebalo da uključi sljedeće elemente:

- Afirmaciju “lučke vlasti” (uprave) kao specifičnog, javnog oblika upravljanja lukom, tj. tijela koje ima zakonsku obavezu da upravlja lukom, vodama i zemljištem koje pripadaju luci Bar, bez obzira na institucionalno uspostavljene svojinske ili pravne oblike. Prednje pretpostavlja afirmaciju institucionalnog pluralizma, odnosno potpunu negaciju dosadašnjeg neuspješnog (ali još uvijek aktualnog) neoliberalnog modela svojinske privatizacije, koji je direktno i izuzetno mnogo doprinio reprodukciji ekonomske krize u Crnoj Gori, njenoj pomorskoj industriji i samoj Luci Bar;
- Zadržavanje značajne i fleksibilne uloge državnih organa u dijelu zakonodavstva, definisanja i ubiranja poreza, taksi i koncesija, zaštite i nadzora nad ključnim djelatnostima od značaja za državu, pružanja i zaštite “javnog dobra”, kao i pružanja potrebnih garancija nosiocima distributivnih lanaca isporuka (prvenstveno stranim operatorima). U skladu s uzornim modelima naprednih luka, država bi se pojavila kao dugoročni planer, institucionalni posrednik i regulator, dok bi se privatni sektor pojavio isključivo kao pružalac usluga, operator, nosilac i razvijatelj lučkih poslova i donosilac novih tehnologija i menadžment vještina.
- Strogo kontrolisnu privatizaciju morske luke u smislu jasne diferencijacije učešća privatnog sektora u četiri ključne oblasti: lučkoj infrastrukturi, nadgradnji, terminalskim operacijama i drugim lučkim uslugama.

- Fleksibilne oblike partnerske saradnje lučke vlasti s uspješnim “globalnim igračima” (privatnim investitorima, operatorima i dr.);
- Dosljednu primjenu izabranih institucionalnih faktora, uz konstatno sprovođenje strogog monitoringa;
- Afirmaciju korporativnog upravljanja u skladu s datim ograničenjima i specifičnostima razmatranog modela;
- Uspostavljanje optimalne insitucionalne strukture, koja bi bila u funkciji maksimalnog smanjenja transakcionih troškova, potpune specifikacije i zaštite distribuiranih svojinskih prava;
- Maksimalnu decentralizaciju lučkog menadžmenta i njegovu potpunu odgovornost za poslovne rezultate i
- Institucionalizovanu specijalizaciju lučkih poslovnih djelatnosti, koja bi bila u skladu s optimalnim uklapanjem Luke Bar u dogovorene distributivne lance isporuka, kao i poslovnim umrežavanjem sa značajnim lučkim terminalima i terminalskim operatorima.

Gore navedeni model bi funkcionalno i poslovno trebalo da bude primamljiv za velike i poznate strane investitore, prvenstveno za globalne terminalske i logističke operatore, bez kojih razvoj malih i srednjih luka danas nije moguć. Jer, oni su se dokazali kao najbolji i najefikasniji posrednik između morskih luka, špeditera i brodara, a samim tim kao najbolji izvor konkurentskih prednosti. Da bi se počelo sa realizacijom predloženog modela, potrebno je na startu zakonski definisati dva nivoa upravljanja: upravljanje u morskoj luci i upravljanje lučke uprave. Prvi nivo se odnosi na organizacionu, administrativnu, institucionalnu i finansijsku funkciju, koja čini široku lepezu raznih društvenih, javnih i privrednih subjekata i odgovarajućih politika, koje bi se direktno odnosile na poslovanje Luke Bar (na konkretne ciljeve, zadatke i probleme). Drugi nivo bi se odnosio na model korporativnog upravljanja, koje sprovode lučke vlasti.

Navedeno podrazumijeva prevazilaženje svih dosadašnjih kočionih institucionalnih faktora u Luci Bar i striktnu specifikaciju svojinskih odnosa, prava i ovlašćenja, koje posljedično implicira razdvajanje različitih grupa upravljačkih parametara i automija, od predaje punomoćja i korporativnog upravljanja, preko operativnih funkcija i aktivnosti, do investicione i finansijske odgovornosti i fiksirane podjele rizika i odgovornosti.

Sve to bi trebalo da dovede do dugoročnog opadanja poslovnog (ali ne i svojinskog, jer državne garancije nijesu moguće i realne bez svojinskog učešća!) uticaja lučkih vlasti, povećanja uloge i značaja globalnih igrača (investitora, operatora i dr.) uz zadržavanje značajne uloge državnih, regionalnih i lokalnih organa vlasti u domenima koji im po prirodi stvari pripadaju (po uzoru na napredne i razvijene svjetske morske luke). Navedeno institucionalno prilagođavanje bi trebalo da prevaziđe dosadašnje nejasnoće, preplitanje i konflikte između regulatornih, infrastrukturnih i tržišnih problema i barijera. Na taj način bi se stvorili uslovi za privlačenje stranih investitora i stvaranje optimalne institucionalne strukture, što bi omogućilo ekonomiju transakcionih i operacionih troškova i ostvarenje održive konkurentnosti.

Prema predloženom modelu, sve poslovne, administrativne, operacione, investicione i finansijske funkcije u Luci Bar bile bi strukturirane i generisane u dva osnovna svojinska nivoa. Na jednom nivou bi bili centralni, regionalni i lokalni državni organi i lučke vlasti, koji bi bili glavni planeri, moderatori i regulatori. Na drugom nivou bi bili privatni investitori u ulozi operatora, koji bi kao glavni posrednici, pružaoci usluga, razvijajući poslova i investicija, kontrolori i upravljači poslovanjem morske Luke Bar. Oni bi angažovali špeditere i brodare i bili bi nosilac i razvijatelj outsourcing poslova. Sasvim je jasno da bi navedeni nivoi sarađivali i funkcionisali po nekom od poznatih modela javno-privatnog partnerstva.

Realizacija navedenog predloga bi omogućila uključivanje i integrisanje Luke Bar u globalne logističke lance. Uključivanje nekog od poznatih globalnih operatora omogućilo bi značajne promjene u infrastrukturi, napredak u pružanju lučkih i logističkih usluga i povećanje kvaliteta i efikasnosti. Jer, dolazak globalnog operatora bi značio poslovno dizajniranje koje bi zadovoljavalo stroge logističke zahtjeve, koji su direktno u funkciji uže definisanih grupa korisnika.

U tom smislu, koristan je hipotetički primjer logističke i poslovne partnerske saradnje, koji se razmatra M. Drašković (2013). On razrađuje originalnu ideju privlačenja kineskih (može i južnokorejskih ili drugih) globalnih operatora, koji umrežavaju investitore, brodare, špeditere, logističke provajdere, bankare i druge ekonomske subjekte u cilju širenja Luke Bar, modernizovanja njene infrastrukture, povećanja dubine njenog gaza za prijem najvećih brodova i stvaranja intermodalnih logističko-distribucionih centara u užem i širem zaleđu. To bi omogućilo da se ogromne količine kineske i/ili juž-

nokorejske robe dijelom transportuju u bliži i širi region, dok bi se ostatak transportovao preko Luke Koper ili Luke Rijeka u Evropu (na bazi partnerske saradnje).

Navedeni autor polazi od činjenice da se veliki dio svjetske trgovine prebacio iz Azije u EU i da je odavno nadmašio trgovinu između Kine i SAD. Godišnji kineski uvoz u EU se procjenjuje na oko 160 mlrd USA\$ godišnje (prema: http://hercegbosna.org/forum/post_306384.html). Polazi se takođe i od pretpostavke da bi se stvaranjem predmetnog integrisanog logističkog lanca isporuka privukao značajan dio kineskog robnog uvoza u Evropu i povećale konkurentske sposobnosti i prednosti jadranskih morskih luka Bar, Rijeka i Koper, preko ekonomije obima, povećanja kvaliteta logističkih usluga, outsourcinga, smanjenja ukupnih logističkih troškova i ostvarenja veće dodatne vrijednosti svih lučkih i logističkih usluga u navedenim morskim lukama.

Poznato je da su Kinezi veoma zainteresovani za luku Rijeka zbog dubine gaza. Njemci, Šveđani i istočna privredna zona EU lobiraju da Rijeka postane glavno kinesko stovarište tereta (prvenstveno kontejnera). Za sada se tome godinama protive Englezi. Međutim, Kinezi više od dvije decenije pokazuju veliko interesovanje i za luku Bar. Politički i drugi uzroci su uticali da ne dođe do realizacije ovog značajnog poslovnog i logističkog aranžmana. S velikom vjerovatnoćom se može pretpostaviti da bi uspostavljanje partnerstva između luka Koper, Rijeka i Bar odlučujuće doprinijelo lakšem, bržem i konstruktivnijem ulasku kineskih investitora (brodara, logističkih provajdera, banaka i drugih privrednika) u Luku Bar.

Kina ima ogromne spoljnotrgovinske suficite i investicione potencijale. Ona javno pokazuje svoje interesovanje za osavremenjavanje pojedinih morskih luka na Jadranu i otvaranje logističko-distribucionih centara u njihovom zaleđu. To interesovanje je praćeno nuđenjem koncesija izraženo u desetinama milijardi USA\$ i traženjem višedecenijskog roka. To je velika šansa koju crnogorska morska luka Bar očigledno ne može iskoristiti bez učešća neke partnerske jadranske luke, koja se nalazi na većem nivou infrastrukturne razvijenosti, logističkog znanja i iskustva. I Kinezima je logistički mnogo interesentnija i finansijski isplativija investicija u kojoj bi partnerski učestvovala dvije jadranske luke. Pretpostavljamo da bi iz više razloga idealno poslovno-logističku saradnju morska luka Bar mogla ostvariti upravo sa slovenačkom morskom lukom Koper ili hrvatskom morskom lukom Rijeka. Prvenstveni razlozi bi mogli biti geografski položaj luke Bar, dubina njenog gaza, mogućnosti znatnog povećanja njegove dubine i izuzetno

velike i neiskorišćene mogućnosti koje nudi uže i šire zaleđe morske luke Bar za otvaranje intermodalnih logističkih centara. Produbljivanjem gaza i proširivanjem infrastrukturnih kapaciteta, Luka Bar bi mogla da prima najveće brodove. Na taj način bi postojeći fider servis za sve jadranske luke postao bespotreban.

