

Ср – Каталогизација у публикацији
Централна народна библиотека Црне Горе, Цетиње

347.23
330.837

ДРАШКОВИЋ, Веселин

Svojina i privatizacija / Veselin Drašković.

- Kotor : Fakultet za pomorstvo, 2005 (Cetinje : Obod),
- 174 str. : graf. prikazi ; 25 cm

Tiraž 500. – Bilješke o autoru: str. 174. – Rečnik pojmova: str. 119-142.

- Bilješke uz tekst. – Bibliografija: str. 147-160. – Registar.

а) Својина б) Неоинституционализам

COBISS.CG-ID 8952336

Veselin Drašković

**SVOJINA I
PRIVATIZACIJA**

Kotor, 2005.

Recenzenti :

dr Milica Kostić, vanr. član CANU, Podgorica
Prof. dr dr Tomislav Bandin, Subotica
Prof. dr Risto Kilibarda, Podgorica
dr Radislav Jovović, Podgorica

Izdavač :

Fakultet za pomorstvo u Kotoru

Priprema štampe :

autor

Štampa :

AD “Obod” - Cetinje

Tiraž :

500 primjeraka

ISBN 86 - 80031 - 27 - 5



SADRŽAJ

Predgovor	9
-----------------	---

I dio : OSNOVNI ELEMENTI NEOINSTITUCIONALNE EKONOMSKE TEORIJE PRAVA SVOJINE

1. Metodološke specifičnosti TPS i određenje prava svojine	15
2. Eksterni efekti i Coaseova teorema	29
3. Transakcioni troškovi	37
4. Teorija države	43
5. Instituti	48
6. Svojina	57

II dio : PRIVATIZACIJA I PRIHVATIZACIJA

1. Privatizacija	65
2. Masovna vaučerska privatizacija	78
3. Liberalizacija i kvazi-liberalizacija	83
4. Institucionalizacija i kvazi-institucionalizacija	95
Zaključna razmatranja	107
REČNIK POJMOVA	119
INDEX AUTORA	143
LITERATURA	147
RECENZIJE	161
BILJEŠKE O AUTORU	173

Ovo nijesu eseji protiv privatne svojine i privatizacije,
ekonomske liberalizacije i tržišne konkurencije,
nego protiv njihove zloupotrebe i vulgarizacije.

A u t o r

Nije važna boja mačke
nego da lovi miševe.

Kineska poslovice

Predgovor

Ovih deset eseja koji sa zaključnim razmatranjima čine tekstualnu cjelinu predstavlja pokušaj da se preko *komparacije* privatizacionih efekata i iskustava s respektivnim zaključcima neoinstitucionalne ekonomske teorije prava svojine (TPS), metodologijom selektivne *kritičke argumentacije*, analiziraju razni teorijski i praktični modeli privatizacionog procesa u postsocijalističkim državama, s posebnim osvrtom na naše rezultate. Navedena analiza, naravno, nije mogla zaobići diskutabilnost modela masovne vaučerske privatizacije (MVP), koji je, prema mom mišljenju, značajno, a možda i presudno, doprinio mnogim propratnim devijantnim tranzicijskim pojavama. Upravo zbog tih negativnih pratećih fenomena, već duže vremena u teorijskim radovima i usmenim izlaganjima (na naučnim skupovima) upotrebljavam izraz *pri(h)vatizacija* umjesto privatizacija, što je opredjeljujuće uticalo i na izbor podnaslova ove knjige.

Model MVP se pojavio kao nastavak ranije započetog procesa privatizacije, ali smo duboko uvjereni da nije opravdao očekivanja većine naroda, niti je pružio makar približno valjan i adekvatan odgovor na teške i nagomilane izazove savremene krize, u čijem se epicentru nalazi *ne-povoljna institucionalna sredina*, i u okviru nje *monopolska svojinska struktura*.

Analizom i poređenjem teorijskih shvatanja TPS i shvatanja poznatih ekonomskih teoretičara s određenim praktičnim činjenicama, pokušao sam u ovom rukopisu da s pojedinih ekonomskih i socijalnih (a ponegdje pravnih i moralnih) aspekata osvjetlim i objasnim suštinu i značaj nekih ključnih problema, zabluda, grešaka, kočionih faktora i fenomenologije privatizacije kao jednog od dominantnih segmenata postsocijalističke institucionalizacije i ukupne tranzicijske reforme. Pri tome nijesam zaobišao ni neka druga dodirna i "rizična" pitanja, koja su od značaja za glavnu temu, kao što su ekonomska liberalizacija, odnos između raznih ekonomskih instituta, pojam efikasnih vlasnika, ograničenja postsocijalističke "institucionalizacije" i sl., a sve to kroz prizmu krizne društvene i ekonomske prakse i zaključaka TPS, čiji su predstavnici posljednjih desetak godina dobili nekoliko Nobelovih nagrada za ekonomiju.

Cilj rukopisa je sadržan u sljedećoj široko postavljenoj *radnoj hipotezi*:

- glavni uzrok svih tranzicijskih devijacija leži u paradoksu između realno slabih rezultata institucionalizacije u mnogim postsocijalističkim zemljama i praktično poodmakle privatizacija kao njenog glavnog procesa (što je ne samo konfliktno nego i zabrinjavajuće),
- nepovoljna monopolska svojinska struktura se manifestuje preko nedostatka efikasnih vlasnika kao masovnog fenomena, koji predstavlja epicentralni uzrok institucionalnog vakuuma,
- ne preduzimaju se dovoljne, konzistentne i energične mjere za sprovođenje realne institucionalizacije,
- svako tautološko i nekritičko pretvaranje sredstava u ciljeve dovodi do štetnih eksternalija, bilo da se radi o samociljnosti privatizacije, ili apsolutizaciji privatne svojine i na njoj zasnovanih ekonomskih sloboda,
- ignorišu se zaključci elementarne logike, koja nalaže da osnovni i krajnji cilj tranzicije i svakog drugog magistralnog razvojnog društveno-ekonomskog procesa mora biti *blagostanje ljudi* i uspostavljanje *održivog razvoja* u dugom roku. Posmatrajući kroz tu prizmu (kriterijum) »uspješnost« tranzicije i institucionalizacije, čini nam se da su preduzete »reforme« (bolje reći volunтарыstičke promjene) samo pojačale zatečeno negativno i krizno socijalističko stanje,
- zbog svega navedenog stvorila se potreba hitnog i korijenitog reformisanja navedenih "*reformi*".

Multidisciplinarnost, značaj, aktuelnost, složenost i protivurječnost naslovne teme su me, u mnogo većoj mjeri nego strah od rizika zbog eventualnih pogrešnih mišljenja, ubjeđenja i zaključaka, inspirisali da

rukopis dostavim na recenziju poznatim i uglednim univerzitetskim profesorima, kompetentnim specijalistima iz raznih društvenih disciplina, i to:

- dr Milici Kostić, vanredni član CANU (ekonomske nauke),
- Prof. dr dr Tomislavu Bandinu (ekonomske i politikološke nauke),
- Prof. dr Ristu Kilibardi (sociološke nauke) i
- dr Radislavu Jovoviću (ekonomske nauke).

Oni su svoj zadatak veoma korektno, dobronamjerno i profesionalno uradili, na čemu im izražavam iskrenu zahvalnost, koja je rezultirala u objavljivanju recenzija na kraju ovog rada, koje će značajno povećati njegov kvalitet, značaj i zanimljivost za čitaoce.

Poslije pročitanih pozitivnih recenzija pomenutih naučnih autoriteta, obuzelo me je osjećanje zadovoljstva, dodatnog ohrabrenja i relativizacije straha od uzaludnosti pisanja kao načina „spasavanja duše“, kako je napisao u svojoj recenziji uvaženi kolega Tomislav Bandin. Tim prije, da se nadovežem na *moto* ovog rada, što vjerujem da se na razmatranu temu može uspješno primijeniti latinska izeka: „*Ab abusu ad usum non valet consequentia*“ (zloupotreba neke stvari nije dokaz da se ona ne može upotrebiti). Zbog toga sam uglavnom i pisao veliki broj radova na naslovnu temu, vjerujući da su uvijek moguće i potrebne korekcije, jer su u interesu opšteg progressa.

Ne vjerujem da su i da će svi ti moji objavljeni tekstovi, kao ni ovaj rad, uticati na kreatore i egzekutore privatizacije, kao ni do sada. Ali, zar zbog toga treba ostati nijem na događaje koji su u mnogim segmentima *izmakli kontroli* i *razorno prijete* društveno-ekonomskom razvoju, a nalaze se u fokusu nauke kojom se bavim, naravno, u granicama svojih mogućnosti. Ili, još gore, zar treba apologetisati i to interesno efektuirati? Uostalom, svako ima pravo izbora. Zato sam se u toku pisanja i korigovanja ovog teksta prepustio poznatoj Njegoševoj izreci da „*djelima pokoljenja sude*“.

Privatizacija je trebala i morala da nam se dogodi, prije ili kasnije, a dogodila nam se, očigledno, s velikim zakašnjenjem, u naslijeđenom deformisanom, kriznom i insitucionalno siromašnom društveno-ekonomskom sistemu, uz to i u dramatičnim okolnostima, u periodu mnogih dodatnih nepovoljnih istorijskih, geografskih, etničkih, nacionalnih, ratnih i drugih problema. Zbog toga, vjerovatno, ni posljedice nijesu mogle biti mnogo bolje. Ali, ukazivanje na greške, valjda, nije greška ...

Ovaj rukopis možda za mnoge čitaoce neće biti toliko inspirativan, koliko diskutabilan, da ne kažem možda i provokativan u pojedinim segmentima, posebno za one koji se u njemu možda prepoznaju. Eventu-

alne reakcije čitalaca u vidu različitih (pozitivnih i negativnih) mišljenja i kritika su sasvim prirodne, logične, očekivane i dobrodošle. Nadam se da ovaj tekst pruža dobru priliku svima koji drugačije misle da pokušaju da argumentovano demantuju pojedina moja shvatanja i zaključke. Naravno, pretpostavlja se i mogućnost mog odgovora i eventualne debate. U svakom slučaju, konstruktivna, dobronamjerna i naučna kritika i debata (koje su danas veoma rijetke) su uvijek poželjne, jer mogu doprinijeti pomjeranju granica znanja o pojedinim pitanjima, kao i rješavanju dilema, kada i ako one uopšte postoje.

Na kraju, prilika je da istaknem problem koji nijesam obradio u ovom rukopisu, jer je pravne prirode, a vjerovatno predstavlja ključ za potpunije razumijevanje predmetne teme. Riječ je, naime, o kršenju pravnog kontinuiteta nekadašnje ustavne kategorije *dušvene svojine*, koja je kod nas bila jedna od osnovnih odrednica samoupravnog socijalističkog sistema. Čini se da je *društvena svojina* na volšeban (suštinski revolucionaran) način prije deceniju i po preinačena u *državnu svojinu*. Teško je suditi da li se i u kojoj mjeri radi o nezakonitom činu (pravnom nasilju, kako nam to izgleda kao pravnom laiku). Ali, nije sporno da je navedena transformacija praktično omogućila pri(h)vatizaciju, jer predstavlja njen inicijalni formalno-pravni temelj. Ostaje da se vidi da li je to sve tako kako se čini, da li po tom pitanju uopšte postoji dilema i da li će navedeni (po svemu sudeći revolucionarni) čin biti objašnjen u nekoj budućoj pravnoj analizi predmetne teme.

Autor

Prvi dio

OSNOVNI ELEMENTI
NEOINSTITUCIONALNE
EKONOMSKE TEORIJE
PRAVA SVOJINE

1. Metodološke specifičnosti TPS i određenje prava svojine

Neoinstitucionalna ekonomska teorija prava svojine (u daljem tekstu TPS) prerasla je u poseban pravac zapadne ekonomske misli 1960-ih i 1970-ih godina XX vijeka¹. Sve do sredine 1970-ih godina ona nije bila u fokusu interesovanja zapadne ekonomske misli. Međutim, upravo u tom periodu, zamah konzervativnog talasa ekonomske teorije je znatno doprinio porastu interesovanja za njene rezultate, posebno u SAD. To je vremenom preraslo u ozbiljne neoinstitucionalne naučne analize, koje su publikovane u novim časopisima iz iste problematike²

Osnovni zadatak TPS se sastoji u analizi uzajamnih i nekonflikt-nih djelovanja ekonomskih i pravnih sistema koja se, po mišljenju njenih najuticajnijih predstavnika, uvijek u suštini oblikuju i realizuju preko *individualnog ponašanja* ekonomskih subjekata, odnosno preko manifestovanja i realizacije njihovih prava svojine.

Navedena teorija se dobro uklapa u tzv. *ekonomski imperijalizam*, pojavu karakterističnu za evoluciju neoklasične analize u posljednje tri decenije, započetu u ekonomskim istraživačkim centrima Čikaga, Virdžinije i Los Anđelesa (tzv. ČiVirLA). Suštinski cilj teoretičara “ekonomskog imperijalizma” sastoji se u pokušaju unifikacije raznovrsnih nauka o društvu na bazi neoklasičnog pristupa i odgovarajućih metodoloških principa razmišljanja. Taj pokušaj svojevrsnog *multidisciplinarnog naučnog sinergizma* se praktično izražava u dosljednoj primjeni mikroekonomskog analitičkog instrumentarijuma na mnoge oblasti *netržišne djelatnosti* (nauka, obrazovanje, kultura, zdravstvena zaštita i sl), zatim na rasnu diskriminaciju, prestupnost, brak, planiranje porodice, itd. U skladu s tim, ambicije teoretičara neoinstitucionalizma se savim otvoreno prezentuju

¹ Smatra se da su njeni osnivači R. Coase i A. Alchian, čije su ideje kasnije razrađivali H. Demsets, G. Stigler, M. Jensen, D. North, O. Williamson, S. Pejovich, R. Posner, L. De Alessi, Y. Barzel, L. Becker, G. Calabresi, S. Cheung, D. Davis, E. Fama, E. Furu-botn i drugi.

² “Journal of Law”, “Bell Journal of Economics”, “Journal of Institutional and Theoretical Economics”, “The Journal of Law and Economics”, “Journal of Legal Studies”, itd.

preko samouvjerenog mišljenja da njihova koncepcija s pravom može pretendovati čak na ulogu *univerzalne i liderske meta-teorije*.

Ekonomski neoinstitucionalni teoretičari su prepoznali da je odnos TPS i neoklasične teorije *dvojak*: potpuno su prihvatili tehniku i metodologiju mikroekonomske analize, ali maksimalno uvažavaju specifičnosti svake konkretne institucionalne sredine, od kojih se značajno distancirao tradicionalni marginalizam. Zato se navedeni *dualni odnos* može suštinski posmatrati kao relacija apstraktnog i realnog, gdje TPS izučava prirodnog čovjeka, odnosno, kako navodi R. Coase:

”onakvog kakav jeste, realnog u ograničenjima, koja mu nalažu realni instituti” (1984. s. 230).

Prilika je da se podsjetimo na činjenicu da se kod neoklasičnih modela javljaju samo dvije vrste ograničenja: *fizička* (ograničenost ili limitiranost resursa) i *saznajna* (dostignuti nivo znanja i iskustva, kojima se vrši preobražaj resursa u gotove proizvode).

Za TPS je karakteristično da uvodi *treću grupu ograničenja*, koja su prouzrokovana institucionalnom strukturom društva. U tom kontekstu, njen istaknuti predstavnik L. De Alessi govori o tzv. *transakcionoj ekonomiji* kao područjnoj neoklasičnoj teoriji (1983, p. 23). Razmatrani pristup omogućuje da se objasne ne samo razlike u ekonomskom ponašanju u okviru različitih pravnih i institucionalnih struktura (*statički aspekt*), nego i mehanizmi njihovog evolucionog razvoja (*dinamički aspekt*), kao i formiranje mehanizama *racionalnog izbora* među njima (*normativni aspekt*).

Specifični metodološki individualizam TPS se ispoljava u tome što se organizacionim strukturama firme uopšte ne pridaje nikakav samostalni značaj, nego se ona posmatra samo kao *pravna fikcija*, jer se kao realno lice uvijek priznaje isključivo individua, pošto se smatra da organizacija kao sistem ugovornih odnosa ne predstavlja tzv. ”živi subjekat”. Zato organizacija, sama po sebi, nije predmet istraživanja TPS, nego *individue* kao nosioci ekonomskih aktivnosti, svojinskih prava, odlučivanja, motivacije, međusobnih djelovanja, itd.

Navedenim rezonovanjem se otklanja tradicionalna podjela mikroekonomske analize na teoriju firme (kod koje ciljnu funkciju predstavlja princip *maksimizacije dobiti*) i teoriju potrošačke tražnje (kod koje ciljnu funkciju predstavlja princip *maksimizacije korisnosti*). Na taj način se značajno uprostila analitička struktura istraživanja, jer sada princip maksimizacije korisnosti poprima *univerzalni značaj*, a ciljna funkcija više ne zavisi od odredišta ljudske djelatnosti. Sve to je imalo za cilj da se dobije opšti metodološki temelj i okvir za izučavanje ekonomskih or-

ganizacija, čija se struktura i funkcionisanje izvode iz uzajamnog dejstva njihovih članova, koje u ponašanju usmjeravaju *lični interesi i ciljevi*, koji su često manje ili više *konfliktni s okruženjem*.

Iako predstavnici TPS priznaju marksizmu prioritet u postavljanju pitanja o uzajamnosti ekonomskog i pravnog sistema društva, njihovi stavovi o primatu prometa potpuno se razlikuju od marksističkih, koji se zasnivaju na primatu proizvodnje. Pored toga, tzv. "ugovorni" pogled na društvo kod TPS, ako ne potpuno, onda u značajnoj mjeri zamagljuje postojanje klasa i raznih drugih socijalnih grupa (a samim tim i fenomen eksploatacije).

I pored svega što smo naveli, smatramo da je za bolje razumijevanje ključne specifičnosti (*diferentia specifica*) metodološkog pristupa TPS potrebno bliže objašnjenje izuzetno široke definicije njenog centralnog pojma - *prava svojine*. U tom smislu, poznati neoinstitucionalista crnogorskog porijekla Svetozar Pejovich navodi sljedeće tumačenje:

"Prava svojine se shvataju kao sankcionisani odnosi ponašanja među ljudima, koji niču u vezi s postojanjem dobara i tiču se njihovog korišćenja. Ti odnosi određuju norme ponašanja prema dobrima, koje je svako lice dužno čuvati ... ili snositi troškove zbog suprotnog ponašanja prema njima. Termin 'dobro' se koristi u datom slučaju za označavanje svega što čovjeku donosi korist ili zadovoljstvo ... Shvatanje prava svojine odnosi se na sva rijetka dobra. Ono obuhvata ovlašćenja kako na materijalnim dobrima ... tako i na pravima čovjeka ... Dominirajući sistem prava svojine u društvu je ... zbir ekonomskih i socijalnih odnosa vezanih za rijetke resurse, u koje prilikom stupanja pojedini članovi društva protivurječe jedan drugom" (1974, p. 3).

Detaljnijom analizom navedenog citata dolazimo do zaključka da su najvažnije karakteristike navedene definicije kako slijedi:

Prvo, koristi se termin pravo svojine a ne svojina, jer se smatra da resurs sam po sebi nije svojina, već ona predstavlja *skup ili dio prava* na korišćenje resursa (prema: H. Demsets 1967, p. 17). Slično mišljenje po tom pitanju ima i R. Coase, koji ističe da krajnji uzrok nemogućnosti ("*nesposobnosti*") da se razvije teorija koja bi bila pogodna za rješenje problema štetnih uticaja leži u netačnom shvatanju faktora proizvodnje. Oni se obično shvataju kao nešto materijalno, što biznismen (preduzetnik) nabavlja i koristi, a ne kao pravo da ispunjava određena (fizička) dejstva (1993, ss. 140-141). Pravljenje razlike između stvari (dobra) i prava svojine omogućuje suštinsko razgraničenje između razmjene i tran-

sakcije, kao i podjelu troškova proizvodnje na transformacione i transakcione;

Drugo, svojinski odnosi se posmatraju kao *odnosi među ljudima*, a ne kao odnosi na relaciji čovjek-stvar (S. Pejovich, 1981, p. 13). Oni se izvode iz problema *rijetkosti*³ (P. Toumanoff, 1984, p. 320), a razmatraju se kao *društveno sankcionisani*, ali ne obavezno od strane države, nego i preko običaja, tradicija, moralnih normi i nepisanih pravila ponašanja;

Treće, razmatranje svojinskih prava ima sveobuhvatan karakter (materijalni i nematerijalni objekti, neotuđive lične slobode, itd.). Njima se pridaje značaj *determinatora ponašanja*, koji jedne načine ponašanja podstiču, a druge guše; i

Četvrto, nesankcionisano ponašanje takođe ostaje u vidnom polju ove teorije - ono se shvata isključivo ekonomski: zabrane i ograničenja ga ne otklanjaju, već djeluju kao *negativni stimulansi*, povećavajući troškove (u vidu kazne).

Polazeći od definicije A. Alchiana, prema kojoj se svojinska prava shvataju kao društveno sankcionisana i zaštićena prava na izbor alternativnih upotreba za relevantna ekonomska dobra, profesor Lj. Madžar (1995, s. 173) pravilno uočava i ističe neposrednu vezu između prava svojine i alokacije privrednih izvora i izvodi zaključak da ta prava bitno djeluju na ekonomsko ponašanje, jer “*unose višestruka ograničenja*”. Može se primijetiti da je upravo to ona *treća grupa ograničenja* o kojoj smo pisali u prethodnom izlaganju, a koja su prouzrokovana institucionalnom strukturom društva.

Predstavnici TPS shvataju pravo svojine u duhu anglosaksonske pravne tradicije, kao skup djelimičnih ovlašćenja, a svojinu kao složeni *skup odnosa* koji se suštinski razlikuju po svom karakteru i posljedicama (vidi npr. J. Waldron, 1985, p. 31).

U dvotomnoj naučnoj monografiji “*Svojina i reforme*” Lj. Madžar (Ibid., s. 358) navodi dva različita i precizno razgraničena pojma koji se koriste u engleskoj terminologiji za označavanje vlasništva, i to:

- *property rights*, koji označava institucionalno sankcionisane odnose među ljudima koji nastaju u njihovim djelatnostima povodom postojanja i korišćenja ekonomskih dobara, i
- *right of ownership*, koji se odnosi na svojinu u užem smislu, sa tri klasična prava: *usus*, *fructus* i *abusus*.

³ Prilika je da se podsjetimo slične Marksove pozicije: kada bude riješen problem rijetkosti, biće omogućena raspodjela prema potrebama, odumrijeće država, iščeznuće klasne razlike).

Pošto pojam skupa asocira na mogućnost razlaganja na sastavne djelove, svojinski odnosi se definišu kao *aktivan sistem ekskluziviteta u pristupu resursima društva* (materijalnim i nematerijalnim), pri čemu se pod pristupom podrazumijeva mnoštvo mogućih rješenja u vezi s resursima - čitava jedna matrica mogućih uzajamnih dejstava *jednih lica* koja nemaju pristup resursima, i *drugih lica* koja ga imaju.

Odsustvo bilo kog ekskluziviteta iz slobodnog pristupa resursu znači da je on svačiji. Otuda slijedi da *stepen ekskluzivnosti* nije stalna veličina, već varira od jedinice (kada je pristup otvoren samo jednom licu - npr. lična svojina) do nule (kada je pristup otvoren svim članovima društva - npr. opšta svojina). Na taj način, *ekskluzivnost* istupa kao *centralna* misaona kategorija TPS, koja je organizovana i implementirana u određeni sistem beskonačnog niza raznih konkretnih kombinacija svojinskih ovlašćenja.

Smatra se da definicija prava svojine A. Honorea u ekonomskoj literaturi Zapadnih zemalja ima hrestomatski značaj, posebno za TPS. Ona sadrži snop od *jedanaest elemenata* (svojinskih ovlašćenja ili prava) i to kako slijedi (1961, pp. 112-128):

- pravo vladanja (isključive fizičke kontrole na stvari - *ius possendi*),
- pravo korišćenja (*ius utendi*),
- pravo upravljanja ili raspolaganja (*ius abutendi*), tj. donošenja odluke ko i kako koristi dobro,
- pravo na ubiranje dohotka ili prisvajanje rezultata dobijenih korišćenjem dobra (na dobra dobijena od prethodnog ličnog korišćenja stvari, ili dozvole drugima da se njima koristi, tj. pravo prisvajanja - *ius fruendi*),
- pravo na kapitalnu vrijednost stvari (*capital value*) ili pravo suverena (*ius vindicandi*), koje pretpostavlja pravo na otuđenje, potrošnju, razmjenu ili uništenje stvari),
- pravo na sigurnost (imunitet od eksproprijacije),
- pravo naslednosti,
- pravo neograničenosti,
- zabrana štetnog dejstva po druge,
- odgovornosti u slučaju prinudne naplate, tj. mogućnost prinudne naplate (za vraćanje duga), i
- povraćaj bilo kome predatih ovlašćenja po isteku roka.

Navedenih jedanaest elemenata daju ogroman broj mogućih kombinacija, ali, prema mišljenju američkog filozofa L. Beckera, to ne znači da svaka od njih zaslužuje naziv prava svojine. On smatra (1977, p. 21) da pravo svojine čine *samo parovi sastavljeni iz prva četiri elementa*, ko-

jima se može dodati i pravo na *sigurnost* u bilo kojoj kombinaciji (ili se ono može uzeti čak pojedinačno). U svakom slučaju, jedan od *prvih pet elemenata* se mora pojaviti u *kombinaciji* koja može predstavljati pravo svojine.

Broj mogućih kombinacija prava svojine je izuzetno veliki, tako da je u pravnoj praksi ponekad teško utvrditi gdje ono postoji (i u kojoj mjeri) a gdje ne postoji. Zato mnogi poznati ekonomisti - teoretičari prava svojine, taj problemi drugačije posmatraju, polazeći od shvatanja da pravo svojine nije neka fiksirana tačka, nego *neprekidni niz*. U tom smislu, A. Alchian i H. Demsetz (1973, p. 17) npr. smatraju da se pripadnost nekog prava svojine vlasniku može ocjenjivati po tome u kojoj mjeri njegove *odluke* utiču na njegovo *stvarno korišćenje* tog prava. Ako postoji vjerovatnoća (koja je jednaka jedinici) da se odluke vlasnika povodom nekog njegovog ovlašćenja u potpunosti realizuju u procesu korišćenja nekog resursa, onda se može reći da vlasnik raspolaze apsolutnim ovlašćenjem na tom resursu.

U pravnoj praksi je često *problematično deveto ovlašćenje* sa Honoreovog spiska (zabrana štetnog dejstva po druge), zbog čega neki pravници predlažu da se sasvim isključi iz definicije prava svojine. Kao argument oni navode da slučajevi opštih zabrana nemaju nikakve veze s imovinskim satusom stvari. Tako npr. ograničenje brzine važi za sve automobile i ono se mora poštovati nezavisno od toga vozi li čovjek svoj ili tuđi automobil. Ali, u takvim slučajevima upravo dolazi do izražaja shvatanje prava svojine kao neprekidnog niza i snopa ovlašćenja. Čak i ako se pravo svojine ne priznaje u punom smislu riječi, to ne znači da ono ne pripada nekom licu u određenom "suženom" obliku. Jer, za vožnju tuđeg automobila čovjek mora posjedovati ovlašćenje od vlasnika, tako da ograničenje brzine i na njega djeluje i sužava mu dato ovlašćenje.

U praksi, međutim, nije uvijek pravno moguće ukloniti *indirektna štetna dejstva* (za razliku od direktnih) po druge. Konkurentu se, naravno, ne smije podmetnuti požar ili slomiti mašina, ali se on može uništiti povećanjem sopstvene produktivnosti, rentabilnosti, kompetentnosti konkurentske prednosti, i sl. U tom pogledu, Lj. Madžar (1995, s. 121) navodi sljedeći primjer:

"Ometanje je u načelu definisano u fizičkim, a ne vrednosnim kategorijama: dozvoljeno je da svom konkurentu naškodim tako što ću ponuditi bolju i jeftiniju robu i, potiskujući ga sa tržišta, oterati ga na pro-sjački štap; nije dozvoljeno da zapalim njegovu radnju i sebi tako olakšam konkurentske pritisk".

Efikasnu *strukturu* prava svojine karakterišu sljedeće osobine:

- univerzalnost (*universality*),
- ekskluzivnost (*exclusivity*) – pripadnost vlasniku svih koristi i troškova nastalih zbog posjedovanja i korišćenja resursa,
- transferabilnost (*transferability*) - prenosivost u dobrovoljnoj razmjeni, i
- primjenjivost (*enforceability*) – zaštićenost od uzurpacije.

U stvarnosti se uvijek javljaju brojna ograničenja i razlaganja prava svojine, što dinamizuje i usložnjava ionako kompleksni sistem svojinskih odnosa. Proces specifikacije/podriivanja prava svojine (*attenuation*)⁴ je teorijski relativno nov termin, kojim predstavnici TPS pokušavaju da objasne međusobnu zavisnost i uslovljenost strukture prava svojine, sistema ekonomskih stimulacija i posljedica konkretnog ponašanja ekonomskih subjekata. Njihova argumentacija se razvija sljedećom logikom:

prvo, prava svojine određuju kolike troškove i nagrade mogu očekivati ekonomski subjekti za svoje djelovanje,

drugo, prestrukturiranje prava svojine vodi promjenama u sistemu ekonomskih stimulacija, i

treće, na te promjene subjekti reaguju promjenom ponašanja.

Očigledno je, dakle, da analiza *specifikacije / razlaganja* svojinskih prava slijedi sljedeću logičko-saznajnu šemu:

⇒ od *strukture prava*

⇒ preko *sistema stimulacija*

⇒ do *posljedica ponašanja*.

TPS polazi od osnovne pretpostavke da svaki akt razmjene u suštini predstavlja razmjenu svojinskih prava, što H. Demsetz (1967, s. 347) objašnjava na sljedeći način:

“Kada se na tržištu sklapa posao, razmjenjuju se dva snopa prava svojine. Snop prava obično se veže za određeno fizičko dobro ili uslugu, ali upravo vrijednost prava određuje vrijednost roba koje se razmjenjuju: pitanja koja se odnose na formiranje i strukturu komponenti snopa prava prethode pitanjima kojima su, po pravilu, bave ekonomisti. Ekonomisti obično shvataju snop prava kao zadan (unaprijed dat) i traže objašnjenje

⁴ Prevod prema Lj. Madžaru je: razvodnjavanje i tanjenje svojinskih prava (1995, s. 10)

o cijeni i količini robe koja podliježe razmjeni, na koju se odnose ta prava”.

Drugim riječima, to znači da roba ne predstavlja samo *zbir fizičkih karakteristika* (upotrebnih vrijednosti), nego i *određenih prava i ograničenja*, koja su povezana s tim karakteristikama. Naravno, sasvim je jasno da što je širi skup prava na dati resurs, veća je njegova vrijednost (cijena) i korisnost. Jer, nije jednaka vrijednost posuđene stvari i identične sopstvene stvari, niti je ista vrijednost kuće pored koje se ne dozvoljava gradnja benzinske pumpe ili nekog drugog zagađivača okoline, ili ako se eventualno naknadno izda dozvola za gradnju nekog takvog zagađivača. Otuda se izvodi veoma koristan i praktičan *zaključak* da *promjene u zakonodavstvu* mogu itekako mijenjati obim i kvalitet resursa, odnosno nivo blagostanja u društvu.

Jasno je da ekonomski subjekti ne mogu unositi u razmjenu više ovlašćenja nego što ih faktički posjeduju. Zato proširenje (ili suženje) njihovih ovlašćenja takođe utiče na promjenu uslova i obima razmjene (povećanja ili smanjenja broja poslova). Takođe je jasno da ograničavanje bilo kog ovlašćenja iz složene strukture ovlašćenja prava svojine utiče na realizaciju ostalih ovlašćenja njihovog vlasnika. Spisak svojinskih ovlašćenja koja zapadni ekonomisti ubrajaju u definiciju prava svojine obično je kraći od navedenog Honoreovog spiska, ali je principijelan stav prema pravu svojine istovjetan.

U tom smislu, Lj. Madžar (1995, s. 53) navodi shvatanje Stančkovića i Orlića, koji, kako kaže:

“rasčlanjuju i obrazlažu tri osnovne komponente svojine:

- *ovlašćenje držanja (ius possidendi),*
- *ovlašćenje korišćenja u dve poznate varijante (pravo na upotrebu - ius utendi i pravo ubiranja plodova – ius fruendi) i, najzad,*
- *ovlašćenje raspolaganja (ius disponendi), kako faktičkog tako i pravnog ”.*

Prednja konstatacija se može sagledati i iz mišljenja S. Pejovića (1976, s. 3):

“Pravo svojine na imovinu sastoji iz sljedećih ovlašćenja:

- *prava korišćenja imovinom (usus),*
- *prava ubiranja plodova koje ta imovina donosi (fructus),*
- *prava mijenjanja njenog oblika i supstance (abusus), i*
- *prava njene predaje drugim licima po uzajamno usaglašenoj cijeni.*

Posljednja dva ovlašćenja određuju pravo vlasnika na ostvarenje izmjena u vrijednosti njegove imovine i predstavlja fundamentalnu komponentu prava svojine".⁵

Kao polazna tačka razmatranja i centralno uporište teoretičarima prava svojine služi *režim privatne svojine* kao složene *strukture* individualnih ovlašćenja, čije se komponente uzajamno tijesno uslovljavaju i prožimaju. Stepenn njihove povezanosti i uzajamne uslovljenosti ispoljava se u tome što ograničenje bilo kojeg punomoćja utiče na realizaciju ostalih ovlašćenja vlasnika. Npr. isključivo pravo korišćenja ne podrazumijeva u svim slučajevima mogućnost otuđenja konkretne stvari. S druge strane, pravo na otuđenje podrazumijeva da postoji bilo koliki dio prava na korišćenje ili ostvarenje dohotka, jer u suprotnom slučaju niko ne bi pristao na razmjenu za tu stvar. Strogo ograničenje prava na dobijanje dohotka od resursa (u obliku poreza i sl.) može dovesti do toga da vlasnik resursa izgubi zainteresovanost za njegovo korišćenje.

Smatra se da pravo svojine (čak i u slučaju da su kod vlasnika koncentrisana sva ovlašćenja) može imati *samo visok stepen ekskluzivnosti*, ali ne nikako i apsolutno *neograničenu ekskluzivnost*. Dakle, ekskluzivnost ne može biti neograničena, jer uvijek (u manjoj ili većoj mjeri) postoje određena zakonska ograničenja. Proces ponovnog uspostavljanja razmjene pravima svojine (koji dovodi do njihove preraspodjele i promjene postojeće svojinske strukture) također potvrđuje da ekskluzivnost prava svojine uopšte ne znači njegovu apsolutnost (neograničenost). Visok stepen ekskluzivnosti obično karakteriše privatnu svojinu, a za posljednicu ima dvije vrste ponašanja kojima zapadni teoretičari pridaju ključni značaj i koje povezuju s odlučujućim prednostima privatne svojine.

Prvo, ekskluzivnost prava *usus fructus* pretpostavlja da isključivo vlasnik ubira sve pozitivne (ali snosi rizik za negativne) rezultate djelatnosti koju obavlja. Zato je on zainteresovan (motivisan) za maksimalno učešće u donošenju (racionalnih) odluka, jer je to stimulacija od koje zavisi uspješnost (efikasnost) njegovog poslovanja.

Drugo, ekskluzivnost prava otuđenja znači da će u proceduri razmjene konkretno dobro (stvar) biti predata onom ekonomskom agentu koji za nju ponudi najveću cijenu, tj. onome za kojeg to dobro predstavlja najveću vrijednost (korisnost). Na taj način se obezbjeđuje efikasna alokacija resursa, jer se u toku razmjene vrijednosti kreću od manje rentabilnih upotreba prema više rentabilnim upotrebama. Zaštitu sistema pri-

⁵Objašnjenje:

ius utendi = *usus*; *ius fruendi* = *fructus*; *ius abutendi* = *abusus*.

vatne svojine zapadni teoretičari prava svojine zasnivaju upravo na navedenim argumentima o njenoj efikasnosti. Stepen ekskluzivnosti, dakle, direktno utiče na

- *stepen ekonomske stimulanosti,*
- *efikasnost rješenja i*
- *efikasnu alokaciju resursa.*

Zato je efikasna zaštita prava svojine izuzetno značajna, jer, kako kaže S. Pejovich (1984, s. 56):

”Isključiti druge iz slobodnog pristupa resursu znači specificirati prava svojine na njega”.

Specifikacija prava svojine doprinosi izgradnji postojeane ekonomske sredine, smanjenju nesigurnosti i formiranju stabilnih očekivanja i preferencija kod individua. Ona podrazumijeva odgovor na najmanje tri uzajamno povezana pitanja:

- *ko (subjekt),*
- *šta (objekt), i*
- *na koji način je obezbijeđena svojina?*

Nepotpunost specifikacije prava svojine naziva se podriivanje (*attenuation*), koje je već ranije pomenuto. Ono nastupa u svim situacijama u kojima su prava svojine loše (nedovoljno) zaštićena ili potpadaju pod razne vrste ograničenja. U literaturi se ističe se da je *“sasvim jasno da niko neće sijati, ako zna da će drugi požnjati rezultate sjetve”*. U pretpostavljenoj situaciji, kad su ovlašćenja vlasnika nedefinisana, bilo kakva djelatnost (npr. investiranje i sl.) nema smisla.

Podriivanje prava svojine proizilazi iz njihove pogrešne definicije (specifikacije), slabe zaštite, potpadanja pod razna ograničenja i sl. Navedene kategorije su veoma karakteristične i posebno značajne za komparaciju s privatizacionom praksom postsocijalističkih zemalja.

Kad se jednom utvrde, prava svojine počinju da determinišu relativnu privlačnost mogućih načina ponašanja, odnosno da čine jedne oblike djelatnosti privlačnijim od drugih. Preraspodjela prava svojine se ne ostvaruje brzo i lako (o čemu svjedoče i procesi privatizacije u postsocijalističkim zemljama). Pored toga, ona zahtijeva i određene prateće *transformacione troškove*.

Predstavnici ekonomske TPS smatraju da alternativni sistemi svojine pretpostavljaju različite nivoe *transakcionih troškova* za jedan isti oblik ekonomske djelatnosti, što suštinski dovodi do nejednakog udruživanja (spajanja, kombinovanja) raznih svojinskih ovlašćenja i izbora raz-

nih ugovornih oblika. Dalje, alternativni pravni režimi zahtijevaju različite *troškove definisanja i zaštite prava svojine*. Jasno je da se prava svojine mnogo efikasnije realizuju u sistemu u kojem je jeftinija specifikacija i zaštita prava svojine.

Za razliku od ortodoksnog neoklasičnog pristupa, ekonomska TPS priznaje postojanje tri alternativna sistema prava svojine, i to:

- *sistem privatne svojine,*
- *sistem državne (kolektivne) svojine i*
- *sistem opšte svojine.*

U sistemu privatne svojine vlasnici su individue koje imaju presudnu ulogu u donošenju odluka o načinima korišćenja resursa. U tom smislu, pojedini vlasnici (ili lica kojima su delegirali svoja ovlašćenja) se nalaze u privilegovanom položaju u odnosu na pristup resursima.

U sistemu državne (kolektivne) svojine pristup rijetkim resursima je regulisan pozivanjem na opšte društvene interese, što pretpostavlja

- *utvrđivanje pravila* kojima se definiše u čemu se konkretno sastoje ti opšti društveni interesi, i
- *razradu procedura* kojima se konkretizuje opšti princip u načine donošenja odluka o korišćenju svakog resursa pojedinačno (glasanjem, delegiranjem ovlašćenja profesionalnim ekspertima, ukazima vlade i sl.).

Individue su isključene iz prava dostupa resursima, jer se onemogućuje ispoljavanje ličnog interesa u pristupu resursima, a samim tim i mogućnost tržišne predaje ili prodaje prava na korišćenje resursa. Pošto niko nije privilegovan u dostupu resursima, eventualne *privilegije* (u praksi višestruko dokazane) mogu biti samo rezultat manipulacija i socijalne patologije.

U sistemu opšte (komunalne) svojine, po pravilu, takođe ne postoji mogućnost privilegovane pozicije u pristupu resursima. Ali, u ovom sistemu je pristup otvoren svima, pa postoji realna opasnost da se, u uslovima ograničenosti resursa, afirmiše princip

*“ko prvi do resursa - njemu korišćenje resursa”*⁶.