Radi poređenja, navodimo da je nešto slično u martu 2011. uradila Luka Rijeka (ali bez partnerske saradnje s nekom od jadranskih morskih luka). Ona je izabrala za strategijskog partnera ICTSI (*International Container Terminal Services Inc.*), jednog od najuspješnijih operatora međunarodnih terminala, koji se obvezao da će investirati oko 70 miliona € u terminal Brajdica, s ciljem modernizacije kontejnerskog terminala. U sklopu navedenog projekta i planiranih ulaganja tokom 30-godišnje koncesije, razvije se novih 330 metara obale, što će povećati godišnji kapacitet kontejnerskog prometa na 600.000 TEU do 2016. Najveća ulaganja navedene firme, koja je specijalizovana za poslovanje kontejnerskih terminala, usmjeriće se u implementaciju modernih tehnologija, koje će omogućiti automatizaciju praćenja iskrcaja, skladištenja i otpreme kontejnera, podizanje standarda poslovanja Brajdice i dogradnju željezničke infrastrukture u okolini terminala. ICTSI, kao novi strategijski partner luke Rijeka, radit će na povećanju efikasnosti terminala i proširenju njegovog dosega, odnosno proširenju tržišta na Mađarsku, Češku, Slovačku, Poljsku, Srbiju i BiH. Na kontejnerskom terminalu Luke Rijeka očekuje se povećanje prometa, otvaranje novih tržišta Centralne i JIE i snažan logistički iskorak. Cilj je da postane vodeći terminal u JIE.

Da bi Luka Bar uspjela u budućnosti da uspješno realizuje institucionalne promjene, smatramo da je potrebno da u praksi realizuje određene teorijske preporuke NET, koje bi po uzoru na napredne i razvijene morske luke da dovedu do pozitivnih efekata. U tom smislu, formulisana je analitičko-teorijska matrica (tabela 4.9) u kojoj su uparene NET i odgovarajuće konkretne teorijske preporuke sa mjerama praktične realizacije i očekivanim efektima.

Tabela 4.9: Analitičko-metodološka matrica za formulisanje hipotetičkog modela institucionalnih promjena u Luci Bar

<i>Naziv NET / Teorijska preporuka</i>	<i>Mjere praktične realizacija</i>	<i>Efekti</i>
NET javnog izbora / afirmacija institucionalnog pluralizma	javno-privatno partnerstvo	smanjenje transakcionih troškova, smanjuje rizika i neizvjesnosti
NET prava svojine / fleksibilna uloga državnog regulisanja na nacionalnom, regionalnom i lokalnom nivou, koja preko jasno definisanih zakona i pravila stimuliše tržišni proces, konkurenciju i preduzetništvo,	svojinska transformacija, institucionalna konkurencija	specificiranje i zaštita prava svojine, neutralisanje alternativnih institucija i oportunističkog ponašanja, onemogućavanje urušavanja javnih dobara i privilegovanog bogaćenja
NET firme / tržišno regulisanje forsira ekonomske stimulanse, koji višestruko ograničavaju ekonomsko ponašanje, posebno u dijelu neracionalnosti	uzorni model neprednih morskih luka	afirmacija konkurencije, forsiranje inovacija, jačanje uloge organizacije, smanjenje uloge hijerarhije, eliminisanje negativne selekcije, korupcije i klijentelizma
NET optimalnog ugovora /		osiguranje od oportunističkog ponašanja i zaštita specifičnih resursa, smanjenje transakcionih troškova, internalizacija spoljnih

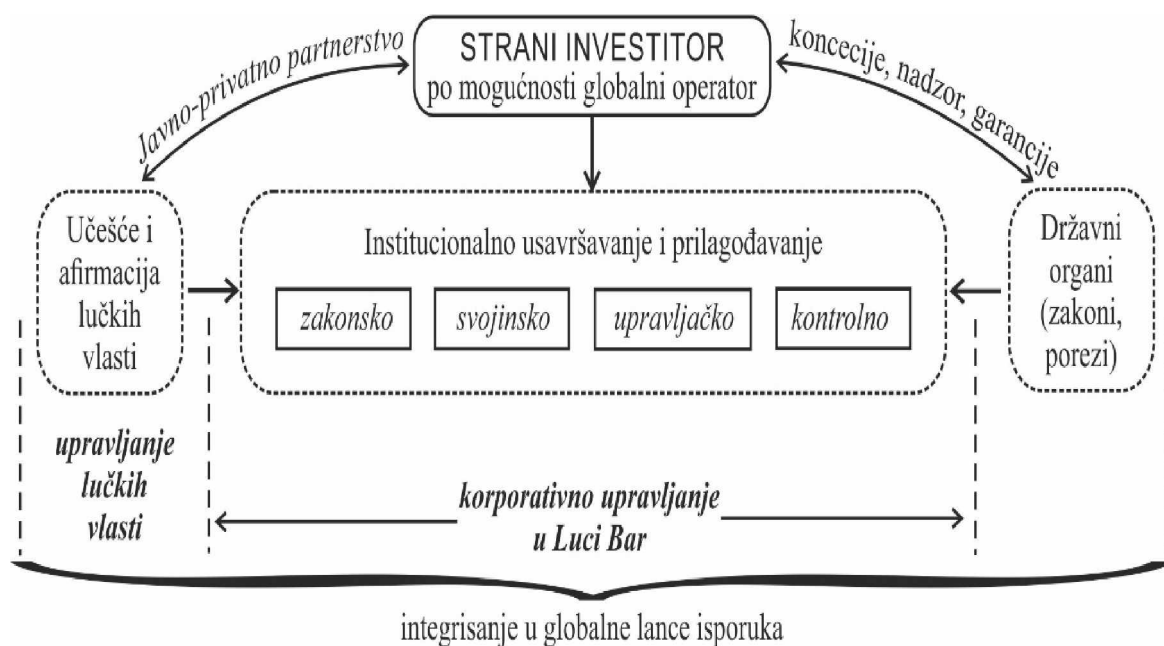
		efekata, zaštita ekskluzivnosti prava svojine, zaštita os asimetrije informacija
--	--	--

Izvor: kreacija autora

Takođe je konstruisan i modelirani šematski prikaz (slika br. 4.23), koji proizilazi predložene analitičko-metodološke matrice za Luku Bar. U njemu je uključena većina glavnih praktičnih elemenata institucionalnog karaktera, i to prema funkcionalnom kriterijumu. S obzirom na nizak nivo razvijenosti Luke Bar, njenu dugogodišnju stagnaciju i kriznu ekonomsku specifiku, smatramo da se u njenoj budućoj modernizaciji može koristiti kao uzorni model, s obzirom da sadrži sve osnovne elemente aktualne poslovne prakse naprednih i razvijenih morskih luka, a ni u čemu nije u suprotnosti s ključnim preporukama NET. Pri tome smo pošli od nekoliko realnih pretpostavki, i to kako slijedi:

- realna institucionalizacija je neophodna i predstavlja preduslov razvoja Luke Bar,
- realna institucionalizacija se ne može ostvariti bez stranih investicija,
- javno-privatno partnerstvo je najsigurniji, najkvalitetniji, najaktuelniji i najpoželjniji oblik institucionalizacije, jer je dokazan u bogatoj praksi razvijenih i naprednih morskih luka, a komplementaran je s raznovrsnom praksom BOT aranžmana i
- dolazak nekog od globalnih operatora u Luku Bar je optimalno rješenje, jer omogućuje ne samo institucionalne promjene, nego i investicionu izgradnju i usavršavanje infrastrukture, organizaciono usavršavanje, razvoj outsourcinga i povezivanje u globalne lance isporuka, poboljšanje kvaliteta lučkih i logističkih usluga na svjetski nivo, ekološku održivost, savremeno informaciono umrežavanje i korporativno upravljanje, kao i zadovoljavajuće ostvarenje interesa lokalnih i državnih vlasti.

Slika br. 4.23: Funkcionalni model institucionalizacije Luke Bar



Izvor: kreacija autora

Na slici br. 4.23 se jasno vidi odvojenost, ali i funkcionalna povezanost tri glavna institucionalna subjekta: državnih organa, lučkih vlasti i stranog investitora (po mogućnosti nekog poznatog globalnog operatora). Njihov kvalitetan institucionalni odnos (preko JPP i davanja koncesija, garancija i nadzora) je uslov za ostvarenje svih oblika institucionalnog usavršavanja i prilagođavanja, kao i za kvalitetno upravljanje na dva nivoa (lučke vlasti i korporativno upravljanje u Luci Bar). Sve je to potrebno za uključivanje (integriranje) Luke Bar u globalne lance isporuka, stvaranje trajnih i održivih konkurentskih prednosti, poslovnih kompetencija (ključnih i osutsourcinških) i efikasnog pružanja lučkih i logističkih usluga. Realizacija navedenog institucionalnog aranžmana podrazumijeva aktivizaciju zaleđa Luke Bar, kao i otvaranje brojnih distributivno-logističkih centara, uz vjerovatnu mogućnost ponovnog otvaranja slobodne zone, na užoj ili široj teritoriji.

5. dio:

ZAKLJUČAK

U savremenoj ekonomskoj literaturi o ekonomskom rastu i ekonomskom razvoju nije sporna potreba institucionalizacije, koja se shvata kao sprovođenje realnih institucionalnih promjena, a podrazumijeva liberalizaciju, privatizaciju, prestrukturiranje i demokratizaciju kao sastavne elemente procesa tranzicije postsocijalističkih privreda. Međutim, veoma je diskutabilan način njihovog sprovođenja, odnosno da li tim procesima treba pristupiti odjednom (tzv. "*šok terapijom*") ili postepeno (tzv. "*demokratskim gradualizmom*")? Još je sporniji cilj navedenih procesa, tj. uspostavljanje konkretnog institucionalnog režima i odnosa između privatne i državne svojine, kao i odgovarajućih oblika regulisanja privrede (dominacija privatne svojine i neoliberalne ekonomske politike ili dominacija državne svojine i diržističke ekonomske politike) kao polarizovana institucionalnih monizama.

Apsolutizacija bilo kojeg monističkog teorijskog pristupa sadrži realne opasnosti od deformacija u praktičnom ponašanju ekonomskih subjekata i njihovih negativnih posljedica po ekonomski razvoj. Zbog toga smatramo da je najcjelishodnije da se navedeni institucionalni pristupi u praksi primjenjuju *kombinovano*, u raznim oblicima *institucionalnog pluralizma*, koji su usklađeni sa specifičnostima konkretnog društveno-ekonomskog ambijenta. To je u skladu s praksom svih razvijenih država i teorijskim preporukama NET. Međutim, postsocijalistička praksa država JIE je pokazala da je specifična tranzicije bila pod dominantnim uticajem monističkih institucionalnih pristupa, koji su se manifestovali preko makroekonomske politike neoliberalnog tipa. To je jedan od bitnih razloga zbog kojeg su izostale očekivane promjene i rezultati, koji se mogu okarakterisati kao dugoročno negativni i krizni.

Glavne uzroke tzv. "*transformacionog pada*" u državama JIE ne treba tražiti samo u deficitu agregatne tražnje, nego i u krizi ponude, koja potiče od zaostalosti naslijeđene socijalističke proizvodne strukture i njenog kasnijeg urušavanja. Transformacioni šok je provociran uglavnom iz proizvodnje, jer ista nije prestrukturirana, a u značajnom dijelu je drastično smanjena ili je potpuno izostala. To je uslovljeno brzometnom, nekontrolisa-

nom i disfunkcionalnom privatizacijom kao osnovnom tranzicijskom institucionalnom promjenom, koja nije dovela do stvaranja efikasnih vlasnika u masovnim razmjerama, bila je suprotna interesima ogromne većine stanovništva i izazvala je razarajuće posljedice po privredu i društvo. Pad proizvodnje je bio praćen drugim negativnim ekonomskim pokazateljima, među kojima se po svojem značaju izdvajaju porast nezaposlenosti i reprodukcija krize.

Iako ekonomska sloboda ima apsolutne prednosti nad ekonomskom prinudom, iskustvo tranzicijskih privreda JIE je pokazalo da je ona potreban, ali ne i dovoljan uslov za uspostavljanje toliko proklamovanog “punokrvnog” tržišta. Efikasno i razvijeno tržište moguće je samo u uslovima dominacije privatne svojine u masovnim razmjerama, a ne u rukama uskog kruga privilegovanih pojedinaca i uskih interesnih grupa, koji za bogaćenje koriste razne netržišne metode. U većini država JIE uglavnom su prevaziđene ideološke predrasude i stvorene su sve pravne pretpostavke za privatizaciju. Ali, ona se sprovodila mnogo sporije i neuspješnije nego što se očekivalo. Mnogi smatraju da je glavni uzrok njenog neuspjeha bio njen tzv. “grabeški” karakter, koji se zasnivao na privilegovanom transferu svojine iz državnog u privatni sektor, pa je zbog toga onemogućeno formiranje potrebne realne kritične mase privatnog sektora.

Polazeći od nesporne činjenice da ljudi kreiraju institucije, institucionalno djelovanje, institucionalnu kontrolu, institucionalnu konkurenciju i odnos između institucionalnih monizama, jasno je da se forsiranje institucionalnog monizma (koje se u praksi često vulgarizovano ispoljava u pseudo-oblicima) može objasniti jedino visoko interesnim motivima nomenklatura vlasti, koje donose ključne odluke. Monistički institucionalni izbor ekonomske politike predstavlja jedan od suštinskih uzroka tranzicijske i aktualne globalne ekonomske krize. Zbog toga su u prvom dijelu rada istraženi institucionalni faktori i njihova uloga u ekonomskom razvoju, jer upravo oni formiraju novi tip tzv. *ograničene institucionalne racionalnosti*.

U literaturi kao i u praksi razvijenih država dokazano je da se ograničena institucionalna racionalnost kao civilizacijski kriterijum razvoja ispoljava u privredi isključivo preko komplementarnog, pluralističkog i istovremenog djelovanja svih društvenih i ekonomskih institucija (formalnih i neformalnih), uz paralelno nastojanje da se što više neutrališe dejstvo alternativnih institucija. To je način preko kojeg razvijene države rješavaju jedan od glavnih problema ekonomske nauke, koji se sastoji u pronalaženju skladnog od-

nosa između ekonomske racionalnosti i neizvjesnosti u okruženju. One su dosljedno primijenile većinu preporuka NET i NOET, za razliku od postsocijalističkih država JIE, u čemu treba tražiti razloge neuspjeha tranzicijskih reformi.

Na bazi izučavanja, analize i prikaza opsežne i aktualne ekonomske literature, u prvom dijelu rada je objašnjen direktan i indirektan uticaj spoljnih i unutrašnjih varijabli na institucije, kao i uticaj institucija na ishode ekonomskog razvoja. To je omogućilo da se kreira analitičko-metodološka matrica za istraživanje institucionalnih faktora ekonomskog razvoja. Ona je značajna iz dva razloga: a) ukazuje na doprinose NET i NOET i njihov afirmativan odnos prema institucionalnom pluralizmu i b) precizira funkciju, ulogu i potreban način djelovanja institucija u praksi tranzicijskih država JIE i morskih luka. Prednje je itekako značajno za Crnu Goru, jer ona pripada nerazvijenim tranzicijskim državama, a razvoj morskih luka je jedan od njenih privrednih prioriteta.

Predložena metodološka matrica omogućuje istraživanje i formulisanje osnovnih pristupa i karakteristika ekonomskog razvoja, koji doprinose shvatanju i razlikovanju institucionalno monističkog i institucionalno pluralističkog pristupa. Kao kriterijum je korišćen odnos institucija prema politici, ekonomiji, slobodama, nasilju, reformama i krizama. Teorija i praksa su ubjedljivo pokazali da snažne, kvalitetne i efikasne institucije omogućuju kontrolu nad svim društvenim i ekonomskim procesima i eliminišu rušilačka dejstva i tendencije. S druge strane, deficit realnih institucionalnih promjena i institucionalne konkurencije, razni oblici fijkaska institucija, institucionalne imitacije i improvizacije uzrokovali su mnoge društvene i ekonomske poremećaje i retrogradne procese.

Neselektivno i nepriviligovano regulisanje, koordinisanje, organizovanje i limitiranje svih oblika ljudskog ponašanja nema alternativu kad je u pitanju ekonomski razvoj. Države i privrede sa slabim institucionalnim strukturama su mnogo podložnije oportunističkom ponašanju i ekonomskim krizama.

Razvijene institucionalne strukture podrazumijevaju dominaciju institucija nad politikom i ekonomijom, kao i postojanje pozitivne povratne veze na relaciji znanje-institucije-ekonomski razvoj. To je vjerovatno najbolja garancija od zloupotrebe institucija, pri kojoj su mogući: a) nadređenost povlašćenih individualnih izbora i odgovarajuće „efikasnosti“ u odnosu na društvenuefikasnost i b) dominantno netržišno bogaćenje.

Neodgovarajuće instucije (a posebno alternativne) destruktivno djeluju na valorizaciju privrednih resursa. One u praksi dovode do formiranja i razvoja kočionog modela

kvazi-institucionalnog ponašanja sa pogubnim ekonomskim i društvenim posljedicama. Nave-deni model se u državama JIE zasnivao na postulatima neoliberalne politike. Kvazi-institucionalno ponašanje je oblik oportunističkog ponašanja, koji predstavlja direktnu suprotnost institucionalnom ponašanju. Ono se uspostavlja preko politike i odgovarajućeg nasilja u društvu, a realizuje se preko raznih oblika socijalne patologije. Sve to dovodi do tzv. „*poretka sa ograničenim pristupom resursima*“ (D. North et al. 2009), koji koči ekonomski razvoj, ograničava prava, slobode i konkurenciju, stvara monopol elita, razara građansko društvo i demokratiju i u krajnjem blokira realne institucionalne promjene.

Polazeći od činjenica da a) u svakom društvu, pored formalnih i neformalnih institucija u manjem ili većem stepenu postoje i djeluju tzv. *alternativne institucije*, koje iz sjenke regulišu ponašanje i b) ponašanje u društvu može biti političko, ekonomsko, pravno, kulturno, etičko, ekološko i drugo, može se zaključiti da je za izučavanje kompleksne i kompletne uloge institucija u društvu i privredi moguće konstruisati matricu, koja ukršta navedene komponente. Njenom primjenom se može istraživati uticaj pojedinih načina strukturiranja društvenih pravila, a samim tim može se preciznije identifikovati i definisati dominantni oblik institucionalne strukture koja postoji u konkretnoj državi. Predložena matrica ima značaj za istraživanje evolucije institucionalne strukture i razvoj (društveni i ekonomski), koji je direktno proporcionalan mjeri postojanja alternativnih institucija. To konkretno znači da predložena matrica ima marginalan značaja u društvima u kojima ne postoji izraženo djelovanje alternativnih institucija i obratno, da se njen značaj povećava sa porastom njihovog djelovanja. Pri tome se pretpostavlja da su alternativne institucije uvijek proizvod određenih ideologija i politika, koje na taj način faktički sprovode nasilje nad formalnim i neformalnim institucijama.