Navedeni sistemi se, prema mišljenju teoretičara prava svojine, nigdje ne sretaju u čistom obliku, nego su uvijek isprepleteni, tj. pomiješani u različitim proporcijama, pri čemu je u svim društvima na poje-

⁶ Prednje nas asocira na našu narodnu poslovicu: “*Ko prvi do djevojke – njemu djevojka*”.

dinim oblicima resursa rasprostranjen jedan isti vid svojine (npr. odjeća je u ličnoj, parkovi su u opštoj, a odbrana zemlje u državnoj svojini).

Prema metodologiji transakcionog neoinstitucionalnog pristupa, *sistem opšte svojine* formira se tamo gdje su troškovi specifikacije i zaštite individualnih prava svojine vrlo visoki. Koristi od takvih prava su ili nedovoljne da nadoknade neophodne troškove, ili ne postoje ako resursa ima u izobilju. Zato su troškovi vezani za djelovanje opšte svojine vrlo visoki i rastu s brojem njenih korisnika.

Opšta svojina neminovno rađa *spoljne efekte* (koje ćemo kasnije obraditi), jer sopstvenici komunalnih prava praktično nemaju nikakve troškove vezane za posljedice svojih djelovanja. Otuda rezultira poznati fenomen nemilosrdne i brze eksploatacije resursa koji su u opštoj svojini. A. Alchian i H. Demsetz ukazuju na unutrašnju protivurječnost i nestabilnost sistema opšte svojine, u kojem se uslovi *ex post* ne slažu s uslovima *ex ante*. Naime, svako ima individualno pravo da koristi resurs poslije njegovog zahvata, ali samo opšte pravo korišćenja resursa prije njegovog zahvata (1973, p. 19). Pomenuti autori kao uslovni primjer fenomena nemilosrdne i brze eksploatacije resursa navode pleme čiji članovi žive od lova⁷.

Eliminacija negativnih spoljnih efekata od pretjeranog iskorišćavanja resursa moguća je inicijativom individua za promjenu postojeće strukture prava svojine. U tom smislu, smatra se da komunalna svojina istorijski evoluirala u državnu ili privatnu svojinu (A. Alchian, H. Demsetz, Ibid., p. 20).

U *prvom* slučaju promjene se odnose na pravo *ex post*, jer se rezultati ostvareni korišćenjem državne svojine smatraju imovinom države i dijele se na pojedince u skladu s određenim kriterijumima. To značajno smanjuje motivaciju pojedinaca za pretjeranom eksploatacijom resursa, jer svaki čovjek nastoji da drugi rade više od njega (da transformišu resurse), a da on samo učestvuje u raspodjeli koristi. Taj problem se mora rješavati direktnim regulisanjem ponašanja individua.

U *drugom* slučaju opšti resurs se dijeli na individue, tako da motivi za pretjeranom eksploatacijom resursa iščezavaju sami po sebi.

⁷ U jednom trenutku lov može biti toliko intenzivan da ugrozi populaciju životinja i njihovu reprodukciju, što za sobom povlači porast troškova i opadanje lovne produktivnosti. Kao uslovni primjer navedene protivurječnosti sistema opšte svojine (*ex post* i *ex ante*) oni navode da svaki član plemena ima opšte pravo na neodstrijeljene životinje, ali i isključivo individualno pravo na odstrijeljene životinje. Otuda se i javlja, prije ili kasnije, protivurječnost interesa članova plemena, koja dovodi do pretjeranog iskorišćavanja resursa i posljedične nestabilnosti sistema opšte svojine.

Mnogi naučni i stručni radovi u literaturi su posvećeni uporednoj analizi sistema opšte i privatne svojine. Za razliku od privatne, opšta svojina *ceteris paribus* pretpostavlja smanjenje obima investicija, dominaciju radno intenzivnih tehnologija, nižu produktivnost rada, visoke troškove oportunističkog ponašanja, ograničeniji vremenski horizont pri odlučivanju, predispoziciju za ubiranje poljoprivrednih kultura prije njihovog sazrijevanja, itd. (L. De Allesi, 1980, pp. 5-9).

U zapadnoj literaturi se ukazuje na nekoliko značajnih razlika između državne i privatne svojine s aspekta strukture odgovarajućih snopova ovlašćenja, pri čemu nema značaja broj suvlasnika (npr. plaža koja "pripada" stanovnicima (10.000) nekog grada, i plaža koja pripada akcionarima (10.000) neke kompanije su razni sistemi svojine koji se različito ponašaju i imaju različite rezultate).

U pogledu državne svojine, ističu se sljedeće karakteristike:

- individualni suvlasnici državne svojine ne mogu prodati niti predati svoj dio učešća u njoj,
- kod državne svojine nema korelacije između ponašanja individualnih suvlasnika i rezultata njenog korišćenja, zbog čega su članovi društva slabije zainteresovani da kontrolišu načine i rezultate korišćenja državne svojine,
- vezano s prednjim, kod državne svojine su mnogo manji stimulansi za kontrolom upravljača i birokrata, što im upravo i omogućava da zloupotrebljavaju svoj položaj,
- "kolektivni interes" je mnogo teže utvrditi i izmjeriti nego privatni,
- usaglašavanje interesa pojedinca i grupe kao cjeline je izuzetno teško kod bilo koje grupne svojine, a posebno kod državne. Jer, grupna svojina pobuđuje težnje pojedinaca za izvlačenjem što veće koristi (za neravnomjernim prisvajanjem), a troškovi se raspodjeljuju na sve članove jednako, i obratno slabi motivisanost za donošenje odluka čije troškove snosi neki pojedinac, a koristi se dijele na sve članove ravnomjerno. Npr. činovnik smanjuje štetu od svog oportunističkog ponašanja, jer se ona dijeli na sve članove društva, tako da na njega "otpada" samo mali dio. S druge strane, napori nekog čovjeka za sprovođenje efikasne kontrole djelatnosti neke državne službe zahtijevaju vrijeme i njegove velike troškove, a od toga korist imaju svi članovi društva.

2. Eksterni efekti i Coaseova teorema

R. Coase (1959, s. 25) je prvi put razmatrao pretpostavku o uticaju eksternih (spoljnih) efekata u članku “*Federalna komisija za veze*”, u kojem navodi:

“Iako se razgraničenje prava (svojine - prim. V.D.) pojavljuje kao suštinska pretpostavka tržišnih transakcija ... krajnji rezultat (koji maksimizuje vrijednost proizvodnje) ne zavisi od pravnog rješenja”.

Pa ipak, Coase u “*Bilješkama o problemu društvenih troškova*“ (1993, s. 142) ističe da on nije autor izraza “*teorema Coasea*”, niti njene precizne definicije, nego je to G. Stigler, koji je takav naziv elaborirao u radu “*Teorija o cijenama*” (1966, s. 113).

Navedene argumente R. Coase je detaljnije opisao u gore pomenutom članku (1960), koji je imao veliki uticaj na dalji razvoj TPS. Njegovi stavovi su izazvali brojne naučne diskusije, koje su se kretale od kritike do odobravanja, koja su na kraju preovladala. Kasnije je G. Stigler navedene stavove razvio u poznatu Coaseovu teoremu, koja u najkraćoj verziji može da se interpretira na sljedeći način:

“U uslovima savršene konkurencije privatni i društveni troškovi su jednaki” (prema: R. Kouz, 1993, s. 143).

R. Coase je postavio problem tako što je razmatrao dejstva firmi koje štetno utiču na druge firme - susjede. On kritikuje ekonomiste koji slijede Pigouovu analizu zakona o nesrećama i njegove zaključke o mjerama koje treba preduzeti u slučajevima nanošenja štete drugima: ili opteretiti porezom vlasnika fabrike koja nanosi štetu, ili udaljiti fabriku u drugi kraj gdje neće nanositi štetu.

Priroda izbora u navedenom slučaju je, po mišljenju R. Coasea, mnogo složenija, jer štiteći firmu B kojoj se nanosi šteta od firme A - počinje da se nanosi šteta firmi A. Isti autor svoju analizu nastavlja postavljajući ispravno pitanje:

“Koliko se sa tim mjerama dobija, a koliko gubi?” (Ibid.)

Koristeći se mikroekonomskom analizom, R. Coase u daljem izlaganju uspješno demonstrira plodotvornost ekonomske analize opšteg prava i dokazuje da *eksterni efekti* imaju opšti karakter, jer su u situaciji njihovog prisustva uvijek "uključene" dvije strane, pa je riječ o potrebi *minimiziranja opšte štete*, a ne o traženju krivca.

Teorema R. Coasea je posvećena problemu eksternih efekata (*externalities*), ili efekata susjedstva (*neighbourhood effects*), koji predstavljaju "uzgredne" (propratne) rezultate bilo koje djelatnosti, koji ne djeluju samo na nosioca te djelatnosti, nego i na neko treće lice. Oni često niču pri narušavanju ovlašćenja pod brojem devet u ranije navedenoj Honoreovoj definiciji ("*zabrana nanošenja štete drugima*"), a njihovo postojanje bitno ograničava stepen ekskluzivnosti vlasnika prava svojine.

Kao klasični primjeri negativnih eksternih efekata navode se aerodromska buka (koja ometa mir okruženja), fabrički dim (koji zagađuje okruženje), ispuštanje otrovnih materija iz fabrika, itd. Postoje i primjeri pozitivnih eksternih efekata (pčelinjak može donijeti korist susjedima ako im pčele oplode biljke).

U svim navedenim situacijama, individue ne uvažavaju posljedična negativna (ili pozitivna) dejstva eksternalija po okruženje (dakle, nema tržišne verifikacije negativnog djelovanja po okruženje), odnosno oni potcjenjuju nastale štete (troškove) ili koristi koje drugi imaju od njihove djelatnosti. Zato dolazi do neslaganja između individualnih i društvenih (socijalnih) troškova (gdje su društveni troškovi jednaki zbiru privatnih troškova i troškova eksternih efekata), ili između individualnih i društvenih koristi (gdje su *društvene koristi* jednake zbiru *privatnih koristi* i koristi od *eksternih efekata*).

Pošto svaki ekonomski subjekt zasniva svoje odluke na upoređivanju svojih koristi i troškova, prednja neslaganja dovode do hiperprodukcije dobara s negativnim eksternim efektima, ili do smanjene proizvodnje dobara s pozitivnim eksternim efektima. Alokacija resursa se pokazuje neefikasna s aspekta cijelog društva, ili, kako kaže S. Cheung (1978, s. 13):

"Kao posljedica, obim djelatnosti se može pokazati previše veliki ili previše mali za dostizanje društvenog optimuma".

Slučaj neslaganja privatnih i društvenih odnosa koristi/troškova Pigou je objašnjavao kao "*otkaz (fijasko) tržišta*" (*market failures*), čime se opravdavalno državno miješanje u ekonomiju, u funkciji mehanizma alokacije i prinudne naplate (porezima) štete nastale od eksternih efekata.

R. Coase je negirao navedene Pigouove zaključke svojim shvatanjem da pod određenim uslovima (nulti transakcioni troškovi i jasno definisana prava svojine) tržište može samo (dakle, *bez državne intervencije* – prim. V. D.) da riješi problem eksternih efekata.

Naravno, u praksi uopšte nije sve tako jednostavno, jer, kako ispravno primjećuje Lj. Madžar (1995, s. 185):

“... detaljnije razmatranje otkriva ozbiljne prepreke u čisto tržišnom prevladavanju eksternih efekata, ali se time ne obezvređuje sama ideja da se i tržište, u kombinaciji sa drugim mehanizmima, iskoristi radi poboljšavanja alokativnih rešenja u oblastima koje se karakterišu jakim vantržišnim međuzavisnostima”.

Teško je pretpostaviti da u ekonomskoj stvarnosti transakcioni troškovi mogu biti jednaki nuli. Drugim riječima, takva stvarnost se *“skoro graniči s mističnom”* (O. Zerbe, 1980, p. 2).

Međutim, R. Coase odbacuje sve kritike o utopizmu, odnosno nemogućnosti *“coaseanskog svijeta”* s nultim transakcionim troškovima i koristi ih kao bumerang kada kaže sljedeće:

“To je svijet savremene ekonomske teorije, isti onaj, iz kojeg sam pokušavao da namamim savremene ekonomiste ... Ja sam jednostavno pokušao da osvjetlim neke karakteristike tog svijeta. Ja sam dokazivao da u takvom svijetu alokacija resursa neće zavistiti od pravnih pozicija ... Uzrok zablude ekonomista bio je u tome što njihov teorijski sistem nije uzimao u obzir faktor koji je veoma stvaran za svakog ko namjerava da izučava uticaj promjene zakona na alokaciju resursa. Taj faktor koji nije uzet u obzir i jesu transakcioni troškovi” (R. Kouz, 1993, s. 158).

Centralni stav mikroekonomske teorije posmatra slobodnu razmjenu u funkciji redistribucije resursa, u pravcu njihovog najefikasnijeg korišćenja. Pored svojine na resursima, zakon definiše još mnogo prava, tako da je R. Coase stav o razmjeni resursa uopštio, uključivši u njega zakonska prava za izvršenje neke aktivnosti. Njegova teorema dokazuje da *prvobitna raspodjela* zakonskih prava nema značaja s aspekta perspektivne efikasnosti ako ta prava mogu biti slobodno razmijenjena, tj. nepravilna zakonska raspodjela prava može biti uklonjena posredstvom tržišta (*slobodne razmjene*).

Pored slobodne razmjene, za efikasnu alokaciju resursa posredstvom tržišta veoma su važni transakcioni troškovi, koji mogu biti visoki ako posao obuhvata nekoliko učesnika teritorijalno udaljenih jedan od drugog. I druge prepreke (kao npr. *monopoli*) takođe mogu blokirati i/ili deformisati tržište.

Kroz prizmu navedenih prepreka, Coaseova teorema se može formulirati na sljedeći način:

Prvobitna raspodjela prava svojine ne utiče na optimalnu strukturu proizvodnje (alokaciju resursa) sve dok ta prava mogu biti razmijenjena u uslovima savršene konkurencije (veliki broj kupaca i prodavaca, odsustvo eksternih efekata, potpuna informisanost o cijenama i kvalitetima, transakcioni troškovi jednaki nuli). Ali, čak i u slučaju značajnih transakcionih troškova i uticaja raspodjele prava svojine na efikasnost proizvodnje, alternativna raspodjela prava svojine (npr. državno regulisanje) neće uvijek biti efikasna: potrebno je u tom slučaju uporediti troškove državne intervencije s gubicima izazvanim slomom tržišta.

Na taj način, prema mišljenju predstavnika neoinstitucionalizma, odnosno TPS, *uloga države se svodi na period koji prethodi tržišnom procesu*, tj. na specifikaciju i zaštitu prava svojine učesnika posla.

Coaseova teorema ima mnogo varijacija. Tako npr. D. Cooter (1987, s. 457) navodi tri njena različita tumačenja, i to⁸:

- prvobitna raspodjela prava svojine nema značaj s aspekta efikasnosti (ili *Pareto optimalnosti*) ako se ona mogu slobodno razmjenjivati,
- prvobitna raspodjela prava svojine nema značaj s aspekta efikasnosti (ili *Pareto optimalnosti*) ako su transakcioni troškovi zanemarljivo mali,
- prvobitna raspodjela prava svojine nema značaj s aspekta efikasnosti (ili *Pareto optimalnosti*) u uslovima savršene konkurencije.

Coaseova teorema dokazuje da je za autonomnost procesa proizvodnje roba i usluga potrebno da transakcioni troškovi budu jednaki nuli. Svojinski odnosi počinju djelovati na proces proizvodnje pri pozitivnim transakcionim troškovima. Zato su u realnosti proizvodni odnosi i svojinski odnosi uvijek uzajamno zavisni (što je i K. Marx dokazivao, ističući da svojinski odnosi čine suštinu produkcionih odnosa - prim. V. D.). Coaseova ideja upravo se i sastojala u tome da ukaže na *značaj transakcionih troškova*.

Iz Coaseove teoreme može se izvući nekoliko značajnih zaključaka, i to kako slijedi:

- eksterni efekti imaju *dvostrani* (a ne jednostrani) karakter,

⁸ Detaljnije objašnjenje Coaseove teoreme i Cooterove interpretacije iste elaborirao je Lj. Madžar (1995, ss. 183-185 i ss. 215-219), tako da upućivanjem na taj izvor izbjegavamo ponavljanje.

- ekonomski smisao prava svojine je u njihovoj maksimalno *jasnoj specifikaciji* (definisaniu), koja omogućuje “internalizaciju eksternalija”, kako kaže H. Demsetz, jer se
“*svi troškovi i koristi, koji su povezani s uzajamnim društvenim djelovanjem, pojavljuju kao potencijalne eksternalije*” (1967, s. 348),
- relativizuje se “krivica” tržišta za fijasko i ubjedljivo dokazuje da ako neko i stvara defekte u situacijama eksternih efekata - onda je to *država*, koja nije stvorila dovoljan broj prava svojine i/ili često ometa stvaranje dobrovoljnih ugovora za internalizaciju tih efekata,
- afirmiše tržište i privatnu svojinu, dokazujući da privatna svojina nije uvijek kriva za narušavanje okruženja, kako su to mnogi smatrali, jer “privatna prava mogu biti korisna za društvo upravo zato što oni iniciraju individue da uzmu u obzir društvene troškove” (A. Alchian, H. Demsetz, 1973, s. 24). U tom smislu se pokazuje da uzročnik eksternih efekata nije višak, nego *manjak (nedovoljna razvijenost) privatne svojine* i na toj osnovi nedovoljna razvijenost tržišta (S. Pejovich, 1981, s. 186).

U svim razmotrenim situacijama eksternih efekata polazilo se od pretpostavke da postoji samo jedan pričinilac štete i jedan oštećeni. Naravno, u ekonomskoj stvarnosti postoje situacije u kojima egzistira mnoštvo pričinilaca štete nasuprot mnoštvu ugroženih. Apstraktna pretpostavka o *nultim transakcionim troškovima* omogućila je da se ignoriše navedena realnost. Ali, ako pretpostavimo da postoji jedan štetočina i mnogo ugroženih, onda se pri pozitivnim transakcionim troškovima pojavljuje problem zaključivanja ugovora sa svakim od ugroženih, bez obzira na to ko posjeduje prvobitno pravo svojine na ograničeni resurs. Što je veći broj ugroženih (oštećenih) i što je njihov sastav heterogeniji, veći su opšti troškovi zaključivanja i osiguranja realizacije ugovora. U svim takvim situacijama može biti efikasniji mehanizam “*agregiranja preferencija*” putem glasanja (dakle, instrumentom političkog mehanizma), kojim se donosi odluka o uvođenju poreza, koji se zatim raspodjeljuje oštećenima od negativnog eksternog efekta.

Ako se princip proste većine prihvati kao odlučujući, onda presudan značaj ima odnos svakog glasača prema problemu eksternog efekta (koji im je nanio štetu). Očigledno je da se u takvim uslovima proces internalizacije eksternih efekata neizbježno politizuje, što je primijetio rodonačelnik teorije društvenog izbora Nobelovac J. Buchanan, koji je predložio da se svi oštećeni podijele u četiri brojno jednake grupe:

- grupa $S_{(i)}$ - čiji članovi nemaju odnos prema eksternom efektu i djelatnosti firme koja proizvodi robu X i zagađuje okolinu,
- grupa $S_{(b)}$ - čiji članovi imaju samo koristi od djelatnosti firme,
- grupa $S_{(c)}$ - čiji članovi imaju samo štetu od djelatnosti firme, i
- grupa $S_{(b,c)}$ - čiji članovi imaju i štetu i koristi od djelatnosti firme (1991, s. 67).

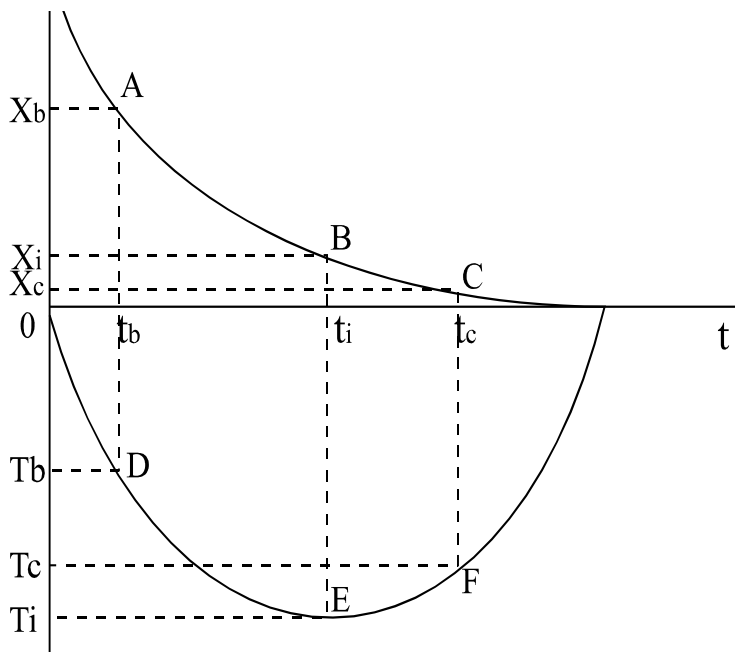
Navedena klasifikacija podrazumijeva dopunsko preciziranje (podjelu, klasifikaciju) eksternih efekata na unutrašnje eksternalije (efekti koji se javljaju kao spoljni prema ugovornom odnosu, ali unutrašnji prema grupi koja je potpisnik ugovora - u našem slučaju grupa $S_{(b,c)}$) i spoljne eksternalije (efekti koji se javljaju kao spoljni ne samo prema odgovarajućoj transakciji, nego i prema grupi koja u njoj učestvuje).

Kad bi se porez rasporedio samo

a) u skladu s tim kakav uticaj djelatnost firme ima na ovog ili onog ekonomskog subjekta, i

b) ako bi porez tačno odgovarao razlici između graničnih društvenih i privatnih troškova,

onda bi rezultat tačno odgovarao onome koji je prikazan na slici u nastavku.



Legenda:

- ❖ X - obim proizvodnje (kao poreska osnovica),
- ❖ t - posreska stopa,
- ❖ T - veličina poreza,
- ❖ X_b , t_b , T_b - obim proizvodnje, poreska stopa i veličina poreza koji odgovaraju interesima grupe koja izvlači samo koristi od rezultata firme koja proizvodi robu X ,
- ❖ X_i , t_i , T_i - obim proizvodnje, poreska stopa i veličina poreza koji odgovaraju interesima grupe koja je indiferentna prema rezultatima djelatnosti proizvođača robe X , i
- ❖ X_c , t_c , T_c - obim proizvodnje, poreska stopa i veličina poreza koji odgovaraju interesima grupe koja ima štetu od proizvodnje robe X .

Ali, zbog značajnih troškova mjerenja realnih funkcija individualnih koristi i troškova, raspodjela će se ostvarivati manje ili više neuravnoteženo. Pravila dodjeljivanja kompenzacija (nadoknade) za nanesenu štetu suštinski će uticati na ponašanje svake grupe prilikom glasanja, i to kako slijedi:

- grupa $S_{(i)}$ će glasati za uvođenje takve poreske stope koja maksimizuje poreska davanja, jer će u tom slučaju i apsolutna kompenzacija koju dobijaju biti maksimalna,

- grupa $S_{(c)}$ će razmatrati željenu poresku stopu uzimajući u obzir njen protivrječan uticaj na svoje imovinsko stanje:
 - a) prema grafiku, povećanje poreza, dovodi do smanjenja poreske osnovice (koju u ovom slučaju predstavlja obim proizvodnje u fizičkom izrazu), a samim tim i do smanjenja veličine kompenzacija poslije određenog nivoa na kojem je granični porez jednak nuli,
 - b) za razliku od grupe $S_{(i)}$ koja nema štete od proizvodnje, smanjenje proizvodnje samo po sebi dovodi do poboljšanja imovinskog stanja, jer proizvodnja nanosi štetu grupi $S_{(c)}$, pa će ova grupa glasati za veće oporezivanje nego grupa $S_{(i)}$,
- dejstvo poreza je protivrječno i za grupu $S_{(b)}$, jer on kao transfer poboljšava njeno imovinsko stanje, ali ga i pogoršava kao rezultat smanjenja obima proizvodnje (koja donosi samo korist grupi $S_{(b)}$). Zato je za ovu grupu poželjna poreska stopa koja je niža ne samo od one koju preferiraju članovi grupe $S_{(c)}$, nego i grupe $S_{(i)}$, pošto za članove grupe $S_{(b)}$ smanjenje obima proizvodnje dovodi do pogoršanja njihovog imovinskog stanja,
- grupa $S_{(b,c)}$ prilikom glasanja mora uzimati u obzir više faktora nego ostale grupe glasača, jer promjene poreske stope na njih djeluju u nekoliko pravaca, tako da je teško utvrditi za koju poresku stopu će glasati ova grupa. To prvenstveno zavisi od upoređivanja koristi i troškova.

Pored navedenog modeliranog rješenja problema eksternalija preko uvođenja poreza, moguća su i druga rješenja, kao npr. uvođenje ograničenja na obim proizvodnje. U tom slučaju će grupa $S_{(b)}$ glasati protiv ograničenja, grupa $S_{(c)}$ će glasati za potpuno obustavljanje proizvodnje, a grupa $S_{(b,c)}$ će glasati za takvo smanjenje obima proizvodnje koje obezbjeđuje kompenzaciju štete od spoljnih efekata.

Preferencije grupe $S_{(i)}$ su neutralne. Ako pretpostavimo da su razmjere grupa jednake, onda glasanje zavisi od medijalne grupe, a to je upravo grupa $S_{(b,c)}$. Ako su transakcioni troškovi jednaki nuli, biće izglasan jedinstveni granično dopustivi obim proizvodnje, nezavisno od izbora pravila. Pozitivni transakcioni troškovi i njihova nejednaka raspodjela među grupama mogu dati mnoštvo različitih rezultata prilikom glasanja.

3. Transakcioni troškovi

Većina autora smatra da su transakcioni troškovi jedan od ključnih pojmova neoinstitucionalne teorije, zbog čega se ista često naziva ekonomska teorija transakcionih troškova (*transaction costs economics*). Prije objašnjenja sadržaja, značaja, oblika, dinamike i načina mjerenja transakcionih troškova, potrebno je kao radni pojam definisati pojam *transakcije*. Pod transakcijom se u literaturi podrazumijeva otuđenje i prisvajanje prava svojine i sloboda (prihvaćenih u društvu). Ta definicija se oslanja na Commonsovo određenje transakcije, s tim što je izraz na kraju definicije “*izgrađenih u društvu*” zamijenjen izrazom “*prihvaćenih u društvu*” (1931, s. 652).

Navedenu izmjenu smo prihvatili i istakli vjerujući u opravdanost mišljenja pojedinih autora da, strogo govoreći, društvo nije samo posebni subjekt za sebe, nego ipak ukupnost subjekata koji međusobno djeluju jedni na druge. U tom smislu, J. Commons jasno ističe razliku između običnog *individualnog ponašanja* (ili razmjene roba) od *transakcije* kao institucionalno uređenog ponašanja ljudi.

Najopštija definicija *transakcionih troškova* se zasnovana upravo na određenju transakcije, i može da glasi: to su troškovi resursa neophodni za otuđenja i prisvajanja prava svojine i sloboda, prihvaćenih u društvu. Ovaj termin je prvi uveo R. Coase 1937. godine u članku “*Priroda firme*”, nazivajući ih prvobitno “*troškovi korišćenja cjenovnog mehanizma*”.

K. Arrow ih je mnogo godina kasnije nazvao “*troškovima za održavanje ekonomskih sistema u hodu*”, upoređujući ih sa trenjem u fizici, jer oni zaista u ekonomskoj stvarnosti koče premještaj resursa prema korisnicima za koje predstavljaju *najveću vrijednost* (prema: C. Breaden, P. Toumanoff, 1984, p. 166).

Poznato je da fijasko (*nesavršenost*) tržišta K. Arrow objašnjava transakcionim troškovima (ili, kako on navodi, “*troškovima eksploatacije ekonomskih sistema*”) koji blokiraju obrazovanje tržišta:

“U cjenovnom sistemu transakcioni troškovi su klin između cijena prodavaca i cijena kupaca, i samim tim dovode do gubitaka, nanoseći s aspekta tradicionalne ekonomske teorije štetu društvenom bogatstvu” (1993, s. 66).

Kategorija transakcionih troškova obuhvata materijalne i ugovorne uslove razmjene. Oni vremenski nastaju prije, za vrijeme i poslije sklapanja posla (ugovora). Zapadni teoretičari prava svojine smatraju da su troškovi za realizaciju transakcija glavni faktor koji određuje strukturu i dinamiku različitih društvenih instituta, tako da oni imaju veliki analitički značaj. U literaturi se kod raznih autora može sresti pet vrsta ovih troškova, i to kako slijedi:

- troškovi traženja informacija (G. Stigler),
- troškovi vođenja pregovora,
- troškovi mjerenja karakteristika proizvoda i usluga (Y. Barzel),
- troškovi specifikacije i zaštite prava svojine (arbitraže, sudovi, državni organi), i
- troškovi oportunističkog ponašanja (skretanje od dogovorenih uslova) i njegove kontrole (O. Williamson, M. Jensen, Mc Kling).

Prije zaključenja ugovora i realizacije posla neophodno je raspolagati mnogim informacijama o tome gdje se mogu naći potencijalni kupci ili prodavci konkretnih roba, usluga ili faktora proizvodnje, kolike su njihove cijene, kakva je konjunktura na tržištu i njena perspektiva, itd. Navedene informacije zahtijevaju, pored vremena, i odgovarajuće troškove.

Pregovaranje takođe zahtijeva značajne troškove, jer je potrebno dogovoriti uslove razmjene, uslove plaćanja, način i mjesto isporuke, i sve mnogobrojne ugovorne stavove, standardne i specifične, zavisno od vrste roba, usluga i resursa koji su predmet ugovora.

Sve robe, usluge ili resursi imaju mnogo osobina koje se moraju znati i uvažavati u procesu razmjene. Tačnost njihovog vrednovanja (mjerenja) je izuzetno značajna, ali nije uvijek u potpunosti moguća. Mjerenje je neizbježna kvantifikacija informacije o objektima razmjene. Ono je uvijek *praćeno* odgovarajućim troškovima za mjernu tehniku, standarde i sl. Troškovi mjerenja su direktno proporcionalni potrebama za većom tačnošću mjerenja. Njih treba sagledati kroz prizmu specifičnog ekonomisanja, povezanog s oblicima poslovne prakse firmi kao što su: davanje garantnog roka i mogućnosti popravke u tom roku, zaštitni znak firme, itd.

U grupu troškova specifikacije i zaštite prava svojine spadaju rashodi za izdržavanje sudova, arbitraže, državnih organa, čekanje i sve ono što je potrebno da bi se uspostavila (specificirala) i zakonski zaštitila narušena prava svojine.

Troškovi oportunističkog ponašanja su najapstraktniji (najskriveniji) dio transakcionih troškova. Smatra se da je oportunističko svako ponašanje koje odstupa od ugovorenih uslova ponašanja (misli se na laž, ne-rad, izbjegavanje, moralni rizik - hazard, ucjene i sl.), a koje nastaje zbog asimetrije u informacijama i teškoća u tačnoj ocjeni postugovornog ponašanja drugog učesnika posla.

Neki autori (kao npr. Yones i Hill) definišu transakcione troškove kao troškove pregovora, monitoringa i sprovođenja posla, koji omogućavaju stranama da se dogovore (prema: S. Malahov 1997, s. 90).

W. Nicholson razlikuje eksplicitne transakcione troškove (plaćanja za usluge posrednika) od implicitnih (troškovi traženja i sakupljanja informacija - 1992, pp. 440-1).

F. Scattiatti pod transakcionim troškovima podrazumijeva psihološke troškove donošenja odluka o samom poslu (1993, ss. 59-65).

Za razliku od navedenih shvatanja, koja transakcione troškove povezuju s određenim dejstvima i troškovima koji se pojavljuju u toku zaključivanja posla, S. Cheung smatra da su transakcioni troškovi

“svi institucionalni troškovi koji se pojavljuju u svakoj ekonomiji koja nije organizovana na Valrasovom principu” (1992, s. 52).

U tom smislu, on ističe da je model planske komunističke ekonomije prenatrpan transakcionim troškovima. Cheungovo mišljenje smo naveli kao dijametralno suprotno Coaseovom, koji razlikuje transakcione i institucionalne troškove:

“Ako bi me zamolili da predstavim ekonomski sistem bez transakcionih troškova, ja bih naveo apsolutno komunističko društvo ... Kupci i prodavci moraju nalaziti jedan drugog; kupci moraju znati šta im prodavci mogu nuditi, a prodavci šta kupci žele nabaviti; obje strane moraju znati cijene po kojima će druga strana završiti operaciju, strane moraju voditi pregovore, izrađivati ugovore, obezbijediti uvjerenost njihovog poštovanja itd. Izgrađivaće se tržišta, i pojaviće se specijalisti (dileri i brokери) za obezbjeđivanje procesa razmjene. Upravo troškove takve djelatnosti ja nazivam transakcionim troškovima” (prema: S. Malahov 1997, s. 91).

Na bazi navedenih različitih shvatanja o transakcionim troškovima, koristimo priliku da se pridružimo mišljenju M. Olsona, koji kri-

tikuje to raznoglasje i smatra da danas postoji veoma mnogo “škola transakcionih troškova”, koje previše slobodno interpretiraju ovaj termin i na taj način “miješaju u jednu gomilu sve nedostatke tržišta” (1995, s. 1).

Rodonačelnik ekonomije transakcionih troškova je, ipak, O. Williamson, koji za objašnjenje svoje koncepcije koristi sljedeće dvije pretpostavke:

prvu, tzv. *ograničene racionalnosti*:

“subjekti u ekonomiji nastoje da djeluju racionalno, ali u stvarnosti vladaju tom sposobnošću samo u ograničenom stepenu... Težnja ka racionalnosti znači orijentaciju na ekonomsko korišćenje ograničenih resursa, a priznanje ograničenosti saznavnih sposobnosti služi kao stimulacija za istraživanje instituta” i

drugu, tzv. *oportunističkog ponašanja*:

“slijed za sopstvenim interesima, u okviru toga i putem prevara, koje uključuju i javne oblike prevare kao što su laž i krađa, a koje se s tim ne iscrpljuje. Mnogo češće oportunistam podrazumijeva suptilnije oblike prevara, koje mogu imati aktivan i pasivan oblik i ispoljavati se ex ante i ex post” - 1993, ss. 39-49.

Značajna karakteristika transakcionih troškova je to što oni omogućuju ekonomiju obima, jer opadaju po jednom poslu u mjeri povećanja realizacije tog posla. Pored toga, transakcione troškove karakterišu određene konstantne komponente, kao npr.: jednu istu dobijenu informaciju mogu da koriste mnogi prodavci i kupci (naravno, ne u svim slučajevima), ugovori se standardizuju, jednom donešeni zakoni i drugi akti se primjenjuju na sve učesnike razmjene, itd. U skladu s tim, teoretičari prava svojine smatraju da povećanje tržišta može na bazi ekonomije transakcionih troškova povećati blagostanje stanovništva čak i kada nema tehničko-tehnološkog progressa. Društveni i ekonomski instituti se na taj način pojavljuju kao sredstva za ekonomisanje transakcionim troškovima.

Istaknuti ruski ekonomista Oleg Ananjin smatra da je kategorija transakcionih troškova

“upotpunila naučne predstave o parcijalnoj i opštoj ekonomskoj ravnoteži, što je doprinijelo formulisanju racionalnog objašnjenja granice koja razdvaja sferu horizontalnih odnosa ravnopravnih ekonomskih subjekata od sfere komandnih odnosa koji postoje unutar pojedinih firmi: drugim riječima granice koja dijeli tržište i svojinu” (1992, s. 25).

To je, prema njegovom mišljenju, rezultiralo u promjeni predstava o mikroekonomiji - od skupa apstraktnih ekonomskih subjekata ka

konkretnim predstavama o preduzeću kao koncentratu ekonomske vlasti, odnosno ka mikroekonomskoj sferi kao određenoj instanci raspodjele te vlasti između ekonomskih subjekata, koji se razlikuju po svojoj veličini, položaju i moći uticaja.

Za dokazivanje postojanja fenomena transakcionih troškova suštinski su bitna dva momenta, i to:

- nepodudarnost ekonomskih interesa agenata koji međusobno djeluju jedni na druge, i
- fenomen neizvjesnosti, koji se sastoji u fragmentaciji i deformisanosti informacija, kao i ograničene mogućnosti kojima agenti raspolažu za njenu preradu.

Nepodudarnost ekonomskih interesa u uslovima međusobnog djelovanja agenata odražava se u njihovim konfliktima. *Analiza konflikta interesa* logično mora poći od njihovih uzroka. Osnovni uzrok se može tražiti u ograničenosti resursa kao konstanti ekonomske stvarnosti, kojoj direktno protivurječi neograničenost ljudskih potreba. To dovodi do konflikta između različitih potreba jednog čovjeka, koji se rješava metodom ocjene svih mogućih alternativa, na bazi određenih kriterijuma. Pošto su potrebe raznovrsne, a sredstva za njihovo zadovoljavanje heterogena, stvara se konflikt u samom čovjeku između njegove želje za potpunom ocjenom alternativa (mogućnosti izbora), i ograničenih mogućnosti te ocjene zbog nepotpunosti i fragmentarnosti informacija o dobrima koja raspolažu ko-risnim svojstvima, ali i o samom sebi kao nosiocu potreba.

U navedenim konfliktima mogu se tražiti uzroci postojanja transakcionih troškova, koji se s tog aspekta mogu okarakterisati kao troškovi za koordinaciju djelatnosti ekonomskih agenata i rješenje alokacionog konflikta koji između njih postoji.

Smatra se da transakcioni troškovi otežavaju potpunu realizaciju:

- uzajamnih koristi od razmjene, jer se dobra rijetko usmjeravaju i koriste tamo gdje imaju najveću vrijednost (R. Langlois 1990, p. 14),
- principa komparativnih prednosti, koji leži u osnovi podjele rada i razmjene, a posljedično i ekonomskog rasta (D. Nort 1993, p. 69),
- novih, neizvjesnih mogućnosti korišćenja poznatih resursa ili otkrića novih resursa pri datom skupu alternativa njihovog korišćenja,
- promjene postojećih pravila igre, jer se pojavljuju kao troškovi institucionalne transakcije (D. Bromley 1989, p. 95). U najopštijem smislu, transakcioni troškovi određuju pravac institucionalne transformacije. Kao primjer se mogu navesti oblici reakcija na negativne i po-

zitivne spoljne efekte: očuvanje *statusa quo*, uvođenje oporezivanja, korišćenje pravila odgovornosti, itd.

Predstavnici TPS ističu tijesnu funkcionalnu povezanost između transakcionih troškova i instituta, kao i povezanost instituta i društvenog blagostanja. U skladu s teoremom R. Coasea, ka ne bi bilo transakcionih troškova, resursi bi se alocirali i koristili tamo gdje imaju najveću vrijednost, nezavisno od prvobitne raspodjele prava svojine među ekonomskim agentima, koju vrši država. Poznato je da sam R. Coase, kao autor stavova koji su u interpretaciji G. Stiglera prerasli u Coaseovu teoremu, nikada nije govorio o svijetu nultih transakcionih troškova u pozitivnom smislu, tako da navedena teorema ima *značaj* u tome što na indirektan način pokazuje da treba uvažavati pozitivne transakcione troškove u različitim varijantama prvobitne raspodjele prava svojine, s aspekta krajnje alokacije resursa (R. Langlois 1990, p. 16).

Navedena činjenica omogućuje da se objasni postojanje *raznih režima* prava svojine (privatna, državna, mješovita) s funkcionalnog aspekta, kao i potrebu institucionalnih transformacija i usavršavanja tih svojinskih poredaka.

U skladu s mišljenjem većine predstavnika TPS da društveni instituti doprinose ekonomiji transakcionih troškova, kao i činjenicom da u raznim sredinama postoji različita zastupljenost društvenih instituta, može se izvesti logičan zaključak da različitim ekonomskim organizacijama odgovaraju različite strukture transakcionih troškova.