Detaljnijom komparativnom analizom NET formulisana je metodološka matrica institucionalnih faktora ekonomskog razvoja, koji omogućuju istraživanje njihovog uticaja. Na bazi navedene matrice identifikovani su osnovni pristupi institucionalnim pokazateljima ekonomskog razvoja. Na taj način su verifikovane dvije pomoćne hipoteze, i to pod a) *da je institucionalna razvojna paradigma kao alternativa u teorijskom i praktičnom pogledu prevazišla i zamijenila apstraktnu neoklasičnu paradigmu (a u okviru nje i neoliberalnu), jer omogućuje multidisciplinarnan, realan i pluralistički pristup faktorima ekonomskog razvoja* i b) *da je kombinovanje institucionalnih faktora razvoja imperativ ekonomskog razvoja*.

U periodu početnog “*transformacionog pada*” (1991-1995) i “*produžene tranzicije*” (1995-2015) u državama JIE došlo je do produbljivanja i reprodukovanja ekonomske i društvene krize pod uticajem institucionalnih i kvazi-institucionalnih faktora, koji su obrazovali konglomerat institucionalne disfunkcionalnosti. Analitičko-metodološkom komparativnom i opštom analizom institucionalne dinamike identifikovano je u drugom dijelu disertacije postojanje mnogih teorijskih i praktičnih barijera ekonomskog razvoja. Istraživanje tranzicijskih procesa i ekonomskih rezultata u državama JIE potvrdilo je da su ignorisanje institucionalnog pluralizma kao civilizacijskog imperativa, dominacija alternativnih institucija i uskih grupnih interesa u državama JIE doveli do disfunkcionalnosti institucionalnih promjena. Identifikovani su: a) osnovne karakteristike kvazi-institucionalnog monizma, oličenog u kvazi-neoliberalizmu i neoliberalnoj apologetici, b) spora i krizna evolucija tranzicijskih puteva, c) uzroci i posljedice zapostavljanja institucionalnog pluralizma, d) način formiranja i djelovanja alternativnih institucija u državama JIE i e) institucionalne specifičnosti, protivurječnosti, problemi i ograničenja tranzicije u državama JIE. Objašnjeni su argumenti koji afirmišu princip institucionalnog pluralizma. Predložen je okvirni model „4I“ uzroka ekonomskog razvoja, čiji je početni i ključni elemenat upravo institucionalni pluralizam. Elaborirane su mogućnosti primjene NET u državama JIE, koje takođe dokazuju prednosti i neophodnosti primjene institucionalnog pluralizma kao obavezujućeg elementa svih institucionalnih inovacija i institucionalnih adaptacija. Predložena je matrica institucionalnih faktora, koja indikativno pokazuje bitne razlike između preporuka NET i praktičnih odstupanja u državama. Ona omogućuje razlikovanje ispoljavanja individualnosti i sloboda u masovnim i ograničenim razmjerama, koje predstavlja jednu od glavnih prepreka društveno-ekonomskog razvoja u državama JIE. Na taj način su verifikovane pomoćne hipoteze pod e) *da je za izradu konzistentnih razvojnih strategija i prevazilaženje brojnih tranzicijskih ograničenja i kočnica u uslovima ekonomske krize neophodno poznavanje osnovnih preporuka NET i NOET, kao i prakse razvijenih privreda* i pod d) *da primjena institucionalnog pluralizma predstavlja ključnu kompetenciju ekonomskog razvoja*.

Komparativna analiza širokog klastera institucionalnih faktora i parametara, koji djeluju na dva ključna nivoa u morskim lukama (upravljanje u morskoj luci i upravljanje lučkih vlasti) pokazuje dugoročno opadanje uticaja lučkih vlasti, uz povećanje uloge i značaja (tj. “pregovaračke moći”) globalnih igrača (investitora, operatora i dr.), kao i flek-

sibilno zadržavanje značajne uloge državnih organa. Istraživanja na terenu, koja su rezultirala u studijama slučaja, pokazala su da su pluralistička institucionalna prilagođavanja bila najvažniji metod koji su primijenile razvijene i napredne morske luke u potrazi za održivom konkurentnošću. Iako su konstatovane značajne promjene institucionalne uloge osnovnih subjekata morskih luka s aspekta razvojnih barijera u dijelu lučkih funkcija, servisa i administrativnih modela, nesporno je da je evolucija osnovnih institucionalnih faktora u morskim lukama ubjedljivo pokazala sve prednosti i dominaciju pluralističkih institucionalnih aranžmana i ograničene institucionalne racionalnosti.

Konkretna istraživačka studije slučaja omogućile su formulisanje uzornog modela djelovanja institucionalnih faktora razvoja u naprednim morskim lukama, kao i predloga objektivno potrebnih i realnih institucionalnih promjena u Luci Bar s konkretnim načinima preko kojih iste mogu da se realizuju. Predloženi su konkretni elementi analitičko-metodološkog i praktičnog koncepta uzornog institucionalnog modela, koji su s aspekta održivog ekonomskog razvoja i specifične infrastrukturnog, makroekonomskog i mikroekonomskog okruženja primjenjivi u morskoj Luci Bar.

Komparativne analize i istraživanja u ovoj disertaciji dokazala su postojanje uzročno-posljedične veze između pluralističkog institucionalnog okvira i dosljedne primjene institucionalnih faktora, s jedne i ekonomskog razvoja u naprednim morskim lukama, s druge strane. I pored nesumnjivih razlika u pogledu fizičkih, infrastrukturnih, organizacionih, administrativnih i institucionalnih specifičnosti, u naprednim morskim lukama dominira standardizovana institucionalna struktura, koju čine centralnih tijela na ministarskom nivou, lučke vlasti i privatni operatori. Osnovni institucionalni aranžman koji kombinuje navedene subjekte je javno-privatno partnerstvo, u kojem je javna intervencija i dalje velika, ali ona maksimalno podržava fleksibilne odnose između svih regulativnih aspekata i polarizovanih interesa centralizacije i decentralizacije.

Javno privatno partnerstvo kao konkretni oblik institucionalnog pluralizma je preko a) privatizacije kao osnovne institucionalne promjene i b) raznih kombinacija korporativnih struktura i njihovih odnosa s vlastima omogućilo umreženost institucionalnih kriterijuma i diferencijaciju alternativnih modela vlasništva u morskim lukama. Navedena strategija je koristila razne oblike BOT aranžmana, koji su doprinosili dizajniranju široke lepeze institucionalnih struktura i efikasnoj eksternalizaciji efekata javnih projekata na privatni sektor. Nevedeni trendovi su omogućili veliku poslovnu, organizacionu i geog-

rafsku ekspanziju terminalskih operatora, koja je ispoljila pozitivno povratno dejstvo preko horizontalnih i vertikalnih integracija u logističkim lancima isporuka. Na taj način se stalno usavršavalo strukturiranje institucionalnih promjena i odnosa u lučkoj industriji.

S aspekta uzornih modela naprednih svjetskih luka i komparativnih regionalnih iskustva formulisan je predlog institucionalnih prilagođavanja za Luku Bar, koji obuhvata sve segmente: zakonski, svojinski, upravljački, organizacioni, administrativni i kontrolni. Realizacija navedenog predloga je uslov za uključivanje i integrisanje Luke Bar u globalne logističke lance. Konzistentnost navedenog predloga obrazložena je formulisanjem hipotetičk-metodološke matrice institucionalnih promjena u Luci Bar, u kojoj su uparene preporuke NET sa mjerama praktične realizacije i očekivanim efektima. Takođe je šematski modelirana i funkcionalna institucionalizacija u Luci Bar, koja implicira povezanost tri glavna institucionalna subjekta: državnih organa, lučkih vlasti i stranog investitora.

Navedenim elaboracijama, opštim i komparativnim analizama verifikovana je pomoćna hipoteza pod e) *da nerazvijenost, nedovoljna izgrađenost i/ili nepostojanje raznovrsnih i usklađenih institucionalnih faktora (društvenih, političkih, ekonomskih, kulturnih, tradicionalnih i drugih), kao i njihovo supstituisanje od strane alternativnih institucija predstavlja bitan uzrok neefikasnog upravljanja i poslovanja u tranzicijskim državama JIE i njihovim morskim lukama.*

Verifikovanjem svih navedenih pomoćnih hipoteza, funkcionalnim istraživanjima u svim podnaslovima ove disertacije i studijama slučaja u četvrtom dijelu verifikovana je njena glavna hipoteza, prema kojoj je *dosljedna i pluralistička primjena institucionalnih faktora najvažniji uslov ekonomskog razvoja u državama JIE i njihovim morskim lukama.* Navedeni zaključak potvrđuje nesporno i progresivno povećanje institucionalne uloge državnog regulisanja u dijelu javnih politika i formalnih aranžmana partnerske saradnje na lokalnom, regionalnom i globalnom nivou, posebno po pitanjima zaštite životne sredine i bezbjednosti.

LITERATURA

1. Abarbanell, J., Bushee, B. & Raedy, J (2003), "Institutional investor preference and price pressure: The case of corporate spin-offs", *Journal of Business*, Vol. 76, No. 4, 233-261.
2. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, I. & Thaicharoen, Y. (2004), "Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth", *Journal of Monetary Economics*, No. 50, 49-123.
3. Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A. (2005), "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth", in P. Aghion & S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: North-Holland, 385-472.
4. Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A. (2006). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press, New York.
5. Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A. (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Barnes & Noble.
6. Afanasjeva, O. K. (2013), „Institucional'naja sreda državno-privatnog partnerstva u morskim lukama“, *Ekonomični informacii*, No. 54, 19-25.
7. Alchian, A. & Woodward, S. (1988), "The Firm is Dead. Long Live the Firm: A Review of O. E. Williamson's The economic institutions of capitalism", *Journal of Economic Literature*, Vol. 26, No. 1.
8. Baird, A. (1995), "UK port privatization", In *Context, Proceedings of UK Port Privatization Conference*, Scottish Transport Studies Group, 21 September, Edinburgh.
9. Baird, A. (1997), "Port privatization: an analytical framework", In *Proceedings of International Association of Maritime Economist Conference*, 22 -24 September, City University, London.
10. Berkowitz, D., Pistor K. & Richard J.-F. (2003), "The Transplant Effect", *The American Journal of Comparative Law*, 51(1), 163-204.
11. Beresford, Q. (2000), *Governments, Markets and Globalisation*, Allan & Unwin NSW.
12. Bichou, K. & Bell, M. (2007), "Internationalisation and consolidation of the container port industry: assessment of channel structure and relationships", *Maritime Economics and Logistics*, No. 9, 35-51.