Upravo na toj osnovi, na bazi relativnih razlika u nivou i strukturi transakcionih troškova, teoretičari prava svojine objašnjavaju raznovrsnost oblika privrednog i socijalnog života. Tvrdi se da alternativni ekonomski instituti imaju komparativne ekonomske prednosti kod raznih kategorija transakcionih troškova, i da je njihovo postojanje s tim tijesno povezano. Drugim riječima, ističe se sljedeće:

- mehanizam tržišne koordinacije relativno je efikasniji u ekonomiji informacionih troškova,
- firma je efikasnija u ekonomiji troškova pregovaranja, i
- hijerarhijske strukture su podložnije oportunističkom ponašanju (D. North, R. Thomas 1973, p. 537).

4. Teorija države

TPS je, smatraju njeni predstavnici, nepotpuna bez teorije države, jer je *država* najvažnija i najmjerodavnija “agencija” za specifikaciju i zaštitu prava svojine. Pa ipak, oni priznaju da još nijesu uspjeli da razrade zadovoljavajući teorijski model države (vidi npr. S. Pejovich 1974, p. 169). Odnos instituta tržišta i privatne svojine, s jedne, i državnog regulisanja i državne svojine, s druge strane, je *paradoksalan*: za normalno funkcionisanje i zaštitu instituta privatne svojine i tržišta potreban je mehanizam koji se zasniva na principima centralizacije i kolektivne svojine. Država kao društveni institut obezbjeđuje slobodan promet dobara (resursa, roba, usluga, informacija) na integralnom tržištu, ali i proizvodnju i promet onih roba i usluga koje tržište nije u stanju da obezbijedi. Pa ipak, H. Nutzinger pravilno primjećuje sljedeće:

“Postoji odavno ukorijenjeno podozrenje da vantržišna raspodjela privilegija po principu ‘jedan čovjek - jedan glas’ dovodi do konflikta između načina organizacije političke i ekonomske oblasti društva” (1982, s. 174).

Veoma značajno, kompleksno i kompetentno istraživanje problema države u okviru TPS ponudio je Nobelovac D. North, koji definiše državu kao

“... organizaciju koja posjeduje komparativne prednosti u ostvarivanju prinude i zauzima određenu geografsku teritoriju čije granice definišu njenu vlast nad poreskim obveznicima. Suština prava svojine - sadržana u pravu na isključenje, i organizacija koja posjeduje komparativnu prednost u prisili – pokazali su se sposobni da specifičiraju i štite prava svojine” (1981, p. 21).

U istoriji državne ideje (odnosno ideje državnog regulisanja kao ekonomskog instituta) mogu se izdvojiti dva osnovna teorijska pristupa: *teorija društvenog dogovora (ili ugovora)* i *teorija eksploatacije*.

Prva objašnjava pojavu države prvobitnim ugovorom, koji pretpostavlja priznanje prava individue na određene resurse od strane drugih učesnika dogovora, u zamjenu za odustajanje od zahtjeva na ostale resurse i saglasnost da uvažavaju tuđa prava na tim resursima. Država istupa kao treća (arbitražna) strana, koja garantuje sprovođenje uslova prvobitnog društvenog ugovora.

Druga (eksploatorska teorija, kojoj pripada i Marxova teorija države) vidi u državi oruđe vladajućih grupa ili klasa, pa se njena funkcija sastoji u prelivanju dohotka od mnogih članova društva u korist vladajuće klase:

”Eksploatorska država bi uspostavila takvu strukturu prava svojine, koja bi maksimizovala dohodak koji se nalazi u vlasništvu grupe ljudi, nezavisno od toga kako bi to uticalo na blagostanje društva u cjelini.” (D. North, 1981, p. 22)

Karakteristično je da i u ugovornoj i u eksploatorskoj teoriji država posjeduje vlast (ili pravo, mogućnost prinude) da uspostavlja i preraspodjeljuje prava svojine. U prvom slučaju ona to čini saglasno s interesima društva, a u drugom slučaju to čini u skladu s interesima vladajuće klase ili određene grupe ljudi. Međutim, kod ugovorne teorije je riječ o koristima koje imaju svi učesnici dogovora, dok je kod eksploatorske teorije riječ o renti koju prisvaja povlašćena grupa. Naravno, u oba slučaja (i za zaštitu ugovora, i za održavanje vlasti) neophodna je – državna prisila.

Na tom zajedničkom imenitelju ugovorne i eksploatorke teorije insistiraju mnogi predstavnici TPS. Tako npr. D. North (1981, p. 22) smatra da navedene dvije teorije ustvari ujedinjuje *“raspodjela potencijala prisile”*, i po tom pitanju piše:

“Ugovorna teorija pretpostavlja ravnomjernu raspodjelu potencijala prisile među potpisnicima ugovora. Teorija eksploatorskog porijekla države pretpostavlja njegovu neravnomjernu raspodjelu”.

D. North (1981, p. 32) je pokušao da sintetizuje ugovorni⁹ i eksploatorski pristup formiranjem tzv. *interesnog modela države*, koji ima sljedeće karakteristike:

⁹ Model prvobitnog ugovora istraživao je J. Umbeck na unikalnom primjeru *“zlatne groznice”* u Kaliforniji druge polovine XIX vijeka (1981). Zlato je otkriveno nekoliko mjeseci prije otcjepljenja Kalifornije od Meksika i njenog prisajedinjenja SAD. Guverner je odmah poslije prisajedinjenja SAD ukinuo sve meksičke zakone, ne zamjenjujući ih nikakvim novim zakonima. Na taj način, u Kaliforniji nije bilo praktično nikakve vlasti u periodu od skoro dvije decenije, a teritoriju je čuvalo nešto više od 600

- *prvo*, država se shvata kao agencija koja prodaje usluge odbrane i pravosuđa u zamjeni za poreze,
- *drugo*, ona ima osobine diskriminirajućeg monopoliste, jer razdvaja stanovništvo na razne grupe poreskih obveznika i za svaku utvrđuje prava svojine na takav način što maksimizuje stizanje (primjenu) kazne, i
- *treće*, ona ograničava ponašanje upravljača u uslovima konkurencije.

Dominirajući *cilj države* bi trebalo da bude izgradnja takve institucionalne strukture, prvenstveno strukture prava svojine, pomoću koje bi bilo moguće dostići maksimizaciju dohodaka (odnosno društvenog blagostanja) i visok stepen sloboda. U okviru tog zadatka država treba da usmjerava sve privredne subjekte na proizvodnju takvog skupa društvenih dobara (u smislu korišćenja resursa) koji bi minimizovao njene troškove za specifikaciju i zaštitu prava svojine.

U okviru teorije države poseban pravac predstavlja tzv. *ekonomija prava*, izrasla na spoju ekonomske i pravne teorije, koja se 1960-ih godina izdvojila u samostalan smjer, čiji je glavni predstavnik R. Posner. Njegova zamisao vezana za predmet ove discipline sastojala se u primjeni Coaseovih zaključaka na pravnu teoriju i sudsku praksu, jer, prema njegovom mišljenju, sva rješenja pravnih organa treba da *oponašaju tržište*, odnosno doprinose uspostavljanju takve raspodjele prava svojine koju bi dostiglo tržište pri odsustvu transakcionih troškova, i kojoj bi ekonomski subjekti sami pristupali (jer ne bi bilo tih troškova da ih u tome sprečavaju).

Konceptualni kostur ekonomije prava, prema mišljenju J. Hirsleifera (1982, pp. 2-4) čine:

- *Smithova teorema*, prema kojoj dobrovoljna razmjena povećava blagostanje učesnika posla),
- *Coaseova teorema*, prema kojoj se sve mogućnosti za uzajamno korisnu razmjenu potpuno iscrpljuju samim zainteresovanim stranama,

američkih vojnika. Za zlatom je tragalo oko 200.000 ljudi, koji su obrazovali 500 okruga sa sopstvenim sistemom prava svojine. Unbeck je dokazao da je formiranje tih sistema odgovaralo logici prvobitnog društvenog ugovora. Cilj ugovora sastojao se u tome da zaštititi okrug od pridošlica i da svakom učesniku preda ekskluzivna prava na određenoj parceli zemlje. Odlučujući faktor raspodjele prava svojine bila je sposobnost tragača zlata (ili grupa) da silom zadrže ekskluzivnost. Potencijal prisile je bio raspoređen približno ravnomjerno, jer su svi tragači imali slično oružje, bili su bez profesionalnih zaštitnika, a uslov pristupanja prvobitnom ugovoru bilo je uvjerenje tragača da na taj način neće dobiti manje prava svojine (u konkretnom slučaju na parceli zemlje) nago što bi to imali u slučaju primjene individualne prisile.

uz uslov da su transakcioni trškovi jednaki nuli, a prava svojine precizno definisana), i

- *Posnerova teorema*, prema kojoj se u slučaju pozitivnih transakcionih troškova - kada na putu razmjene stoje prepreke koje umanjuju efikasnost rezultata, različite varijante raspodjele prava svojine pokazuju nejednako vrijedne s aspekta interesa društva.

Elaboracija efikasnosti državnih organa se analizira na dva nivoa, u skladu s ustaljenim mišljenjem da efikasnost treba da služi kao orijentir za rješavanje dva osnovna pitanja:

- prvo, *kome dodijeliti pravo*, i
- drugo, *koji oblik pravne zaštite izabrati?*

Posmatrano kroz prizmu nultih transakcionih troškova, poslovi bi se obavljali sve dok više niko ne bi mogao poboljšati svoj položaj ne pogoršavajući pri tome položaj nekog drugog (ili: dok se ne bi dostigao Pareto optimum). Ako bi se pravo dodijelilo agentu za kojeg ono ima malu vrijednost, on bi ga prodao bez bilo kakvih dopunskih troškova, pa bi na taj način optimalna alokacija resursa bila odmah uspostavljena. Situacija se mijenja kod pozitivnih transakcionih troškova. Njihov nivo može biti toliko visok da potencijalne učesnike posla može onemogućiti da isti obave. Ali, čak ako se kupoprodaja prava svojine i ostvari, ona će biti praćena određenim troškovima, odnosno: biće obavljena jedna suvišna transakcija, koja se mogla izbjeći. U Coaseovom idealnom svijetu pravo svojine bez ikakvih “*trenja*” prolazi put od prvobitnog do konačnog vlasnika, za kojeg ono ima najveću vrijednost. Ali, u realnom svijetu put predaje prava svojine prestaje biti neutralan faktor, odnosno, kako je već navedeno, stvara određene transakcione troškove.

Izbor načina pravne zaštite prava svojine obavlja se po kriterijumu ekonomske efikasnosti, pri čemu se ističu tri osnovna oblika državne zaštite (vidi npr.: G. Calabresi and D. Melamed, 1972, pp. 1092-1096), i to kako slijedi:

prvo, ovlašćenje je zaštićeno *pravilom svojine* ako se ono može dobiti od vlasnika samo u dobrovoljnom poslu po uzajamno usaglašenoj cijeni. Takav oblik zaštite daje najmanji prostor za državno miješanje, jer omogućava i jednoj i drugoj strani da saopšte koju vrijednost ovlašćenje za njih predstavlja, s tim što prodavac ovlašćenja ima pravo veta ako nije zadovoljan s predloženom cijenom:

“Pravilo svojine pretpostavlja kolektivno rješenje o tome kome treba da se preda prvobitno ovlaštenje, ali ne i to kolika je njegova vrijednost” (Ibid., s. 1094),

drugo, kada neko može za sebe prisvojiti ovlaštenje po objektivno utvrđenoj cijeni (npr. uplata kompenzacije za mogućnost zagađenja okruženja), onda je ono zaštićeno *pravilom odgovornosti*. Poslije određivanja cijene, vlasnik punomoćja (prodavac) se lišava prava veta, i više nema pravo da traži od kupca povećanje cijene ako s njom nije saglasan. U tom slučaju obim državnog miješanja raste, jer ono definiše ne samo prvobitnu raspodjelu prava svojine, nego mimo volje učesnika posla utvrđuje cijene po kojima ovlaštenja mogu da se predaju ili likvidiraju, i

treće, ovlaštenje je *neotuđivo* u onoj mjeri u kojoj se njegova predaja ne omogućuje čak pri uzajamnoj želji učesnika posla (npr. nikome se ne omogućuje predavanje u ropstvo). Država u ovom slučaju, pored prvobitne raspodjele prava svojine i utvrđivanja kompenzacije za njihovu prodaju, ograničava i njihovu predaju samu po sebi¹⁰.

¹⁰ Navedena klasifikacija se može objasniti konkretnim primjerom, u kojem se polazi od pretpostavke da fabrički otpad ugrožava okolne farme tako što im smanjuje urožaj.

- “pravo na čisti vazduh” pripada farmerima. Ono je zaštićeno pravom svojine ako vlasnik fabrike ne može nanositi štetu (zagađivati vazduh) svojim otpadima bez prethodne dozvole farmera,
- “pravo” pripada farmerima, ali je zaštićeno pravilom odgovornosti ako vlasnik fabrike može zagađivati vazduh otpadima iz fabrike, ali je za to obavezan da farmerima zakonom utvrđenu kompenzaciju.
- “pravo” posjeduje vlasnik firme i zaštićeno je pravom svojine ako vlasnik fabrike može neometano obavljati svoju djelatnost i zaustaviti zagađivanje tek poslije izjave farmera da žele kod njega da otkupe to pravo.
- “pravo” ima vlasnik fabrike, ali je zaštićeno pravom odgovornosti ako farmeri mogu zaustaviti zagađenje tako što će uplatiti zakonsku kompenzaciju vlasniku fabrike.
- “pravo” je neotuđivo ako postoji apsolutna zabrana zagađenja, nezavisno od namjera i želja farmera i vlasnika fabrike.

Treće pravilo se primjenjuje u slučaju kad farmeri procijene da je za njih povoljan odnos relativnih koristi (proizvodnja fabrike) i troškova zagađenja (smanjenje žetve). U suprotnom slučaju se prednost daje prvom pravilu. Ideja se, dakle, sastoji u tome da se transakcioni troškovi pripisuju onoj strani za koju su oni niži. Na taj način, s aspekta zapadnih teoretičara prava svojine, princip ekonomske efikasnosti je odlučujući i pri izboru nosilaca prava, i pri izboru oblika pravne zaštite.

5. Instituti

Pored toga što izučava uticaj postojećih pravnih normi na rezultate privredne aktivnosti (način na koji ustanovljena prava svojine djeluju na ponašanje ekonomskih subjekata), TPS objašnjava i obratni uticaj ekonomskih faktora na evoluciju svojinskih odnosa (ekonomske faktore koji iniciraju ekonomske subjekte da pokušaju promijeniti postojeći sistem svojinskih odnosa). Teoretičari prava svojine smatraju da su zaslužni za endogeno objašnjenje dinamike pravnih režima i širih institucionalnih struktura. Tako npr. Nobelovac D. North (1984, p. 8) navodi:

“Instituti se sastoje iz skupa ograničenja u obliku pravila i propisa, skupa procedura za prepoznavanje odstupanja od pravila i propisa, i, na kraju, skupa moralnih normi ponašanja, u čijim granicama treba da se utvrđuju kako mehanizmi formiranja pravila i propisa, tako i mehanizmi za vršenje prinude”.

On, dakle, ističe da analiza institucionalne evolucije društva mora uvažavati specifičnosti raspodjele prava svojine i specifiku ugovornih i organizacionih oblika, koji su determinisani datom strukturom svojinskih prava. Pitanje dodjeljivanja prava svojine pojedinim članovima društva tijesno je povezano s pitanjem načina njihove predaje i njihovog kombinovanja (odnosno s matricom ugovornih odnosa).

Prestrukturiranje prava svojine se neminovno sprovodi vidljivim promjenama organizacionih oblika. Ali, obratan proces se uvijek ne događa, jer pojava novih oblika organizacije ne pretpostavlja obavezne promjene postojećeg pravnog sistema. Posmatrano s tog aspekta, teorema R. Coasea dobija mnogo šire značenje i može se interpretirati na sljedeći način:

Efikasna alokacija resursa pri nultim transakcionim troškovima ne bi zavisila samo od svojinskih odnosa, nego i od ugovornih (organizacionih) normi koje društvo koristi. Institucionalna struktura društva u tom slučaju ne bi imala nikakav značaj, a izbor društvenih instituta bio bi sasvim proizvoljan (slučajan). Ali, pri pozitivnim transakcionim troškovima jedni društveni instituti dobijaju *prednost* u odnosu na druge.

Predstavnici TPS posmatraju evoluciju društvenih instituta kao organski, spontani proces, u kojem se događa specifična *prirodna selekcija* i *institucionalna konkurencija* (koju pominje i F. Hayek), u kojoj preživljavaju samo najsposobniji instituti, a to su oni instituti koji obezbjeđuju najbolji bilansni odnos između transakcionih troškova i koristi od razmjene pravima svojine. Iz navedene konstatacije, naravno, ne treba izvoditi pogrešan zaključak da su svi postojeći organizacioni oblici instituta optimalni. *Troškovi transformacije* neefikasnih instituta mogu biti toliko veliki da onemogućavaju prelaz ka savršenijoj institucionalnoj strukturi. Zbog toga mehanizam institucionalne konkurencije obično djeluje u dugotrajnoj istorijskoj perspektivi.

S. Cheung (1983, p. 38) uočava postojanje dvije kategorije institucionalnih troškova: jedni su povezani s funkcionisanjem već postojećih instituta, a drugi su neophodni za preobražaj postojeće institucionalne strukture.

Na pitanje: od kojih faktora uticaja zavisi nivo troškova i koristi transformacije određenog sistema prava svojine i adekvatne institucionalne strukture, teoretičari prava svojine odgovaraju: od svih onih faktora koji ili povećavaju dobitak od dalje specifikacije prava svojine, ili obezbjeđuju ekonomiju troškova transakcije (tehnički progres, porast stanovništva, otkriće novih tržišta, pojava novih proizvoda, itd.). Navedeni faktori mijenjaju strukturu relativnih cijena i na taj način utiču na dinamiku svojinskih odnosa (S. Pejovich, 1974, s. 8), tako da se mogu okarakterisati kao “*sile efikasnosti*”.

S druge strane, u društvu postoje grupe koje nastoje da izvrše redistribuciju prava svojine u svoju korist, koje se mogu označiti kao “*redistributivne sile*”. U tom smislu se izvodi zaključak da je realna istorijska dinamika, tj. *evolucija prava svojine* determinisana procesom uzajamnih odnosa sila efikasnosti i redistributivnih sila. Upravo taj proces je postao predmet analize “*nove ekonomske istorije*” (ili tzv. “*kliometrije*”), koja se zasniva na neoklasičnoj ekonomskoj teoriji i kvantitativnim istraživačkim metodama (D. North, 1977, p. 188). Jedan pravac kliometrije stavlja akcenat na istraživanje istorijskog materijala ekonometrijskim metodama, a drugi pravac na bazi principa transakcione ekonomije objašnjava evoluciju ekonomskih instituta. Korišćenje neoklasičnog instrumentarijuma i odgovarajućih pretpostavki o ponašanju čovjeka je zajednički imenilac oba navedena pravca.

Polazeći od očigledne činjenice da ekonomski rast i razvoj ne karakteriše sve zemlje, D. North i R. Thomas (1973, p. 2) dolaze do zaključka da su transakcioni troškovi *limitirajući faktor ekonomskog razvoja* (jer bi se on pri nultim transakcionim troškovima ostvarivao uvijek i svu-

da). Odsustvo ekonomskog rasta oni objašnjavaju neefikasnošću većine institucional-nih struktura na sljedeći način:

“Ako su investicije i inovacije sve što je potrebno za ekonomski rast, zašto su onda neka društva prošla pored toliko željene perspektive? ... Ako se društvo ne razvija, onda je to zato što ono ne ispoljava nikakve stimulacije za ekonomsku inicijativu ” (Ibid).

Na taj način, navedeni autori smatraju da je efikasna institucionalna struktura (prvenstveno struktura prava svojine) najvažniji uslov ekonomskog rasta i razvoja.

Nobelovac D. North je svojim istraživanjima pokazao kako su pod uticajem ekonomskih faktora *evoluirali* instituti svojine. Koristeći se sopstvenom metodološkom interpretacijom poznatih historijskih događaja, on je s aspekta prava svojine i transakcionih troškova podijelio cjelokupnu svjetsku historiju na dva perioda: prvu i drugu ekonomsku revoluciju. Pod *ekonomskom revolucijom* on podrazumijeva promjene koje omogućuju porast broja stanovnika pri nesmanjenom nivou potreba.

Prva tzv. “neolitska” revolucija datira 8.000 godina prije nove ere i povezuje se s prelaskom od lova i sakupljanja plodova na regularnu zemljoradnju i stočarstvo. Prije te revolucije zajednička svojina ničim nije bila ograničena. Razvoj primitivne zemljoradnje i stočarstva povezan je s formiranjem “isključive” zajedničke svojine na određenim resursima, jer su iz njihovog dostupa bili isključeni članovi drugih plemena, a uvedena su i pravila korišćenja resursa za članove plemena u čijem su vlasništvu ti resursi, kojima se zabranjivala njihova pretjerana eksploatacija. U tom smislu, D. North (1981, s. 89) navodi:

“Isključiva prava svojine su davala direktnu stimulaciju za povećanje efikasnosti i produktivnosti, ili, u opštijoj terminologiji, za sticanje većih znanja i stvaranje bolje tehnologije. Te promjene u stimulacijama objašnjavaju brzi progres koji je čovječanstvo ostvarilo za posljednjih 10.000 godina, što predstavlja suprotnost njegovom sporom rastu u toku duge ere primitivnog lova / skupljanja plodova”.

Zadržavanje isključivih prava svojine zahtijevalo je kolektivnu odbranu, a postali su složeniji i mnogi drugi organizacioni zadaci. Tako se vremenom pojavila država kao mehanizam sa čitavim sistemom pravila za uređenje unutrašnje strukture društva i odgovarajućim aparatom kontrole i prisile radi zaštite tih pravila. U malim društvima s velikom disperzijom stanovništva kontakti imaju lični karakter, pa se poslovi uglavnom obavljaju između jednih istih lica, tako da nema potrebe za trećom stranom kao garantom prava svojine. Ponašanje se reguliše nepisa-

nim pravilima, običajima, zabranama i sl. Transakcioni troškovi su zane-marljivo mali, a troškovi proizvodnje su veliki. Ali, u složenim društvima preovladavaju bezlični kontakti, poslovi imaju uglavnom jednokratni karakter, postoji velika opasnost od oportunističkog ponašanja, tako da postoji velika potreba za garantovanjem prava svojine. Transakcioni troškovi su veliki, tako da se javlja potreba za stvaranjem *specifičnih institucionalnih struktura* koje imaju zadatak da ih *smanjuju* (D. North, 1987, s. 421). Zbog svega toga, on smatra da je pojava države omogućila realizaciju potencijala prve ekonomske revolucije.

Druga ekonomska revolucija se dogodila, po mišljenju D. Northa, sredinom XIX vijeka. Ona ima presudan značaj za razvoj proizvodnih snaga društva. Njen osnovni sadržaj predstavlja spajanje nauke i tehnologije, koje je omogućilo unikalno dostignuće: porast životnog standarda stanovništva pri rastu broja stanovnika. *Nova znanja* su stvarana pri istim troškovima proizvodnje, što je omogućeno efikasnom strukturom prava privatne svojine s minimumom ograničenja i minimumom redistributivne aktivnosti države. Progresivno supstituisanje rada kapitalom, pronalazak novih izvora energije i porast raznovrsne primjene materijala doveli su do dominacije krupne kapitalno intenzivne proizvodnje, koja je pretpostavljala detaljnu specijalizaciju i podjelu rada. Povećan je obim razmjene, kao i troškovi kontrole kvaliteta proizvoda, mjerenja doprinosa pojedinih faktora proizvodnje, oportunističkog ponašanja i spoljnih efekata. Kao posljedica svega toga, došlo je do povećanja ukupnog nivoa transakcionih troškova, koje je pokrivano rastom produktivnosti, zasnovanom na porastu specijalizacije i podjele rada.

Uvođenje novih organizacionih inovacija i pojačavanje državne uloge bili su odgovor na rast transakcionih troškova. Paralelno s tim procesom došlo je do povećanja zavisnosti ekonomskih subjekata od konjunktura na svjetskom tržištu, što je uslovalo rast troškova za zaštitu od mogućih kolebanja na svjetskom tržištu, i relativno smanjenje troškova za pritisak na smanjenje državne intervencije. To je dalje dovelo do pokušaja zainteresovanih grupa da iskoriste državu za svoje ekonomske interese, što je suštinski doprinijelo eroziji efikasne institucionalne strukture, koja se uspostavila tek u XIX vijeku (1981, s. 185)

Uključivanjem institucionalne analize u ekonomska istraživanja bitno je dopunjen i zaokružen *skup uslova koji ograničavaju ekonomsku djelatnost* moralnim, administrativnim, pravnim, običajnim i drugim regulatorima. To je objektivno predstavljalo značajan i kvalitetan skok u istoriji savremene ekonomske misli, koji je rezultirao dodjelom nekoliko Nobelovih nagrada za ekonomiju predstavnicima neoinstitucionalnog pravca. U krajnjem slučaju, praksa je dokazala da je obavljanje ekonom-

skih aktivnosti mnogo organizovanije i efikasnije u svim slučajevima kada su preciznije definisani uslovi koji ih određuju.

Instituti se definišu i tumače na razne načine. Za našu temu je prihvatljivo shvatanje prema kojem instituti predstavljaju regulatore i koordinate ekonomskih aktivnosti koje se stalno ponavljaju. Oni sadrže

“pravila ponašanja i mehanizme koji obezbeđuju njihovu realizaciju“ (D. North, 1993, s. 73).

U opštem smislu, instituti se mogu posmatrati kao *temelji* na kojima se zasniva funkcionisanje organizacije. Oni suštinski predstavljaju skup ograničenja (pravila, mehanizama i normi ponašanja) koje je, smatra D. Nort

“stvorio čovjek zbog regulisanja uzajamnih političkih, ekonomskih i socijalnih dejstava” (1990, p. 3).

Riječ je, dakle, o propisanim, usaglašenim i opšte prihvaćenim obrascima koji regulišu ljudsko ponašanje i predstavljaju oprobano sredstvo za prilagođavanje promjenama, minimiziranje entropije, rizika i neizvjesnosti¹¹.

Po mišljenju W. Nealea (1987, p. 1183) institute karakterišu sljedeći osnovni elementi:

- *postupci* ljudi (stereotipovi ponašanja, navike), koji pretpostavljaju određenu dosljednost ljudskih dejstava, koji se mogu posmatrati i identifikovati,
- *pravila* u najširem smislu riječi (koja uključuju navike, običaje i norme ponašanja) koja determinišu uzajamne međuljudske odnose na takav način što propisuju šta se može, a šta ne može raditi,
- *narodni pogledi*, koji pružaju informaciju neophodnu za osmišljeno učešće u društvenom životu, opravdaju djelovanje ljudi ili objašnjavaju na koji način se ta djelovanja ostvaruju, i
- *sankcije* koje se primjenjuju u slučaju nepoštovanja propisanih pravila ponašanja.

¹¹ Neizvjesnost je stanje

a) u unutrašnjoj i spoljnoj sredini koje karakteriše ograničena mogućnost prikupljanja informacija neophodnih za odlučivanje,

b) u kojem se ne zna vjerovatnoća da će se nešto dogoditi (što onemogućava predviđanje događaja). Pominje se i strukturna neizvjesnost kao oblik neizvjesnosti u kojem postoji mnoštvo mogućih ishoda događaja, koji onemogućuju (otežavaju) proces odlučivanja.

Instituti se u literaturi takođe tumače i kao specifični oblici uzajamnih međuljudskih odnosa, odnosno kao formalni i neformalni socijalni *mehanizmi* koji nameću ograničenja u ponašanju ekonomskih subjekata. Najrasprostranjeniji tip instituta su *norme* i *pravila*, koji ekonomišu vrijeme i napore pri donošenju odluka. Ali, s druge strane, oni predstavljaju i ograničenja mogućnosti izbora, jer bi se odstupanjem od njih možda mogli ostvariti efikasniji rezultati (V. Drašković, 2003, s. 98).

Osnovni *ekonomski instituti* su svojina, tržište i državno regulisanje. Oni nemaju mogućnost stvaranja kategorije novca, cijena, faktora proizvodnje i faktorskih dohodaka, ali zato vrše veoma veliki uticaj na efikasniju realizaciju navedenih kategorija i ekonomskih aktivnosti u ekonomskoj stvarnosti. Naravno, osnovni ekonomski instituti se dopunjuju s pozitivnim normativnim aktima kojima se propisuju prava, obaveze i oblici dozvoljenog ekonomskog ponašanja, kao i sankcije u slučaju njegovog narušavanja.

Iz dosadašnjeg izlaganja, kao i iz mišljenja poznatih ekonomskih teoretičara koje sretamo u respektivnoj literaturi, može se pouzdano zaključiti da ekonomski instituti obavljaju sljedeće *osnovne funkcije*:

- ograničavaju ponašanje ekonomskih subjekata,
- ekonomišu njihovo vrijeme i napore pri donošenju odluka,
- predstavljaju sredstvo za smanjivanje transakcionih troškova (D. North, 1984, p. 421), prilagođavanje promjenama, minimiziranje nezivjesnosti i entropije,
- omogućuju realizaciju, povezivanje i koordinaciju ekonomskih odnosa, resursa, subjekata i aktivnosti, i
- olakšavaju komunikaciju i pružaju pouzdanu zaštitu od oportunističkog ekonomskog (poslovnog) ponašanja.

Društveni i ekonomski (privredni) problemi su mnogobrojni, složeni, dinamični, stohastični i raznovrsni, pa je nemoguće postojanje jednog opšteg instituta koji bi ih regulisao. Zato je veoma značajno pitanje njihove *optimalne strukture*.

Institucionalna sredina u strukturnom smislu predstavlja skup osnovnih političkih, pravnih, socijalnih i drugih pravila kojima se regulišu ekonomske (i druge) djelatnosti.

U literaturi se podvlači suštinska razlika između instituta i organizacije.

*Organizacija*¹² predstavlja ukupnost društveno opredijeljenih individua (po socijalnoj funkciji i položaju) koje ujedinjuje zajednički cilj (javni ili tajni).

Institut je osnova na kojoj se zasniva funkcionisanje organizacije, jer upravo on kao skup pravila definiše šta ljudi treba da rade u organizaciji, kako da izgrađuju međusobne odnose i odnose prema okruženju, na koji način se formira sistem nagrađivanja među njima i sl. (D. Bromley, 1989, p. 23).

Da bi naglasio navedenu *razliku*, D. North slikovito prikazuje institute kao *pravila igre*, a organizacije kao *igrače*, odnosno grupe lica koji su uključeni u neku ciljnu djelatnost. Razlikovanje instituta i organizacije postaje jasnije kad se radi o *institucionalnoj inovaciji* (transformaciji) u kojoj se instituti pojavljuju kao temelj na čijoj osnovi se ostvaruje evolucija organizacije, iako se u procesu te evolucije mijenjaju i sami instituti.

Praksa je pokazala da su instituti neophodan uslov ekonomskog i društvenog razvoja, kao i svih civilizacijskih promjena. U svojim opsežnim naučnim istraživanjima, Nobelovac D. North je pošao od činjenice da ekonomski rast i razvoj ne karakterišu sve zemlje. On (1997, p. 13) je došao do značajnih rezultata, prema kojima odsustvo ekonomskog rasta i razvoja objašnjava *neefikasnošću* (ili *nepostojanjem*) većine institucionalnih struktura, a prvenstveno prava svojine.

Evolucija instituta je proces u kojem se odvija specifična institucionalna selekcija na bazi institucionalne konkurencije (koju, kako rekomo, pominje i F. Hayek, i u kojoj preživljavaju samo najsposobniji instituti - tj. oni instituti koji obezbjeđuju najbolji bilansni odnos između transakcionih troškova i koristi od razmjene pravima svojine).

Ponekad troškovi transformacije neefikasnih instituta mogu biti toliko veliki da onemogućavaju prelaz ka savršenijoj institucionalnoj strukturi. Zato mehanizam *institucionalne konkurencije* najčešće djeluje u dugotrajnoj istorijskoj perspektivi.

Magistralni tranzicioni procesi pretpostavljaju radikalne promjene odnosa i oblika privređivanja, svojine, mehanizama regulacije, političkog i normativnog režima. Oni potenciraju *značaj institucionalnih promjena*

¹² Ekonomska organizacija se tumači kao:

- a) osnovna ćelija privredne aktivnosti (firma) koja donosi odluke i koordinira (usaglašava) djelatnost svojih članova i upotrebu resursa,
- b) ukupnost lica koja ostvaruju razmjenu svojinskim pravima,
- c) specifična i fleksibilna procedura koordinacije faktora proizvodnje,
- d) institucionalizovana organizacija ekonomskih odnosa između agenata posredstvom izabrane hijerarhijske strukture, stimulativnih mehanizama, pravila ponašanja i sl.

za ekonomsku stabilizaciju, rast i razvoj, tj. podrazumijevaju institucionalizaciju kao opšti okvir, zajednički imenilac i preduslov svih ostalih promjena.

U tom smislu, i postsocijalistička tranzicija se može posmatrati kao *institucionalna inovacija* (transformacija), u kojoj se izgradnja odgo-varajućih ekonomskih i drugih instituta pojavljuje kao preduslov za realizaciju mnogobrojnih reformi ekonomskog i društvenog poretka.

Institucionalna inovacija, naravno, iziskuje određene troškove: jedni su povezani s funkcionisanjem već postojećih instituta, a drugi su neophodni za njihov preobražaj, na šta ukazuje S. Cheung (1983, s. 38). Postojanje instituta, dakle, iziskuje *troškove* koji su potrebni za njihovo normalno funkcionisanje, pa se za ocjenu opravdanosti njihovog postojanja javlja potreba za korišćenjem ekonomskog kriterijuma: upoređivanja troškova koje stvaraju i koristi koje pružaju.

Neefikasnost privreda u tranziciji može se dobrim dijelom objasniti *porastom transakcionih troškova* vezanih za adaptaciju na tržišne uslove privređivanja, formiranje novih instituta, itd. Većina država tranzicije nije uspjelo da u toku jedne decenije eliminiše i/ili reformiše stare i izgrade nove efikasne institute. Mnogi ekonomski i neekonomski faktori su uticali na usporavanje procesa tranzicije, ali je posebno negativan uticaj imala sporost i parcijalnost u sprovođenju institucionalnih promjena. One se u ekonomskoj ravni svodile na demontažu socijalističkih mehanizama upravljanja privredom, napuštanje administrativnog državnog regulisanja (cijena, faktorskih dohodaka, obima proizvodnje, izbora privrednih subjekata i sl.) i izgradnju tržišnih metoda privređivanja i motivacije, savremenih instrumenata makroekonomske politike i preduzetničkog ambijenta sa dominantnom ulogom privatne svojine.

U složenim privrednim poslovima preovladavaju bezlični kontakti, poslovi imaju uglavnom jednokratani karakter, postoji velika opasnost od oportunističkog ponašanja, a transakcioni troškovi su veliki, tako da se javlja potreba za stvaranjem efikasnih institucionalnih struktura koje imaju zadatak da ih smanjuju (D. North, 1987, Ibid.).

Kao dokaz da je institucionalizacija osnovni elemenat u strukturi kritične mase svih drugih promjena koje moraju preduzeti zemlje u tranziciji, navodimo činjenicu da su najveći napredak u tranziciji postigle one zemlje koje su izvršile najveći stepen institucionalnih promjena. Za razliku od njih, zemlje koje su neselektivno primjenjivale makroekonomske recepte institucionalno i ekonomski razvijenih privreda u uslovima neodgovarajuće mikroekonomske sredine i neizgrađenog institucionalnog ambijenta i dalje se nalaze u dubokoj ekonomskoj i opštoj društvenoj krizi.

Praksa razvijenih zemalja ubjedljivo pokazuje u kojoj mjeri formiranje efikasnih ekonomskih instituta omogućuje racionalnu alokaciju resursa i efikasno privređivanje. Pri tome se mora imati u vidu da državni instituti vremenski prethode tržišnom procesu, jer su oni agens za specifikaciju i zaštitu prava svojine, kao i stvaranje konkurentskih tržišnih struktura.

Teorijska istraživanja D. Northa i R. Thomasa su dokazala praktični značaj razvijenosti instituta i njihove raznovrsne strukture za ekonomski i društveni razvoj pojedinih zemalja. Odsustvo ekonomskog rasta i razvoja oni objašnjavaju neefikasnošću ili nepostojanjem većine institucionalnih struktura, prvenstveno struktura prava svojine (1973, p. 2). Značaj instituta i institucionalne konkurencije potenciraju F. Hayek, G. Myrdal, S. Cheung, S. Pejovich i mnogi drugi autori.

Institucionalna razvijenost je postala jedan od osnovnih univerzalnih civilizacijskih kriterijuma progresa. Ona podrazumijeva ne samo izgrađenu institucionalnu sredinu (skup osnovnih političkih, pravnih, socijalnih i drugih pravila kojima se regulišu ekonomske aktivnosti), nego i postojanje institucionalnog dogovora, kojim se regulišu načini saradnje i/ili konkurencije između ekonomskih subjekata.

6. Svojina

U tradicionalnom određenju (koje je usaglašeno s rimskim pravom) svojina (*property, ownership*) se definiše kao *način prisvajanja* materijalnih dobara koji se sastoji u pravima posjedovanja, korišćenja i raspolaganja nekim dobrom (imovinom, resursom). Ona se tumači i kao *pripadnost* ekonomskih dobara određenom subjektu, čime se direktno potencira odnos između ekonomskog subjekta i dobra (objekta).

Već smo istakli da savremena tumačenja uvažavaju razna ograničenja tako definisane svojine i u vezi s tim postojanje samostalnih (parcijalnih) *svojinskih ovlašćenja*. U skladu s takvim široko prihvaćenim teorijskim tumačenjima neoinstitucionalne TPS, smatra se da pravo svojine (*property rights*) predstavlja *snop svojinskih ovlašćenja*.

Uobičajeno je da se svojina tumači kao *složeni sistem* pravnih i ekonomskih odnosa koji nastaju povodom vladanja, korišćenja i raspolaganja imovinom.

Novije tumačenje svojinu tretira kao *institut* sastavljen od skupa vlasnikovih ovlašćenja kojima se regulišu:

- kontrola i donošenje odluka o načinima korišćenja objekta svojine,
- razni oblici prisvajanja rezultata koji su nastali korišćenjem objekta svojine, i
- prenos prava svojine (otuđenje) na drugog vlasnika.

Pošto su ovlašćenja normativno regulisana, svojina se može definisati i kao *institucionalizovano prisvajanje* (Lj. Madžar, 1995, s. 34).

U ekonomskom smislu svojina predstavlja kompleksan *skup odnosa* u kojima se ispoljava vlasnička kontrola nad objektima svojine i sloboda preraspodjele svojinskih prava između raznih subjekata privređivanja u svim oblicima privrednih aktivnosti (vidi npr. M. Labus i M. Šoškić, 1993, 101-104).

U pravnom smislu svojina sadrži upućivanje na manju ili veću isključivost (ekskluzivnost, apsolutnost) svojinskih prava vlasnika prema svojoj imovini (*possession, property*). To automatski podrazumijeva manju ili veću normativnu ograničenost svojinskih prava.

Zbog *dominantne uloge* u odnosima prisvajanja i regulisanju cjelokupnog ekonomskog ponašanja ekonomskih subjekata, koji čine suštinu proizvodnih odnosa, svojina predstavlja *fundamentalni institut* ekonomskih, socijalnih i pravnih odnosa u tržišnoj privredi. Ona utiče na motivacioni mehanizam, efikasnost, raspodjelu, odgovornost, učešće u upravljanju, zainteresovanost i sl., a samim tim na ukupan ekonomski rast i razvoj.