13. Bjukenen, Dž. (1994), „Konstitucija ekonomičeskoj politiki“, *Voprosi ekonomiki*, No. 6, 104-113.
14. Blanca, M., Txomin, U.O. and Amcia, B. (2009), “Italian corporate governance: Effects on financial structure and firm performance”, *European Economic Review*, Vol. 43, No. 6, 1057-1069.
15. Bowles, S. (1998), “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, 75-111.
16. Brooks, M.R. & Cullinane, K. eds. (2007), “Introduction”, in *Devolution, Port Governance and Port Performance*. Amsterdam, the Netherlands: Elsevier, 3–28.
17. Brunetti, A., Kisunko, G. & Weder, B. (1997), „Institutions in Transition. Reliability of Rules and Economic Performance in Former Socialist Countries“, *World Bank Policy Research Working Paper* 1809.
18. Buchanan, J. (1991), *Economics and the Ethics of Constitutional Order*, Michigan University Press.
19. Budak, J. i Sumpor, M. (2009), „Nova institucionalna ekonomija i institucionalna konvergencija“, *Ekonomski pregleđ*, God. 60, br. 3-4, 168-195.
20. Bukljas-Skocibusic, M., Brnardic, M. & Kireta, S. (2012) „Evaluation of Legal And Institutional Implementation of Landlord Port Model in the Function of Croatian Inland Port System Management“, *4th International Maritime Science Conference*, Split.
21. Cass, S. (1996), *Port Privatization: Process, Players and Progress*, Cargo Systems Report, London.
22. Chang, H-J. (2011), “Institutions and economic development: theory, policy and history”, *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473-498.
23. Chang, H-J. (2013), “The Worst Business Proposition in Human History”, *Cuaderno de Economia*, No. 2.
24. Chang, H. J., Evans, P. (2005), “The Role of Institutions in Economic Change”, in G. Dymski & S. Da Paula (eds), *Reimagining Growth*, London, Zed Press, 99-129.
25. Cheung, S. (1983), “The Contractual nature of the Firm”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No 1, 1-21.

26. Chlomoudis, C. I. & Pallis, A. A. (2002), *European Union Port Policy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
27. Coase, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economics*, Vol. 4, No. 5, 386-405.
28. Coase, R. (1984), "The New Institutional Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 140, No. 1, 229-231.
29. Coase, R. (1993), *Firma, rinok i pravo*, Delo Ltd, Moskva.
30. Corbett, D. (1996), *Australian Public Sector Management*, Allen & Unwin NSW.
31. Commons, J. (1931), „Institutional Economics“, *American Economic Review*, No. 21, 648-657.
32. Cooter, D. (1987), Coase Theorem, u: Eatwell J., Milgate M. and Newman P. (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, The Macmillan Press Limited, New York.
33. Csaba, L. (1995), "The Capitalist Revolution", in *Eastern Europe. A Contribution to the Economic Theory of Systemic Change*, Edvard Elgar.
34. Cullinane, K. & Song, D-W. (2002), "Port privatization policy and practice", *Transport Reviews: A Transnational Transdisciplinary Journal*, Vol. 22, No. 1, 55-75.
35. Cullinane, K., Yap, W. Y. & Lam, J. S. L. (2007), "Devolution, Port Governance and Port Performance", *Research in Transportation Economics*, Vol. 17, 285-310.
36. Cullinane, K. & Wang, T-F. (2007), „Devolution, Port Governance and Port Performance“, *Research in Transportation Economics*, Vol. 17, 331-356.
37. Cvjetićanin, D. (2004), „Ekonomska sloboda: strah i nada“, u: *Ekonomске slobode i poslovno udruživanje*, Miločer.
38. Cvjetićanin, D. (2004a), „Neki problemi privrede – uticaj na konkurentnost“, *Ekonomist*, god. 17, br. 1, 151-159.
39. De Langen, P. W. (2007), "Stakeholders, conflicting interests and governance in port clusters", In: M.R. Brooks and K. Cullinane (eds.) *Devolution, Port Governance and Port Performance*. Amsterdam, the Netherlands: Elsevier, 457-477.
40. De Langen, P. W. & Van Der Lugt, L. M. (2006), "Governance structures of port authorities in the Netherlands" *Research in Transportation Economics*, 17, 109-137.
41. De Langen, P. W. & Heij, C. (2013), „Performance effects of the corporatisation of Port of Rotterdam Authority“, IAME 2013 Conference, Marseille, France, 3-5 July, 1-30.

42. Delibasic, M. i **Grgurevic, N.** (2014), „Framework for Researching the Modelling Possibilities of Institutional Behavior”, *Montenegrin Journal of Economics*, Podgorica, Vol. 9, No. 4, 65-75.
43. Delibašić, M. i **Grgurević, N.** (2014a), „Institucionalno ponašanje kao osnova racionalne ekonomske politike”, *Ekonomija /Economics*, Zagreb, god. 20, br. 2, 445-464.
44. Delibašić, M. i **Grgurević, N.** (2014b), „Institucionalni pluralizam i ekonomski razvoj”, *Ekonomске ideje i praksa*, Beograd, br. 12, 167-183.
45. Delibašić, M. i **Grgurević, N.** (2014c), „K modelirovaniju institucional'nogo povernenija”, u: *Teorija i prakтика institucional'nih preobrazovanij v Rossii*, Vip. 28, Moskva, CEMI RAN, 6-18.
46. De Monie. G. (1994), “Mission and role of port authorities after privatization”, In: *World Port Privatization*, London.
47. Denzau, A. T. & North, D. C. (1994), ”Shared mental Models: Ideologies and Institutions”, *Kyklos*, Vol. 47, No. 1, 3-31.
48. Dim Tropouls, M. A. & Asterion, L. M. (2010), “Ownership structure and corporate performance: Evidence from Bangladesh”, *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14, No. 2, 127-150.
49. Domazet, T. (2010), “Facing the Future of Economic Policy - Causes of the Crisis from the Political Economy Point of View”, *Proceedings of the Scientific Conference Facing the Future of South East Europe (7-70)*, Croatian Institute of Finance and Accounting, Zagreb.
50. Doner, R. F. & Schneider, B. (2000), “The New Institutional Economics, Business Associations and Development”, *Diskussion Papers*, No. 111, ILO.
51. Drašković, M. (2007), “Suština i značaj teorije dogovora”, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 3, No. 6, 213-221.
52. Drašković, M. (2009), “Globalna financijska kriza i neoliberalna dogma“, *Ekonomija /Economics*, God. 16, Br. 1, 127-148.
53. Drašković, M. et al. (2013), “Institutional pluralism as a civilization and development priority”, in *A Condition of Survival, Growth and Development of the Economy, Banja Vrucica*, 319-330.

54. Drašković, M. i Drašković, V. (2013a), "Kritika metodološkog individualizma", *Ekonomija/Economics*, god. 19, br. 2, 273-296.
55. Drašković, M., Pupavac, D. i **Grgurević, N.** (2014), „Institucionalni i organizacioni aspekti logističkih promjena u geografskoj orijentaciji terminalskih operatora”, *Economics & Economy*, Vol. 1, No. 2, 7-25.
56. Draskovic, M., **Grgurevic, N.** & Delibasic, M. (2015), "Institutional Properties of Region of Southeast Europe", *Ekonomika regiona*, No. 3.
57. Drašković, V. (1997), *Neoinstitucionalne ekonomske teorije*, Ekonomika i Fakultet za pomorstvo, Beograd-Kotor.
58. Drašković, V. (2001), "Institucionalizacija i kvazi-institucionalizacija u SRJ", *Economist*, god. 3, br. 35(3), 71–78.
59. Drašković, V. (2003), "Značaj institucionalizacije i njena ograničenja u periodu post-socijalističke tranzicije", *Ekonomska misao*, br. 1-2, 143-150.
60. Drašković, V. (2011), „The Institutional Pluralism as a Condition of the Economic Development“, *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii*, No. 4, 7-17.
61. Drašković, V. (2012), „Nekotorie matematičeskie i logičeskie ošibki v ekonomičeskom modelirovanii“, *Mathematica Montisnigri*, No. 24, 283-290.
62. Drašković, V. (2014), *Neoliberalna metafora*, ELIT i RIFIN, Podgorica i Zagreb.
63. Draskovic, V. & Draskovic, M. (2012), "Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy", *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8, No. 1, 119-136.
64. Draskovic, V., Jovović, R. i Draskovic, M. (2013), "Zavisnost paradigmatičnosti 'ekonomije znanja' od nivoa institucionalne i ekonomske razvijenosti", *Economics & Economy*, Vol. 1, No. 1, 17-39
65. Drašković, V. i Drašković, M. (2013), *Intitucije, poredak i tranzicija*, ELIT i Rifin, Podgorica i Zagreb.
66. Draskovic, V. & Delibasic, M. (2014), Neoliberal Rhetoric as a Metaphor For Quasi-Institutional Monism, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 10, No. 2, 33-47.
67. Dugger, W. (1979), „Methodological Differences Betwen Institutional and Neo-classical conomics“, *Journal of Economic Issues*, Vol. 13, 899-909.
68. Earle J. S. et al. (1996), *Ownership Structures, Patterns of Control, and Enterprise Behavior in Russia*. In: Simon Commander Q. Fan and Mark Schaffer, (eds.). En-