Lj. Madžar (1995, ss. 11-15) u osnovne funkcije svojine navodi sljedeće:

- *operacionalizacija rijetkosti*, koja presudno utiče na efikasno (racionalno) korišćenje ograničenih resursa,
- *instrument (faktor, uslov) vrednovanja*, koji proizilazi iz prethodne funkcije. Svojinska prava precizno identifikuju vlasnike nad resursima i usmjeravaju njihov interes prema čuvanju i uvećavanju tih resursa, kao i donošenju odluke o tome da li je isplativije da te resurse sami upotrebljavaju ili da ih ustupe nekom drugom na korišćenje uz odgovarajuću nadoknadu,
- iz funkcije vrednovanja proizilazi *distributivna funkcija* svojine, jer ustupanje svojinskih prava nad resursima drugim korisnicima vrši se uz nadoknadu kao cijenu resursa. Arendovanje resursa pretpostavlja racionalniju upotrebu i samim tim omogućava ostvarivanje dohotka i vlasniku i arendatoru,
- *izvor ovlašćenja* za donošenje odluka je funkcija koja proizilazi iz same definicije svojine, i podrazumijeva najveću moguću (ali ne i neograničenu) vlast i ekskluzivitet nad resursima. Ova funkcija svojine je pretpostavka za ostvarivanje ekonomskih sloboda, koje omogućuju kreativnost, inovativnost, izbor, motivisanost, eksperimentisanje u traženju najboljeg rješenja, itd.,
- *alokacija resursa*, jer vlasnik, pored ostalog, odlučuje o upotrebi angažovanih resursa,
- svojina *motivise* na racionalno ekonomsko ponašanje jer omogućuje direktan kontakt subjekta (titulara i donosioca odluka) s rezultatima tih odluka i preduzetih ekonomskih aktivnosti na resursu. To znači da je vlasnik direktno zainteresovan i motivisan za ostvarene rezultate iz kojih proizilazi odgovarajuće nagrađivanje (bez posrednika), tj. postoji *direktna veza između rezultata i nagrada*. Motivaciona funkcija podrazumijeva preuzimanje svih mogućih mjera da se smanje rizik i neizvjesnost, koji su uvijek tijesno povezani sa donošenjem odluka,
- *kontrolna funkcija*, koja logično proizilazi iz činjenice da svojina omogućuje kontrolu nad upravljanjem njome i

- *garant tržišne discipline.*

Svojinski odnosi su dijalektički *složen sistem* koji se etapno razvija i različito konkretizuje. Oni kao fundamentalna kategorija ekonomskih, pravnih i socijalnih odnosa, koja ima dominantnu ulogu u odnosima prisvajanja, suštinski uslovljava i određuje sistem proizvodnih odnosa, na način što

”prožima sve segmente privrednog i društvenog sistema u cjelini, određujući njihov karakter i način manifestovanja” (D. Drašković, 1995, s. 192).

Posmatrajući svojinu kroz navedenu prizmu, A. Gams (1987, s. 12) s pravom konstatuje da je ona u direktnoj funkciji zadovoljenja svih čovjekovih potreba jer reguliše cjelokupno ekonomsko ponašanje ljudi. Pored ekonomskog, ona ima izuzetan društveni značaj, jer je direktno povezana s funkcijama političke vlasti.

Efikasnost svojine je u socijalističkim zemljama dugo zanemari-vana i zamagljivana apstraktnim i formalističkim određenjem *društvene svojine* kao opšte, odnosno zajedničke (tzv. “*svačije i ničije*”, kako se to često pogrešno tumači). Kategorija privatne svojine je bila ideološki manje ili više anatemisana. Kriza i krah socijalizma uslovlili su transformaciju svojinskih odnosa u smislu pretvaranja te “društvene” svojine (preko državne¹³) u privatnu (privatizacija). Pošlo se od uvjerenja da su u privatnoj svojini sadržane pokretačke snage i stimulansi ekonomskog, naučno-tehničkog, institucionalnog i socijalnog progressa. Vjerovalo se (i propagiralo) da će svojinski pluralizam, shvaćen kao ravnopravnost državne i privatne svojine, i njegova efikasnost kao ciljna funkcija privatizacije, uspješno riješiti međuzavisnosti u sljedećim ključnim ekonomskim relacijama:

- svojina-motivacija,
- svojina-eksploatacija,
- svojina-odgovornost,
- svojina-efikasnost i
- svojina-učešće u upravljanju.

Teorijski je odavno prevaziđen socijalistički tabu nepostojanja *otuđenja* (alijenacije) i *eksploatacije*. Prihvaćena je notorna činjenica da se nešto može prisvojiti samo njegovim otuđenjem od nekoga, odnosno da otuđenje i prisvajanje u svom *dijalektičkom jedinstvu* upravo čine

¹³ U uvodnom dijelu smo ukazali da nam je nejasan način volšebnog pretvaranja društvene svojine u državnu.

kompleks svojinskih odnosa. U socijalizmu je takođe na bazi privilegija pojedinih društvenih slojeva i pojedinaca ostvarivano *nejednako prisvajanje, otuđenje i eksploatacija*, ali u mnogo manjim razmjerama u odnosu na privilegije koje karakterišu postsocijalističko razdoblje (V. Drašković, 1994, s. 220).

U periodu postsocijalističke tranzicije, kao i u budućem društvu i privrednom sistemu mješovitog tipa (koje se želi postići tranzicijom), s naglašenim pluralizmom i ravnopravnošću svojinskih oblika, treba očekivati (i pored veoma pesimističkog početka i kriznog produžetka tranzicije) smanjenje osnova nejednakog prisvajanja koja nijesu rezultat rada, jer predstavljaju *kočnicu* društvenog progressa i privrednog razvoja. Sa istorijske distance od petnaestak godina, možemo sa sigurnošću konstatovati da smo sve dalje od tog očekivanog i zamišljenog ideala, jer se socijalne i ekonomske nejednakosti šire. Pokazalo se po ko zna koji put da postoji veliki *raskorak* između retoričkih reformskih obećanja (*“retoričke fasade”* – izraz S. Pejovića) i *“reformske”* prakse.

Poznato je da karakter svojinskih odnosa u društvu opredjeljujuće utiče na način organizovanja, kontrolu, funkcionisanje i regulisanje odgovarajućeg privrednog sistema. Svojina omogućuje kontrolu i upravljanje nad sredstvima za proizvodnju, a samim tim omogućuje društvenu i ekonomsku moć kojima se utiče na ponašanje ljudi. Na taj način, ona predstavlja odlučujuću *regulatorsku* komponentu (institut) privrednog sistema. Na povezanost oblika svojine i oblika privredog regulisanja (koordinacije) upućuje činjenica da osnovnim tipovima svojine (privatna i državna) odgovaraju dva osnovna mehanizma privrednog regulisanja – komandno¹⁴ (administrativno) i tržišno (preduzetničko).

U praksi tržišne ekonomije postoje dva osnovna (dominantna) oblika svojine: *privatna* i *državna* (koja se u literaturi različito tretira i naziva: opšta, javna, kolektivna, društvena i sl.). Njima odgovaraju, kako piše Lj. Madžar(1995, s. 46):

“samo dvije kategorije subjekata – fizička lica i precizno definirane državne institucije, uključujući i državu kao takvu”.

Mješovita (grupna, akcionarska) svojina predstavlja izvedeni oblik. U osnovi navedene podjele nalaze se odgovarajući ciljevi i interesi, koji mogu biti kolektivni, privatni i grupni.

¹⁴ Komandna ekonomija je oblik ekonomske organizacije u kojem vlada vrši alokaciju resursa i obavezuje ekonomske subjekte da obavljaju ekonomske aktivnosti u skladu s njenim odlukama.

Drugi dio

PRIVATIZACIJA
I
PRIHVATIZACIJA

1. Privatizacija

Praksa razvoja proizvodnih snaga socijalističkog društva je pokazala da se ne mogu jednom zauvijek uspostaviti određeni oblici svojine (konkretno, podružljena svojina koncentrisama u rukama države). U bivšim socijalističkim zemljama se decenijama smatralo da je podružtvljenost svojine jedan od glavnih kriterijuma i temeljnih odrednica socijalizma. Zahtjeve za pluralizmom svojinskih odnosa, koji čine suštinu proizvodnih odnosa, nametnula je krizna i turbulentna praksa, kao i poznato i pravilno teorijsko saznanje iz marksističke političke ekonomije da

“na određenom stepenu razvoja proizvodni odnosi postaju kočnica razvoja proizvodnih snaga” (K. Marks).

Nesporna je činjenica da su u svojinskim odnosima sadržane pokretačke snage i unutrašnji stimulansi ekonomskog, naučno-tehničkog, socijalnog i društvenog progressa (V. Drašković 1995, s. 70-71). Jer, kako kaže američki ekonomista Džefri Saks, savjetnik mnogih postsocijalističkih vlada,

“kada svojina ima realne vlasnike, pojavljuje se stimulacija da je iskoriste s maksimalnim rezultatima” (1995, s. 151).

Dalje, shvaćena je potreba prevazilaženja iskrivljenih predstava o personifikovanoj, apstraktnoj, statičnoj i formalizovanoj društvenoj svojini (za koju se pogrešno govorilo da je *“svačija i ničija”*) koja je, kako smo istakli, neregularno pretvorena u državnu svojinu da bi se mogla privatizovati, i koja je u svim segmentima ubjedljivo pokazala svoju neefikasnost i nekonzistentnost (jer su njom faktirički upravljale birokratske strukture na vlasti).

Neveli smo da su u periodu postsocijalističke tranzicije prevaziđeni raniji ideološki tabui o nepostojanju otuđenja i eksploatacije u socijalizmu.

Prilika je da istaknemo jednu našu konstataciju u vezi privatizacije, koju smo napisali i objavili u početnom periodu tranzicije: ne treba se zavaravati - kao što je u socijalizmu privilegovanost pojedinih društvenih slojeva vodila nejednakom prisvajanju, otuđenju i eksploataciji, tako će do

tih istih pojava dolaziti i u periodu tranzicije, i u budućem društvu, samo će se mijenjati osnovi¹³ i načini tog nejednakog prisvajanja (V. Drašković 1995, s. 71).

U tom smislu G. Kolodko ističe:

“Postaje jasno da bez odgovarajućih institucionalnih aranžmana, procesi privatizacije i liberalizacije mogu dovesti do velikih problema (1998. s. 296).

U posljednjih petnaest godina, privatizacije je bila aktuelna praktično u cijelom svijetu: u razvijenim zemljama¹⁴, zemljama u razvoju, postsocijalističkim zemljama i socijalističkoj Kini. Nije sporno da osnovni elemenat u strukturi kritične mase tranzicijskih reformi čini upravo *privatizacija* kao ključna oblast institucionalnih promjena. Bez nje nije moguće formiranje konkurentne, potpune, pluralističke, otvorene i zrele *tržišne privrede*, zasnovane na demokratskom političkom sistemu i zakonima, sa svim garancijama za samostalno odlučivanje od strane privrednih subjekata i adekvatnim pravnim i institucionalnim okvirom potrebnim za sprovođenje makroekonomske politike kao strategijskog cilja tranzicije (A. Vacić 1992, s. 41). Sporni su, međutim, *načini njenog sprovođenja*¹⁵ koji su u većini postsocijalističkih zemalja doveli do mnogih teških posljedica o kojima će biti riječi u nastavku izlaganja.

Iako je sprovođenjem privatizacije u pojedinim zemljama došlo do određenih pozitivnih, ali i mnogih negativnih promjena (koje smo već označili kao posljedice), vjerujemo da je, ipak, najbitnije i najpozitivnije

¹³ Osnovi prisvajanja mogu biti *pozitivni* (u funkciji su jačanja motivacionog mehanizma) i *negativni* (predstavljaju kočnicu društvenog progressa).

¹⁴ Državni sektor u razvijenim zemljama učestvuje u ukupnoj privrednoj djelatnosti u prosjeku oko 15% (u SAD cca 25%), a u ukupnim kupovinama roba i usluga oko 20-25% (prema: J. Bajec i Lj. Joksimović, s. 50). Krajem 1970-ih i početkom 1980-ih godina dalja privatizacija je u mnogim razvijenim zemljama postala neophodnost, i to ne samo u proizvodnim, nego i u infrastrukturnim djelatnostima kao što su saobraćaj, veze, sredstva informisanja, komunalna privreda i sl. Naravno, uslovi za privatizaciju su bitno drugačiji (povoljniji), jer je dostignut visok nivo centralizacije privatnog kapitala, transnacionalne korporacije su počele da se šire (globalno i mrežno), i da preuzimaju mnoge ranije državne funkcije (briga o naučno-tehničkom progressu, vođenje računa o najamnom radu, pregovori sa sindikatima i sl.), internacionalizacija privrednog života je onemogućila državnu kontrolu nad konkurencijom, shvaćena je nedovoljnost makroekonomske politike države, naftna kriza je relativizovala filozofiju »države blagostanja« i keynesijanskih recepata porasta efektivne tražnje koja su u funkciji povećanja investicija i proizvodnje itd.

¹⁵ Te načine sprovode i kontrolišu „vlast, koja je u potpunosti u rukama političkog sistema, svemoćni lideri, kultovi ličnosti“ (A. Vacić, Ibid.).

samo *prihvatanje neophodnosti* institucionalnih promjena i privatizacije u okviru njih.

Smatra se da je privatizacija složeni, dugoročni i bolni proces transformacije državne (društvene) svojine u razne oblike privatne svojine (samim tim i mješovite ili akcionarske svojine kao izvedenog oblika). Taj proces pretpostavlja istovremenu

- promjenu načina upravljanja i regulacije u privrednom sistemu,
- stvaranje kritične mase privatnog sektora, čiji će obim odgovarati potrebama i interesima društva na određenom stepenu razvoja, koji će na zdravim osnovama preuzeti sve one ekonomske funkcije koje država neefikasno izvršava, osim u slučajevima gdje su u pitanju viši nacionalni interesi.

Privatizacija u postsocijalističkim državama je relativno nov i višedimenzionalan proces:

- *ekonomska dimenzija* se ogleda u
 - a) ekspanziji privatnog sektora u nacionalnoj ekonomiji, koja se obično mjeri njegovim učešćem u DBP, i
 - b) pokušaju prevođenja privrednog sistema iz kriznog stanja u efikasno privređivanje,
- *pravna dimenzija* se sastoji u formiranju neophodnih zakonskih osnova,
- *socijalna dimenzija* ima za posljedicu pauperizaciju i raslojavanje stanovništva,
- *politička dimenzija* se ogleda u pratećim političkim promjenama, pokušaju demokratizacije, političkom pluralizmu, razvoju višepartijskog sistema i sl.,
- *moralna dimenzija* se ogleda u kriminalizaciji društva i širenju lepeze sociopatoloških pojava, itd.

Privatna svojina, shvaćena zajedno sa svim svojim objektivnim ograničenjima, dokazala je svoje nesporne i brojne *prednosti* (ali i neke poznate nedostake) u mnogim privrednim sistemima, posebno razvijenih država. Naravno, nije trebalo padati u istu grešku kao sa državnom svojinom, pa ponovo *stvarati kult*, ovaj put privatne svojine, jer je ona bila samo jedan (iako vjerovatno dominantan) od elemenata ukupnog razvojnog sistema (modela) savremenog Zapadnog građanskog društva i odgova-

rajuće civilizacije¹⁶. U kontekstu ovog izlaganja je potrebno navesti riječi Karla Polanya iz 1944. godine:

“Put ka slobodnom tržištu je prokrčen i održavan otvorenim ogromnim naporima dosljednog, centralizovanog i kontrolisanog intervencionizma” (prema: L. Tejlor 1992, s. 42).

Pored toga, isti autor je napisao:

“Slobodno tržište u današnjim razvijenim zemljama uopšte se nije formiralo samo po sebi (dakle ‘nevidljivom rukom’ – prim. V. D.), nego je pri tome odlučujući uticaj imala država, koja je uništila korporativna i mnoge druga feudalna ograničenja tržišne slobode“ (1990, p. 17).

Praksa je pokazala da je u bivšim socijalističkim zemljama primijenjeno najmanje šest različitih strategija privatizacije, i to:

- *velika ili masovna privatizacija*, koja postoji u slučajevima kada se pod direktnom državnom kontrolom vrši preobražaj velikih državnih preduzeća u akcionarske kompanije, a onda se rapodjeljuju njihove akcije između privatnih lica,
- *spontana privatizacija*, koja ima nepravedan i ograničen karakter, a odnosi se na slabo kontrolisanu prodaju državne svojine,
- *mala privatizacija*, kada država prodaje ili iznajmljuje pod zakup prodavnice, servise, stanove i druge manje objekte privatnim licima ili grupi investitora,
- *djelimična privatizacija*, kada država rasprodaje pojedine djelove preduzeća koji su nerentabilni ili u procesu likvidacije,
- *privatizacija u radnim kolektivima*, kada se prava svojine na državnim preduzećima postepeno prodaju ili besplatno predaju radnicima tih preduzeća, i
- *reprivatizacija*, kada se ranije konfiskovana imovina vraća vlasnicima ili njihovim nasljednicima (prema: Вопросы экономики 3/1992, с. 59).

Proces privatizacije veoma složen, dugoročan i bolan. On pretpostavlja upotrebu različitih kombinacija *četiri osnovna tipa* (metoda) privatizacije:

- *interna privatizacija* (prodaja akcija menadžmentu i zaposlenima u preduzeću po veoma povoljnim cijenama¹⁷),

¹⁶ Ne smiju se nikako zanemarivati kultura, radne navike, dostignuti nivo industrijskog razvoja, način regulisanja ekonomije, velika ulaganja u nauku, pravna regulativa, demokratski dometi i tradicije, ekonomske i druge slobode, partijski pluralizam, razvijenost ekonomskih, pravnih i drugih instituta i sl.

- *eksterna privatizacija* (direktna prodaja domaćim i stranim kupcima),
- *podjela dionica* zaposlenim radnicima i građanima (*masovna vaučerska privatizacija*) i
- *formiranje holding kompanija* (prema: B. Milanović 1991, s. 290; V. Vukotić 1993, ss. 61-2; S. Pejovich, ss. 15-16).

Interna privatizacija je prodaja (uz popust) i/ili predaja (raspodjela akcija) preduzeća u raznim kombinacijama radnicima koji su u njemu zaposleni. Ona je popularna kod radnika, jer eliminiše državu iz svojinske strukture preduzeća. Tehnički je jednostavno izvodljiva, ali otvara i određene *probleme*, kao što su:

a) odvajanje od države znači prelazak preduzeća na samostalne pozicije i sopstveni rizik u poslovanju, što stvara određeni strah kod zaposlenih, nesigurnost i sl.,

b) disperzija vlasništva onemogućuje racionalno upravljanje, i

c) stvaraju se mogućnosti za zloupotrebe rukovodećih kadrova, itd.

Eksterna privatizacija omogućuje svim građanima učešće u kupovini akcija preduzeća koje se privatizuje. Sprovodi se u raznim varijantama, ali u suštini država upotrebljava princip najbolje tržišne ponude (javne prodaje). Novac od privatizacije pripada državi.

Podjela akcija državnih preduzeća uz simboličnu nadoknadu ili besplatno svim građanima je socijalno privlačna, jer obezbjeđuje jednakost. Ekonomski je često fiktivna, jer veliki broj usitnjenih akcija previše obezvređuje veličinu vrijednosti akcije pojedinaca, što ćemo detaljnije objasniti u izlaganju koje slijedi.

*Formiranje holding kompanija*¹⁷ je u početku predstavljao osnivanje malog broja velikih nacionalnih preduzeća koji su upravljali velikim brojem sitnih preduzeća u cilju povećanja efikasnosti državnih preduzeća. Tek kasnije se ovaj oblik pretvorio u tip privatizacije, kada su se počele prodavati akcije holdinga.

Privatizacija se sprovodi različitim *tehnikama*:

- javnom prodajom akcija (djelimičnom ili potpunom),
- prodajom dijela ili svih državnih akcija (otkup) određenom investitoru,
- prodajom imovine državnih preduzeća,

¹⁷ S. Pejovich ovaj metod ocjenjuje kao neispravan s moralnog aspekta i ekonomski neracionalan (2004, s. 16).

¹⁸ *Holding* je dioničarsko društvo osnovano s ciljem da dobije kontrolne pakete akcija drugih dioničarskih društava i firmi, i da na osnovi kontrole učestvuje u upravljanju i raspodjeli dobiti.

- fragmentacijom (prestrukturiranjem) preduzeća u nekoliko posebnih djelova, od kojih su neki onda predmet prodaje,
- novim privatnim investicijama u državna preduzeća i stvaranjem mješovitih preduzeća,
- otkupom preduzeća od strane zaposlenih radnika i uprave,
- ugovorima o zakupu i upravljanju, koji omogućuju privatnim firmama da obezbjeđuju upravljanje, tehnologiju i sl., uz nadoknadu (prema: V. Vukotić, Ibid, s. 63).

Pored navedenog, za privatizaciju je značajna i primjena određenih *komercijalnih mjera*, koje se kombinuju s navedenim *tehnikama*, kao npr.: eliminisanje specijalnih privilegija državnim preduzećima (kredita s niskom kamatom, poreskih i carinskih olakšica i oslobođanja, razne privilegije, subvencije i zaštita), uklanjanje zakonskih prepreka koje štite državni sektor od konkurencije privatnog sektora, liberalizacija ekonomske politike, formiranja cijena i uslova privređivanja, itd.

Postupak privatizacije podrazumijeva striktno zakonsko sprovođenje *procjene* vrijednosti državnog kapitala koji se transformiše (konkretnije: procijenjena vrijednost poslovnih aktiva minus nepokriveni gubitak i razne obaveze preduzeća), izradu programa koji obuhvata sve aspekte transformacije (vlasnički, upravljački, organizacioni, finansijski, proizvodni, tehnološki, kadrovski, itd.), definisanje procedure, modela i sl., kontrolu procjene, razmatranje i usvajanje programa transformacije, kao i sprovođenje programa transformacije (M. Lalić 1995, s. 137).

U literaturi dominira shvatanje da je privatizacija *ekonomski opravdana* samo u onim slučajevima u kojima doprinosi stvaranju efikasnijeg privređivanja (koje, logično, doprinosi efikasnosti privrednog sistema). U tom smislu npr. R. Tomaš ističe:

“Optimalna je ona struktura vlasništva koja omogućuje maksimalnu efikasnost angažovanog kapitala”, što znači da će se “privatizacija, saglasno ekonomskoj prinudi, odvijati u onoj mjeri u kojoj se privatno preduzetništvo pokaže kao efikasnije u odnosu na kolektivno ili državno preduzetništvo” (1993, s. 11).

Profesor B. Cerović takođe ističe da je cilj privatizacije podizanje ekonomske efikasnosti u više pravaca: proizvodnji, organizaciji, upravljanju, motivaciji, antibirokratizmu i alokaciji resursa (1991, s. 226).

Akademik B. Šoškić piše:

“Prevashodni cilj transformacije društvene svojine odnosno radikalne svojinske reforme, trebalo bi – po pravilu i pre svega – da bude što veća efikasnost privređivanja” (1995, s. 93).

S. Vuković konstatuje da je svrha privatizacije

“*da se jednom raskine sa ekonomskim neefikasnostima*” (1995, s. 309).

G. Rikalović navodi:

“*Razvoj vlasništva u tržišnim privredama stalno bio u funkciji ostvarivanja efikasnosti poslovanja i kreiranja ekonomske motivacije za preduzeća, domaćinstva i pojedince*” (1998, s. 211).

S. Pejovich piše o

“*premještanju privatizovane imovine u ruke najefikasnijih vlasnika (korisnika)*” – 2004, s. 14.

Dakle, možemo zaključiti da u domaćoj i svjetskoj respektivnoj ekonomskoj literaturi postoji u dovoljnoj mjeri *usaglašeno mišljenje* da je povećanje ekonomske efikasnosti ciljna funkcija privatizacije.

U kasnijem izlaganju ćemo razmotriti i funkcionalno komentarisati mnogo šire (u suštini pravilno) shvatanje profesora Lj. Madžara, prema kojem je *sloboda* ciljna funkcija privatizacije.

Slično njemu, i profesor M. Šuković ističe da proces privatizacije treba tako oblikovati i usmjeriti da

„*on ne bude samo u funkciji ekonomske racionalnosti i efikasnosti, ekonomskog progressa, nego i u funkciji demokratskog progressa, širenja i zaštite individualnih sloboda*“ (1995, s. 63).

Moramo istaći sopstveno uvjerenje koje nam se čini logičnim da ni jedan oblik svojine, *sam po sebi*, ne može garantovati efikasno korišćenje i alokaciju resursa. Zato dominira mišljenje da brza privatizacija i prelaz ka tržištu nijesu i ne smiju biti sami sebi cilj (tzv. *samociljnost privatizacije*), nego *sredstvo za ostvarenje cilja*, odnosno dugoročni put stvaranja uslova za efikasnu, zdravu i konkurentnu ekonomiju mješovitog tipa (ili ekonomske i individualne slobode u gore navedenim širim interpretacijama).

Takođe smatramo nespornim činjenicu da je privatizacija *potreban i nepovratan proces*, ali je u literaturi diskutabilno ne samo pitanje njene *brzine i radikalnosti* (preferiramo gradualizam), nego i njene *pravednosti* i, posebno, kako smo već naveli, *načina njenog sprovođenja*, koji mnogim autorima (kojima se pridružujemo) često liči na *grabeški*, zbog čega i upotrebljavamo izraz “*pri(h)vatizacija*” (koji smo iskoristili i za drugi podnaslov ove knjige).

Dalje, jasno je da se privatizacija mora sprovoditi u skladu s određenim pravnim i ekonomskim *kriterijumima*, od kojih su vjerovatno

najvažniji *zakonitost* i stvaranje *realnih uslova* za povećanje efikasnosti privređivanja (i slobode). To bi trebalo da isključuje, po logici stvari, mogućnost i potrebu stvaranja *nove dogme* o tobože apriorno većoj efikasnosti privatne svojine od državne.

Na žalost, takvo apsolutizovanje prednosti i moći privatne svojine postalo je realnost u mnogim postsocijalističkim zemljama, koje je u manjoj ili većoj mjeri doprinijelo stvaranju pomenutog kulta, a samim tim i mnogih *praktičnih devijacija*, koje su dostigle neželjene i neslućene razmjere. Inače, uopšte nijesu sporne naše želje i očekivanja od privatizacije i prateće institucionalizacije da *oslobode preduzetničku inicijativu*, koju je, kako kaže profesor S. Vukićević

“*socijalistički način proizvodnje stalno gušio*” (1995, s. 11).

Ali, sjetimo se brojnih analiza privatizacije, u kojima se pokazuje da ona *nije dovoljan uslov* efikasnosti (R. Millward & M. Parker), nego su njeni osnovni promoteri *konkurencija* (Kay-Thompson), *poboljšanje menadžmenta* (W. Baber) ili *efikasnije državno regulisanje* (C. Price) – prema: B. Kovač 1991, s. 306.

Više puta smo pisali i u diskusijama isticali svoje uvjerenje da u uslovima nepostojanja konzistentne razvojne strategije i izražene partijske borbe za vlast nije bilo moguće stvoriti povoljan zakonski i institucionalni, pa ni motivacioni ambijent za pravilno rješavanje brojnih inicijalnih problema, što je osnovna pretpostavka bilo kojeg i kakvog procesa privatizacije, koji preferira uspješnost. Kao najvažnije i *minimalne uslove* koji su potrebni za normalno i zakonito odvijanje procesa privatizacije možemo navesti sljedeće:

- stvaranje fleksibilne, pravovremene i efikasne infrastrukture upravljanja procesom privatizacije (fondovi, agencije, komisije, ministarstva i sl.),
- donošenje pravovremenih i kvalitetnih zakonskih propisa za sprovođenje privatizacije,
- obezbjeđivanje jednakih (ravnopravnih) uslova stanovništvu za učešće u privatizaciji,
- obezbjeđivanje dovoljnih sredstava za otkup imovine,
- obezbjeđivanje podrške privatnom sektoru,
- formulisanje jasnih ciljeva, postupaka, tehnika i metoda privatizacije,
- stvaranje uslova za privlačenje stranog kapitala, itd. (prilagođeno prema: M. Dragašević 1995, ss. 204-205).

Pri tome se uvijek mora imati u vidu da nabranje potrebnih uslova, ipak, predstavlja samo sferu teorije, a da je praksa nešto sasvim drugo. Uostalom, stara dobra izreka govori da su i najbolje ideje (dodajemo: i

reformu) propadale kad su ih vodili pogrešni ljudi (u ovom slučaju – *pseudo-reformatori*). Ili, kako piše M. Sinaceur u predgovoru knjige F. Perua “Za filozofiju novog razvoja“ :

“... kad akcije i ideje nailaze na granice egoizma i ideologije”, (1986, s. 3)

Praksa je pokazala da se privatizaciona infrastruktura u većini postsocijalističkih zemalja izgrađivala na brzinu, najčešće formalizovano (papirološki) i lobistički, a što je možda i najvažnije - bez iskrene želje i namjere (da ne govorimo o strategiji) da posluži formiranju pravednih privatizacionih kriterijuma. Naravno, u takvoj situaciji nijesu izostali iz-razito negativni rezultati (za većinu naroda) i pozitivni (za manjinu, ili, da se izrazimo preciznije i konkretnije - za privilegovane i/ili snalažljive pojedince). Nema sumnje da su se odgovarajuće posljedice širile “kao korov”. Od navedenih *posljedica* kao najočiglednije ističemo *tri* (koje se mogu posmatrati kao uzroci i stožeri stvaranja određenog “začaranog kruga” iz kojeg proizilaze skoro sve ostale posljedice):

- *raskorak* između akceleratorskog siromašenja većine i bogaćenja manjine, odnosno sve brže i sve veće ekonomsko i socijalno raslojavanje i uništavanje srednjeg sloja kao razvojnog temelja,
- opšta društvena i ekonomska *kriza*, a posebno privredno urušavanje i rasulo sa nesagledivim dugoročnim posljedicama po razvoj društva, i neizvjesnom budućnošću u pogledu izlaska iz te duboke krize, i
- *apatija* stanovništva, uništavanje motivacionog mehanizma i ogromni poremećaj sistema vrijednosnih kriterijuma.

Za formiranje i razvoj zdravog i dominantnog privatnog sektora je od izuzetnog značaja *eliminisanje kvazi-privatnog sektora*, koji je u svim postsocijalističkim zemljama prisutan u značajnoj mjeri, a karakterišu ga bukvalno svi oblici iz arsenala sociopatoloških pojava (zbog čega se i govori o kriminalizaciji¹⁹ tržišta i ekonomije). Jedan dio tog sociopatološkog miljea, bolje reći vrhušku te piramide čine *kvazi-preduzetnici*, u koje spadaju razni špekulanti i ostali pojedinci koji se se na brzinu, netržišno i nezako-

¹⁹ Već na prvi pogled (šta bi tek pokazalo „skeniranje“) može se uočiti organizacija takvih segmenata ekonomije koji su po definiciji kriminalni (jer u njima posebno aktivno djeluju kriminalni subjekti) ili se nalaze na granici regularnosti: nedozvoljena trgovina narkoticima, ukradenim automobilima, cigaretama, ljudima, prostitucija, finansijske piramide, kamatašenje itd. Na pitanje da li se značajno razlikuju „pravila igre“ na tim „tržištima“ sa kriminalnom kontrolom od onih u konkurentnoj sredini, P. Reuter je prije dvije decenije odgovorio negativno (1983, p. 23). Pomenimo u ovom kontekstu da Z. Vidojević koristi izraz „nomenklaturno-mafiozni kapitalizam“ (2002, s. 93)

nito obogatili, iskoristivši nepotizam, razne druge pogodnosti, privilegije, rupe u zakonima, ratne uslove i/ili trenutne tržišne situacije (konjunkturne, komparativne, inflacione, konkurentne ili druge prednosti) za brzu i veliku zaradu s malim (ili nikakvim) rizikom i velikim (ili potpunim) izbjegavanjem obaveza. U tom smislu, profesor R. Kilibarda piše:

„Pozamašan je broj onih koji svoj uspjeh duguju ili izbjegavanju zakona, ili 'gledanju kroz prste' od strane državne vlasti, ili direktnoj sprezi sa njom. Ako se ovim skupinama doda još jedna brojna skupina – onih koji su na 'državnim jaslama' (prosvjeta, kultura, zdravstvo, administracija, penzioneri, socijala) onda je devet desetina građana, ako ne i više, u neposrednoj vlasti državne vlasti“ (1995, s. 191).

Po istom pitanju Akademik M. Šuković navodi:

„Gramzivost pojedinaca i grupa, njihovo hazarderstvo i korišćenje nelegalnih i nepravednih puteva i načina ostvarivanja privatnih ciljeva u procesima transformacije društvene i državne svojine u privatnu – a to se ne događa u malom i zanemarljivom obimu u realnosti ... ograničava i potkopava nastajanje pretpostavki za ostvarivanje značajnog dijela slobode većine ljudi“ (1995, s. 69).

On dalje ukazuje na potrebu „ugrađivanja kočnica“ koje će spriječiti

„da svojina izbije iznad i ispred slobode“ (Ibid.).

S. Vuković govori o masovnoj pojavi erozije „društvenog“ kapitala i nelegalnoj privatizaciji (kao jednom od oblika privrednog kriminala), pod kojom podrazumijeva

„umanjenje vrednosti 'društvenog' kapitala raznim polulegalnim i nelegalnim kanalima i njegovo pretakanje u privatne ruke“ (1995, s. 313).

On privatizaciju poređuje s igrom „između privredne i političke elite“ (igra manjine bez učešća većine - prim. V.D.), koju će, kako kaže, dobiti „oni koji uspeju da prisvoje više – nelegalnim sredstvima“ (Ibid., s. 316).

Po našem mišljenju, novokomponovani i svi ostali kvazi-preduzetnici u pravom smislu riječi predstavljaju *degradaciju* osnovne ideje privatizacije. Ali, o tome će još biti riječi u izlaganju koje slijedi. Ono što je najvažnije, navedeni “milje” produžava inerciju *neformalnih instituta, monopola i netržišne rutine*, čime se onemogućava djelovanje regularnih tržišnih principa i deformišu njegovi osnovni pozitivni principi i stimulansi. Narod se, kako izgleda, pojavljuje samo kao *pasivni posmatrač* svih tih

dogadaja i procesa – odnosno kao posmatrač “*bez učestvovanja*” (termin je preuzet od profesora R. Kilibarde – Ibid, s. 190).

U takvim uslovima je jasno da se privatizaciji “*ne može dobro pisati*” (Lj. Madžar 1998, s. 23) i da može doživjeti svoju “*epohalnu kompromitaciju*” (Ibid., s. 27). Koliko god nam izgleda da se u praksi većine bivših socijalističkih država upravo to i dogodilo, nikako ne želimo da prejudiciramo takve zaključke i negativne posljedice, jer se na taj način mogu relativizovati mnogi nesporni pozitivni rezultati i dometi privatizacije, koji će se protokom vremena vjerovatno još više i bolje iskristalisati.

U svakom slučaju, treba ostaviti svakom analitičaru i čitaocu mogućnost da na bazi sopstvenih saznanja, iskustava i mišljenja izvede konkretne zaključke i procjene, ne samo o odnosu pozitivnih i negativnih rezultata postsocijalističke privatizacije, nego i o pojedinim pojavama i metodama koje su je omogućile. Uostalom, vrijeme će dati najpotpuniji odgovor na to pitanje.

Ali, bez obzira u kojoj je mjeri značajno da se privatizovanom imovinom ubrzano stvara i jača privatni sektor sa svim njegovim pozitivnim implikacijama na motivaciju, tržišnu konkurenciju, inicijativu i sl., ne smiju se zanemariti mnoge barijere i njene teške posljedice, koje se vremenom moraju korigovati i prevazilaziti. To je po našem mišljenju moguće uraditi jedino institucionalnim djelovanjem.

Na kraju. smatramo da je realna privatizacija (u koju je trebalo da se uključe najširi slojevi stanovništva) onemogućena, usporena i deformisana – kao i ukupna tranzicija agresivnim i dominantnim djelovanjem sljedećih fenomena:

- rekombinovanih oblika svojine,
- formalne (papirološke, “elektronske” i druge) predaje svojinskih prava ,
- raznih sociopatoloških oblika (načina) privatizacije, koji su, objektivno posmatrano, bili nepravedni, netržišni, nezakoniti, špekulativni, interesno-lobistički, povlašćeni i sl.,
- hroničnog deficita domaćeg i stranog kapitala, uz ostale višestruke krizne uslove.

Dominacija navedenih faktora onemogućila je i usporila realnu privatizaciju, u koju je trebalo da se uključe najširi slojevi stanovništva, ali je posljedično negativno djelovala i na ukupne tokove tranzicije.

Posmatrajući rezultate privatizacije kroz prizmu ostvarenih “*rezultata*” u posljednjih petnaestak godina, nameće nam se nesporni zaključak da je ona dozirana na onaj način i u onoj mjeri u kojoj je to odgovaralo veoma uskom krugu privilegovanih pojedinaca državno-birokratske i priv-

redno-upravljačke nomenklature. Ti pojedinci su, zahvaljujući svom položaju (funkciji) i odgovarajućim vezama jedini bili u prilici da na ovaj ili onaj način ostvare *ekskluzivan pristup* državnim (prethodno društvenim) resursima, koje su na razne načine prevodili u privatni svojinski status. Upravo zbog navedenog ekskluziviteta u pristupu društvenim resursima (koji su na volšeban način prevedeni u državne, kako smo istakli u ovodnom dijelu²⁰), ogromna većina stanovništva (naroda) je svedena na puke posmatrača, koji, na žalost, još uvijek iščekuju odgovor na pitanja:

- koliko će se dugo još moći ovako, i
- kuda vodi drastično socijalno raslojavanje, propadanje srednjeg sloja, urušavanje većine društvenih podsistema, negativna selekcija kadrova uz prozivanje po medijima da nam navodno nedostaju kadrovi, višegodišnje reprodukovanje krize i srozavanje životnog standarda, bujanje sive ekonomije i socijalne patologije, zapostavljanje proizvodnje, zaposlenosti i investicija, degradacija nauke, obrazovanja i morala, i mnoge druge negativne pojave (V. Drašković, *Ibid.*, s. 109).

Na određeni način, proces privatizacije bivših socijalističkih privreda, *volens-nolens*, dominantno determiniše odgovor na pitanje: *kuda vodi postsocijalistička tranzicija?*

Mi smo često isticali da je to put u mješovitu ekonomiju tržišnog tipa, s obzirom na

a) afirmaciju teorije konvergencije u praksi i sve razvojne, ideološke i druge posljedice koje iz toga proizilaze, i

b) prevazilaženje formacijskog pristupa i kapitalističkih odrednica u nekadašnjem izvornom smislu.

²⁰ R. Kilibarda precizira da je društvena svojina ustvari zajednička svojina svih članova društva, i da se pojavljuje u dva oblika: kao grupno-društvena i javna, pri čemu se prva stiče unošenjem svoga rada u proces rada grupe, a druga na bazi plaćanja poreza. Od nje se razlikuje opštedruštvena javna svojina kao oblik državne svojine koji se stiče po osnovu političkog usmjeravanja i pravnog uređivanja društvenih odnosa. Ono što je bitno za našu temu je pravilan zaključak navedenog autora da postoje dva ekonomska efekta "kvarenja" (urušavanja – prim. V. D.) društvene svojine: prvo, njeno nemilosrdno rasipanje, i drugo, njeno pretakanje u individualnu (privatnu) svojinu (2000, ss. 78-79). Dalje, ističi da je društvena svojina ustvari "zajednička svojina grupe ili državljana (poreskih obaveznika)", R. Kilibarda pravilno kritikuje ustaljeno mišljenje da je društvena svojina apstrakcija, nešto "svačije i ničije", kako su mnogi autori nekritički pisali u periodu samoupravljanja, pa i dalje (*Ibid.*, s. 81). Sam zaključak je mnogo indikativniji, jer proizilazi da je prije privatizacije došlo do "legalnog kvarenja društvene svojine ... putem zamjene teza: društvena svojina nije bila uzrok; uzrok je bilo njeno neformalno-grupno kvarenje" (*Ibid.*).

Bez obzira na navedene razloge i terminološka određenja u teoriji i praksi, teško je negirati shvatanje S. Pejovicha da je privatizacija imala dva inicijalna cilja: *prihvatanje kapitalizma* i *razvoj instituta* (2004, s. 9).

Za ovaj naš rad koji se kritički odnosi prema rezultatima privatizacije je, naravno, mnogo bitniji njegov zaključak da ona nije omogućila postizanje navedenih ciljeva (Ibid.).

2. Masovna vaučerska privatizacija

Mješoviti način sprovođenja masovne privatizacije (platni, besplatni i s povlasticama) u postsocijalističkim zemljama je bio preovlađujući, uz primjenu specijalnih “platežnih sredstava”, koji se različito nazivaju (najčešće *vaučeri*²¹), ali suštinski imaju isto ekonomsko značenje.

Masovna privatizacija je proces relativno brzog prenošenja značajnog dijela državne privredne imovine na veliku i heterogenu grupu privatnih lica (I. W. Lieberman 1995, s. 19). Akcenat je na *masovnosti* navedenog postupka, pri čemu se raspodjela akcija državnih preduzeća stanovništvu vrši besplatno ili uz minimalnu naknadu (najčešće putem alokacije vaučera kao “*reprezenata*” ili supstituta akcija, u koje se obično tek kasnije pretvaraju, po raznim osnovima i pod raznim uslovima).

Pored vaučera, koristile su se i druge mjere kao što su veliki *popusti* (koji uključuju i niske aukcijske cijene), *liberalni aranžmani za otkup* od strane radnika i direktora, transfer preduzetnicima po knjigovodstvenoj vrijednosti, ugovor o vođenju poslova, zakup i davanje pod ugovor, itd.

Osnovni *ciljevi* masovne privatizacije su:

- obezbjeđenje pravednije i ravnomjernije raspodjele državne (ili društvene) svojine,
- stvaranje temelja za brže formiranje tržišne privrede, i
- uključivanje što većeg broja stanovnika u proces ekonomske transformacije (V. Drašković, R. Četković 1996, s. 192).

Bez obzira na određene prednosti masovne vaučerske privatizacije (MVP), pojedini autori, kojima se pridružujemo (prvenstveno zbog negativnih rezultata u praksi mnogih postsocijalističkih zemalja), ukazuju na činjenicu da je ona imala više *psihološko-socijalnu funkciju* (stvaranje osjećaja vlasništva kod stanovništva) nego realnu ekonomsku ciljnu funkciju (nalaženje efikasnog vlasnika – titulara svojine – V. Drašković, 2001a, s. 76). Šta to ustvari znači?

²¹ Pored toga, nazivaju se i bonovi, kuponi, žetoni, investicioni čekovi i sl.

Ako je naša prednja konstatacija zaista tačna, onda to znači u zaoštrenoj, ali po našem mišljenju objektivnoj i logičkoj kritičkoj interpretaciji, da se radi o nekoj vrsti *manipulacije*, pa čak i prevare, koliko god te kvalifikacije izgledale teške. Posmatrajući isti problem dublje, analitički, s aspekta jasnih i očiglednih (dakle, pouzdanih) činjenica da su se samo rijetki pojedinci obogatili na sprovođenju ili metodologiji MVP, i da oni po svom socijalnom statusu daleko odskoču od onih širokih narodnih masa zbog kojih je ona navodno sprovedena (pa čak zbog toga i nazvana *masovna*), nameće se logičan zaključak da je MVP bila programirana upravo od onih struktura koje su bile u situaciji da odlučuju – a to su prvenstveno vladajuće nomenklature i njihovi bliski lobisti. Ili je ovo možda samo naš autorski privid?

Iz zablude²² o *svojinskoj masovnosti* proizilazi nova zabluda u pogledu tzv. “*efikasnih vlasnika*”, čiju suštinu neki ekonomisti, samozvani “*reformatori*” (ali u ekonomskoj stvarnosti dokazani pseudo–reformatori) nikako i nikad ni da pomenu, a kamoli da objasne. Zato ćemo navesti nespornu činjenicu da se pod pojmom *efikasan vlasnik* na Zapadu podrazumijeva vlasnik faktora proizvodnje (kao preduzetničkog svojinskog objekta) koji je sposoban da ih pod određenim tržišnim uslovima angažuje na *regularan način*, i da tako obezbijedi *regularno prisvajanje* nekog oblika faktorskog dohotka (plata, profit, renta, kamata).

U postsocijalističkim zemljama, kao i kod nas, naravno, ima i takvih efikasnih vlasnika, ali ne ni približno toliko da bi u skoroj budućnosti mogli postati dominantan sloj, odnosno – *masovan fenomen*. Mnogo je više tzv. “*novokomponovanih*” bogataša koji su svoju imovinu i (pogotovo) svojinu stekli na neki od *netržišnih načina*. U tom kontekstu se mogu navesti dobijanje i korišćenje povoljnih inflacionih i drugih kredita, kvota, licenci, dozvola, prirodnih i trgovačkih monopola, ostvarivanje visokih inflacionih profita, stvaranje brzih i enormnih lobističkih, rentijerskih i sociopatoloških zarada, s malim ili nikakvim rizikom i velikim izbjegavanjem obaveza preko nekog od špekulativnih metoda (kao što su npr. finansijske piramide, “pranje” novca, šverc valuta, siva ekonomija, ratno profiterstvo i sl.), da ne govorimo o drugim zakonski nedozvoljenim poslovima.

Čitajući dnevnu štampu²³, svakodnevno nailazimo na članke o skandaloznim privatizacijama i bogaćenju pojedinaca²⁴. Kao obični pro-

²² Upotrebljavamo možda pogrešan termin „zabluda“ za nešto što je u praksi vjerovatno svjesno i namjerno projektovano i urađeno.

²³ U dnevnom listu “Vijesti”, u odjeljku “Biznis i berza”, profesor Saša Popović metaforično i sarkastično ističe: „*Trebalo je da nam većina preduzeća iz društvene kategorije vlasništva preće u AD (misli na akcionarsko društvo – prim. V.D.), a ona su, izgleda,*

laznici svakodnevno možemo vidjeti njihovu pokretnu i nepokretnu imovinu, pa se pitamo se da li će nekad neko postaviti pitanje njenog *porijekla*, jer znamo kolike su plate i koliko se teško (na zakonit način) može zaraditi bilo kolika svota novca pored plate. Zbog svega toga, mnoge stvari nam se nikako ne slažu u mislima, prosto su nam neshvatljive, pa zato stalno sumnjamo i pitamo se: da li je sve to samo naš privid? Da li će neko uskoro priznati da je makar nešto od toga što sumnjamo (i vidimo), ipak, previše stvarno?

Pored toga, obični građani (koji su uglavnom neupućeni u akcio-narsku funkciju nadzora poslovnih organa) postaju vlasnici veoma usitnjelog (najčešće neznatnog) dijela svojine, što uvijek objektivno krije potencijalnu mogućnost, koju ističe I. Masayauki,

“da mali broj upućenih vlasnika novca pokupuje vaučere i pretvori se u bogate kapitaliste” (1995, s. 13).

U literaturi je odavno konstatovano od mnogih autora da ideja masovne vaučerske privatizacije (MVP), koja je politički veoma privlačna, tehnički složena, ekonomski skupa i neizvjesna, izaziva, kako smo naveli, više socijalno–psihološke nego ekonomske efekte. *Usitnjena svojina* je fiktivna, pasivna, apstraktna i stvara velike transakcione troškove, tako da se »vaučerska privatizacija« u svim postsocijalističkim zemljama u kojima je primijenjena pretvorila u neuspješni i skupi eksperiment (V. Drašković 2002, s. 108).

Da bi odagnali sumnje i potkrijepili pravilnost naprijed iznesenog kritičkog stava o MVP, citiraćemo riječi Nobelovca J. Stiglitz, koji smatra da su

“najneuspješnije one zemlje koje su primijenile vaučersku privatizaciju” (Ekonomist magazin br. 42, s. 14).

Vaučeri kao privatizacioni čekovi često *nemaju realnu*, nego samo nominalnu akcionarsku vrijednost, sa krajnje sumnjivom i diskutabilnom

prešla u Ad, u svijet demona... akcionari izlaze na tržišta kapitala, gdje su na udaru različitih vrsta demona.“(novembar 2003).

²⁴ Pod naslovom „Haos na berzi – brokeri štancuju naloge“, koji je objavljen u dnevnom listu „Dan“ od 13. novembra 2004. (s. 5) piše se da su „u posljednjih nekoliko dana građani Nikšića ponudili na prodaju oko 100.000 akcija Rudnika Boksita“, jer je cijena akcije naglo skočila na 3 € (nominalna cijena je 6,31 €). Jasno je da su akcionari pod raznim pritiscima i informacijama požurili da prodaju svoje akcije, uvidjevši postojanje realne opasnosti da će uskoro biti poznat vranik kontrolnog paketa akcija, poslije čega će se naglo obezvrijediti, jer se ne očekuje isplata dividende. Uz sve to, u članku se pominju razne optužbe na rad jedinog crnogorskog dilera „Monte adrija broker“.

mogućnošću dobijanja buduće dividende. Ako se ima u vidu izjava poznatog neoinstitucionaliste S. Pejovića da je

“o istinskoj privatizaciji riječ samo u slučaju kada se i gde se ljudima daje nešto” (Ekonomist magazin br. 45, s. 16),

s obzirom da se korisnicima vaučera praktično u mnogim slučajevima ne daje ništa osim papira čija je upotrebnost vrijednost praktično bezvrijedna (ili je početna nominalna vrijednost izuzetno obezvrijeđena, a eventualna realna kupovina se obavlja po mnogo nižoj cijeni akcije) – jasno je da MVP već na prvi pogled liči, najblaže rečeno, na iznevjerena očekivanja ogromnih narodnih masa.

Dalje, treba dokazati suštinu – da li se zaista radi samo o našem “prividu”, ili je, ipak, riječ o prevari, tj. treba dokazati da li je nešto što nam liči na prevaru - zaista prevara. Za tu potrebu ćemo se poslužiti teorijskom argumentacijom neoinstitucionalne ekonomske TPS, obrađene u prvom dijelu ove knjige.

Komparativna analiza teorije i prakse MVP u potpunosti *negira konzistentnost vaučerizacije*, prvenstveno svojim preporukama *efikasne zaštite i jasne specifikacije prava svojine*, kao i *stvaranja uslova* za njihovu slobodnu razmjenu. Ni jedan od navedenih uslova MVP ne ispunjava. Jer, za razliku od prava svojine, vaučer ne obezbjeđuje slobodan pristup resursima, ne smanjuje rizik i nesigurnost, ne doprinosi formiranju stabilnih očekivanja kod njegovih vlasnika, ne smanjuje mogućnost od raznih ograničenja, itd.

Takođe je nejasno kako i na koji način mogu papirni, elektronski i drugi oblici vaučeri postati pravo svojine, kad se zna da ono mora sadržati snop (kombinaciju) najmanje pet od jedanaest ovlašćenja iz Honoreove definicije prava svojine, a u tom snopu je sigurnost neizostavna, što je istaknuto u početnom teorijskom izlaganju. Smatramo (a praksa to ubjedljivo potvrđuje) da postoji veoma mala šansa da će preko usitnjenih vaučera (velika disperzija vlasništva nad akcijama) njihovi pojedinačni vlasnici ostvariti pravo svojine, jer će to moći da ostvare *samo oni* koji na razne načine (kupovinom, poklonom, ustupanjem, mogućim mahinacijama i sl.) koncentrišu u svojim rukama veliki broj vaučera i postanu vlasnici *kontrolnog paketa akcija*. Uostalom, dividende se rijetko gdje primaju, a još rjeđe ih bilo ko više očekuje i pominje²⁵. Postoji objektivna opasnost da će malobrojni

²⁵ Zbog toga su radnici nekih crnogorskih preduzeća (npr. Rudnika Boksita Nikšić- vidjeti u prethodnoj fusnoti), čija se privatizacija očekuje u skoroj budućnosti, svakodnevno pratili kurs akcija i čekali se da isti još malo poveća, pa da ih onda prodaju (što su i uradili kad je cijena akcije dostigla 3 €, što smo naveli i u ranijem tekstu). Jer, sasvim pravilno su

novokomponovani bogataši na razne načine preuzeti *kontrolne pakete akcija*, što je u mnogim slučajevima i urađeno (V. Drašković Ibid, s. 109). Dakle, u najboljem slučaju, usitnjeni vaučeri se prodaju u bescijenje i ne omogućuju prvim vlasnicima sticanje prava svojine u formama u koje su uloženi.

Veličanje modela MVP dovelo je i kod nas, kao i u većini postsocijalističkih zemalja, do masovne zablude i pretvorilo se u svoju suprotnost – *blokiranje procesa stvaranja efikasnih vlasnika*, kao i masovno odvajanje naroda od svojine, a samim tim i od preduzetništva. Eksperiment *skupog štampanja jeftinih vaučera* i još jeftinijih svojinskih obećanja ne može obezbijediti efikasnu, kompaktnu i pouzdanu svojinsku strukturu. Takav slučaj još nigdje nije zabilježen, pa bi bilo interesantno da samozvani reformatori, koji su se pozivali na *češki primjer MVP*, to objasne i činjenicama dokažu.

Praksa je ubjedljivo pokazala da je u svim slučajevima primjene modela MVP u manjoj ili većoj mjeri došlo do reprodukovanja sindroma *otuđenja* najširih slojeva stanovništva od svojine (Ibid.), uz značajne transakcione (agencijske i druge) troškove. U tom smislu S. Pejovich ističe:

“Vaučerska privatizacija nije pomogla utemeljenju poštovanja vlasničkih prava, niti podstrecima za traženje najefikasnijih upotreba privatizovane svojine” (2004, s. 17).

Ne možemo, naravno, zaobići ni *metodološku neutemeljenost* kreatora i zagovornika (možda je bolje reći imitatora i improvizatora) modela MVP, koji nesporno ima deklarativno protivurječan karakter, jer sadrži *konceptijsku konfliktnost ciljeva* – istovremeno ostvarenje ekonomske efikasnosti i socijalne pravednosti, što je nonsens koji se mogao naučiti iz elementarnih lekcija bilo kojeg udžbenika o privrednom sistemu (vidi npr. V. Drašković i R. Četković, 1996, s. 19).

smatrali da će se poslije otkupa akcija do vrijednosti kontrolnog paketa sve ostale akcije obezvrijediti – što se i dogodilo. Ovo je samo jedan od mnogobrojnih primjera koji se mogu navesti u prilog naših tvrdnji, a koje dnevna štampa objavljuje skoro svakodnevno.

3. Liberalizacija i kvazi-liberalizacija

Polazeći od ranije navedenih stavova K. Polanya, teorijskih shvaćanja mnogih drugih autora koji ukazuju na manji ili veći značaj ekonomske uloge savremene države, kao i savremene prakse najrazvijenijih država koja je najrigorozniji i najbolji verifikator, smatramo da riječi bivšeg poljskog vicepremijera i ministra finansija u periodu od 1994-1997. G. Kolodka djeluju veoma uvjerljivo:

“Vlada može da uspe ili ne uspe, ali ne može da se povuče. Onaj ko treba da se povuče jeste neoliberalizam kao ekonomska teorija, a specijalno kao ekonomska politika”.

Uviđajući da

“tržište greši više nego država”,

on dalje navodi da očekuje da će neoliberalizam kao ekonomska ideologija i politika uskoro postati *irelevantan*, posebno, kako kaže,

“posle šteta koje je ova ekonomska misao i politika prouzrokovala u posljednjoj deceniji dvadesetog veka” (1998, s. 297).

Pa ipak, isti autor se oštro suprotstavlja pristupu prema kojem je najbolja politika – nemati nikakvu politiku. On relativizuje dilemu “šok terapija”²⁶ (tržišni radikalizam) ili gradualizam izjavom da je suština privrednog oporavka i uspeha u Poljskoj bila u efikasnosti politike (makroekonomske - prim. V.D.) podržane valjanim *institucionalnim aranžmanima*. Ti aranžmani su doprinijeli efikasnosti privređivanja, jer ništa ne bi pomogle pretpostavke da će tržište *“sve samo da uradi”*.

U tom smislu, G. Kolodka navodi jedan poljski vic koji dobro ilustruje suštinu ovog pitanja i predstavlja kritiku isključivosti instituta državnog i tržišnog reulisanja:

²⁶ U ovom kontekstu je značajno navesti dilemu Nobelovca J. Stiglitz: da li bi prilagođavanje ponašanja (misli na tranzicijsko - prim. V.D.) bilo uspješnije kad bi promjene bile sporije (gradualističke) umjesto što se primjenjuju radikalne mjere? (prema: B. Stojanović, 2001, s. 46).

“Koliko je eksperata potrebno u centralnoplanskoj ekonomiji da se zameni jedna sijalica? Tri. Jedan radi na planu, drugi zamjenjuje sijalicu, a treći piše izvještaj o tome. Koliko eksperata treba tržišnom režimu? Nijedan. Tržište²⁷ će to samo da uradi.” (Ibid., s. 298).

Ubijedeni smo da većina zabluda postsocijalističke “institucionalizacije” i “liberalizacije” potiče iz nekritičke i neselektivne primjene pojedinih recepata iz navodne neoliberalne²⁸ ekonomske kuhinje, čiji se naziv često interesno koristi i manipuliše, uz sasvim drugačiju primjenu i namjeru (može se slobodno reći – *zloupotrebu*). Radi se o pojedinim apstraktnim, često apsolutističkim receptima primamljivog i virtualnog karaktera. Mogućnost njihovog realnog ostvarenja je na najbolji način demistifikovala globalizacija, a ništa manje i praksa postsocijalističke tranzicije. Sve je to dovoljno da se savladaju dosadašnje lekcije, koje u suštini nijesu ni teške, ali je teško, vjerovatno, savladati *interese*. Jedino na taj način se mogu tumačiti razna opravdanja koja se oslanjaju na *neoliberalnu ekonomsku retoriku*. Uostalom, može li bilo ko da negira realno dejstvo ekonomske (i mnoge druge) politike dvojnih aršina, u kojoj se protekcionizam (prema narodnoj većini, tj. prema sopstvenom narodu) pojavljuje kao *antinomija* propagiranom navodnom zalaganju za ekonomski neoliberalizam, koji uopšte ne liči na odgovarajući teorijski koncept, koji je u suštini pozitivan?

Navedimo da po prednjem npr. profesor Lj. Madžar s pravom ističe da

“*ni oni najrazvijeniji nisu toliko liberalni kao što na prvi pogled izgledaju*” (2003, s. 42).

Mnogi drugi autori (vidi npr. J. Eatwell, M. Ellman, M. Karlsson, M. Nuti i J. Shapiro, 1995) takođe ističu da uspješna modernizacija u svim razvijenim privredama iziskuju *kombinovanje* slobodne inicijative i državne intervencije, jer u dugom roku ne smije postojati velika konfliktnost ciljeva i principa ekonomske efikasnosti i socijalne pravednosti, pošto nedostatak druge prije ili kasnije dovodi do gubitka prve.

Ekonomska istorija svjedoči da su za prevazilaženje ekonomske krize i zaostajanja, odnosno za ostvarivanje ekonomskog rasta i razvoja, pot-

²⁷ Savremeno tržište je jednako daleko od njegovih apstraktnih teorijskih modela koliko i od hayekovsko-friedmanovskog ideala.

²⁸ O savremenom značenju riječi liberal i liberalizam vidjeti u: “Liberalizam danas”, Ekonomika br. 5-6/1997, ss. 166-168 (pruzeto iz: The Economist, 21.12.1996, pp. 17-9). U tom članku se analiziraju i granice sloboda. Konstatuje se da “*čak i liberali koji preferiraju državu s minimalnom funkcijom ‘noćnog čuvara’ smatraju da država ima zadatak da osigurava izvesne pozitivne slobode*” (s. 167).

rebne *institucionalne promjene*, a u okviru njih posebno *svojinske promjene* (D. North 1997, s. 13), ili, u širem smislu, *sistemske promjene* (L. Chaba 1995, pp. 13–5). Pokazalo se da je obavljanje ekonomskih aktivnosti mnogo organizovanije i efikasnije u slučajevima kada su precizno definisani uslovi koji ih određuju. Za izlazak iz ekonomske krize je takođe neophodno potreban prateći socijalno–ekonomski uzlet, zasnovan na bezpogovornom usvajanju civilizacijskih dostignuća i savremenih *uzornih modela* razvijenih zemalja, prilagođenih *sopstvenim specifičnostima* (C. Perez & L. Soete 1988).

Navedene konstatacije direktno protivurječe dugo godina propagiranoj i sprovedenoj (u raznim varijantama i oblastima) ideji brzometnog i radikalnog tzv. “*šok terapijskog*” razvoja, koju neumorno zagovaraju pojedini tranzicijski “*ekonomski reformatori*” neoliberalne orijentacije. Njihova retorika nam liči na dogmu novog tipa, koju neki karakterišu kao *tržišni fundamentalizam* (izraz N. Chomskog) ili *prevaziđeni liberalizam* (izraz M. Friedmana, 1988). S obzirom na upornost i agresivnost primjene tih teorijskih liberalnih recepata u uslovima njihovog očiglednog neuspjeha u praksi, smatramo da bi se mogao koristiti izraz *ekstremni ekonomski liberalizam*²⁹. S obzirom na interesne motive i liberalnu masku propagiranih ideja, pojedini autori bi se mogu nazvati *alibi ekonomisti*.

Profesor Lj. Madžar je vjerovatno doajen liberalne ekonomske misli kod nas, ne samo po doslednosti, nego i po znanju, stažu, tituli (Akademik). Ali, za razliku od nekih drugih autora koji bi se mogli svrstati u alibi ekonomiste, on je sačuvao manir naučnog opreza, tako da bez ikakvog kompleksa piše:

“*Svi argumenti u prilog liberalizacije podrazumevaju postojanje i solidnu raspoloživost nečega čega kod nas nema ili ga ni izdaleka nema dovoljno: to je, dakako, preduzetništvo... stabilan pravni poredak i sređen institucionalni ambijent... ako liberalizacija doista jeste poželjna i delotvorna u privredama koje su 'opskrbljene' potrebnom masom preduzetništva, ona to sigurno nije tamo gde taj presudno važan elemenat izostaje*” (2003, ss. 37).

²⁹ Osnovna ideja liberalizma je da pojedinci imaju pravo na slobodu od nametanja bilo kakve koncepcije odgovarajućeg načina života, koji je u granicama propisanog fer-pleja. Liberalna filozofija se pokazala u periodu postsocijalističke tranzicije vrlo zavodljivom, posebno za narode koji nemaju liberalnu istoriju i žive pod manje ili više autokratskim režimima. U svim liberalnim društvima propagirani liberalni principi uglavnom ne važe, odnosno kad god pravila fer-pleja to dozvoljavaju, interes je jedini vodič ponašanja: „*pojam interesa kao centralni motiv liberalnih društava pretvara društvo u menadžersku organizaciju u kojoj se sve vrednosti pre ili kasnije utapaju u kulturu biznisa. To znači da se sve posmatra kroz prizmu troškova i prihoda, margine profita, rentabilnosti, produktivnosti i sličnih merila*“ (A. Fatić 1995, s.71).

Pridružujemo se ovom zaključku uvaženog kolege i dodajemo: u cijeloj ovoj knjizi dokazujemo (na drugi način, na drugom polju i drugim argumentima) upravo isto: da nema te toliko potrebne *kritične mase* pravog, punokrvnog preduzetništva (jer su uglavnom supstituisani monopolima povlašćenih pojedinaca), niti privatnog sektora, ni tržišta. A toga neće i ne može biti bez masovnosti privatnih vlasnika, kojoj su svojinski i drugi monopoli glavna prepreka.

Nije teško dokazati zašto nema te toliko potrebne kritične mase pravog, punokrvnog preduzetništva, razvijenog privatnog sektora i tržišta. Oni su u praksi supstituisani, kako rekosmo, svojinskim i drugim monopolima povlašćenih pojedinaca, koji ne bi mogli postojati u uslovima masovnosti privatnih vlasnika. Teorijsku podršku monopolisti nalaze u idejama ekonomskog neoliberalizma, pod čijom maskom kao alibijem su profitirali, pored ostalih, i pojedini propagatori navedenih ideja. Naime, čini se da su neki od postsocijalističkih liberalno orijentisanih ekonomista-reformatora imali dobru interesnu orijentaciju, koja je efektuirana u uslovima neafirmisanog instituta *porijekla imovine*, ali, kako izgleda, afirmisanog “originalnog” neformalnog instituta tzv. “*jatačke ekonomije*”, koji jednostavno neutrališe prethodni.

Posljednjih petnaestak godina publikovano je mnogo primjera propagiranja neoliberalnih “šok terapeutskih” i drugih ideja. Najnoviju smo našli u uvodnom referatu na skupu ekonomista u Miločeru 2004. U njemu se narodu uopšteno, apstraktno i asocijativno objašnjava šta treba da radi, kako može da se obogati, kako i zašto je osiromašio (“*jer je vjerovao demagozima*”), sugerise se da “*ne vidi da ima u imovini mnogo kapitala*” (koji se definiše kao “*nevidljivi potencijal*” i “*potencijalna energija*”) itd. Dalje se ističe da imovina nije jedini neaktivirani kapital kojim narod raspolaže, nego su to čak i *misli*, pa se preporučuje narodu da ih hitno individualizuje (tj. da se oslobodi straha od individualizma i nepovjerenja u biznis), i da konačno “ovoplođi” svoju imovinu i te probuđene misli u biznisu (V. Vukotić, 2004, ss. 9-28).

Nejasno nam je da li autor misli da narod možda treba da proda svoju imovinu i s tim novčanim kapitalom krene u biznis (u uslovima redukovanog tržišta, instituta, agregatne tražnje, kupovne moći i sl.), ili da ga ponudi na tržištu kapitala da se oplodava, ili da imovinu eventualno založi pod hipoteku i uzme “preduzetnički” kredit.

U postojećim uslovima dominacije svakojakih monopola ne vidimo način na koji se ogromna većina naroda može obogatiti³⁰. Zato Vukotićeva

³⁰ Upor. npr. s “bogaćenjem” vlasnika vaučera koji su ih jeftino prodali ili ih uložili u neke firme gdje su obezvrjeđeni.

parola “*bogatite se*” liči na balast socijalizma³¹ koji teško prevazilaze čak najvatreniji zagovornici kapitalizma i odgovarajućih kategorija – privatne svojine, preduzetništva, biznisa, ekonomskih sloboda i sl.

Nije nam jasno šta to narod može dobiti kad probudi svoje misli o preduzetništvu i individualizmu?! Ali, nagađamo šta se može desiti ako se narod zamisli o porijeklu imovine novokomponovanih bogataša, uslovima, načinima i vremenu u kojem je stečena ...

Navedenim primjerom želimo da ukažemo na praksu dvojnih aršina i vulgarizovani liberalni formalizam (koji smo u naslovu označili kao kvazi-liberalizam), a ne nikako da kritikujemo poznate i ni po čemu sporne argumente u prilog realnoj liberalizaciji, koja podrazumijeva širenje tržišta i zdrave konkurencije, rast privatnog sektora i društveno zdravog preduzetništva, realokacija resursa na najracionalnije alternativne upotrebe, usvajanje najnovijih tehnologija, ekonomija obima, porast produktivnosti i efikasnosti i sl., uz prateće stabilizovanje i razvijanje institucionalnog i pravnog poretka.

Mnogo je oprezniji i realniji profesor D. Cvjetićanin, koji ističe ne-jednakost uslova

“*u kojima su jedino slobodni politički moćnici i njihovi favoriti*” i “*privredni miljenici partija na vlasti*” (2004, ss. 125; 130).

Neoliberalnim ekonomistima retoričarima i alibi ekonomskim liberalima (kvazi-reformistima) se s pravom može postaviti mnogo pitanja na koje treba da pruže odgovore. Među tim pitanjima kao najvažnija izdvajamo sljedeća:

- Šta se stvarno misli kad se nekritički propagiraju privatni interesi, privatna svojina, privatna inicijativa, ekonomske slobode i sl. – tj. da li se misli samo na sopstvene interese i slobode uskog kruga ljudi (koje su pojedinci zaista i ostvarili), ili na te kategorije kao univerzalni fenomen (što svi žele, ali većina ne može ostvariti)?
- Koliko ima veze njihova lična pohlepa (nagon) za bogaćenjem s ekonomskim liberalizmom u pravom smislu riječi?
- Da li je u proteklom tranzicijskom periodu za sve (ili bar za većinu) važili isti uslovi koji su važili za neke (za manjinu), tj. da li je bila omogućena „*jednakost mogućnosti*“ (izraz M. and R. Friedman, 1996, p. 168)?

³¹ Sjetimo se parole iz Komunističkog manifesta: “Proleterci svih zemalja ujedinite se”, koju je na izdisaju socijalizma jedan autor karikirao i napisao “Proleterci svih zemalja – izvinite”. I u ovom slučaju će, kako nam se čini, na kraju eksperimenta privatizacije, umjesto “bogatite se” narodu neko reći “izvinite”.

- Da li je degutantno kad monopolisti pričaju o ekonomskom liberalizmu?
- Da li su monopolska sloboda i svojina obezbijedjeni na račun tuđih ekonomskih sloboda (narodnih nesloboda)?
- Da li je ono što ekonomske liberale (alibi–reformiste) razdvaja od liberalizma mnogo veće od onoga što ih spaja s njim?
- Da li je u koliziji zalaganje za ekonomski liberalizam i apologetsko služenje autokratskoj vlasti?
- Da li su ekonomski liberali zaboravili šta su to realne ekonomske slobode?
- Pošto je svaki čovjek društveno biće, da li on treba da uživa ekonomske slobode, ili samo da sluša i čita o njima, i to od onih koji su se već “nauživali” tih sloboda i obezbijedili potomcima da u njima uživaju?
- Da li su ekonomskom liberalizmu kao respektivnom i ozbiljnom pravcu ekonomske misli uopšte potrebni “mesijanski” ekonomski liberali, i zašto se istinski predstavnici te ekonomske “škole” ne oglase i ne ograde od njene navedene pseudo–afirmacije, odnosno vulgarizacije?
- Da li je opravdan bilo koji oblik i proces privatizacije, a posebno realizacija ekonomskih sloboda rijetkih pojedinaca, kojim se vrši nasilje nad političkim, socijalnim, pravnim, etičkim i ekonomskim interesima građana?
- Da li bilo kakva institucionalizacija može realizovati na svojoj suprotnosti?
- Na kraju, mogu li pseudo–reformatori dokazati na im preporuke nijesu paradoksalne (pogubne)?

Navedena i mnoga druga pitanja koja se mogu postaviti postavili smo, pored već rečenog, inspirisani konstatacijama objavljenim u časopisu “The Economist” od 21.12.1996. :

“Zbog nemara i pogrešne upotrebe, riječ liberal izgleda više ništa ne znači. To je ne samo štetno nego i opasno” (pp. 17-19).

Čini nam se da navedena kritika tzv. “neoliberalnih” alibi reformatora, odnosno pseudo-reformatora, može objasniti mnoge aspekte zabluda, grešaka i negativnih rezultata postsocijalističke tranzicije, posebno u dijelu nesklada između proklamovanog apsolutizovanja privatne svojine kao osnovne ekonomskih sloboda³², preduzetništva i tržišnog privređivanja (za koje se iskreno zalažemo), i praktičnog djelovanja imenovanih.

³² Ekonomska sloboda je obavljanje ekonomske djelatnosti bez bilo kojeg oblika prinude (ekonomske, administrativne i dr.) i ograničenja koja nijesu legitimisana pristankom poje-

Prilika je da napravimo distinkciju između neoliberalne doktrine, kao pozitivne ekonomske teorije, koja sama po sebi ne sadrži ništa loše (čak naprotiv), jer pretpostavlja konkretne uslove i ograničenja, a zasniva se na određenim pretpostavkama, razmišljanjima i preporukama koje su korisne u određenim uslovima, selektivnoj primjeni i sl. Sasvim je druga stvar zlo-upotreba, tj. *kvazi-primjena* te doktrine u retoričkim izjavama, odnosno njena vulgarizacija u postsocijalističkoj ekonomskoj stvarnosti, koja je praktično po svemu neadekvatna uslovima (posebno institucionalnim) u kojima je nastala, razvijala se i dokazivala neoliberalna misao. Pored toga, poznato je, kako smo već naveli, da i najbolje ideje propadaju kad ih sprovode “pogrešni” ljudi (nazovi “reformatori”).

Praksa postsocijalističkih zemalja, primijenjene metode (navodni neoliberalni »recepti«) i poražavajući rezultati tranzicije su ubjedljivo pokazali da se radi samo o *zloupotrebi* neoliberalnih ideja. Naime, te ideje su u postsocijalističkim zemljama daleko više propagirane, nego što su dosljedno sprovedene, pa se to mora imati u vidu pri ocjeni stvarnih mogućnosti i uspješnosti originalnog neoliberalnog modela. Pored toga, ne smije se zaboraviti da ekonomska teorija

a) *“ne predstavlja skup gotovih preporuka koje su direktno primjenjive u privrednoj praksi, nego je više metod, intelektualni instrument i teh-*

dinaca kroz demokratske procedure i u okviru ustavnih i zakonskih pravila. Ona je uslov realizacije interesa i svih ostalih sloboda pojedinca. Ograničena je zabranom nanošenja štete drugima.

Suština ekonomske slobode je u pravu izbora na koji ćemo način upotrebiti resurse koje posjedujemo, kojim ekonomskim aktivnostima ćemo se baviti, koliko ćemo trošiti, kako ćemo koristiti našu imovinu, koliko ćemo štedjeti itd. – prema našim sopstvenim sklonostima, preferencijama i reakcijama na ekonomske stimulanse iz okruženja. Ona podstiče kreaciju, motivaciju, inicijativu, preduzetništvo, zainteresovanost i zdravu konkurenciju kod ekonomskih subjekata. S druge strane, ona onemogućava institucionalizovanje privilegija, procesualne oblike dominacije i totalitarizma, jer predstavlja direktnu suprotnost neograničenoj političkoj moći.

Dobrovoljna razmjena je potreban, ali ne i dovoljan uslov za ekonomsku slobodu: njen uslov i pretpostavka su još i pravna država, demokratija i razvijena institucionalna sredina. Postavlja se pitanje: na koji zadovoljavajući način se u sistemu tržišnog privređivanja može obezbijediti saradnja i zajedništvo između slobode izbora pojedinaca sa kolektivnim interesima?

Na ovo pitanje je, smatraju Milton i Rose Friedman, teško dati jednoznačan odgovor, posebno kad se ima u vidu da do usaglašavanja ne može doći na dobrovoljnim osnovama, već samo ako se zadovolje interesi i jedne i druge strane, kao što je to slučaj kod razmjene (1996, ss. 1920). Navedeno pitanje se može formulisati i drugačije: kako se može ograničiti državno regulisanje, a da država i dalje uspješno obavlja svoje suštinske ekonomske funkcije (Ibid., s. 25).

nika mišljenja koja pomaže svakom ko njom vlada da dođe do pravilnih zaključaka” (J. M. Keynes, prema: P. Heyne 1991, p. 9),

b) da ne postoji apsolutna i jedinstvena ekonomske teorije, posebno ne za sva vremena, i

c) da je svaka ekonomska teorija manje ili više ideologizovana (ideološki determinisana), jer opravdava određeni ekonomski poredak, mjere i uslove ekonomskog života.

Nesporno je shvatanje da *ekonomska sloboda* ima apsolutne prednosti nad ekonomskom prinudom, vjerovatno u istoj onoj mjeri u kojoj preduzetničko ponašanje ima izrazite prednosti nad predodređenim ponašanjem³³. Međutim, ne smije se ni u kom slučaju i nikad zanemariti iskustvo postsocijalističkih privreda, koje ubjedljivo pokazuje da je ekonomska sloboda (iako mnogo više propagirana nego obezbijeđena) potreban, ali ne i sasvim dovoljan uslov za uspostavljanje efikasnih ekonomskih instituta³⁴. Odavno je, naime, svim dobronamjernim ekonomskim ekspertima jasno da je djelovanje i razvoj efikasnih i fleksibilnih privrednih instituta moguće jedino u uslovima *dominacije* efikasnih privatnih vlasnika kao *masovne pojave*. Uopšte nema sumnje ni dileme da je upravo to najveća i najočiglednija *zabluda* kreatora mnogih modela postsocijalističke privatizacije.

Vrlo neuvjerljivo i maglovito (dakle – klototristički) zvuče priče o apsolutnoj efikasnosti i moći privatne svojine (skoncentrisane u rukama rijetkih pojedinaca), u situaciji u kojoj je ogromna većina naroda raznim metodama pri(h)vatizacije apsolutno odvojena od nje, a preko nje i od moguć-

33

Tabela 1: Predodređeno i preduzetničko ponašanje

<i>obilježja</i>	<i>ponašanje</i>	<i>predodređeno</i>	<i>preduzetničko</i>
dominantni sektor		državni	privatni
dominantni institut		plan (svjesna akcija)	trž. samoregulacija
interesi		kolektivni	individualni
dominancija		monopoli	konkurencija
odlučujući uticaj		politika	ekonomska logika
način odlučivanja		direktiva, prisila	dobrovoljna akcija
motivacija		grupna	lična
dominantna svojina		državna	privatna
izbor		ograničen	slobodan

³⁴ Posebno je pitanje zašto u većini postsocijalističkih država nijesu ostvarene ekonomske slobode, ili su ostvarene u veoma malom stepenu.

nosti bilo kakvog većeg prisvajanja resursa (odnosne preraspodjele svojinskih prava u Coaseovom žargonu).

Naravno, možemo i dalje razviti i zaoštriti ovu tezu, npr. konstatacijom da velika nezaposlenost odvaja mnoge čak i od elementarnih sredstava i uslova za života, dok enormno niske realne plate zaposlenih u uslovima visokih tržišnih cijena obezbjeđuju samo elementarno preživljavanje. Kako se u takvim okolnostima uopšte može i govoriti o (regularnom) prisvajanju resursa, odnosno o izboru i ekonomskoj slobodi?

Čini nam se da je mogućnost tzv. "sustižućeg" razvoja raznim metodama "šok terapije" i drugim virtualnim kvaziliberalnim postsocijalističkim eksperimentima praksa već odavno i ubjedljivo demantovala, afirmišući *logiku gradualizma*, za koju smo se od početka i uvijek zalagali. Pored toga, ne smiju se zaboraviti ni upozoravajuće riječi Gerarda F. Cavanagha da ni jedan ljudski institut ne može dugo egzistirati bez postojane saglasnosti o tome šta je etički ispravno, a šta pogrešno. Analiza *moralnog aspekta* postsocijalističke tranzicije, institucionalizacije i privatizacije zahtijeva posebnu analizu, koja nije predmet ovog rukopisa i samo se ponekad nazire u tekstu i između redova.

Zagovornici apsolutizacije privatne svojine u postsocijalističkim zemljama stalno ponavljaju tezu o njenom "presudnom" značaju i ulozi, posebno za ekonomske slobode. Kao da bilo ko normalan ima nešto protiv toga da postane vlasnik i ekonomski slobodan čovjek?!

Da bi sagledali karakter i dubinu ove vještački i sračunato nametnute zablude (zbog interesne pozadine) protumačićemo je kroz prizmu inspirativnog, institucionalizovanog i originalnog filozofsko-ekonomskog tumačenja Lj. Madžara, koji smatra da je sloboda ciljna funkcija privatizacije (1998, ss. 28; 41; 43). On, naravno, u istom radu ne poriče navedeno stajalište da je privatizacija instrumentalizovano sredstvo za ostvarenje cilja koji se zove povećanje privredne efikasnosti. Ali, u namjeri da ukaže na stepen složenosti problema, dubinu krize i vjerovatno fiksira krivce, on tretira i navedeni širi institucionalni aspekt privatizacije, koji se ogleda u prihvatanju i afirmaciji slobode (prvenstveno izbora kao suštine ekonomije – prim. V. D.) kao njene ciljne funkcije³⁵.

Naime, nesporno je da je svojinsko pitanje direktno povezano s ekonomskim slobodama, i da stepen otuđenja od svojine direktno proporcio-

³⁵ Bez želje da svestranije analiziramo ispravnost tako široko i uopšteno postavljene ciljne funkcije privatizacije, koja je, kako rekosmo, u fenomenološkom i filozofsko-ekonomskom smislu sigurno prihvatljiva, poželjna, pozitivna i dijaloški provokativna (kako i sam autor ističe), činjenica je da je u relevantnoj ekonomskoj literaturi dominira mišljenje da je povećanje *efikasnosti* glavni cilj privatizacije, jer se ne vidi neki drugi primarni razlog zašto bi se mijenjao karakter svojine.

nalno prouzrokuje redukciju ekonomskih sloboda. Povlačeći paralelu s navedenim mišljenjem Lj. Madžara, možemo konstatovati bolnu istinu da je većina postsocijalističkih naroda praktično *ekonomski neslobodna*, jer ne posjeduju privatnu svojinu koja se kao kapital može staviti u preduzetničku funkciju (pored toga što većina od realne plate realno ne može preživjeti, a nezaposlenost je veoma izražena). Drugim riječima, većina naroda je “slobodna” od svojine, a samim tim je slobodna i od ekonomskih sloboda. Izražena polarizacija u vlasništvu i životnom standardu dovoljno ubjedljivo govori u prilog postojanju velikog stepena ekonomskih nesloboda.