- terprise Restructuring and Economic Policy in Russia, 205-252. Washington, D.C.: The World Bank.
69. Eatwell, J. et al. (1995), *Transformation and Integration: Shaping the Future of Central and Eastern Europe*, Institute for Public Policy Research, London.
 70. Eggertsson, T. (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press: Cambridge.
 71. Evans, P. (1993), *Rethinking On Embedded Autonomy*, University of California, Berkeley.
 72. Everette, S. (2005), "Developing a government-owned business: A more effective model for corporatised ports", A paper presented in the Annual Conference of the International Association of Maritime Economists, Cyprus.
 73. Farrell, S. (1999), *Financing European Transport Infrastructure*, Macmillan, London.
 74. Foulquier, E. & Maugeriz, S. (2012), "The port as a territory: an exceptional space or a common good? Discussing deficiency in port governance", *Investigación y desarrollo*, Vol. 20, No.1, 32-50.
 75. Frydman, R., Murphy, K. i Rapaczynski, A. (1996), "Kapitalista s licem druga", *Ekonomika*, br. 5, 261-264.
 76. Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues & The Creation of Prosperity*, The Free Press, New York.
 77. Gajdar, E. (1995), *Gosudarstvo i evolucija*, Evroazija, Moskva.
 78. Galbraith, J. K. (1990), „Le capitalisme oui, mais le quel?“, *L'Expansion*, 19. avril/2mai.
 79. Goss, R. O. (1990), "Economic policies and seaports. Part 3: Are Port Authorities Necessary?" *Maritime Policy and Management*, Vol. 17, No. 13, 257-271.
 80. Grgurević, N. (2013), „Ekonomska institucionalizacija i konkurentnost privrede“, u: *Istucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*, 151-161, Ekonomski fakultet u Kragujevcu.
 81. **Grgurević, N.** (2014), "Stvarnost i perspektive globalne ekonomske krize", u: *Ekonomija i kriza- treba li nam novi odgovor*, Ekonomski fakultet Pale, 501-506.

82. **Grigurević, N.**, Draskovic, M. & Delibasic, M. (2015), "Institutional Factors of Economic Development With in SEE6", *Actual Problems of Economics*, No. 9 (171), 74-81.
83. Greif, A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
84. Haralambides, H.E., Verbeke A., Musso, E. & Benacchio, M. (2001), "Port Financing and Pricing in the European Union: Theory, Politics and Reality", *International Journal of Maritime Economics*, No. 3, 368-386.
85. Haralambides, H. & Gujar, G. (2012), "The Indian dry ports sector, pricing policies and opportunities for public-private partnerships", *Research in Transportation Economics*, Vol. 33, No. 1, 51-58.
86. Heilbroner, R. (1994), "Vision in Economic Thought", *Journal of Economic Issues*, Vol. 28, No. 2, 325-329.
87. Hess, J. D. (1983), *The Economics of Organization*, Nort Holland, Amsterdam.
88. Hiks, Дž. (1993), *Stoimost' i kapital*, Ekonomika i finansi, Moskva.
89. Hodgson, G. M. (1998), "Institutions and the Viability of Macroeconomics: Some Perspectives on the transformation Process in Post-Communist Economies", *Journal of Institutional Innovation, Development and Transition*, 2, 5-18.
90. Iannone, F. (2012), "The private and social cost efficiency of port hinterland container distribution through a regional logistics system", *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, Vol. 46, No. 9, 1424-1448.
91. Ihendinihu, J. U. (2009), "Auditors and corporate governance issues: Challenges towards the sustainability of Nigerian companies", *Journal of the Management Sciences*, 9(2), 130-152.
92. Jacobs, W. (2007), *Political Economy of Port Competition, Institutional Analyses of Rotterdam, Southern California and Dubai*, Ph.D Dissertation, Radboud University Nijmegen.
93. Jacobs, W. (2007a), "Port competition between Los Angeles and Long Beach: an institutional analysis" *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, No. 98, 360-372.
94. Jakšić, M. (2005), „Vizija, institucije, razvoj”, *Ekonomski anali*, god. 49, br. 163, 63-70.

95. Jakšić, M. (2014), „Political makroeconomy: The Case of serbia”, *Ekonomске ideje i praksa*, br. 14, 47-
96. Juhel, M. (1998), “Global challenges for ports and terminals in the new era”, in *Proceedings of SingaPort '98*, 24 -27 March, Singapore.
97. Kent, P. E. & Blankfeld, R. (2001), *Port Reform Toolkit*, World Bank / Nathan Associates Inc.
98. Klejn, L. (1996), „Čto mi, ekonomisti, znaem o perehode k rinočnoj sisteme”, u: *Reformi glazami amerikanskih i rossijskih učenih*, Fond za ekonomičeskuju gramotnost', Moskva.
99. Knight, F. H. (1993), *The Economic Organization*, University of Chicago, Chicago.
100. Kolodko, G. (1998), „Ekonomski liberalizam postaje gotovo irelevantan“, *Ekonomika*, br. 11-12, 296-298.
101. Kornai, J. (1994), Transformational recession: The Main Causes, *Journal of Comparative Economics*, 19, 39-63.
102. Kornai, J. (1994a), „Transformacionnij spad”, *Voprosi ekonomiki*, No. 3, 4-9.
103. Kornai, J. (1995), “Transformational Recession: the Example of Hungary”, in Christopher T. Saunders (ed.). *Eastern Europe in Crisis and the Way Out, European Economic Interaction and Integration*, Workshop Papers, Vol. 15, London.
104. Kovač, B. (1991), “Privatizacija i preduzetništvo kao pravci reforme”, u: *Od nacionalizacije do privatizacije*, red. B. Cerović, Ekonomski fakultet i Ekonomski institut, Beograd, 300-311.
105. Krugman, P. (2004), *Velikaja lož*, Moskva: Act.
106. Krugman, P. (2009), „How Did Economists Get It So Wrong?“, *The New York Times*, September 6, 1-17.
107. Kulić, S. (2000), “Konceptija neoliberalizma, edukacija i egzistencija”, *Ekonomski pregled*, god. 51, br. 9-10, 867-894.
108. Kuznetz, S. (1996), *Modern Economic Growth. Rate, Structure and Spread*, Yale University Press, How Haven and London.
109. Lacoste, R. & Gallais-Bouchet, A. (2012), “Analyse qualitative des outils de coordination et de coopération dans le cadre de la politique portuaire française: le cas des Grands Ports Maritimes”, *L'Espace Politique*, No. 16 (sous presse).

110. Litvinceva, G. (1998), *Genezis novoj institucional'noj ekonomičeskoj teorii*, SPb, Moskva.
111. Liu, Z. (1992), *Ownership and productive efficiency: With reference to British port*, Ph.D. dissertation, Queen Mary and Westfield College, University of London.
112. Lojpur, A. (2004), *Korporacijsko upravljanje u teoriji i praksi privatizacije*, Ekonomski fakultet, Podgorica.
113. Lojpur, A. & Draskovic, V. (2013), "The Institutional Context of Corporate Governance and Corporate Social Responsibility", *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 9, No. 1, 27-43.
114. Madžar, Lj. (1995), *Svojina i reforma*, I knjiga, Ekonomski institut i Institut ekonomskih nauka, Beograd.
115. Madžar, Lj. (1998), „Putevi i bespuća privatizacije u Jugoslaviji“, u: *Privatizacija, finansijsko tržište i finansijske institucije*, 11-88.
116. Madžar Lj. (2000), "Alternative institucionalnog prilagođavanja i strategija ekonomske politike", *Ekonomski anali*, br. 3-4, 215-241.
117. Madžar, Lj. (2003), "Enigme liberalizacije", *Prizma*, oktobar, 36-43.
118. Madžar, Lj. (2015), „Moj obračun s njima“, referat sa naučnog skupa *Naši naučni sporovi: Liberalne i komunitarne opcije u institucionalnoj izgradnji i ekonomskoj politici*, Beograd, 20. mart.
119. Marcouiller, D. & Young, L. (1995). The Black hole of graft: the predatory state and the informal economy, *American Economic Review*, 3, 630-646.
120. Marsenić, D. (1979), *Privredni sistem Jugoslavije*, Savremena administracija, Beograd.
121. Mau, V. (2008), „Ekonomičeskaja politika 2007 goda: uspehi i riski“, *Voprosi ekonomiki*, No. 2, 4-25.
122. Mc Auley, A. (1991), *Market Failure Versus State Failure: the Scope for Privatization in a Planned Economy*, Trento (Italy).
123. Menar, K. (1996), *Ekonomika organizacij*, INFRA-M.
124. Mesarić, M. (2006), "Dugoročna neodrživost tržišnog fundamentalizma i neoliberalnog kapitalizma", *Ekonomski pregled*, br. 9-10, 603-630.
125. Miller, G. S. (2004), "Discussion of what determines corporate transparency?", *Journal of Accounting Research*, Vol. 42, No. 2, 253-268.

126. Neale, W. (1987), "Institutions", *Journal of Economic Issues*, Vol. 21, No 3.
127. Ng, A.K.Y. & Pallis, A.A. (2010), „Port governance reforms in diversified institutional frameworks: generic solutions, implementation asymmetries“, *Environment and Planning*, A 42, 2147–2167.
128. North, D. C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York.
129. North, D. (1984), "Transaction cost, institutions, and economic history", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 140, No 1, 7-17.
130. North, D. (1987), "Institutions, Transaction Cost and Economic Growth", *Economic Inquiry*, Vol.25, No. 3, 418–432.
131. North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
132. North, D. C. (1990a), "A Transaction Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, No. 2, 355-67.
133. North, D. C. (1991), "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, 97–112.
134. North, D. C. (1994), "Economic Performance Through Time", *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, 359- 368.
135. Nort, D. (2010), *Ponimanije processa ekonomičeskih izmenenij*, GU-VŠE, Moskva.
136. North, D. C., Walis, J. J. & Weingast, B. R. (2009), *Violence and Social Orders – A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, The Syndicate of the Pres of the Cambridge University, Cambridge.
137. Notteboom, T. (2009), „The relationship between seaports and the intermodal hinterland in light of global supply chains: European challenges“, in: OECD/ITF ed., *Port Competition and Hinterland Connections*, Round Table, No. 143, OECD – International Transport Forum (ITF), Paris, 25-75.
138. Notteboom T. (2009), „Complementarity and substitutability among adjacent gateway ports“ *Environment and Planning A*, 41, No. 3, 743-762.
139. Notteboom, T. & Winkelmanns, W. (2001), "Structural changes in logistics: how will port authorities face the challenge?", *Maritime Policy and Management*, Vol. 28, No.1, 71-89.