Dakle, naši svojinski “*reformatori*” još nijesu shvatili (bolje reći – nije im to ni u interesu) praktičnu paradoksalnost svojih teorijsko-liberalnih preporuka, koje su u koliziji s njihovim praktičnim svojinskim djelovanjem i imovinskim statusom. Ta njihova “receptura” predstavlja klasičan primjer bacanja narodu prašine u oči, tj. specifični *svojinski kлокotrizam*³⁶. Naravno, vjerovatno im ne odgovara da shvate³⁷ ni evidentnu činjenicu da njihovi makroekonomski i ostali liberalni recepti uopšte nijesu primjenjivi u uslovima neodgovarajuće mikroekonomske sredine, nejakog preduzetničkog i privatnog sektora i neizgrađenog institucionalnog okruženja, o čemu smo dovoljno pisali u središnjoj fazi tranzicije (vidi npr. u: V. Drašković, 1995).

Dalje, treba li podsjećati ekonomske reformatore da statistika jasno pokazuje da u svijetu ima neuporedivo više ljudi nego država, zbog čega je, pored ostalog, sigurno da je privatna svojina *preovlađujuća*. Ali, nikom u razvijenim zemljama ne pada na pamet da tako banalno i nenaučno negira *državno regulisanje* kao neizostavni privredni institut, niti državnu svojinu u najznačajnijim i najpropulzivnijim razvojnim granama³⁸.

³⁶ Prodavanje magle ili nošenje mnogouganih jaja, u najblažoj interpretaciji kлокotrističkog žargona.

³⁷ Pišemo da nijesu shvatili, jer se oni tako predstavljaju i djeluju, ali ne vjerujemo da su toliko neuki i naivni. Kad bi u to vjerovali, isпали bi onda mi zaista naivni, iako znamo jevrejsku poslovicu koja kaže da je “*naivan samo onaj koji misli da je drugi naivan*”.

³⁸ Kosmička industrija, vojna industrija, genetički i biološki inženjering, proizvodnja novih materijala i kvaliteta itd. Prednje navodimo isključivo zbog dokazivanja neopravdanosti mitskog *apsolutizovanja* privatne svojine i nekritičkog *satanzovanja* instituta državne svojine. Pri tome je, naravno, jasno da su mnoge postsocijalističke države (kojima i mi pripadamo) veoma daleko od navedenih razvijenih, propulzivnih i efikasnih oblika državnog preduzetništva. Ali, ono ipak realno postoji u određenoj mjeri, makar u odabranim segmentima, tako da se državna svojina ne može apriori i vulgarizovano odbacivati i omalovažavati, kao što se to često radi. Uostalom, ako se prednje i zanemari, pošto se radi o najpropulzivnijim proizvodnjama i tehnološkim oblastima, od kojih smo daleko, nejasno je kako je i zašto u postsocijalističkim državama došlo do degradacije mnogih drugih neophodnih segmenata državne regulacije u dijelu javnog servisa i pojedinih makroekonomskih i kontrolnih funkcija, odnosno nespornih instrumenata makroekonomske politike koji u razvijenim državama izuzetno efikasno funkcionišu? Pored toga, prosto je neshvatljivo da se za-

U prednjem kontekstu ćemo istaći i dodatnu zabludu kreatora post-socijalističke privatizacije vezanu za nepoznavanje (ili možda svjesno ignorisanje) elementarne činjenice da glavni cilj i problem privatizacije nije u definisanju titulara svojine, nego u *stvaranju uslova* za

- slobodnu razmjenu svojinskih prava,
- priliv kapitala,
- izgradnju odgovarajuće svojinske strukture,
- izgradnju drugih ekonomskih instituta i
- izgradnju stabilnog političko–ekonomskog sistema koji bi neutralisao mnoge rizike ulaganja i poslovanja.

Pa ipak, ako navedeni problem analiziramo kroz prizmu aktuelne i dugogodišnje krize i njenih brojnih manifestacija, moramo istaći hipotezu (i uvjerenje) da je ovdje vjerovatno mnogo više riječ o sračunatoj *namjeri*, nego o neznanju, s obzirom na početno (zatečeno prije petnaestak godina) i postojeće (sadašnje) imovinsko stanje mnogih alibi ekonomskih “reformatora”. Utvrđivanje porijekla njihove imovine (koje smo i ranije pominjali) bi vjerovatno u najvećem broju slučajeva potvrdilo navedenu hipotezu i naše uvjerenje. Na taj način se pridružujemo pitanju Lj. Savića:

“S kojim pravom u prodaji društvene imovine nosioci procesa privatizacije marginalizuju one koji su najvećim dijelom stvarali novu vrednost u proteklom periodu?” (2003, s. 150).

Kad bih se bavio aforizmima na temu postsocijalističke liberalne prakse, napisao bih dva:

- u neuspješnim ekonomskim reformama bogate se i pseudo-reformatori,
- bićemo u ekonomskoj krizi sve dok se ne oslobodimo od ovakvih ekonomskih sloboda.

nemaruje notorna istina, odnosno činjenica da privatna svojina može ispoljavati mnoge svoje *nesporne prednosti* samo u uslovima razvijene institucionalne sredine (što kod nas nije slučaj, pa otuda brojne deformacije i neželjene posljedice).

4. Institucionalizacija i kvazi-institucionalizacija

Ako izuzmemo nespornu činjenicu da su većem dijelu tranzicijskog perioda u našoj zemlji djelovale izuzetno nepovoljne okolnosti³⁹ (specifičnosti) koje su dodatno otežavale reformske procese, naš krizni ambijent je u značajnoj mjeri sličan onom koji je postojao u većini postsocijalističkih zemalja.

U svim ostalim ravnima, opšta postsocijalistička tranzicijska slika je, kako nam se čini, *hegelovski okrenuta*. Umjesto stvarnih reformi, radikalnih promjena odnosa i oblika privređivanja, svojine i ostalih mehanizama ekonomske regulacije (ekonomskih instituta), političkog i normativnog režima, funkcionalnog prilagođavanja savremenim civilizacijskim tokovima i trendovima preko retorički označenih magistralnih pravaca (demokratizacije, privatizacije, liberalizacije, ekonomske stabilizacije i institucionalizacije), tranzicija je uglavnom poprimila sasvim suprotan razvojni smjer veoma destruktivnog i duboko kriznog karaktera. To je dovelo do transformisanja ekonomski neefikasnog socijalističkog sistema⁴⁰ u jednu konglomeratnu privrednu *nesistemnost*, tj. ono stanje koje mnogi ekonomisti popularno nazivaju privredno–sistemski *vakuum*: institucionalni, normativni, upravljački i organizacioni. Navedeni vakuum se može označiti kao *mutantni rekombinovani poredak*, koji sadrži mnogo anahronih struktura starog sistema,

³⁹ Pri tome mislimo na ratno okruženje, međunarodnu blokadu, NATO agresiju, unikalnu i pogubnu hiperinflaciju, nepostojanje političkog konsenzusa, izraženu borbu za vlast sa čestim i skupim izborima, unutrašnje političke i druge podjele, ispoljavanje nekih anahronih ponašanja karakterističnih za patrijarhalno društvo, dugotrajna kriza političkih i ekonomskih odnosa između Crne Gore i Srbije, itd. Navedene okolnosti se mogu posmatrati kao *spoljni kočioni ometač*, koji je u cijelom periodu tranzicije pojačavao negativna dejstva institucionalnih kočionih faktora koji su u ovom rukopisu djelimično obrađeni. Tako negativne sinergističke veze su dovele do produbljivanja destruktivnih ekonomskih, socijalnih, etičkih i drugih pojava, koje su se vremenom pretvorile u negativni trend “*lomljenja bez gradnje*” i značajno doprinijele “*bijednom računu*” (izraz S. S. Šatalina) naše tranzicije (V. Drašković 2004, s. 233).

⁴⁰ L. Chaba je pisao da je “*upravo pad* (misli na dugo skrivani pad svih ekonomskih pokazatelja u socijalizmu – prim. V. D.) *inicirao tranziciju, a ne obratno*“, tako da su „*sistemske promjene ... jedini mogući izvor rasta*“ (1995, pp. 13-5).

davno prevaziđenih rigidnih elementa kapitalističkog sistema i smjelih preduzetničkih pokušaja.

Brzometne, neselektivne, često “šok terapijske” i strategijski neosmišljene “reformne”, koje to objektivno i uglavnom nijesu bile, znatno su doprinijele padu svih ekonomskih pokazatelja (tzv. “*transformacioni pad*” – izraz J. Kornaia, 1994). Te pseudo–reformne su praćene mnogim *negativnim procesima*, od kojih su najizraženiji :

- jačanje i koncentracija mnogih privilegija i bogaćenje rijetkih pojedina (koji danas čine najuži i najbogatiji vrh društvene piramide),
- socijalno raslojavanje,
- siromašenje i apatija širokih slojeva stanovništva,
- kriminalizacija privrede i društva,
- jalova obećanja o boljem životu, i
- izuzetno visoki transakcioni troškovi i veoma skupe improvizacije ekonomskih “reformatora”, uz najčešće paralelno bogaćenje istih (V. Drašković, *Ibid.*, s. 235).

U navedenom izlaganju se nazire možda i najveća *zabluda* vezana za reforme, iz koje, po našem mišljenju i dubokom uvjerenju – sve ostale proizilaze. Naime, reforma je riječ koja se svakodnevno upotrebljava, čuje i čita u informativnim glasilima, pisanim i elektronskim medijima, na naučnim skupovima i sl. Indikativno je čak da i mnogi ekonomski stručnjaci govore o ubrzanju ili usporenju reformi, iako svi ekonomski i društveni pokazatelji ubjedljivo svjedoče da prave reforme suštinski nijesu ni počele.

Reformska retorika ne može supstituisati pozitivne rezultate koji se očekuju od reformi, ali se objektivno još ne naziru. Umjesto njih, rezultati su razočaravajući, poražavajući i upozoravajući. Tome je presudno doprinijela, po našem mišljenju, dominacija nekonkurentnog kapitala, koji se bazira na dva modela ekonomske motivacije: profitno orijentisana (*profit-seeking*) motivacija kao dinamični tip, i rentno orijentisana (*rent-seeking*) motivacija kao statični tip. Pomenimo da su to načini preko kojih se vrši interesno–svojinska⁴¹ preraspodjela nacionalnih resursa u korist birokratsko–lobističke nomenklature, a na štetu ekonomskog razvoja i većine stanovništva, zbog čega se navedeni model karakteriše kao otimačina državne imovine, što je pomalo nespretno nazvano “*grabeška država*” (vidi šire u: P. Evans, 1993) – kao da država nešto grabi, a ne povlašćeni pojedinci u njoj.

⁴¹ Potvrđuje se istorijski provjerena istina koju je Samuel Butler izrazio tvrdnjom: „*Sopstveni interesi će uvijek upravljati svijetom!*“

U navedenim uslovima, naša tranzicija je, dakle, supstituisana retorikom o reformama, jer je u stvari karakterišu veoma izraženi i brojni *devijantni fenomeni*:

- tržište je u značajnom dijelu supstituisano švercom, buvljacima i mnogim drugim pseudo–tržišnim strukturama,
- konkurenciju sputavaju monopoli na svim frontovima (ne samo ekonomskim, nego i naučnim, na žalost, a izražena su čak i nastojanja da se uspostave partijski i drugi monopoli na istinu),
- privatni sektor je supstituisan privilegovanim bogatašima,
- preduzetništvo je supstituisano rentno orijentisanim i sivo–ekonomskim ponašanjem,
- demokratija je supstituisana partijskim lobiranjem i nepotističkim *logrolingom*⁴²,
- politički pluralizam je supstituisan totalitarizmom vladajućih partija,
- instituti su supstituisani pomenutim sistemskim vakuumom, raznim improvizacijama i eksperimentima sa receptima koji su često nametnuti iz inostranstva, itd. (V. Drašković, 2004, s. 234).

Tranzicijske promjene su dovele do paradoksalne situacije, u kojoj su nekadašnji poroci postali ideali. Posljedično i neminovno, nagoviještene reforme su, najblaže rečeno, postale promašaj. Narod je tražio *promjene*, tu nema dileme, ali je pri tome zaboravljena činjenica da one mogu biti na bolje, ali i na gore...

Postsocijalistički projekat je u našoj zemlji počeo 1989. s tzv. »anti-birokratskom revolucijom«. Tranzicijski izazov se, dakle, relativno davno pojavio, ali racionalan, konzistentan i efikasan odgovor još nije pronađen. Ne mogu se, naravno, negirati mnogi pozitivni pomaci, od kojih su, po našem mišljenju, možda najvažnija svijest o potrebi promjena i njihovoj nepovratnosti, mnogi i značajni embrioni preduzetništva i privatne inicijative, promjena paternalističkog i uopšte ekonomskog načina razmišljanja, mala privatizacija, prevazilaženje dogmatskih predstava o nealternativnom razvoju, postepena adaptacija ljudskog ponašanja i mišljenja na tržišno privređivanje i preduzetništvo, itd.

Smatramo da navedeni racionalan, konzistentan i efikasan odgovor kao minimum podrazumijeva

- *afirmaciju znanja* kao jedinog neograničenog resursa,

⁴² *Logrolling* (engl.) u prevodu znači “*prevaljivanje balvana*”, a u političkoj praksi označava uzajamnu podršku članova zakonodavnih organa putem “*trgovine glasovima*”, što se u ekonomskoj stvarnosti može tretirati kao biznis po principu “*ja tebi – ti meni*”, tj. radi na principu kaubojskih vrata.

- prilagođavanje uspješnim stranim *uzornim modelima*,
- usvajanje *civilizacijskih dostignuća* i
- korijenite i nadasve realne *sistemske promjene*, među kojima najveći značaj imaju institucionalne, a u okviru njih svojinske promjene.

Karakteristično je da je na smjeni milenijuma došlo, najblaže rečeno, do razmimoilaženja i udaljavanja političkih i ekonomskih interesa⁴³, s tendencijom zaokruživanja, udaljavanja i odvajanja privrednih prostora Crne Gore i Srbije, s dugoročno izraženim pokušajem, (namjerom) da se stvore dvije posebne države. Nije nam cilj da se bavimo uzrocima i posljedicama ovog delikatnog pitanja, posebno ne s političkog aspekta koji niti dovoljno razumijemo, niti želimo da se s njim bavimo. Ali, za našu ekonomsku analizu je bitna činjenica da je u periodu funkcionisanja SRJ, koja je zamijenjena državnom zajednicom Srbije i Crne Gore, naša tranzicija *dodatno poskupjela*, tranzicijski i transakcioni troškovi su enormno uvećani, a prateće reformske improvizacije i eksperimenti su izazvali dodatne društvene i ekonomske devijacije.

Naravno, i prije navedene situacije oko državnog statusa, naš ekonomski ambijent se karakterisao mnogim izraženim *nedostacima*:

- hroničnim nedostatkom novčanog kapitala,
- skućenim (embrionalnim) finansijskim i skoro nepostojećim faktorskim tržištem,
- relativnom i apsolutnom malobrojnošću efikasnih vlasnika,
- neizgrađenošću svojinskih struktura uz postojanje rekombinovanih i sociopatoloških oblika svojine,
- nespecificiranošću i nezaštićenošću svojinskih prava i otežanošću njihove slobodne razmjene,
- nabujalom sivom i kriminalizovanom ekonomijom,
- dominacijom privilegovanih monopola, čija ekonomska moć prirodno teži društvenoj svemoći kao jednom od realnih oblika totalitarizma,
- evazijom poreza i rentno orijentisanim ponašanjem,
- buvljacima i naturalizacijom robnonovčanih odnosa,
- mnogim drugim deformacijama i ograničenjima tržišta i konkurencije, itd.

Navedeni faktori se mogu označiti kao izrazito kočioni, a djelovali su paralelno s mnogim drugim ograničavajućim činiocima koji su onemogućavali institucionalne promjene ekonomskog i neekonomskog karaktera. Na

⁴³ S aspekta uzročno-posljedične povezanosti se može napisati i obratnim redosljedom – ekonomskih i političkih interesa.

taj način su se pojačavali ukupni negativni tranzicijski efekti. Među tim *faktorima* možemo pomenuti sljedeće:

- nedovoljnost pravne države,
- samoupravne balaste,
- paternalističko ponašanje,
- visoku koncentraciju političke vlasti, uz odsustvo političkog konsenzusa,
- sukobe političkih interesa i iscrpljujuću borbu za vlast,
- naglu demontažu socijalističkih instituta, koja je smanjila opštu sistemsku upravljivost,
- prirodno prisutni i izraženi strah od promjena,
- dominaciju politike nad ekonomijom i svim oblastima života i rada⁴⁴,
- dugotrajnu sistemsku nestabilnost,
- visoke transakcione troškove tranzicije i izgradnje novih instituta,
- visok spoljni dug,
- pad svih ekonomskih pokazatelja,
- koncentraciju bogatstva u rukama malog broja svojinskih monopolista,
- nizak životni standard i pauperizaciju stanovništva, uz socijalno raslojavanje i uništavanje srednjeg sloja,
- dugo trajanje, zaoštavanje i reprodukovanje ekonomske i društvene krize, preuzete još iz socijalizma,
- gubitak povjerenja u državne institute,
- dezinvestiranje, gubitke i krizu neplaćanja,
- zbrinjavanje velikog broja raseljenih lica,
- opštu kriminalizaciju društva sa izraženom korupcijom, uz prateću entropiju sistema,
- nedostatak konzistentne razvojne strategije,
- retoričko zalaganje za znanje i kadrove, uz njihovo praktično minorizovanje i demotivisanje itd.

Većina država u tranziciji nije uspjela da u toku jedne decenije eliminiše i/ili reformiše stare i izgradi nove efikasne ekonomske institute. Ako se ima u vidu upozorenje A. Alchiana i S. Pejovicha da *neodgovarajući*

⁴⁴ Da bi izbjegli zamku frazeologije i uopštene ocjene o dominaciji politike nad ekonomijom, navodimo zaključak T. Vanhanena (1997) izveden na bazi opsežne analize odnosa između socijalno-ekonomskog i političkog razvoja u 172 zemlje, koji govori o negativnom uticaju autoritativnih političkih režima na socijalno-ekonomski razvoj u periodu postsocijalističke tranzicije, i pozitivnom uticaju stabilnih demokratija na postindustrijski uzlet. S. Kuznetz je elaborirao uticaj ekonomskog rasta na učvršćivanje političke demokratije i građanskih sloboda, bez kojih nije moguće sprovođenje institucionalnih promjena (1996, pp. 445–53).

instituti mogu imati destruktivno dejstvo na valorizaciju privrednih resursa (vidi šire u: Lj. Madžar 2000, s. 220), postaje jasno zašto se nije ni mogla formirati efikasna, konkurentna, pluralistička, otvorena, punokrvna i zrela tržišna privreda kao nesumnjivi i strategijski *cilj tranzicije*. U uslovima izražene borbe za osvajanje i očuvanje vlasti, kao i dominacije pojedinačnih (često monopolističkih) ekonomskih interesa (koji su se pretvorili u *kvazi-institucionalni monizam*), nije moguća realna institucionalizacija, pa čak ni institucionalna adaptacija. To su nespojive, direktno isključive i protivurječne kategorije, jer institucionalna kontrola podrazumijeva široke društvene interese i objektivne regulatore, za razliku od vladajuće partijske kontrole, koja počiva na uskim lobističkim interesima i subjektivnim regulatorima ponašanja.

Umjesto usavršavanja institucionalne strukture, u periodu postsocijalističke tranzicije su uspostavljeni mnogi oblici *kvazi-institucionalnih odnosa* (paternalizam, monopolizam, lobizam, socijalna patologija, siva ekonomija, rentnoorijentisano ponašanje, dominacija politike nad ekonomijom i sl.). Oni su doprinijeli stvaranju mnogih oblika tržišnih ograničenja (monopolska vlast – *monopoly power*, negativni spoljni efekti – *externalities*, nefunkcionalno državno regulisanje – *government controls*, fijasko tržišta – *market failures*, asimetrične informacije – *asymetric information* i dr.), kao i procvatu nekontrolisanog tržišta, koje nema nikakve sličnosti s ekonomskim institutom tržišnog regulisanja (V. Drašković 2003, ss. 109-10)

U teoriji je poznata mogućnost da pojedini “igrači” i njihove “veze” (tj. mreže administrativno–birokratskih grupa) utiču na donošenje ekonomskih odluka na makro i mezo nivou (A. Mc Auley 1991, p. 26) i dominiraju nad institutima kao pravilima igre, što deformiše i redukuje ekonomsku i opštu institucionalnu strukturu. Sve je to u direktnoj suprotnosti s poznatom preporukom Nobelovca J. Buchanana:

“*Dobra igra više zavisi od dobrih pravila nego od dobrih igrača*” (prema: V. Drašković 2002, s. 5).

U svim postsocijalističkim zemljama djelovali su i još djeluju specifični oblici kontrole ekonomskih instituta od strane nomenklaturno-lobističkih klanova, koji svojom organizovanom i razgranatom mrežom interesno orijentisanih neformalnih instituta⁴⁵ pokušavaju da podčine većinu oblasti života. Taj fenomen se može označiti kao *meta-institucionalizacija*, koja značajno koči realne institucionalne promjene. Ona teži stvaranju

⁴⁵ Opšteprihvaćeni, rutinski stereotipi i norme ponašanja, ukorijenjeni u individualnoj i društvenoj svijesti, koji regulišu skrivene i polulegalne poslove

nadinstitucija (meta-institucija) koji su u organizacionom smislu slični tzv. totalnim institucijama sa spoljnom kontrolom⁴⁶.

U zemljama tranzicije je evidentno da pojedini »igrači» i njihove «veze» (mreže) dominiraju nad pravilima igre, što značajno deformiše i redukuje ekonomsku stvarnost i opštu institucionalnu strukturu. R. Frydman, K. Murphy i A. Rapaczynski ističu da je

“stara nomenklatura zaista mutirala u novu kapitalističku klasu”, i da su

“pripadnici nomenklature izuzetno uspešno pretvorili svoju političku dominaciju u ekonomsku moć” (1996, s. 261),

i to u skladu s Proudhonovom izrekom

“Vlasništvo je krađa”,

i da je realna privatizacija osujećena nomenklaturenom privatizacijom (Ibid., s. 263).

Formiranje efikasnih ekonomskih instituta blokiraju barijere svakojakog karaktera. One onemogućavaju institucionalnu i svaku drugu *konkurenciju*, posebno u ključnim domenima pristupa resursima. Zbog toga se u brojnim slučajevima umjesto institucionalizacije sprovodi nasilje nad njom. Karakter i razmjere aktuelnog biznisa, bogatstvo novokomponovanih biznismena i karakteristike tržišta koji on kontroliše, često više zavise od nomenklaturenog nivoa s kojim su odgovarajući kvazi-preduzetnici u sprezi i/ili od stepena zaobilaženja zakonske regulative, nego od njihove preduzetničke sposobnosti.

Realne institucionalne promjene u postsocijalističkim zemljama tranzicije blokiraju i druga ograničenja, među kojima se posebno ističu sljedeća:

- institucionalizacija je sprovedena sporo i neadekvatno, s lako uočljivim sociopatološkim i pragmatiskim predznacima, koji su doprinosili dezorganizovanosti, demotivisanosti i apatiji većine ekonomskih subjekata i monopolsko-lobističkom bogaćenju manjine u sumnjivim poslovima,
- institucionalne promjene su vremenski, strukturno, kvalitativno, kvantitativno i funkcionalno značajno zaostajale za drugim tranzitivnim promjenama, umjesto da budu njihov oslonac, stimulans i garant. Nobel-

⁴⁶ Pod totalnim institutima A. Goffman (1968, p. 41) podrazumijeva mjesto stanovanja i rada velikog broja individua koji zajedno žive, odvojeni su od spoljnog svijeta na duži period i svi aspekti života su im podvrgnuti eksplicitnoj kontroli (bolnice, zatvori, internati, vojne kasarne i sl.)

vac D. North insistira na *vremenskoj usklađenosti* institucionalnih promjena (1994, p. 79), jer se na taj način povećava propulzivna moć ostalih promjena, od kojih su mnoge izmakle kontroli ili su bile samo retoričkog karaktera,

- postojao je veliki raskorak između formalno uspostavljenih ekonomskih instituta i suštinskog ekonomskog ponašanja, koje je bilo daleko od regularnih normi,
- pokušavali su se formirati ekonomski instituti uglavnom na brzinu, *ad hoc*. Od brzine institucionalizacije (koja neminovno nosi pečat formalizma) mnogo su značajniji njen kvalitet, adaptibilnost i uspješnost djelovanja (regulisanja), i
- institucionalizacija je sprovedena pogrešno, bez prave strategije, uz dominaciju interesnih ambicija njenih kreatora (V. Drašković 2003, ss. 146-7).

U početnoj fazi tranzicije nekritički se smatralo da je za formiranje tržišne ekonomije dovoljno srušiti kontrolne i upravljačke mehanizme socijalističkog sistema, privatizovati državnu imovinu i sprovesti standardne mjere makroekonomske liberalizacije i stabilizacije. U toj etapi pokušaja formiranja šireg i “punokrvnijeg” tržišta, koja karakteriše sve postsocijalističke zemlje tranzicije, veliki broj firmi nalazio se u državnoj svojini, pa je postojala ukorijenjena psihologija *paternalizma* raznih oblika, koji se svode na zahtjev da je država obavezna obezbediti sve članove društva sredstvima neophodnim za život, o čemu je pisao J. Kornai (1990, ss. 584-91) i *egalitarizma* (shvatanje socijalne pravednosti kao jednake raspodjele između svih članova društva).

Praksa je pokazala da nije lako ostvariti kritičnu masu institucionalnih promjena koje su potrebne ne samo za stabilnost sistema na mikro i makro nivou, nego čak i za pomenutu *institucionalnu adaptaciju*. Pogrešno je valorizovan strategijski značaj institucionalnog aspekta tranzicije i njegova prioritetna uloga u odnosu na ekonomsku politiku. Samodovoljnost institucionalno neutemeljene ekonomske politike nije mogla u dugom roku riješiti probleme nezaposlenosti, pada proizvodnje i svih ekonomskih pokazatelja, pauperizacije, imovinskog raslojavanja stanovništva, motivisanosti, i sl.

Ekonomska politika je bila sklona konjunkturalnim kolebanjima i pritiscima raznih formalnih i neformalnih interesnih grupa (posebno političkih grupacija). Sklonosti prema mekoj budžetskoj politici, paternalizmu, minimalnim standardima sigurnosti, državnim garancijama i uplitanju državno-političkih organa u donošenje privrednih odluka takođe nijesu prevaziđeni. Reforme monetarnih, poreskih, spoljnotrgovinskih i anti-inflacionih instru-

menata su formalno sprovedene, ali bez njihove adekvatne primjene u praksi ključni segmenti državnog regulisanja se ne mogu funkcionalno prilagoditi tržišnim principima i zahtjevima (V. Drašković, 2000, s. 123). Primijetan je i raskorak između kasno usvojene pravne regulative i njene slabe primjene u praksi.

Slabljenje državnog regulisanja je doprinijelo, kako smo već istakli, smanjenju upravljivosti u privrednom sistemu i povećanju njegove nesisistemnosti, što se neminovno i direktno odrazilo na *kriminalizaciju ekonomije*⁴⁷ i uporedno širenje *kvazi-institucionalizacije*. Državno regulisanje se nije prilagođavalo brzim promjenama u ekonomskoj stvarnosti, niti je svojim korektivnim djelovanjem »odozgo« pospješivalo razvoj instituta tržišta i svojine, koji preko motivacije i preduzetničke inicijative djeluju »odozdo«.

Pored toga, *kolektivistički mentalitet* naroda u odnosu prema vlasti nije prevaziđen, niti se to moglo ostvariti u uslovima suficita vlasti i deficita pravne države. On je pogodio širenju svakojakih monopola i njima bliskih lobističkih struktura, kao i metastaznom narastanju posljedica koje iz toga proizilaze (posebno dominaciji monopolskih ponašanja i netržišnog odlučivanja, koji guše formiranje ostalih ekonomskih instituta: tržišta, konkurencije, preduzetništva i efikasne svojinske strukture).

Kao i u većini postsocijalističkih zemalja, i kod nas se mnogo *više pričalo nego radilo* na kreiranju punokrvnog, konkurentnog i razvijenog tržišnog regulisanja. Nijesu formirani čak ni elementarni segmenti mnogih tržišnih instituta, a nije značajnije unaprijeđena ni tržišna infrastruktura i kultura. Umjesto postepenog jačanja nekih segmenata integralnog tržišta (tržišta faktora proizvodnje, finansijskog i valutnog tržišta, berzi i sl.), zaživjeli su i ukorijenili se razni *tržišni supstituti*, rekombinovane, mutantne i pseudotržišne strukture, koje samo simuliraju tržišnu infrastrukturu. Tu prvenstveno mislimo na *buvljake* (koji istupaju u funkciji preživljavanja većine stanovništva), zatim na crno, sivo i drugo kvazi-tržište, kao i *monopole* (koji su u funkciji bogaćenja manjine – prema: V. Drašković, 2001, s. 69).

S druge strane, *imitacija* pojedinih elemenata i instituta zapadne tržišne ekonomije nije bila dovoljna za jačanje državnih i korporativnih finansija, formiranje efikasnog tržišta kapitala, povećanje likvidnosti proizvodnog kapitala i rast investicija u realnom sektoru ekonomije. Tržišna konkurencija je redukovana na navedene primitivne tržišne strukture. Bogatim monopolistima ni na kakav način ne može konkurisati pauperizovano

⁴⁷ Kriminalizacija privrede i društva u posmatranim zemljama ubjedljivo svjedoči da se institucionalizaciji nije mnogo ni težilo, jer su kriminalizacija (u koju spada i *prihvatizacija* i sl.) i realna institucionalizacija u prirodnom (logičnom) konfliktnom i protivurječnom odnosu. O ovome vidjeti šire u prethodnom izlaganju.

stanovništvo, kao ni široka mreža sitnih uslužnih preduzetnika (razni servisi, prodavnice, kafići, zanatske radnje, restorani, moteli, manji hoteli⁴⁸ i sl.), formirana tzv. *malom privatizacijom*. Oni opstaju na razne načine, koji su često u suprotnosti sa zakonskim propisima (evazija poreza i sl.), ili koriste “rupe” u zakonima, razne privilegije i sl.

Najveća zabluda u pogledu forsiranja instituta tržišnog regulisanja se odnosi na njegovo retoričko, gotovo mitsko veličanje (ništa manje od nekadašnjeg veličanja plana), uz zanemarivanje značaja *konkurencije*, koja je u praksi bitno redukovana. Prilika je da navedemo izjavu nekoliko američkih ekonomskih Nobelovaca i ruskih Akademika, prema kojoj

“Tajna ekonomije, ako uopšte postoji, nije ni u tržištu, ni u svojini, nego u konkurenciji” (Nezavisimaja gazeta, 01.07.1996, s. 4).

Pored toga, moramo se složiti i s riječima L. Kleina, koji ističe da u uslovima onemogućene konkurencije nije moguće formirati uslove za afirmaciju kritične mase privatnog sektora (1996, ss. 75–86), a samim tim ni za tržište i preduzetništvo (ranije smo naveli slično razmišljanje Lj. Madžara po istom pitanju).

Odsustvo konkurencije u ekonomskoj stvarnosti je vidljivo čak i golem okom. Ono je kompaktilno s institucionalnim vakuumom, jer je poznato i dokazano da institucije nameću *jedinstvena pravila igre*, a njih narušavaju svakojadi monopoli i druge pseudo-trišne strukture.

Nobelovac-neoinstitucionalista D. North je sa R. Thomasom dokazao da efikasna institucionalna struktura, prvenstveno prava svojine, predstavlja *najvažniji uslov* ekonomskog rasta i razvoja (1973, pp. 2-16). Već smo istakli da svojina predstavlja fundamentalni institut ekonomskih, socijalnih i pravnih odnosa u tržišnoj privredi i temelj za razvoj privatne inicijative i preduzetništva. Jer, ona ima dominantnu ulogu ne samo u odnosima prisvajanja, nego i u sistemu regulisanju ponašanja ekonomskih subjekata. Pored toga, svojina ima odlučujući uticaj na motivaciju, efikasnost, raspodjelu, odgovornost, učešće u upravljanju i sl. (vidi šire u: V. Drašković, 1995)

Efikasno i razvijeno tržište i preduzetništvo ne mogu postojati bez *dominacije privatne svojine* (shvaćene u smislu *masovnog fenomena*), koja čini osnov realne autonomije i motivisanosti privrednih subjekata koji vrše izbor, što po prirodi stvari pretpostavlja težnju za ostvarivanjem maksimal-

⁴⁸ Vezano za naglo i brzometno razvijanje biznisa nekih pojedinaca i zanemarivanje pitanja porijekla imovine, može se postaviti pitanje da li iza pojedinih vlasnika stoje neki drugi vlasnici, odnosno da li se radi o fenomenu specifičnog „pranja novca“ preko jataka, zbog čega smo u ranijem tekstu upotrebili izraz „jatačka“ ekonomija.

nih rezultata. Dalje, za postojanje efikasnog tržišta i dominaciju privatne svojine su najvažniji njena *specificiranost* i *zaštićenost*. U tom smislu, mnogi autori ističu da je privatizacija *preduslov* za formiranje i efikasno djelovanje ekonomskih instituta (*samociljnost privatizacije*). Mi smatramo obratno, da je institucionalizacija preduslov privatizacije. Mnogi autori upozoravaju da je značajnija specifikacija vlasništva od privatizacije. Tako npr. i B. Ilić ističe:

“Može se govoriti o potrebi identifikacije vlasništva, a ne o privatizaciji kako se uveliko čini”? (1993, s. 54).

Preobražaj instituta svojine u većini postsocijalističkih zemalja) nije sproveden na adekvatan i radikalni (kako je propagirano) način, ne samo vremenski, nego kvalitativno i suštinski. Svojinske promjene su tekle sporo, fiktivno i papirološki. One nijesu bile praćene stvaranjem odgovarajućih mehanizama korporativnog upravljanja i kontrole.

U nastavku ćemo pokušati da navedemo osnovne promašaje i zablude privatizacije kao ključnog segmenta institucionalizacije.

Nije ni malo lako i jednostavno, a vjerovatno nije ni moguće, sprovesti privatizaciju poslije realizovane *grabeške privatizacije* (*“prihvati-zacije”*), koja je dovela do enormnog, privilegovanog i brzometnog bogaćenja pojedinaca i stvaranja sloja realnih svojinskih monopolista. U tom smislu npr. B. Ilić ističe:

„Dolazi do različitih zloupotreba i ubrzanog neopravdanog bogaćenja jednog (malog – prim. V.D.) dela stanovništva i siromašenja većeg dela ostalog stanovništva (besplatni prelaz državne – društvene⁴⁹ imovine u privatnu imovinu malog broja ljudi: političko-državna vrhuška, direktori preduzeća i sl.“ (1993, ss. 54-55).

Koliko god to nekome paradoksalno zvučalo, svojinski monopolisti su objektivno najbolji tržišni “konkurenti“, što im nije teško u situaciji odsustva efikasnih vlasnika kao masovnog fenomena. Kroz prizmu ispravnog mišljenja poznatih ekonomista (Kleina, Stiglitz, Tobina, Leontijeva, Abalkina i dr.) koje smo neшто ranije već istakli, prema kojem je konkurencija mnogo značajnija od oblika svojine, kao i kroz prizmu objektivne činjenice da se tržište ne može zasnivati na uskim svojinskim interesima i *redukovanoj konkurenciji*, postaje sasvim jasno zašto su rezultati privatizacije razočaravajući. U vezi s tim, nije slučajno što strani kapital ne dolazi u zemlje rizika, nezaštićene privatne svojine, nekonkurentnih, primitivnih i

⁴⁹ U ranijem tekstu smo citirali objašnjenja profesora R. Kilibarde, iz kojih se vide suštinske metodološke i pravne razlike između društvene i državne svojine.

pseudo-tržišnih struktura, u kojima politika dominira nad ekonomijom, pravom i svim oblicima života i rada (V. Drašković, 2003, ss. 148-149).

Samociljnost privatizacije (kao i tržišta) je zabluda koja još traje, a sa njom i privid da je osnovni problem privatizacije u definisanju svojinskih titulara (tj. u pluralizmu svojine). Teorija prava svojine, kako smo istakli, insistira na *jasnom određenju* (definisanju, specifikaciji) a ne samo raznovrsnosti prava svojine, kao i na *zakonskoj zaštiti i stvaranju uslova za njihovu slobodnu razmjenu*, u cilju stvaranja stimulativnog ambijenta za efikasno privređivanje. Takođe je istaknuto da je osnovna ciljna funkcija i osnovni kriterijum privatizacije efikasnost, tj. njen doprinos efikasnijem privređivanju (korišćenju resursa). Zašto bi se, inače, privatizacija sprovođila? Izostanak efikasnosti u našim uslovima (možda) najbolje govori o neuspješnosti privatizacije (Ibid).

Zaključna razmatranja

Dijagnozom institucionalnog vakuuma i isticanjem institucionalnih zabluda (i grešaka) cilj nam je da sugerišemo potrebu hitnih, sveobuhvatnih i korijenitih institucionalnih promjena, koje će biti u skladu sa savremenim uzornim svjetskim modelima razvijenih zemalja. Realna institucionalizacija kao minimum pretpostavlja i podrazumijeva preduzimanje sljedećih mjera i akcija:

- Eliminisanje specifičnog *kočionog institucionalnog mehanizma*, koji čine razni oblici i sadržaji imitacionih, neformalnih, rekombinovanih i kvazi-institucionalnih odnosa. Navedeni kočioni mehanizam izaziva velike gubitke za društvo i omogućuje prelivanje društvenog bogatstva u ruke pojedinaca, koji u većini slučajeva i kreiraju navedene procese;
- Postepeno izgrađivanje transparentnog i efikasnog *institucionalnog ambijenta*, u kojem će ekonomski instituti biti međusobno i prema međunarodnom okruženju kompaktilni, povezani, nekonfrontacijski i fleksibilni. U takvom ambijentu je moguća potpuna afirmacija i razvoj instituta privatne svojine, a samim tim i preduzetništva i privredne motivacije. Navedeni ključni elementi tržišne privrede, uz ostale potrebne uslove, mogu pokrenuti investicioni ciklus, zaposlenost i proizvodnju, što je osnovni preduslov za toliko čekanu i željenu ekonomsku stabilizaciju, privrednu efikasnost, ekonomski rast i razvoj;
- *Institucionalizovanje »institucionalizacije«*, odnosno kvazi-institucionalizacije, koju smo opisali i kritikovali u ovoj knjizi. Inercija starih i novoformiranih neformalnih instituta deformiše institucionalno i afirmiše kvaziinstitucionalno ponašanje. Da bi se forsirali zdravi ekonomski i društveni instituti koji će biti u funkciji regularne tržišne privrede, privatno-svojinske i preduzetničke motivisanosti, moraju se eliminisati fenomeni pretvaranja državnog regulisanja u subjektivnog paternalistu i redistributera dohodaka, tržišta u svoje surogate – monopole i buvljake, a svojine u privilegiju rijetkih i povlašćenih pojedinaca;
- *Postepeno sprovođenje tranzicije*, u skladu s tempom razvoja ekonomskih i društvenih instituta. Pri tome se mora imati u vidu da su

transakcioni troškovi transformacije neefikasnih instituta izuzetno veliki, ali *kočenje institucionalne konkurencije* stvara daleko veće gubitke za društvo; i

- Prevazilaženje jalovog *rješavanja dileme* šok terapija – gradualizam, jer je prva smišljeno i vještački nametnuta u interesnoj namjeri⁵⁰, a druga je istorijski i logički imanentna ljudskom progresu. To je jedini način da se minorizuju aktuelni formalizovani, instrumentalizovani i nenaučni blefovi tzv. “šok terapeuta” i samozvanih reformatora, oličeni u dvojnim aršinima: propovijedanju apsolutizma privatne svojine, nekontrolisane tržišne ekonomije i liberalizacije kao navodne »panaceje«, s jedne strane, i praktičnom bogaćenju rijetkih pojedinaca, praćenom rastom moći i uticaja, s druge strane. Na taj način se stvara specifični *lokalni ekonomski protekcionizam* prema sopstvenom narodu. Drugim riječima, pojedini i privilegovani članovi društva raspolažu privatnom svojinom, kontrolišu tržište, imaju ekonomsku slobodu i inicijativu, bogate se, dok drugi nemaju ništa od toga, nego samo reprodukovanje siromaštva i preživljavanja.

Dosadašnja ekonomsko-institucionalna analiza je pokazala da naša zemlja, kao ni većina postsocijalističkih država, *nije našla* ni pravi put za prevazilaženje krize, ni valjane odgovore na njene brojne izazove. Nijesmo uspjeli obezbijediti ne samo institucionalnu inovaciju, nego čak ni institucionalnu adaptaciju. Uspjeli smo uglavnom da raznim institucionalnim imitacijama, improvizacijama, nepotrebnim i skupim eksperimentima zadržimo stare i izazovemo mnoge *dodatne probleme*. Putevi spasa se još traže u industrijalizaciji (pa čak i u merkantilizaciji), dok razvijeni odavno koračaju bulevarima postindustrijalizacije. Nema tu nikakve enigme, niti eureke – postoji samo prosta činjenica da se još uvijek priča o radu, znanju, odgovornosti, moralu i institutima, a da se to u praksi ne sprovodi. Zašto? S. Pejović (2002, ss. 10-12) odgovor traži u nedostatku vladavine prava (koja

“*obezbjeđuje da vlast bude ograničena*”,

tj. da se ograniči

“*moć vladajuće grupacije da ostvaruje svoje sopstvene interese*”),

velikim ovlašćenjima pojedinaca i kolektivistička neformalna pravila.

Znanje (ili šire: *ljudski kapital*) kao jedini resurs koji nije limitiran se zbog odnosa prema njemu već odavno *seli* od nerazvijenih prema razvijenim društvima i državama. Kako i ne bi, kad se toliko priča i piše o for-

⁵⁰ Ništa se bitno ne mijenja ako je iz neznanja, pod pritiskom i sl.

siranju znanja, nedostatku kadrova i sl., a u stvarnosti se znanje i kadrovi često i na razne načine zaobilaze i potcjenjuju⁵¹, vrši se negativna selekcija kadrova, ne stvaraju se uslovi za zdravu konkurenciju u toj najpropulzivnijoj oblasti, ne uvažavaju se (nego se ponekad ignorišu) naučni rezultati, koji gube igru u trci sa političkim, partijskim, lobističkim i drugim sociopatološkim interesima.

Neuspješna privatizacija i ukupna institucionalizacija, koju smo zbog sociopatoloških posljedica označili kao kvazi-institucionalizacija, po našem mišljenju, predstavljaju osnovne uzroke degradacije ukupne postsocijalističke tranzicije. Praksa postsocijalističkih reformi je potvrdila naš davnašnji zaključak da se tranzicija i institucionalizacija kao njena pretpostavka realno mogu sprovesti samo u onoj mjeri i onom brzinom koje omogućavaju postojeći društveni, ekonomski, politički, socijalni, kulturni, etički i drugi ograničavajući uslovi, od kojih su posebno značajni institucionalni, jer predstavljaju *uslov svih uslova*.

Tranzicija je počela prije deceniju i po, ali ne u željenom i proklamovanom reformskom smjeru, nego putanjama i stranputicama, koje sadrže veći stepen rušilačkog nego stvaralačkog. To je dovelo do produžavanja i produbljivanja ekonomske i opšte društvene krize, u kojoj dominira pogubna suprotnost na relaciji *bogaćenje–siromašenje*, praćeno izraženim političko–partijskim suprotnostima, borbom za vlast i pratećim podjelama po raznim osnovama (u stilu izreke: zavadi pa vladaj). Navedene suprotnosti su možda presudno determinisale sve tokove tranzicije. One rezultiraju ne samo iz interesne sfere nego, pored ostalog, i iz neshvatanja, zanemarivanja, neprihvatanja i nerješavanja mnogih drugih antinomija globalnog i lokalnog karaktera:

- demokratija–kvazidemokratija s elementima diktata,
- razvoj–reprodukcija krize,
- rast–nazadovanje i siromašenje,

⁵¹ Vjerovatno je najveća blamaža znanja i nauke afirmacija neznanja i pseudonauke, pod kojim podrazumijevamo mnoge plagijate, lažne naučne reference, zanemarivanje naučne vertikale i sl. Ako se tome doda izražena korupcija i veze na visokoškolskim ustanovama, uz evidentno snižavanje kriterijuma prolaznosti, jasno je u kojoj će mjeri odgovarajuće diplome biti u funkciji društvenog doprinosa znanja. Na žalost, to je i naša realnost, koja izgleda nikog ne zabrinjava. Račun se odavno ispostavlja, vjerovatno već i plaća, ali će se, ipak, kad-tad platiti u cjelosti. Ne otklanjaju se uslovi koji dovode do hiperprodukcije diploma. Ako je takva situacija kod znanja (a jeste), i to na najvišem nivou, šta li je tek kod ostalih oblasti? Naravno, sve je to povezano s (ne)moralom, (ne)radom, (ne)odgovornošću, raznim oblicima socijalne patologije i sve to značajno doprinosi kvaziinstitucionalnom ponašanju

- motivacija – apatija itd.

Jedna od njih, svakako, postoji i na relaciji protekcionizam (prema narodu) i navodni liberalizam (kao propagirani recept za narod), vještački je izgrađena, nametnuta i funkcionalno dobro iskorišćena od pojedinih privilegovanih pojedinaca i njima bliskih slojeva društva.

Negativni rezultati tranzicije imaju veoma *visoku cijenu*, koja će se dugo plaćati, a zna se da će je plaćati narod. Nije potrebno posebno isticati kome će to plaćanje biti teže – bogatima ili siromašnima. Pri tome je u postsocijalističkim državama došlo do paradoksa, jer je u literaturi poznato da rast transakcionih troškova služi kao kriterijum ekonomskog progresa, odnosno prelaska društva na viši nivo razvoja, što u navedenim državama nije slučaj. Navedeni paradoks se može objasniti izostankom institucionalne izgradnje i kontrole, redistributivnim i rentno-orijentisanim ponašanjem, neizgrađenom svojinskom strukturom, asimetričnim informacijama, monopolskim interesima i strukturama i sl. Odlaganjem realnih institucionalnih promjena odloženi su na neodređeno vrijeme ekonomski rast i razvoj, kao i ukupni društveni progres.

Brojni su kočioni faktori tranzicijske institucionalizacije, od kojih se po svom značaju izdvajaju aktuelni interesni motivi ekonomskog ponašanja, koji su u direktnoj suprotnosti s izgradnjom zadovoljavajuće institucionalne strukture (a samim tim i s mogućnošću ekonomskog razvoja), i monopolski interesi, koji su strogo kontrolisani, tako da guše korporativne i preduzetničke interese.

Složenost postsocijalističke tranzicijske krize upućuje na logična rješenja: umjesto retorike (neoliberalne i ostale), potrebne su *realne* društvene i ekonomske reforme, odnosno realna institucionalizacija, demokratizacija i privatizacija, koja će dovesti do efikasnih vlasnika kao masovnog fenomena, relativiziranje i eliminisanje svakojakih podjela (koje se često ciljno programiraju), povratak znanju, radu, odgovornosti i moralu, izrada konstruktivne razvojne strategije na naučno kompetentnoj osnovi, stvaranje stimulacionog motivacionog mehanizma, vladavina pravne države, efikasna državna uprava, opšta sigurnost i posebno sigurnost investicionih ulaganja, zdrava konkurencija, eliminacija socijalne patologije i sl. To je siguran obrazac za privlačenje stranih ulaganja u bilo kojem obliku, bez kojih nije moguć veći investicioni impuls, koji će pokrenuti zaposlenost, proizvodnju i motivisanost, popraviti životni standard i sve ostalo što nam je potrebno za ekonomski rast i stabilizaciju. I opet: glavna kočnica na tom putu su razni monopoli i dominacija politike nad ekonomijom.

Većina institucionalnih barijera, kočnica i zabluda proizilazi iz zanemarivanja činjenice da privredni instituti, kako smo istakli, ne stvaraju tržišne kategorije novca, cijena, ponude, tražnje, agregatnih veličina, faktora proizvodnje i faktorskih dohodaka, nego samo mijenjaju, organizuju, regulišu i koordinišu institucionalne oblike u kojima se realizuju navedene kategorije i ekonomske aktivnosti. Zato svojina koncentrisana u rukama rijetkih vlasnika (a ne masovnih) ne može uspješno obavljati svoje mnogobrojne funkcije. U takvom redukovanom privrednom sistemu (s niskom zaposlenošću, agregatnom tražnjom i sl.) nije moguća njegova efikasnost, već se ona supstituiše specifičnim začaranim krugom raznih kočionih faktora i mehanizama, koji logikom totalne i destruktivne dominacije i pseudo-kontrole razaraju privrednu supstancu i infrastrukturu, reprodukuju krizu, demotivisanost i apatiju. Dalje, mora se uvažiti činjenica da instituti ne mogu biti uspješni regulatori ako djeluju parcijalno, jer njihova priroda zahtijeva komplementarnost. *Institucionalni sinergizam* (pluralizam) je uslov i prioritet svakog razvoja.

Govorilo se pompezno (da li i vjerovalo?) da je privatizacija ključ i uslov budućeg ekonomskog prosperiteta. Nikada se lično nijesmo slagali s takvim parolašenjem, iako smo uvijek podržavali potrebu privatizacije (ali realne, kontrolisane i društveno pravedne, u mjeri u kojoj je to moguće). Takođe smo se zalagali i za nepovratnost tog i takvog magistralnog tranzicijskog procesa. Ali, tu se radi o dvije stvari koje su retoričari (posebno ekonomski “reformatori”) pomiješali, vjerovatno svjesno i sračunato. Jedno je privatizacija kao proces koji treba da ima prioritetan značaj u sprovođenju reformi, čiji je cilj uvođenje tržišne privrede i preduzetništva, koji treba da dovedu do efikasnog privređivanja i ekonomskih i drugih sloboda. Sasvim je drugo način (metod, strategija i sl.) na koji se privatizacija sprovodila (i sprovodi) pod njihovom kreacijom, koji odavno nazivamo *pri(h)vatizacija*, u skladu s načinima kanalisanja tog procesa.

Privatna svojina jeste osnova svake efikasne tržišne ekonomije, ali je ona u razvijenim privredama *masovna pojava* i ekonomsko-pravna kategorija, a efikasni vlasnici su dominantan privredni sektor i fenomen. Dalje, privatna svojina jeste osnov autonomije privrednih subjekata koji vrše izbor. Ali, i uslovi za taj izbor, kako smo više puta istakli, bili su veoma redukovani, jer u većini postsocijalističkih država postoji relativno mali broj autonomnih svojinskih vlasnika (monopolista), zbog čega je redukovano kompletno ekonomsko ponašanje: ekonomske djelatnosti, konkurencija, motivacija, tržište, zaposlenost i društveno i privatno blagostanje i sl. Dakle, *redukovani* su svi ključni razvojni faktori, koji neminovno i destruktivno determinišu ekonomsku stvarnost, što se prelama preko postojeće neefikas-

nosti i dugotrajne krize privrednog i društvenog sistema. U situaciji u kojoj je ogromna većina stanovništva realno odvojena od svojine (*sloboda od svojine i ekonomske slobode*), pa čak često i od mogućnosti zapošljavanja (da i ne govorimo o drastičnom raskoraku između visokih cijena i više nego skromnih zarada), jasno je da se radi o veoma deformisanim uslovima, odnosno *deformisanom ambijentu* ekonomske stvarnosti, u kojem se ne može ni očekivati motivacija, odgovornost, normalna raspodjela, učešće u upravljanju i dr.

Mali broj vlasnika (monopolista) sužava i deformiše sve postojeće tržišne strukture i pretvara ih u pseudo-strukture. Otuda dominacija monopola, koji koriste carinske, poreske, spoljnotrgovinske, monetarne i razne druge pogodnosti i situacije da ostvaruju enormne ekstra-profite. Naravno, ti isti monopoli funkcionišu u pojedinim poslovima kontinuirano, a u nekim od slučaja do slučaja, što znači da su visoko mobilni, a najviše ih interesuju brzi i spekulativni poslovi, ponekad tajni i nelegalni tzv. "trange-frange" poslovi, sa što većim stepenom izbjegavanja obaveza. Oni nemaju i ne uvažavaju nikakav društveni (narodni) interes, nastoje da u maksimalno mogućoj mjeri smanje društvene obaveze i ne dozvoljavaju da se njihova imovina (najčešće sumnjivog porijekla) pretvori u kapital kao sredstvo u funkciji, od kojeg, po definiciji, ukupno društvo mora imati određene koristi. Na taj način se sužava i destabilizuje ne samo robno-uslužno, nego i faktorsko i finansijsko tržište, doprinosi se bujanju raznih oblika sive i kriminalizovane ekonomije, od kojih se jedni bogate, a drugi jedva preživljavaju. I svi se kao čude šta se to dešava, nude se nebulozna objašnjenja, traže se uzroci i opravdanja, ali se rješenja problema nikako ne pronalaze. A u ekonomiji, ipak, nema nikakvih tajni, samo ih neki improvizuju, plasiraju i zloupotrebljavaju, zamagljivanjem suštine, odnosno čistim *ekonomskim klototrizmom*.

Sve vaučerske privatizacije manje ili više liče na prihvaticiju. U literaturi je, kako smo naveli, opšteprihvaćeno mišljenje da je privatizacija ekonomski opravdana samo u onoj mjeri u kojoj doprinosi efikasnijem privređivanju (koliko god to bio instrumentalizovani aspekt), koje pretpostavlja "*institucionalno otelotvorenje slobode*" (Lj. Madžar 1998, s. 39). Vidi se "golim okom", sluša se i skoro svakodnevno čita u dnevnim novinama, a ponajviše se materijalno "osjeća" koliko je privređivanje neefikasno u većini postsocijalističkih država. Najočigledniji izrazi te neefikasnosti su dugoročna kriza i veoma nizak životni standard. Dalje, uspješnost privatizacije se suštinski mjeri ekspanzijom privatnog sektora i stvaranjem efikasnih vlasnika (samim tim i preduzetništva) kao masovnog fenomena. Posmatrajući privatizaciju kroz tu prizmu, može se sa sigurnošću konstatovati da su njeni dosadašnji rezultati u većini postsocijalističkih zemalja poražavajući.

Primijenjeni kombinovani metodi privatizacije i njene razne “faze” (“pripremne”, papirološke, normativne i dr.) znatno su doprinijeli stvaranju dominantnog kvazi-privatnog monopolskog sektora (naravno, u ključnim poslovnim segmentima), koji predstavlja degradaciju ideje privatizacije. Rijetki pojedinci su stekli veliku imovinu na neki od ekonomski neopravdanih (netržišnih) načina, koji su se karakterisali socio-patološkom osnovom, malim ili nikakvim rizikom i velikim izbjegavanjem društvenih obaveza⁵². To u svakom slučaju nema nikakve veze s preduzetništvom u pravom smislu riječi. Jer, preduzetnik je vlasnik faktora proizvodnje (kao svojinskog objekta) koji je sposoban da ih pod određenim uslovima angažuje na regularan način tako da obezbijedi prisvajanje nekog faktorskog dohotka (profit, kamatu, rentu). Danas su takvi vlasnici rijetki, odnosno previše rijetki da bi u skoroj budućnosti mogli postati dominantan sloj. Mnogo je više novokomponovanih bogataša koji su svoj imetak stekli raznim lobističkim pogodnostima (privilegovanim dobijanjem kredita, korišćenjem državnih kvota, licenci, trgovačkih i prirodnih monopola, inflacionih profita i sl.) ili na neki od spekulativnih načina (finansijskim piramidama, “pranjem” novca, švercom valuta, sivom ekonomijom, ratnim profiterstvom, zelenašenjem, evazijom poreza i bavljenjem raznim povlašćenim djelatnostima).

Kod svih modela MVP radi se manje ili više o klasičnoj prevari naroda, zasnovanoj na davanju lažne nade i obećanja, jer je iznevjeren osnovni princip po kojem je MVP (“narodna”, “u korist svih”) proces relativno brzog prenošenja značajnog dijela državne privredne imovine na veliku i heterogenu grupu privatnih lica. To je u većini postsocijalističkih zemalja ostvareno tehnikom raspodjele akcija, najčešće putem vaučera, ali i velikim popustima, ugovorima o vođenju poslova, zakupom, itd. MVP nije obezbijedila ono osnovno što je propagirala: pravednu i ravnomjernu raspodjelu državne svojine privatnim licima. Umjesto svojine, narod je dobio vaučere i mogućnost da “bira” gdje će da ih uloži, a kasnije kome da ih proda po izuzetno niskim cijenama.

Na taj način, MVP uopšte nije ostvarila realnu ekonomski instrumentalizovanu ciljnu funkciju - stvaranje masovnog sektora efikasnih vlasnika i efikasno privređivanje. Zato se MVP u svim postsocijalističkim zemljama, uklopila u mozaik opšte političke demagogije i pretvorila u far-su, tj. u svjesno *blokiranje procesa* formiranja efikasnih vlasnika. U našoj

⁵² „Pojavile su se velike špekulacije i zloupotrebe. Politikom neisplaćivanja dividendi, ali i kanibalizacijom elemenata iz aktive preduzeća, fondovi su ih svesno obezvredivali, da bi ih zatim u bescenje prodali drugim preduzećima pod njihovom kontrolom... Obezvredivanjem preduzeća i njihovom prodajom mnogi deoničari su faktički opljačkani“ (Lj. Madžar 1998, s. 53).

ekonomsko-institucionalnoj analizi smo dokazali da vaučere karakterišu brojna ograničenja, rizici, nezaštićenost, nedefinisanost, nespecificiranost, nesigurnost i odsustvo ekskluziviteta u pristupu bilo kakvom resursu. Dalje, vaučeri ne obezbjeđuje nijedno od poznatih svojinskih ovlašćenja niti svojinskih funkcija, ne ispunjavaju ni jedan od potrebnih uslova kojima se definiše svojinsko pravo. Ali, zato oni uključuju mogućnost da rijetki pojedinci u ruletu MVP postanu dobitnici i vlasnici. Ako se to ostvari, što je vrlo vjerovatno, i što praksa sve više potvrđuje, šta će onda ostati od masovnosti? Čini nam se da će ostati samo gomile skupo štampanih papira i jeftinih obećanja. Dakle, još jedan retoričko-reformski neuspješni eksperiment, koji će mnogi nazvati onako kako za sada samo slute, a mi pišemo – *programirana prevara naroda*. Ne pretendujemo, naravno, na apsolutnu istinitost ovih konstatacija i zaključaka. Voljeli bi da nijesmo u pravu. Ali, na žalost, čini nam se ne samo da smo blizu istine, nego da je navedena konstatacija u brojnim slučajevima – “gola istina«. Uostalom, polazeći od mišljenja A. Alchiana i H. Demsetza da se pripadnost nekog prava svojine vlasniku može ocjenjivati prema tome u kojoj mjeri njegove odluke utiču na stvarno korišćenje tog prava (1973, p. 17), postaje nam jasnija velika udaljenost vaučera od svojinskog prava.

Međutim, kreatori MVP na svim nivoima nastavljaju svoj rad i daju optimističke izjave, pokušavaju da “golu” istinu “odjenu” (p)raznim pričama, ali joj ustvari samo navlače suviše providno i virtualno “ruho” Interese vlasnika vaučera niko ne štiti, pa čak više skoro niko i ne pominje, osim pojedini novinari u dnevnoj štampi. Na taj način, papirološko-organizaciona korporatizacija, manifestovana preko modela MVP, dokazuje da njeni kreatori i izvršioc i ne poznaju, ili svjesno sabotiraju suštinsku i elementarnu činjenicu da glavni cilj i problem privatizacije nije u fiktivnom definisanju titulara “vaučerske” svojine, nego u stvaranju uslova za slobodnu razmjenu svojinskih prava (koja vaučeri ne reprezentuju), priliv kapitala, izgradnju odgovarajuće svojinske strukture i ekonomske sredine sa stabilnim očekivanjima i stabilnim političko-ekonomskim sistemom, koji može neutralisati rizike ulaganja i poslovanja. Naša sumnja da MVP nema stvaralački, nego *rušilački karakter*, kao i sumnja u instrumentalizovanu i institucionalnu vrijednost vaučera, potvrđuje novija praksa masovne rasprodaje imovine preduzeća (hotela, fabrika, preduzeća od javnog interesa kao što je »Telekom« i sl.) za svote koje ne zaslužuju ozbiljan komentar u većini slučajeva. U svemu tome je najbolje što će kupci (novi vlasnici) ulagati u te objekte, pokrenuti proizvodnju roba i usluga i obnoviti zaposlenost na određenom nivou. A kako će proći vlasnici vaučera – ostaje da se vidi. Vjerujemo da ćemo u ogromnoj većini slučajeva biti u pravu, jer je odavno došlo do reprodukovanja sindroma *otuđenja* najširih slojeva stanovništva od

svojine, koja se preko raznih grabeških metoda prelila u ruke povlašćenih pojedinaca.

Zašto se tranzicija u većini postsocijalističkih država odvijala sporo, devijantno, rušilački i krizno? Ako izuzmemo međunarodne faktore (negativnog) uticaja i ratne događaje u okruženju koji su djelovali kod pojedinih zemalja, kao i naslijeđene socijalističke balaste koji su djelovali kod svih pomenutih zemalja, smatramo da su osnovni uzroci sljedeći:

- totalna dominacija politike nad svim oblastima života i rada, koja je po prirodi stvari onemogućila demokratizaciju i institucionalizaciju, s jedne, i omogućila širenje brojnih oblika socijalne patologije, s druge strane,
- neizgrađena institucionalna sredina i dugogodišnji institucionalni vakuum, koji se još manifestuje i reprodukuje,
- nedostatak kapitala i tržišne konkurencije (bez koje nema tržišta i preduzetništva, niti realne privatizacije),
- neracionalna alokacija i korišćenje resursa u znatno redukovanom privrednom sistemu,
- opadanje opšte upravljivosti sistemom (tzv. nesistemnost) i zatajivanje instituta kontrole,
- iscrpljujuća politička borba za vlast, koja nije u funkciji razvoja, jer djeluje destruktivno,
- erozija morala i znanja,
- deficit pravne države i suficit vlasti nad narodom s kolektivističkim mentalitetom,
- veliki raskorak između proklamovanog i stvarnog ponašanja,
- snažni monopoli i širenje moći nomenklaturnih i njima bliskih povlašćenih lobističkih struktura,
- tržišni supstituti, mutantne i pseudotržišne strukture koje imitiraju tržišnu infrastrukturu, itd.

Redoslijed navedenih faktora nije bitan, jer su svi oni djelovali istovremeno i sinhronizovano.

Ako bi željeli da označimo *epicentar* svih tranzicijskih problema, vjerujemo da se on pouzdano može locirati u institucionalnom vakuumu i adekvatnoj nepovoljnoj svojinskoj strukturi kao njegovoj ključnoj komponenti. To je, prema našem mišljenju, glavni uzrok i generator neuspješne postsocijalističke tranzicije. Svaka priča o ekonomskim slobodama, punokrvnom tržištu, privatnoj svojini i preduzetništvu u takvim uslovima je iluzorna. Mnogo se pričalo, a malo radilo da navedene kategorije realno zažive u svojim afirmativnim ekonomskim funkcijama, institucionalnim određe-

njima i motivaciono-konkurentskim strukturama koje postoje ne samo u razvijenim državama, nego čak i u pojedinim uspješnim postsocijalističkim državama (Poljska, Češka, Mađarska, Slovenija), u kojima se tržište nije ni naziralo kad ga je npr. naša država koliko-toliko imala. Čini nam se da formula uspjeha u većini postsocijalističkih država, (kao i kod nas, na žalost) još uvijek nije u ekonomiji, nego na nekim drugim mjestima. Dok se ta formula ne promijeni, šanse za stvaranje efikasnog privrednog sistema praktično ne postoje.

Zbog svega toga, brojne reformske programe više doživljavamo kao želju i obećanja (*“retorička fasada”*, kako kaže S. Pejović – 2002, s. 10) nego kao konzistentan i detaljan program izlaska iz krize, koji je zasnovan na adekvatnoj razvojnoj strategiji. Inače, moramo konstatovati da su svi programi uglavnom manje ili više dobri, ali je uvijek problem u njihovoj realizaciji. Ipak nam se čini da su *počeli da se prave značajni koraci* na planu širenja realne institucionalizacije, uz pomoć međunarodne zajednice i njihovih organizacija. Ako taj proces dobije na zamahu, biće to veliki uspjeh, jer je to ključni uslov budućeg razvoja. Potreban je mukotrpan i ozbiljan rad i konkretne akcije, uz iskorišćavanje unutrašnjih rezervi i angažovanje velikog radnog potencijala, prirodnih resursa i dobrih kadrova. Moraju se institucionalizovati mnogi ekonomski i društveni procesi koji su odavno izmakli kontroli. Takođe se moraju angažovati svi sposobni, kreativni i dokazani kadrovi izvan partijskih lista. Mora se više koristiti i usavršavati sopstveno znanje, ali se na mnogim nivoima moraju srušiti razni vidljivi i nevidljivi otpori prema učenju i znanju. Negativna selekcija kadrova je još prisutna kao nasljeđe iz socijalističkog perioda, ona dopunjuje sociopatoški milje koji predstavlja jednu od kočnica razvoja i institucionalizacije. Nije dobro kad je znanje demotivisano, kad ga razne veze, partijski rad, priučenost, imitacija, monopoli, lobiranje i rentno orijentisano ponašanje supstituišu. Što kraće potraje taj privid - biće bolje.

Za izlazak iz krize je potrebno, pored *znanja*, još mnogo toga: *po-vratak moralu, radu, redu, toleranciji i civilizacijskim tekovinama, postepena izgradnja institucionalnog*⁵³ *i demokratskog ambijenta kompaktilnog s međunarodnim okruženjem, nekonfrontacijski političko-partijski život, stvaranje pouzdanih uslova za privlačenje stranih ulaganja, forsiranje zdrave konkurencije u svim oblastima i na svim nivoima, pokretanje investicio-*

⁵³ Da bi bile uspješne, institucionalne promjene se moraju odvijati sinhronizovano, paralelno i povezano, jer su uspješni i razvijeni ekonomski instituti itekako komplementarni. Forsirano i izolovano razvijanje bilo kojeg instituta na račun ostalih vodi u ćorsokak. Dominacija institucionalnog monizma izazvala je nesagledive tranzicione posljedice, koje su evidentne na mnogim poljima.

nog ciklusa, proizvodnje i zapošljavanja, suzbijanje socijalne patologije, prilagođavanje sopstvenih specifičnosti globalizacijskim izazovima, sprovođenje realnih (a ne palijativnih) reformi u svim društvenim podsistemima, stvaranje jasne razvojne strategije, forsiranje sopstvenih prednosti, zaustavljanje destruktivnih trendova, itd. Sve to treba da bude u funkciji motivacije stanovništva i poboljšanja životnog standarda, jer je jedino tako ostvarljivo.

Kad je riječ o izlasku iz krize, mora se imati u vidu mišljenje I. Naisbitta da se

“socijalizam raspao u periodu poklapanja promjena vrijednosnog sistema s ekonomskom nuždom”.

U tom kontekstu, potrebno se dobronamjerno zapitati: da li se većina postsocijalističkih država nalazi u istoj, sličnoj, ili možda gorjoj situaciji? Iako je vrijeme postsocijalističkog projekta i tranzicijskog izazova davno počelo, racionalan i efikasan odgovor u mnogim državama još nije pronađen. Odlaganjem realnih institucionalnih promjena odlaže se ekonomski i društveni progres, na čijem putu stoje

“dvije krupne barijere: legitimitet prošlosti i nesigurnost prema budućnosti” (H. Wagener 1993, p. 27).

Ako je privatizacija zaista

“političko-ekonomska metafora za reformu i liberalizaciju privrede” (B. Kovač 1991, s. 308),

posmatrajući kroz prizmu rezultata reforme i liberalizacije, čini se da je ona metafora i nečega drugoga, npr. *pri(h)vatizacije* kao sinonima za brojne zloupotrebe, prevare, malverzacije i pljačku naroda. Ako ovim uopštavanjem u bilo čemu griješimo, korektivna analiza očekivanih rezultata⁵⁴ potvrđuje prethodni zaključak. Realna privatizacija je, po našem mišljenju, mnogo više od proste i jednosmjerne transformacije svojine na relaciji državno-privatno, jer podrazumijeva

- postojanje realnog kapitala (koji je kod nas nedostajući faktor),
- postepeno izgrađivanje institucionalnog i stabilnog političkog i demokratskog ambijenta,

⁵⁴ Brzo povlačenje državnog miješanja, pravedna i javna privatizacija, uspostavljanje i razvoj tržišta kapitala, pružanje realne šanse zaposlenima (misli se na većinu - prim. V. D.) da učestvuju u vlasništvu, uvođenje finansijske i tržišne discipline u preduzećima, stvaranje uslova za ulaganja stranog kapitala i svodenje društvenih troškova transformacije na najmanju mjeru (C. Vuylsteke, 1991, ss. 315-6).

- jednakost privatnog i državnog sektora u smislu uslova privređivanja, oporezivanja, tržišne egzistencije i sl.,
- stimulatívni i stabilni privredni sistem, koji forsira i podstíče preduzetništvo,
- jačanje kreativnog srednjeg sloja društva kao stabilizatora i razvojnog faktora, uz eliminaciju raslojavanja društva,
- svođenje sive i neformalne ekonomije na najmanju moguću mjeru,
- onemogućavanje jednakosti privatizacija jednako pri(h)vatizacija,
- strogo definisanje, zaštita pravila ekonomskog ponašanja, uz i sankcionisanje za njihovo nepridržavanje, itd. (V. Drašković, 1998a, s. 139).

Na kraju, analizirajući rezultate privatizacije u većini postsocijalističkih država (i kod nas), čini nam se da ona nije ispunila ni očekivanja, ni gore navedene kriterijume, i da je u velikoj mjeri bila u destruktivnoj društvenoj funkciji, zbog čega smo i upotrebili izraz *pri(h)vatizacija* u cijelom rukopisu i njegovom podnaslovu. Uostalom, i M. Prokopijević (2004, s. 95) konstatuje da se

“javne politike ne vode samo prema ekonomskim udžbenicima, već i prema dominantnim interesima”.

REČNIK POJMOVA

A

Adaptivna očekivanja – formiranje očekivanja (*adaptive expectations*) koja se tiču buduće vrijednosti promjenjive veličine isključivo na bazi njenih prošlih vrijednosti. Ekonomski subjekti koriguju svoja očekivanja budućih kvantitativnih vrijednosti promjenjivih polazeći od njihovih posljednjih veličina. Iako su s aspekta logike takva očekivanja manje zadovoljavajuća u odnosu na racionalna očekivanja (*rational expectations*), ona se koriste u ekonomskim modelima zbog jednostavnijeg rada s njima.

Adaptivna struktura (*adaptive structure*) – organizaciona struktura koja brzo reaguje na promjene u okruženju i brzo se prilagođava.

Agentski odnosi – odnosi kod kojih jedan čovjek (agent) djeluje u ime drugog čovjeka (poručilac).

Agregiranje – objedinjavanje pojedinačnih podataka u jedinstveni pokazatelj.

Aktive – sve realno postojeće, što ima tržišnu ili razmjensku vrijednost i čini dio bogatstva (*wealth*) ili svojine vlasnika (države, firme ili pojedinca).

Aktive, realne – materijalni resursi koji učestvuju u proizvodnji ili direktno služe svom vlasniku.

Aktive, finansijske – uključuju novac (*money*), obligacije (*bonds*) i akcije (*equities, shares*), koji predstavljaju zahtjev ili pravo na dobijanje dohotka ili vrijednosti od drugih lica.

Akcije (*equities, shares*) – (1) učešće u svojini korporacije; (2) vrijednosni papir koji svjedoči o pravu svojine na učešće u kapitalu akcionarskog druš-

tva, a koji (posljedično) daje pravo na učešće u njegovoj dobiti (dividendi), a u nekim slučajevima i na učešće u upravljanju.

Akcije, obične (*ordinary shares*) – učešće u akcionarskom kapitalu kompanije (*company*) kojima raspolažu njeni članovi i koje omogućuju pravo glasa na godišnjim skupštinama i prilikom izbora direktora, kao i učešće u dobiti kompanije (u obliku dividende); vlasnici običnih akcija imaju pravo na dobijanje dividendi tek poslije vlasnika obligacija (*debenture* – isplate dužničkih obaveza) i privilegovanih akcija (*preference shareholders*), a imaju obaveze po gubicima, iako su u kompanijama s ograničenom odgovornošću te obaveze ograničene vrijednošću samih akcija plus neke manje nove obaveze povodom akcija.

Akcije, privilegovane – akcije kompanije čije se dividende isplaćuju prije isplata običnih akcija, ali poslije gašenja dužničkih obaveza.

Akcionarska kompanija – kompanija nastala zbog potreba za većim iznosima finansijskog kapitala, koja ga emituje u obliku akcija s niskom nominalom i omogućuje investitorima da nabavljaju manju ili veću količinu akcija po svom nahođenju. Dividende se isplaćuju iz dobiti i raspodjeljuju se proporcionalno prema količini akcija. Često se akcionarska kompanija naziva društvo sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.).

Akcionarsko društvo (AD) – preduzeće formirano na bazi dobrovoljnog udruživanja imovine privatnih i pravnih lica putem emisije akcija. Može biti otvorenog i zatvorenog tipa.

Akcionarsko društvo otvorenog tipa (*otvorena korporacija*) – korporacija (*corporation*) čije akcije se slobodno kupuju i prodaju preko sistema organizovane razmjene, tako da mogu imati bilo kojeg investitora.

Akcionarsko društvo zatvorenog tipa (*zatvorena korporacija*) – korporacija čije se obične akcije ne nude u slobodnoj prodaji.

Akiza – oblik indirektnog poreza koji je uključen u cijenu roba i usluga.

Alternativna vrijednost – količina (vrijednost) drugih roba ili usluga kojih se odričemo da bi imali mogućnost nabavke konkretne robe ili usluge, mjerena s aspekta izgubljenih mogućnosti najbolje od dostupnih alternativnih rješenja.

Alternativni troškovi (*opportunity cost*) – (1) troškovi koje bi imali u slučaju alternativnog djelovanja (ekonomske aktivnosti); (2) troškovi ispuštenih mogućnosti, koji postoje zbog ograničenosti resursa; (3) strogo govoreći, svi troškovi u ekonomiji se mogu posmatrati kao alternativni.

Analiza troškova i koristi (*cost-benefit analysis*) – osnovni instrument ekonomske analize koji omogućuje upoređivanje direktnih i indirektnih troškova pojedinih ekonomskih subjekata s njihovim odgovarajućim koristima.

Apsolutna prednost – mogućnost neke zemlje da proizvodi konkretnu robu uz manje troškove u poređenju s drugim zemljama.

Asimetrična informacija – (1) neravnomjerna raspodjela informacije neophodne za zaključivanje sporazuma (ugovora) između potencijalnih partnera; (2) razlike u informaciji kojom raspolažu strane kod tržišnog posla.

Aukcija (*auctions*) – oblik tržišta na kojem kupci sami predlažu cijenu za ponuđenu robu (a ne prosto plaćaju cijenu koju označi prodavac).

Autarhija – politika dobrovoljne ili nametnute izolovanosti.

Autoritarni odnosi – odnosi između nadređenog i podređenog kod kojih nadređeni na bazi prethodno postignutog sporazuma ima pravo (koje je u krajnjem slučaju ipak ograničeno) da usmjerava ponašanje podređenog, da ga kontroliše, kažnjava i nagrađuje.

Avans - unaprijed uplaćena novčana suma.

B

Banka – finansijsko-kreditni subjekt privrede, koji akumulira novčana sredstva i na toj osnovi daje kredite svojim klijentima, prima uplate novca i vrši isplate novca sa žiralnih i tekućih računa, i obavlja druge novčano-kreditne operacije.

Bazna godina – godina koja se uzima kao osnova za izračunavanje indeksa cijena pri upoređivanju sa cijenama koje su bile u drugim godinama.

Berza – organizovano tržište standardizovanih roba, na kojem figuriše dovoljan broj anonimnih kupaca, a cijene se regulišu neprekidno su pod uticajem promjena ponude i tražnje.

Berzanska kotacija – registrovana i objavljena cijena (*kurs*) robe, hartije od vrijednosti ili valute na berzi.

Bilans, spoljnotrgovinski – međusobni odnos između vrijednosti izvoza i uvoza zemlje u određenom periodu.

Biznis – ekonomska djelatnost usmjerena na stvaranje dobiti.

Bogatstvo – 1) sve što ima tržišnu vrijednost i može biti razmijenjeno za novac ili dobra - uključuje fizička dobra, aktive, finansijske aktive, znanje i sl.; 2) zalihe novca, realnih i finansijskih aktiva kojima raspolaže neki ekonomski subjekt u određenom momentu.

Broker – posrednik pri zaključenju posla koji djeluje po porudžbi i za račun klijenta, od koga za to prima naknadu.

Bužet (*budget*) – (1) kvantitativni izvještaj o alokaciji resursa (obično novčanih sredstava) na planirane aktivnosti u određenom periodu; (2) brojno i

novčano izražen program; (3) brojno preciziranje očekivanih rezultata planiranih aktivnosti.

Budžetiranje – definisanje planova u novčanim izrazima za naredni vremenski period.

Budžetski deficit – iznos za koji državni rashodi premašuju državne prihode.

Budžetsko ograničenje – ograničenje troškova u skladu sa veličinom dohotka.

C

Cijena – količina novca (ili drugih roba i usluga) koja se plaća za jedinicu robe ili usluge; novčani izraz vrijednosti robe.

Cjenovna diskriminacija – istovremena prodaja jedne robe raznim kupcima po raznim cijenama, koja nije opravdana postojanjem različitih nastalih troškova.

Cjenovna elastičnost ponude – odnos procentne promjene ponude robe prema procentnoj promjeni cijene te robe; reakcija veličine ponude robe na promjenu njegove cijene.

Cjenovna elastičnost tražnje – (1) odnos procentne promjene tražnje robe prema procentnoj promjeni cijene te robe; (2) reakcija veličine tražnje robe na promjenu njegove cijene.

D

Deflacija – sniženje opšteg nivoa cijena u privredi neke zemlje.

Deflator DBP – indeks cijena za sve gotove robe i usluge koji se koristi za korekciju nominalnog DBP s ciljem dobijanja realnog DBP.

Devalvacija – zvanično sniženje vrijednosti (kursa) domaće valute.

Dezinvestiranje (*disinvestment*) – (1) uništavanje dijela osnovnog kapitala (*capital stock*); (2) neostvarivanje ustanovljenih investicija za nadoknadu amortizacije.

Diler – lice ili firma koja vrši berzansko ili trgovačko posredništvo.

Diskontovanje – izračunavanje današnjeg analoga iznosa koji će biti isplaćena kroz određeni period vremena, uz uvažavanje postojeće kamatne stope.

Diversifikacija (*diversification*) – granska ili asortimanska raznovrsnost.

Dividenda (*dividend*) – dohodak (u obliku gotovine ili akcija) koji dobija vlasnik akcija od dobiti akcionarskog društva koja je ostvarena od privredne djelatnosti u jednogodišnjem periodu.

Dobit (*profit*) – (1) faktorski dohodak ekonomskog subjekta (preduzetnika) koji ulaže u neku ekonomsku aktivnost; (2) ekonomska veličina koja predstavlja razliku između ukupnih prihoda i ukupnih troškova.

Dobra (*goods*) – predmeti koji pozitivno utiču na ekonomsko blagostanje (zadovoljavaju neku potrebu).

Dobra, društvena (*public goods*) – robe ili usluge koje su svima dostupne bez ikakvih troškova, koja su, po mišljenju P. Samuelsona nekonkurentna i neisključiva u potrošnji (dakle, ne zahtijevaju tržište).

Dobra, kolektivna (*collective goods*) – robe ili usluge čija potrošnja nije isključiva (*non-excludability*).

Dobro, privatno (*private good*) – robe ili usluge čija individualna potrošnja isključuje mogućnost potrošnje od strane drugih lica.

Dohodak (*income*) – u opštem obliku predstavlja količinu novčanog primanja za usluge nekog faktora proizvodnje u jedinici vremena.