140. Notteboom, T. & Rodrigue, J.-P. (2005), „Port regionalization: towards a new phase in port development“, *Maritime Policy and Management*, Vol. 32, No. 3, 297-313.
141. Nurejev, R. M. (2007), „Osnovnie institucional’nye modeli stanovlenija i razvitija kapitalizma“, u: *Institucional’naja ekonomika*, red. A. Olejnik, INFRA-M, Moskva, 290-357.
142. Nwaiwu, J. N. (2014), „Corporate Governance Structure and Institutional Investment: Evidence from a Developing Country Corporate Governance Structure and Institutional Investment: Evidence from a Developing Country“, *Asian Journal of Economics and Empirical Research*, Vol. 1, No. 2, 48-56.
143. Ogbowu, C. N. (2014), „Corporate governance structure, financial performance and institutional investment: Evidence from quoted Nigerian companies“, Ph.D Dissertation Submitted to College of Graduate Studies. University of Port Harcourt.
144. Olejnik, A. red. (2007), *Institucional’naja ekonomika*, INFRA-M, Moskva.
145. Oslund, A. (2003), *Stroitel’stvo kapitalizma: rinočnaja transformacija stran bivšego sovetškogo bloka*, Logos, Moskva.
146. Park, N. K. et al. (2005), „Port management information system towards privatization“, *Department of MIS*, Dong-A University, 604-714.
147. Parker, D. (1991), „Privatization ten years on: a critical analysis of its rationale and results“, *Economics*, No. 25, 154 -163.
148. Parola, F.& Musso, E. (2007), „Market structures and competitive strategies: the carrierstevedore arm-wrestling in Northern European ports“, *Maritime Policy & Management*, Vol. 34, No. 3, 259-278.
149. Peng, M. W. (2002), „Towards an institution-based view of business strategy“, *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 19, No. 3, 251-267.
150. Perez, C. & Soete, L. (1988), „Catchingup in Technology“, in Dosi et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, London and New York.
151. Petreski, G. & Avramovska, B. (2008), „The Impact of Capital Flows to Western Balkan Economies in Transition“, in *Foreign Capital as a Factor of Transition Economies Development*, 62-74.
152. Prasad, E. & Wei, S. J. (2005), „The Chinese Approach to Capital Inflows: Patterns and Possible Explanations“, *IMF Working Paper*, WP/05/79, 1-61.

153. Polterovič, V. (1998), *Institucional'nie lovuški i ekonomičeskie reformi*, Rosijskaja ekonomičeskaja škola, Moskva.
154. Priewe, J. (2010), „What Went Wrong? Alternative interpretations of the global financial crisis“, *The Financial and Economic Crisis of 2008-2009 and Developing Countries*, UN, 17-53.
155. Pupavac, D. & Draskovic, M. (2007), „Spreadsheets on Function of Optimisation of Logistics Network“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 3, No. 6, 101-107.
156. Qiu, M. (2007), “A review of China’s port reform”, 11th World Conference on Transport Research. ed. / E. Van de Voorde. Vol. A2-1 Berkeley, USA. ed.
<http://www.uctc.net/wctrs/> : University of California Berkley, 1-33.
157. Quiggin, J. (2002), “Economic governance and microeconomic reform” in Bell, S. (ed) *Economic Governance and Institutional Dynamics*, Oxford University Press South Melbourne.
158. Radigin, A. i Entov, R. (2008), “V poiskah ekonomičeskikh harakteristik ekonomičeskogo rasta”; *Voprosi ekonomiki*, No. 6, 4-27.
159. *Reinforcing Quality Service in Sea Ports. A Key for European Transport* (2001), CEC (Commission of the European Communities), Brussels.
160. Rodrik, D. (2000), “Institutions for High Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them”, *Studies in Comparative International Development*, Vol. 35, No. 3, 3-31.
161. Rodrik D. (2007), *One economics, many recipes: globalization, institutions, and economic growth*, Princeton University Press, Princeton.
162. Sanda, A., Mikailu, A.S. & Garba, T. (2005), “Corporate governance mechanisms and firm financial performance in Nigeria”, *AERC Research Paper*, No. 149, African Economic Research Consortium, Nairobi.
163. Sang Hyun, C. (2007), *World Port Institutions and Productivity: Roles of Ownership, Corporate Structure and Inter-port Competition*, Ph.D. dissertation, University of California, Berkeley.
164. Seligman, B. (1962), *Min Currents in Modern economics*,
165. Simon, H. (1991), “Organizations and Markets”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 2., 25-44.

166. Soppé, M., Parola, F., Frémont, A. (2009), "Emerging inter-industry partnerships between shipping lines and stevedores: from rivalry to cooperation?", *Journal of Transport Geography*, Vol. 17, No. 1, 10-20.
167. Stevens, H. (1999), *The institutional position of seaports: an international comparison*, Kluwer, Dordrecht.
168. Stiglitz, J. (2000), „Formal and Informal Institutions”, in Dasgupta, P. & Serageldin, I. (eds.). *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (59-70), Washington D.C.: The World Bank.
169. Stojanov, D. i Jakovac, P. (2013), “Ekonomska znanost u zamci globalizacije”, *Ekonomski Pregled*, god. 64, br. 5, 447-473.
170. Šatalin, S. S. (1994), “Privatizacija v logike rossijskih reform”, *Nezavisimaja gazeta*, 30.06.1994.
171. Štulhofer, A. (1995), “O racionalnosti, normama i institucijama: evolucija sociokulturnog kapitala kao model institucionalne promjene”, *Društvena istraživanja*, god. 4, br. 6 (20), 953-981.
172. Šuković, M. (1995), „Svojina i država, svojina i sloboda“, *Luča*, br. XII/1-2, 62-69.
173. Tambovcev, V. red. (1996), *Vvedenie v institucional'nij analiz*, TEIS, Moskva.
174. Teveno, L. (1997), “Množestvennost sposobov koordinaciji: ravnovesie i racional'nost v složnom mire”, *Voprosi ekonomiki*, No. 10, 69-84.
175. Teveno, L. (2007), “Cennosti, koordinacija i racionalnost: ekonomika soglašenij ili epoha zbliženij ekonomičeskih, socialjnih i političeskih nauk”, u: *Institucional'naja ekonomika*, red. A. Olejnik, INFRA-M, Moskva, 76-112.
176. Toffler, A. (1990), *Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence in the 21st Century*, Bantam Books, NewYork.
177. Toynbee, A. (1934), *A Study of History*, Oxford University Press.
178. *Transition Report Update*, EBRD, London, May 2002.
179. Ubbels, B. (2005), “Institutional Barriers to Efficient Policy Intervention in the European Port Sector”, *IATSS research*, Vol. 29, No. 2, 41-49.
180. Vanhanen, T. (1997), *Prospects for Democracy: A Study of 172 Countries*, Rantledge, London and New York.

181. Veenstra, A., Zuidwijk, R., & van Asperen, E. (2012), "The extended gate concept for container terminals: Expanding the notion of dry ports", *Maritime Economics & Logistics* Vol. 14, No. 1, 14-32.
182. Verhoeven, P. (2011), „European port governance“, *The ESPO fact-finding report*, 55-59.
183. Višnevskij, V. i Dementjev, V. (2010), „Inovacii, instituti i evoljucija“, *Voprosi ekonomiki*, No. 9, 45-60.
184. Voigt, S. & Engerer, H. (2001), „Institutions and transition: Possible policy implications of the new institutional economics“, in: *Frontiers in economics*, K. Zimmermann (ed.), Springer, Berlin.
185. Wallis, J. J. & North, D. (1986), "Measuring the Transaction Sector in the American Economy 1870-1970", in *Long-term Factors in American Economic Growth*, ed. by S. L. Engerman and R. E. Gallman, *NBER Studies in Income and Wealth*, Vol. 51, Chicago University Press.
186. Wang, J.J, Ng, K.Y.A. & Olivier, D. (2004), "Port governance in China: a review of policies in an era of internationalizing port management practices", *Transport Policy*, Vol. 11, No. 3, 237-250.
187. Wang, J. J., & Olivier, D. (2007), "Shanghai and Ningbo: In search of an identity for the Chanjiang Delta region", in K. Cullinane & D.-W. Song (Eds), *Asian container ports. Development, Competition and Co-Operation*, 183–197, Palgrave Macmillan, Basingstoke, UK.
188. Williamson O. E. (1985), "Reflections on the new institutional economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 141, No. 1.
189. Williamson, O. E. (1985), *The Economic institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relations Contrating*, New York.
190. Williamson, O. E. (1993), "Transaction Cost Economics and Organization Theory", *Journal of Industrial and Corporate Change*, Vol. 2, No. 2, 107-156.
191. Williamson, O. E. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No. 3, 595-613.
192. Williamson, O.E. (2008), „Outsourcing: Transaction Cost Economics and Supply Chain Management“, *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 44, No. 2, 5–16.

193. Woidtke, T. (2002), Agents watching agents? Evidence from pension fund ownership and firm value, *Journal of Financial Economics*, Vol. 63, No. 1, 99-131.
194. Zecchini, S. ed. (1997), *Lessons from the Economic Transition in Central and Eastern Europe in the 1990s*, Kluwer, Boston.
195. Yerznkyan, B. H. (2012), „Pluralistic Institutional Solutions of the Problem of Externalities“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8, No. 2, 73-86.

Publikacije, časopisi i novine

196. *Nezavisimaja gazeta*, 30.06.1994.
197. *Statistički godišnjak Jugoslavije* (2001), Savezni zavod za statistiku, Beograd.
198. *Statistički godišnjak Crne Gore* (2013), Monstat, Podgorica.
199. *Statistički godišnjak Crne Gore* (2014), Monstat, Podgorica.
200. *The Global Competitiveness Report 2013-2014* (2014), World Economic Forum.
201. *The Journal of Economic Perspectives*, 1990, Vol. 4, No. 3
202. *Transition Report Update* (1999), EBRD, London.
203. *Transition Report Update* (2010), EBRD, London.
204. *Transition Report Update* (2013), EBRD, London.
205. *OECD Economic Outlook*, No. 57, June 1995.

Internet izvori

206. *Applying the Decision Rights to a Case of Hospital Institutional Design* (2001), World Bank, Washington.
(<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19422>, preuzeto 30.06.2014)
207. Cheon, S. H. (2007), World Port Institution and Productivity: Roles of Ownership, Corporate Structure, and Inter-port Competition.
(<http://www.uctc.net/research/diss131.pdf>, preuzeto: 29.09. 2015).
208. *Coping with Floods Strengthening Growth* (2015), South East Europe, Regular Economic Report, January, World Bank Group.
(<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/seer7-eng-report.pdf>, preuzeto: 19.07.2015).
209. Diamond, J. (2012), What makes countries rich or poor? “The New York review of books”, Vol. 59, No. 10.

- ([http://www.nybooks.com/articles/archives/2012/jun/07/ what-makes-countries-rich-or-poor](http://www.nybooks.com/articles/archives/2012/jun/07/what-makes-countries-rich-or-poor), preuzeto: 29.05.2015).
210. Menheere, S. & Pollalis, S. (1996), *Case Studies on Build Operate Transfer*, (<http://www.gsd.harvard.edu/images/content/5/3/538865/fac-pub-pollalis-bot-part-1.pdf>, preuzeto 11.08.2014)
 211. Ng, K. Y. A. & Wei, A. (2007), “Differentiation of port strategies in addressing proximity: The impact of political culture”, *Ports in Proximity Conference*, Antwerp/ Wilemstaad/Rotterdam, Dec. 2007. (www.porteconomics.eu), preuzeto 23.10.2015.
 212. *Port infrastructure: quality services in sea ports* (2001), Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:l24247>, preuzeto 11.07.2015)
 213. *Port of Rotterdam* (2004), Annual Report 2003, Rroterdam. (<http://www.portofrotterdam.com/en/Port-authority/finance/annual-report/Pages/annual-reportarchive.aspx>, preuzeto: 30.08. 2015).
 214. *Port of Rotterdam* (2012), Organisation structure, Roterdam. (<http://www.portofrotterdam.com/en/Portauthority/organisation/Pages/organisationsstructure.aspx>, preuzeto: 27.08. 2015).
 215. *Port Reform Toolkit* (2003), World Bank. (<http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/port-reform-toolkit-ppiaf-world-bank-2nd-edition>, preuzeto 31.05.2014).
 216. *Port Reform Toolkit*, 2. ed. (2007), World Bank & The International Bank for Reconstruction and Development. (<http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/documents/toolkits/Portoolkit/Toolkit/index.html>, preuzeto 23.05.2014)
 217. Raiser, M. (1997), “Informal institutions, social capital and economic transition: reflections on a neglected dimension”, 1-33. (<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.194.8230&rep=rep1&type=pdf>, preuzeto: 12.07.2015)
 218. *RMPM Rotterdam Municipal Port Management* (1996), Business plan 1997-2000, Rotterdam.

- (<http://www.portofrotterdam.com/en/Portauthority/organisation/Pages/organisationsstructure.aspx>, preuzeto: 27.08. 2015).
219. *The Global Competitiveness Report 2012-2013* (2013), World Economic Forum. (<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>, preuzeto 12.09.2015)
220. *The Global Competitiveness Report 2013-2014* (2014), World Economic Forum. (<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>, preuzeto 12.09.2015)
221. *The Global Competitiveness Report 2014-2015* (2015), World Economic Forum. (<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>, preuzeto 14.09.2015)
222. *World Economic Outlook - Building Institutions* (2005), IMF, september. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/>, preuzeto 15.06.2015)

Web site

223. <http://www.indexmundi.com/>
224. <http://www.cb-mn.org/>
225. <http://www3.weforum.org/docs/WEFGlobalCompetitivenessReport2011-12.pdf>
226. www.imf.com
227. <http://www.javnidug.gov.rs>, <http://www.indexmundi.com>, <http://www.cb-mn.org>
228. <http://hercegbosna.org/forum/post306384.html>
229. <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>
230. <http://www.heritage.org/index>
231. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
232. <http://www.cb-mn.org/index.php?mn1=statistika>
233. <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>

BIOGRAFIJA Nikše Grgurevića

Rođen je u Doboju 20.12.1977. godine. Oženjen je, ima troje djece. Završio je srednju ekonomsku školu u Nikšiću 1996, a Fakultet za pomorstvo Kotor – smjer Menadžment u pomorstvu 2002. Magistrirao je na istom fakultetu 2010. na temu pod naslovom “Ekonomski aspekti pridruživanja Crne Gore Evropskoj uniji s osvrtom na pomorstvo”. Od 2003-2012. je bio zaposlen u firmi Wurth d.o.o. Podgorica kao key account menadžer i menadžer prodaje.

Od 2012. je radio u firmi Prom SM Company d.o.o. Herceg Novi. Honorarno je radio kao viši saradnik u nastavi na Ekonomskom fakultetu i Pravnom fakultetu u Trebinju - Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment Banja Luka, kao i na Fakultetu za menadžment u Herceg Novom. Od 2015. radi kao izvršni direktor Agencije za izgradnju i razvoj Herceg Novog.

Dobio je 2005. od Wurth koncerna Njemačka kolektivnu nagradu za najbolji tim u Jugoslovenskoj Evropi, a 2006. individualnu nagradu za najveći broj narudžbi u Srbiji i Crnoj Gori u odnosu na sve zaposlene u svim divizijama. Dobio je i nagradu od ambasadora EU u Crnoj Gori za najbolji članak o evropskim integracijama.

Učestvovao je sa referatima i člancima na 11 međunarodnih naučnih skupova. Objavio je kao autor i koautor 27 naučnih radova u međunarodnim časopisima, od čega dva u časopisima koji se nalaze u bazi Scopus.

Član je redakcije prvog Međunarodnog naučno-stručnog časopisa iz oblasti ekologije “Montenegrin Jurnal of Ecology”. Potpresjednik je NVO “Sunčev zrak“- udruženje djece sa posebnim potrebama Herceg Novi. Suosnivač je NVO “Medijski istraživački centar“ Podgorica, koja se bavi istraživanjem medijske stvarnosti i društva. Aktivno zna engleski jezik. Ima diplomu Oxford centra o završenom stepenu „*Upper intermediate 2*“ sa ocjenom A.

Izjava o autorstvu

Potpisani Nikša Grgurević

Broj indeksa/upisa 1/M~~dr~~/2012

Izjavljujem

da je doktorska disertacija pod naslovom

INSTITUCIONALNI FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA S OSVRTOM
NA DRŽAVE JUGOISTOČNE EVROPE I NAPREDNE MORSKE LUKE

- rezultat sopstvenog istraživačkog rada,
- da predložena disertacija ni u cjelini ni u djelovima nije bila predložena za dobijanje bilo koje diplome prema studijskim programima drugih ustanova visokog obrazovanja,
- da su rezultati korektno navedeni i
- da nijesam povrijedio autorska i druga prava intelektualne svojine koja pripadaju trećim licima.

Potpis doktoranta

U Kotoru, 15.10.2015. godine



Izjava o istovjetnosti štampane i elektronske verzije doktorskog rada

Ime i prezime autora: Nikša Grgurević

Broj indeksa/upisa: 1/M/~~dr~~ /2012

Studijski program: Menadžment u pomorstvu

Naslov rada: INSTITUCIONALNI FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA S
OSVRTOM NA DRŽAVE JUGOISTOČNE EVROPE I NAPREDNE MORSKE LUKE

Mentor: dr Veselin Drašković, redovni profesor

Potpisani Nikša Grgurević

Izjavljujem da je štampana verzija mojeg doktorskog rada istovjetna elektronskoj verziji koju sam predao za objavljivanje u Digitalni arhiv Univerziteta Crne Gore.

Istovremeno izjavljujem da dozvoljavam objavljivanje mojih ličnih podataka u vezi sa dobijanjem akademskog naziva doktora nauka, odnosno zvanja doktora umjetnosti, kao što su ime i prezime, godina i mjesto rođenja, naziv disertacije i datum odbrane rada.

U Kotoru, 15.10.2015. godine

Potpis doktoranta



Izjava o korišćenju

Ovlašćujem Univerzitetsku biblioteku da u Digitalni arhiv Univerziteta Crne Gore pohrani moju doktorsku disertaciju pod naslovom:

INSTITUCIONALNI FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA S OSVRTOM NA
DRŽAVE JUGOISTOČNE EVROPE I NAPREDNE MORSKE LUKE

koja je moje autorsko djelo.

Disertaciju sa svim prilogima predao sam u elektronskom formatu pogodnom za trajno arhiviranje.

Moju doktorsku disertaciju pohranjenu u Digitalni arhiv Univerziteta Crne Gore mogu da koriste svi koji poštuju odredbe sadržane u odabranom tipu licence Kreativne zajednice (Creative Commons) za koju sam se odlučio.

1. Autorstvo
2. Autorstvo – nekomercijalno
3. Autorstvo – nekomercijalno – bez prerađe
4. Autorstvo – nekomercijalno – dijeliti pod istim uslovima
5. Autorstvo – bez prerađe
6. Autorstvo – dijeliti pod istim uslovima

Potpis doktoranda

U Kotoru, 15.10.2015. godine