Dohodak, faktorski – primanje (cijena) od faktora proizvodnje, koje može biti u četiri oblika: plata, renta, kamata i dobit.

Društveni ugovor, dogovor (*social contract*) – jednoglasni sporazum (obično hipotetičkog, prividnog karaktera) između svih članova društva o osnovnim principima njegovog funkcionisanja.

Državni dug – ukupni iznos zaduženosti federalne vlade prema povjericima (vlasnicima državnih vrijednosnih papira), koji je jednak zbiru prošlih budžetskih deficita (umanjen za eventualni budžetski suficit).

Državni sektor – dio privrede zemlje koji u potpunosti kontroliše federalna vlada.

Dvostruko oporezivanje – poresko opterećenje kako čistog dohotka (dobiti) korporacije, tako i dividendi koje se iz njega isplaćuju.



Efekat dohotka – dejstvo promjene cijene na realni dohodak (kupovnu moć) potrošača.

Efekat supstitucije – dejstvo koje promjena cijene potrošnog dobra izaziva na njegovu relativnu skupoću i odgovarajuću zamjenu drugim jeftinijim proizvodom, tako da realni dohodak ostaje nepromijenjen.

Efektivna tražnja – sposobnost (platežna) i spremnost (želja) kupca da nabavi neku količinu dobara.

Efikasna alokacija resursa – raspodjela resursa na proizvodnju raznih roba, koja doprinosi maksimalnom zadovoljenju potrošačke tražnje.

Efektivnost (*effectiveness*) – (1) sposobnost da se rade prave stvari; (2) postizanje željenih efekata (učinaka).

Efikasnost (*efficiency*) – sposobnost minimalne upotrebe resursa za postizanje cilja organizacije, tj. raditi stvari na pravi način.

Efikasnost, ekonomska – (1) nivo ekonomske organizacije pri kojem više nije moguće ostvariti bilo kakve promjene u korist nekog lica ili grupe lica da se ne pogorša položaj drugog lica ili grupe lica; (2) odnos između troškova rijetkih resursa i proizvedenih roba i usluga nastalih upotrebom tih resursa; (3) proizvodnja roba određene vrijednosti uz najmanje utroške resursa; (4) odnos između troškova rijetkih resursa i proizvedenih roba i usluga nastalih upotrebom tih resursa; (5) postizanje optimalnog obima proizvodnje roba ili usluga uz trošenje resursa određene vrijednosti.

Ekonomija (efekat) obima – (1) povećanje proizvodnje pri istim troškovima na račun savršenijih izvora energije, automatizacije, standardizacije, specijalizacije, podjele rada i sl.; (2) smanjenje prosječnih dugoročnih troškova srazmjerno porastu obima proizvodnje (količini korišćenih resursa); (3) ostvarivanje boljeg finansijskog rezultata preduzeća preko povećanja obima proizvodnje, jer se sa povećanjem obima proizvodnje troškovi povećavaju sporije od prihoda, pa raste dobit kao razlika između prihoda i troškova.

Ekonomska organizacija – (1) osnovna ćelija privredne aktivnosti (firma) koja donosi odluke i koordiniše (usaglašava) djelatnost svojih članova; (2) ukupnost lica koja ostvaruju razmjenu svojinskim pravima; (3) specifična i fleksibilna procedura koordinacije faktora proizvodnje; (4) institucionalizovana organizacija ekonomskih odnosa između agenata posredstvom izabrane hijerarhijske strukture, stimulativnih mehanizama, pravila ponašanja, itd.

Ekonomska renta – cijena za korišćenje bilo kog proizvodnog resursa koja prevazilazi njegovu alternativnu vrijednost.

Ekonomska sloboda – obavljanje ekonomske djelatnosti bez oblika prinude i ograničenja koja nijesu legitimisana pristankom pojedinaca kroz demokratske procedure i u okviru ustavnih i zakonskih pravila.

Ekonomski rast – (1) porast realnog obima proizvodnje nekog od agregatnih oblika (DBP, DP ili ND) ukupno ili po glavi stanovnika (*per capita*) u određenom periodu, obično za godinu dana; (2) kvantitativno i kvalitativno povećanje rezultata proizvodnje i njenih faktora, koje dovodi do pom-

jeranja krive proizvodnih mogućnosti udesno-gore; (3) dugoročno povećanje sposobnosti privrede da obezbjeđuje sve raznovrsnije potrebe stanovništva pomoću sve efikasnijih tehnologija i odgovarajućih institucionalnih i ideoloških promjena.

Ekonomski razvoj – ekonomski rast u dužem vremenskom periodu, plus strukturne i institucionalne promjene privrede.

Ekonomski ciklus – vremenski period rasta ili pada nivoa ekonomske aktivnosti.

Ekonomsko ponašanje – djelatnost ekonomskih subjekata u pravcu donošenja racionalnih odluka (vršenje izbora) na bazi upoređivanja rezultata i troškova. Sagledava se preko odnosa neograničenih ciljeva i oskudnih sredstava koja imaju alternativne upotrebe, a realizuje se preko izbora, odnosno odlučivanja o najboljoj varijanti.

Eksternalije, spoljne – efekti koji se pojavljuju kao spoljni ne samo prema datom ugovoru, nego i prema grupi koja ga zaključuje.

Eksternalije, unutrašnje – efekti koji se pojavljuju kao spoljni samo prema datom ugovoru, ali su unutrašnji prema grupi koja ga zaključuje.

Elementi tržišne infrastrukture – berze, aukcije, sajmovi i drugi oblici organizovanog neberzanskog poslovanja, kreditni sistem i komercijalne banke, emisioni sistem i emisione banke, berze rada i sistem regulisanja zaposlenosti stanovništva, informacioni centri, informaciona tehnologija i sredstva poslovne komunikacije, poreski sistem i odgovarajuće inspekcije, finansijski sistem i odgovarajuća inspekcija (policija), sistem osiguranja i osiguravajuće firme, reklamne agencije i institucije masovne komunikacije i informacije, privredne komore i druge organizacije i asocijacije, carinski sistem, komercijalno-izložbeni prostori, sistem obrazovanja, posredničke i konsultativne firme, specijalne zone slobodnog preduzetništva, fondovi za stimulisanje ekonomskih aktivnosti, veze, transport i materijalno-tehničko snabdijevanje, servisi, institucionalna nadgradnja (pravni, municipalni i drugi organi) itd.

Ex ante – unaprijed planirani, pretpostavljeni ili željeni nivo neke promjenjive (veličine) ili djelatnosti.

Ex post – realizovana, ostvarena, faktička veličina.



Faktori konkurentnosti – cijene, kvalitet, dizajn, produktivnost i efikasnost proizvodnje, mjere spoljnotrgovinske politike (valutni kurs, carine,

porezi, izvozne stimulacije i sl.), marketing, organizovanost nastupa na spoljnim tržištima, način plaćanja, sposobnost kreditiranja, servis, način pakovanja, davanje garancija, itd.

Faktori proizvodnje – ekonomski resursi: rad, kapital, zemlja, preduzetnička sposobnost i informacije.

Fijasko tržišta (*market failures*) – (1) situacija u kojoj tržište nije u stanju da obavlja koordinaciju ekonomskog izbora na način koji obezbjeđuje efikasno korišćenje i alokaciju resursa; (2) u teoriji spoljnih efekata: nemogućnost internalizacije spoljnog efekta s minimalnim troškovima posredstvom mehanizma cijena.

Fijasko vlade (*government failures*) – (1) slučaj kada vlada nije u stanju da osigura efikasnu alokaciju i korišćenje resursa; (2) u teoriji spoljnih efekata: nemogućnost internalizacije spoljnog efekta s minimalnim troškovima posredstvom političkog mehanizma odlučivanja.

Fiktivan kapital (prvidan, izmišljen) – (1) nema samostalnu vrijednost i ne funkcioniše u procesu proizvodnje ili trgovine; (2) predstavlja razliku koja se dobija upoređivanjem realne tržišne vrijednosti akcija (vrijednosti po kojima se akcije kupuju i prodaju) i stvarno uloženog kapitala.

Firma – (1) organizaciono ustrojstvo (struktura) ili ukupnost faktora proizvodnje, usmjerena na traženje najpovoljnijeg (najprofitabilnijeg) načina proizvodnje (transformacije resursa u proizvod) u uslovima neizvjesnosti; (2) komplet dugoročnih dvostranih ugovora između vlasnika resursa i centralnog agenta kojim se zamjenjuju tržišta faktora proizvodnje i tržišta roba, i kod kojih cjenovni signali igraju relativno malu ulogu; (3) struktura upravljanja predviđena za uređivanje uzajamnih dejstava između ekonomskih agenata, u uslovima ograničene racionalnosti, oportunističkog ponašanja i specifičnosti korišćenih resursa; (4) subjekt privređivanja koji koristi ekonomske resurse za obavljanje svoje aktivnosti (proizvodnja, promet ili transport roba i usluga) s ciljem ostvarivanja dobiti.

Fiskalna politika - vladina politika oporezivanja i državnih rashoda, usmjerena na obezbjeđenje osnovnih ekonomskih ciljeva (ciljeva ekonomske politike).

Fjučers – kupoprodajni terminski ugovor čiji je predmet tačno utvrđena količina standardizovanih berzanskih efekata (prvenstveno obveznica), koji se mora realizovati jednog budućeg tačno utvrđenog dana po kursu koji je ugovoren u vrijeme sklapanja ugovora.

Forvardni posao – svaki posao (ugovor) čiji je predmet kupoprodaja roba (*commodities*) ili hartija od vrijednosti (*securities*) po ugovorenoj cijeni, čija se realizacija ostvaruje u određenom momentu u budućnosti.

Funkcije tržišne infrastrukture – olakšava realizaciju interesa tržišnih subjekata, povećava operativnost, mobilnost i efikasnost njihovog rada na bazi specijalizacije svoje djelatnosti, organizuje formiranje tržišnih odnosa i olakšava pravno i drugo regulisanje poslovne prakse, stvara spoljne uslove za poslovanje i funkcionisanje privrednih subjekata i privrednog sistema u cjelini, proizvodi usluge (a ne robe).



Hijerarhija – (1) asimetrija u raspodjeli prava i obaveza unutar firme, koja nije rezultat pregovora; (2) odnos poretka i organizacije rada; (3) sistem koordinacije ekonomskih djelatnosti u kojem su individualna dejstva potčinjena odlukama vlade.

Hadžiranje – dejstvo koje kupac ili prodavac preduzimaju radi zaštite svog dohotka od rasta cijena u budućnosti (npr. zaključenjem forvardnog ugovora za potrebnu vrstu i količinu neke robe). Posebno je rasprostranjeno na valutnim tržištima, gdje se primjenjuje u cilju osiguranja od kolebanja valutnih kurseva.

Hiperinflacija – veoma brzi rast nivoa cijena.

Hipoteka – (1) predaja u zalog nepokretne imovine ili zemlje s ciljem dobijanja kredita; (2) oblik ugovora po kojem dužnik pravo svojine na neke aktive predaje kreditoru kao garanciju (obezbjeđenje) zajma, a poslije isplate duga pravo svojine se vraća dužniku.

Holding kompanija – ekonomska organizacija koja vlada s nekoliko kompanija preko kontrolnog paketa akcija.



Indeks troškova života – indeks koji pokazuje dinamiku promjene cijena tržišne ili potrošačke "korpe" roba, koji se koristi za obračun sa nominalnog na realni obim proizvodnje (dohodak).

Indeks cijena – pokazatelj koji izražava promjene nivoa cijena.

Indeks cijena, opšti – pokazuje promjene opšteg nivoa cijena u određenom periodu.

Inflacija – porast opšteg nivoa cijena u privredi, kao rezultat debalansa robnih i novčanih tokova.

Inflacija tražnje – inflacija izazvana porastom ukupne tražnje.

Inflacija troškova – inflacija izazvana smanjenjem ukupne ponude zbog povećanja troškova (plata i ulaznih cijena sirovina) i smanjenja proizvodnje i zaposlenosti.

Inflaciona očekivanja – pretpostavka subjekata privređivanja da će uslijediti inflacija.

Informacije – resurs strategijskog značaja, koji povećava mogućnost izbora organizacije i doprinosi smanjenju nesigurnosti.

Informaciona ekonomija (*information economy*) – ekonomija zasnovana na informacijama.

Infrastruktura – (1) kapitalni objekti izgrađeni od strane države koje koriste firme i građani (putevi, mostovi, transportni sistemi, veze i komunikacije, aerodromi, snabdijevanje i energijom i vodom); (2) objekti koji omogućavaju obavljanje ekonomske ili neke druge djelatnosti.

Infrastruktura, tržišna – (1) svi organizaciono-pravni oblici koji posreduju pri kretanju roba i usluga u aktima kupovine i prodaje. Tu se misli na sve grane, sisteme, firme i službe koje opslužuju tržište; (2) organizaciono-ekonomski sistem koji obezbjeđuje slobodnu razmjenu i kretanje različitih resursa (sirovinskih, radnih, finansijskih, intelektualnih, informacionih i drugih) i doprinosi efikasnom funkcionisanju privrednog sistema u cjelini i pojedinih njegovih podsistema i djelova, kao i njihovom samoregulisanju i prilagođavanju konjunktturnim kolebanjima.

Institut – (1) skup normi i pravila koji se dopunjuje odgovarajućim mehanizmima provjere njihovog poštovanja i obezbjeđenja izvršavanja; (2) propisani obrasci usaglašenog ponašanja, regulatori ponašanja.

Institut, ekonomski – mehanizam (regulator) ekonomskih funkcija.

Institucionalna sredina – ukupnost osnivačkih političkih, pravnih i socijalnih pravila, koja obrazuju osnovu za proizvodnju, razmjenu i raspodjelu.

Institucionalni sporazumi – dogovori između privrednih subjekata kojima se definišu načini njihove kooperacije i konkurencije.

Interes – poriv za metodičnim sticanjem i gomilanjem bogatstva.

Internalizacija spoljnih efekata – pretvaranje spoljnih efekata (šteta ili koristi) u dio privatnih šteta ili koristi.

Investicije – (1) troškovi za proizvodnju i akumulaciju sredstava proizvodnje i povećanja materijalnih rezervi; (2) povećanje zaliha kapitala u ekonomiji.

Izbjegavanje – oblik postugovornog oportunističkog ponašanja, zasnovan na mogućnosti smanjenja doprinosa nekog vlasnika resursa u proizvodnji konkretnih roba i usluga, koje nije praćeno smanjenjem njegovog individualnog dohotka.

Izbor, društveni (*social choice, public choice*) – izbor između alternativa koje postoje u društvu kao cjelini, koji je vezan s društvenim dobrima.

K

Kamata (interes) – naknada za korišćena (pozajmljena) novčana sredstva.

Kamatna stopa – cijena korišćenja novca ili kapitala.

Kapital – (1) resursi koje je čovjek proizveo i koji služe za proizvodnju drugih roba i usluga; (2) robe koje direktno ne služe zadovoljenju ljudskih potreba; (3) sve što je sposobno da donosi dohodak.

Kapitalizacija – (1) određivanje cijene imovine prema veličini prihoda koju ona donosi; (2) prevod čiste neraspoređene dobiti ili rezervi u akcionarski kapital.

Kapitalizacija rente – zbirni obračun svih budućih rentnih plaćanja koji se očekuju od konkretne zemljišne parcele.

Kapitalizovana vrijednost – vrijednost koju ima aktiva pri postojećem nivou dohodnosti i tekućoj tržišnoj kamatnoj stopi: ako aktiva donosi 10 € dohotka, a tekuća kamatna stopa iznosi 10%, onda kapitalizovana vrijednost iznosi 100 €.

Kartel – zvanični dogovor između firmi na oligopolskom tržištu o usaglašavanju cijena i obima proizvodnje.

Keš (*cash*) – (1) novac u koji spadaju gotovina (*currency, cash*) i bankarski depoziti (*bank deposits*); (2) najlikvidniji oblici novca.

Kash flow – (1) tok novčanih sredstava koji za firmu predstavlja izvor dostupnih dugoročnih novčanih fondova; (2) zbir neraspoređene dobiti i amortizacije.

Klasična firma – firma u kojoj odluke donosi jedan čovjek koji isplaćuje vlasnicima angažovanih resursa fiksirane dohotke u obliku plate, kamate i rente, a koji prisvaja dobit kao razliku između ukupnog prihoda i ukupnih troškova.

Koeficijent Gini – relativni pokazatelj nejednakosti raspodjele (obično) dohodaka

Kompanija (*company* - vidi: korporacija) – (1) firma čiji kapital predstavlja svojinu više samostalnih vlasnika; (2) firma koja posluje kao pravno lice, stvorena radi obavljanja komercijalne ili proizvodne djelatnosti, koja raspolaže kapitalom (podijeljenim na akcije) koji kontrolišu akcionari realizacijom svog prava glasa i biranjem savjeta direktora (koji upravlja kompanijom).

Komplementarne robe – robe kod kojih postoji obratan odnos između cijene jednog od njih i tražnje za drugim: povećanje cijene jedne robe izaziva smanjenje tražnje za drugom robom (ili obratno - npr. benzin i automobili).

Konglomerat – (1) udruživanje firmi koje posluju na različitim tržištima i koji međusobno nijesu povezani kupoprodajnim odnosima; (2) firma koja se sastoji iz holding kompanija i grupa raznorodnih familijarnih kompanija, koje u suštini nijesu povezane istom djelatnošću ili tržištem.

Konjunktura – kretanje odnosa ponude i tražnje na tržištu.

Konkurencija – (1) suparništvo velikog broja kupaca i prodavaca na tržištu, na kojem postoji mogućnost pristupa i napuštanja; (2) specifično nadmetanje akcija i reakcija mnogih organizacija u nastojanju da ostvare trajni uspjeh na tržištu.

Konkurentna kompetentnost – (1) zbir posebnih stručnosti i znanja zaposlenih u organizaciji; (2) unikalni set mogućnosti firme.

Konkurentna prednost (*competitive advantage*) – visoka kompetentnost organizacije u nekoj oblasti koja joj omogućuje privlačenje kupaca (klijenata).

Kontrolni paket akcija – količina akcija koja obezbjeđuje pravo upravljanja akcionarskim društvom.

Konvertibilnost – mogućnost slobodne i neograničene zamjene jedne valute u druge (ili u zlato).

Korisnost – sposobnost dobra (robe, usluge ili resursa) da zadovolji neku potrebu.

Korporacija (*corporation*) – (1) firma koja ima status nezavisnog pravnog lica (odvojenog od akcionara), stvorena zbog proizvodne ili komercijalne djelatnosti, u kojoj je svojina (kapital) podijeljena na više djelova (pajeva, akcija, dionica) a odgovornost svakog vlasnika je ograničena njegovim ulogom; (2) najrasprostranjeniji oblik akcionarskog društva.

Kotacija – registracija cijena ili kurseva vrijednosnih papira ili valuta na robnim, fondovskim ili valutnim berzama.

Kredit – posao kod kojeg jedan partner posuđuje drugom partneru novac pod uslovima vremenskog roka, povraćaja i plaćanja kamate.

Kurs akcije – prodajna cijena akcije.

Kvazi novac – skoro novac, vrijednosti koje imaju takav oblik da mogu relativno brzo i lako da se pretvore u novac.

Kvazirenta (*quasi-rent*) – (1) pozitivna razlika dohotka od resursa iznad vrijednosti najbolje od propuštenih alternativa; (2) dio dohotka prodavca roba ili usluga koji premašuje njegove alternativne troškove.

L

Liderstvo cijena – nezvanični metod određivanja cijena u uslovima oligopola, kada jedna firma (lider) objavljuje promjene cijena a druge firme za njom slijede i objavljuju identične ili slične cijene.

Likvidnost – (1) sposobnost materijalnih sredstava i drugih resursa da se brzo pretvore u novac; (2) sposobnost firme da blagovremeno odgovara svojim obavezama.

Lobizam (*lobbying*, od engl. riječi *lobby* = kuloari) – (1) načini uticaja na predstavnike vlasti s ciljem donošenja pogodnog političkog rješenja za ograničenu grupu birača; (2) bilo koji način saradnje sa predstavnicima vlasti radi propagiranja određene politike (djelatnosti); (3) dogovaranje u kuloarima.

Logroling (*logrolling* = “prevaljivanje balvana”) – praksa uzajamne podrške članova zakonodavnih organa putem “*trgovine glasovima*”.

M

Makroekonomija - dio ekonomske nauke koji izučava ekonomiju u cjelini, agregatne pokazatelje i pojave od opšteg značaja za privredu, kao što su: DBP, DP, ND, zaposlenost, inflacija, ekonomski rast, ukupna potrošnja i štednja, državno regulisanje, integralno tržište, itd.

Menadžeri – (*managers*) – (1) organizatori upravljačkih funkcija u smislu primjene, odnosno funkcionalnog izvršavanja (realizacije) stvari na pravi način (*doing things right*); (2) radnici kojima su povjereni organizacija ili upravljanje firmom ili pojedinim njenim segmentima.

Menadžment (*management*) – proces oblikovanja i održavanja ambijenta u kojem rade pojedinci usmjeren prema efikasnoj realizaciji izabranih ciljeva.

Mikroekonomija – dio ekonomske nauke koji izučava samostalne grane, firme i domaćinstva, pojedinačna tržišta, konkretne cijene, troškove, robe i usluge, izbor u potrošnji ili korišćenju resursa, itd.

Moć (*power*) – sposobnost pojedinaca ili grupa da utiču i podstiču uvjerenja ili djelovanja drugih osoba ili grupa.

Monopol – (1) oblik tržišne strukture u kojoj je broj prodavaca toliko mali, da svaki od njih može uticati na veličinu ukupne ponude i na cijene roba i usluga; (2) krupno preduzeće (ili najvećih nekoliko firmi u grani) koje kontroliše kompletnu (ili veći dio) proizvodnje.

Monopson – oblik tržišne strukture u kojoj dominira samo jedan (ili mali broj) kupaca.

Moralni hazard – (1) termin pozajmljen iz osiguravajuće prakse, koji označava sklonost ljudi koji se od momenta dobijanja polise osiguranja manje brinu o izbjegavanju slučaja zbog kojeg su se osigurali. Nastaje onda kada su visoki troškovi kontrole djelatnosti onih koji su zaključili sporazum. Moralna obaveza odgovara postugovornom obliku oportunističkog ponašanja; (2) efekat koji se javlja u određenim sistemima osiguranja kao rezultat razlike između privatnih graničnih troškova neke djelatnosti i društvenih graničnih troškova te djelatnosti, koja dovodi do neoptimalne alokacije resursa. Npr. osoba može biti osigurana od bolesti na takav način da njegovi troškovi dopunskih medicinskih usluga budu manji nego troškovi društva. Posljedično, on može povećati potrošnju medicinskih usluga iznad društveno optimalnog nivoa. To dalje može dovesti do preispitivanja politike osiguravajućih kompanija i povećanja medicinskog osiguranja za sve korisnike.

N

Nacionalni dohodak – (1) ukupna novostvorena vrijednost u posmatranom periodu; (2) zbir svih primanja (faktorskih dohodaka) u određenom periodu (obično jedne godine).

Nacionalni proizvod – (1) zbir neto proizvoda svih preduzeća u privredi u toku posmatranog perioda; (2) zbir vrijednosti svih roba i usluga proizvedenih u privredi neke zemlje u toku posmatranog perioda.

Necjenovna konkurencija – načini (osim sniženja cijena) kojima se pokušava povećati obim prodaje: reklama, stimulisanje tražnje, diferencijacija proizvoda, dizajn, itd.

Neizvjesnost – (1) stanje u unutrašnjoj i spoljnoj sredini u koje karakteriše ograničena mogućnost prikupljanja informacija neophodnih za odlučivanje; (2) situacija u kojoj je neizvjesna vjerovatnoća da će se nešto dogoditi (što one-mogućuje predviđanje događaja)

Neizvjesnost, strukturna – oblik neizvjesnosti u kojem postoji mnoštvo mogućih ishoda događaja, koji onemogućuju (ili otežavaju) proces odlučivanja.

Neisključivost javnog dobra – osobina javnog dobra da se ni jedna individua ne može isključiti iz njegove potrošnje, bez dopunskih plaćanja za njegovo korišćenje.

Nekonkurentnost javnog dobra – osobina javnog dobra da podliježe nekonkurentnoj potrošnji (*non-rival consumption*), koja znači da potrošnja

dobra od strane jednog čovjeka ne smanjuje njegovu dostupnost za druge ljude, odnosno da je javno dobro dostupno svima.

Neograničena odgovornost - oblik odgovornosti (jednog ili više) vlasnika u skladu s kojom on (oni) odgovaraju za obaveze firme cijelom svojom imovinom.

Nepotpunost ugovora – posljedica radikalne neizvjesnosti, koja se sastoji u nemogućnosti poznavanja svih mogućih događaja u budućnosti i posljedične nemogućnosti strukturiranja uzajamnih odnosa među ekonomskim agentima.

Nepovratni troškovi – troškovi koje nije moguće izbjeći i koji zbog toga ne utiču na odluke ekonomskih agenata.

Netarifne barijere – sve spoljnotrgovinske barijere (osim carine) koje uvođi država u cilju obezbjeđenja konkurentnosti ili zaštite svojih proizvoda: uvozne kvote, specijalne licence, uvođenje posebnih standarda, itd.

Nominalni dohodak – količina novca dobijena u toku određenog perioda.

Nominalna kamatna stopa – kamatna stopa bez svođenja za stopu inflacije.

Novac – (1) specifična roba koja ima ulogu opšteg ekvivalenta vrijednosti; (2) aktive koje služe kao sredstva razmjene, kupovne moći (plaćanja) i obračuna; (3) svaki razmjenski posrednik koji ispunjava tri osnovne funkcije sredstva plaćanja, prometa i obračuna, a može da ima funkcije blaga i svjetskog novca.



Obligacija – vrijednosni papir koji potvrđuje uplatu određenih sredstava od strane njenog vlasnika, na bazi čega proizilazi obaveza da mu se nadoknadi nominalna vrijednost obligacije u određenom roku, uz uplatu određene fiksirane kamate.

Očekivanja – pretpostavka ili mišljenje o veličini buduće vrijednosti ekonomske promjenjive.

Odvajanje svojine od kontrole (*separation of ownership from control*) – pojava koja karakteriše velike akcionarske kompanije, u kojima su akcije s pravom glasa raspodijeljene na veliki broj akcionara. Takva atomiziranost (usitnjenost) akcionarskog kapitala relativizuje mogućnost kontrole politike kompanije od strane pojedinih akcionara, tako da se kontrola prepušta profesionalnim upravljačima.

Ograničena odgovornost – oblik odgovornosti vlasnika u skladu s kojom on odgovara za obaveze firme samo u granicama onog dijela imovine koju je uložio u firmu.

Ograničena racionalnost – karakteristika ponašanja individue u uslovima strukturne neizvjesnosti (ograničenosti informacija), koja pretpostavlja njegovu nesposobnost predviđanja svih mogućih događanja i slučajnosti, usled čega nije moguće određivanje racionalnog(optimalnog) pravca ponašanja, pa se ostvaruju dejstva usmjerena na izbor zadovoljavajuće varijante korišćenja resursa u uslovima neizvjesnosti.

Oligopol – (1) tržište na kojem nekoliko firmi prodaje svoje standardizovane ili diferencirane robe, pristup je ograničen, a kontrolu cijena i proizvodnje sprovodi nekoliko firmi, uz jako izraženu necjenovnu konkurenciju.

Opcija – (1) ugovor koji omogućuje drugoj strani da kupi ili proda robu ili vrijednosne papire u toku datog vremenskog perioda po usaglašenoj cijeni; (2) vrsta terminskog ugovora u kojem jedan od partnera može svoja prava ostvariti svakog radnog dana do isteka roka opcionog ugovora. Ako opcija do određenog roka nije podnijeta na realizaciju od strane kupca, ona postaje nevažeća i bespredmetna, tako da obaveze prodavca prestaju da važe (u tome je suštinska razlika od fjučersa).

Oportunizam, postugovorni – (1) ponašanje koje ne odgovara uslovima potpisanog ugovora; (2) izbjegavanje ugovorenih obaveza.

Oportunističko ponašanje – svako ponašanje koje odstupa od ugovorenih uslova ponašanja.

Otvorena ekonomija - ekonomija zemlje koja se bavi uvozom i izvozom roba i usluga.

P

Pareto poboljšanje – takva preraspodjela resursa pri kojoj se blagostanje nekih ekonomskih agenata povećava bez smanjenja blagostanja drugih ekonomskih agenata, ili kada se povećava blagostanje svih ekonomskih agenata.

Paritet – međusobni odnos između dvije valute raznih zemalja.

Partnerstvo – oblik ekonomske organizacije u kojem se svi (ili neki) članovi pojavljuju kao punopravni partneri s neograničenom odgovornošću za obaveze firme, ali i realnom mogućnošću kontrolisanja djelatnosti firme.

Pasiva – (1) obaveze ekonomskog subjekta koje se nalaze na desnoj strani bilansa, koja ustvari predstavlja izvore sredstava (sopstvene i tuđe) i pokazuje odakle potiče imovina firme prikazana u aktivni.

Plafon – granica rasta proizvodnje u teoriji ekonomskih ciklusa, koja se dostiže kada su svi faktori proizvodnje iskorišćeni na nivou njihovih maksimalnih mogućnosti.

Plafoniranje cijena – državno fiksiranje cijena roba i usluga na određenom nivou.

Politika (*policy*) – (1) opšti orijentir za djelovanje i odlučivanje kojim se pomaže realizaciji ciljeva; (2) izjava volja ili sporazum koji vodi i usmjerava razmišljanja u procesu odlučivanja.

Političko-ekonomski ciklus (*political business cycle*) – ciklus političke i ekonomske aktivnosti vlade između izbora.

Porez – prinudna novčana naplata kojom država opterećuje domaćinstva i firme, koja služi kao jedan od osnovnih državnih prihoda.

Porez Pigoua – porez koji je jednak iznosu spoljnog efekta i koji omogućuje neutralisanje razlike između društvenih i privatnih koristi ili troškova.

Postojani rast – dinamičko stanje ekonomije u kojem sve realne ekonomske promjenjive rastu postojanim proporcionalnim tempom

Postugovorni oportunizam – ponašanje koje ne odgovara uslovima potpisanog ugovora (izbjegavanje ugovorenih obaveza)

Preferencije potrošača – davanje prednosti kupovini pojedinih roba i usluga.

Preduzetnička sposobnost – sposobnost kombinovanja raznih faktora proizvodnje, donošenja samostalnih odluka, inovatorstva i sl., uz prihvatanje svih rizika, u cilju ostvarenja dobiti.

Preduzetništvo – (1) sposobnost kombinovanja raznih faktora proizvodnje, donošenja samostalnih odluka, inovatorstva i sl., uz prihvatanje svih rizika, u cilju ostvarenja dobiti; (2) poseban faktor proizvodnje u tržišnoj privredi, koji je tijesno povezan s preuzimanjem rizika, slobodom izbora, neizvjesnošću, inovativnošću, kreativnošću i sl.

Privatizacija – jednosmjernan proces transformacije državne (društvene) svojine u privatnu svojinu.

Produktivnost – pokazatelj prosječnog obima proizvodnje po jedinici utrošenih resursa.

Protekcionizam – vladine mjere koje imaju za cilj zaštitu domaće industrije od konkurencije.

Proizvodna funkcija – oblik izražavanja tehnološke zavisnosti između troškova resursa i maksimalno mogućeg obima proizvodnje (pri datim troškovima).

“Putnik bez karte” (*free rider*) – pojava povezana s postojanjem društvenih dobara (koja su svima dostupna), kada su korisnici dužni da ih finansiraju, pa se pojavi neko ko želi da izbjegne tu obavezu, a hoće da koristi društveno dobro.

R

Racionalnost – djelatnost usmjerena na ostvarivanje određenih ciljeva uz korišćenje postojećih mogućnosti i uvažavanje postojećih ograničenja.

Rad – fizičke i umne sposobnosti ljudi koje se koriste u ekonomskim aktivnostima.

Raspodjelna funkcija cijena – sposobnost cijena da na konkurentnom tržištu svojim sniženjem ili povećanjem utiču na izjednačavanje ponude i tražnje, na eliminisanje deficita i suficita, a samim tim i na primarnu raspodjelu faktorskih dohodaka.

Ravnoteža – situacija u kojoj ponuda prodavaca odgovara tražnji kupaca, tako da se formira ravnotežna cijena.

Ravnotežna tačka (*equilibrium*) – tačka na grafiku u kojoj se sijeku krive ponude i tražnje.

Ravnotežna cijena – cijena na konkurentnom tržištu pri kojoj su jednake količine ponude i tražnje, tako da nema ni deficita ni suficita

Ravnotežna količina – ravnotežna veličina tražnje i ponude na konkurentnom tržištu, koja se obrazuje pri ravnotežnoj cijeni.

Ravnotežni nacionalni proizvod – realni nacionalni proizvod u tački u kojoj je agregatna tražnja jednaka agregatnoj ponudi, pri ravnotežnom nivou cijena.

Realna plata – (1) količina roba i usluga koja se može kupiti za nominalnu platu; kupovna moć nominalne plate; (2) nominalna plata korigovana inflacijom.

Renta – (1) dohodak koji potiče od vlasništva na bilo kojem ograničenom gaktoru proizvodnje; (2) faktorski dohodak vlasnika prirodnih ili drugih resursa čija je ponuda neelastična u odnosu na njegovu cijenu; (3) regularno dobijen dohodak od kapitala, imovine ili zemlje koji od subjekta prisvajanja ne zahtijeva preduzetničku aktivnost ili bilo kakav rad.

Restriktivna fiskalna politika – smanjenje agregatne tražnje zbog smanjenja državne potrošnje ili povećanja poreskih opterećenja (ili zbog dejstva oba faktora istovremeno).

Resursi – faktori proizvodnje.

Revalvacija – povećanje vrijednosti (kursa) nacionalne valute.

Rijetkost resursa – ograničenost resursa, njihova neelastična ponuda.

Roba – (1) proizvod namijenjen tržištu radi razmjene; (2) objekat kupovine i prodaje.

Roba dugoročne upotrebe – roba koju potrošač koristi više od jedne godine.

§

Siva ekonomija – dio ekonomije koji je sakriven od zvaničnih vlasti, tako da se ne može statistički obraditi za izračunavanje nacionalnog dohotka, niti oporezovati. Naziva se i “nezvanični sektor”, “paralelna ekonomija”, “sekundarna ekonomija” i sl.

Solidarna odgovornost – oblik odgovornosti u skladu s kojom svaki od vlasnika firme odgovara po svim njenim obavezama (po principu: *jedan za sve - svi za jednog*).

Specifični resurs – resurs čiji su alternativni roškovi manji od dohotka koji on donosi pri najboljem mogućem načinu korišćenja.

Spekulacija – kupovina bilo čega po niskoj cijeni s računicom da se kasnije proda po višoj cijeni.

Spoljna zaštita ugovora – mehanizam koji obezbjeđuje poštovanje pravila koja strukturiraju uzajamno dejstvo među ekonomskim agentima posredstvom učešća treće strane (državnog suda, profesionalnih saveza, neformalno organizovanih grupa privatne inicijative i sl.).

Spoljni efekti (vidi: eksternalije – externalities) – (1) koristi (troškovi) ekonomskih agenata koji nijesu izraženi u cijeni, a niču zbog odsustva tržišta (npr. vazduha, tišine, mora, rijeka i sl., odnosno zbog nemogućnosti definisanja i realizacije prava svojine); (2) pozitivni ili negativni spoljni efekti ili efekti susjedstva (*neighbourhood effects*), povezani s uzajamnom zavisnošću funkcije korisnosti (*utility*) i proizvodvodne funkcije (production function) npr. bacanje otrovnog otpada u rijeku smanjuje u donjem toku rast ribe.

Stabilan razvoj – (1) maksimizacija čistih koristi ekonomskog razvoja uz uslov očuvanja prirodnih resursa; (2) ekonomski rast kao “samoobnavljajući tok” u dugom vremenskom periodu, praćen porastom životnog stan-

darda stanovništva i odgovarajućim strukturnim i institucionalnim promjenama; (3) razvoj koji zadovoljava sadašnje potrebe bez nanošenja štete budućim pokoljenjima, tj. podrazumijeva korišćenje obnavljajućih prirodnih resursa koje ne prevazilazi njihovu regenerativnu sposobnost, a neobnavljajućih s optimalnom efikasnošću, što pretpostavlja stalni tehnički progres.

Stagflacija – inflacija praćena stagnacijom (padom) proizvodnje i visokom nezaposlenošću u zemlji.

Stihijni poredak – način ostvarivanja koordinacije u kojem individue prilagođavaju svoja dejstva prema uslovima, informacijama i stimulacijama svog najbližeg okruženja.

Stohastičnost – podložnost slučajnim promjenama.

Strategija (*strategy*) – (1) način ili skup pravila za odlučivanje (ostvarivanje izbora) kojim se u svojoj djelatnosti rukovode ekonomski agensi, odnosno njihovi top menadžeri; (2) opšti i planirani način za postizanje dugoročnog cilja; (3) dugoročni odgovor organizacije na promjene u okruženju; (4) skup pravila za odlučivanje (ostvarivanje izbora) kojim se u svojoj djelatnosti rukovode ekonomski agensi.

Supstituti – konkurentna dobra, resursi ili usluge koje zamjenjuju jedni druge, tj. kod kojih postoji direktan odnos između cijene jedne robe i tražnje za drugom robom, tako da povećanje cijene jedne robe dovodi do povećanja tražnje za drugom robom (npr. jabuke i kruške).

Suština ekonomskih aktivnosti – sa bi se neka aktivnost (djelatnost) u tržišnim uslovima mogla nazvati ekonomskom, moraju biti ispunjeni sljedeći uslovi: (a) mora postojati više ciljeva (da bi se vršio izbor), (b) ciljevi moraju biti rangirani po značaju i hitnosti (kratki i dugi rok), (c) sredstva za ostvarenje ciljeva moraju biti ograničena, i (d) sredstva moraju imati više alternativnih upotreba. Dakle, suština ekonomskih aktivnosti je u izboru ciljeva, ograničenih resursa (sredstava), alternativnih načina upotrebe tih sredstava i ekonomskog ponašanja.

Suverenitet potrošača – slobodan izbor potrošača količina i vrsta roba i usluga.

Svojina – (1) kategorija koja označava vladanje, korišćenje i raspolaganje nekim dobrom (imovinom, resursom); (2) složeni sistem pravnih i ekonomskih odnosa koji nastaju povodom vladanja, korišćenja i raspolaganja imovinom.

Svojinska prava (prava svojine) – (1) sankcionisani odnosi ponašanja koji niču među ekonomskim agentima povodom korišćenja dobara i ograničenih resursa, a koji određuju norme ponašanja prema dobrima; (2) skup (snop) djelimičnih svojinskih ovlašćenja vladanja, korišćenja, upravljanja, sigurnosti, sticanja dohotka, kapitalne vrijednosti dobra, itd.

Svojinski odnosi – aktivni sistem ekskluziviteta u pristupu materijalnim i nematerijalnim resursima društva.

Š

Štednja – (1) nepotrošeni dio dohotka; (2) dio dohotka koji je ostao nakon podmirenja poreza i potrošnje.

T

Teorema Coasea – pri nultim transakcionim troškovima prvobitna raspodjela prava svojine ne utiče na efikasnost alokacije resursa i strukturu proizvodnje.

Teorema Posnera – ako postoje neotklonjivi transakcioni troškovi (stvoreni iz izvora koji ne pripadaju samom pravu), koji onemogućuju postizanje efikasnog rezultata posla, određeni način specifikacije prava svojine (dakle, preraspodjela prava svojine) može obezbijediti efikasniji rezultat nego ostali načini (kombinacije prava svojine).

Teorema Smitha – dobrovoljna razmjena je uzajamno korisna svim učesnicima.

Teorija društvenog izbora (*public choice theory*) – izučava različite metode preko kojih ljudi koriste državne institucije za svoje lične interese.

Traženje političke rente (*political rent seeking*) – težnja za dobijanjem ekonomske rente pomoću političkog procesa.

Transakcija – razmjena svojinskim pravima i slobodama.

Transakcioni troškovi (*transactions cost*) – (1) dio troškova proizvodnje (poslovanja) čije je stvaranje povezano s korišćenjem resursa za planiranje, adaptaciju i kontrolu realizacije postavljenih zadataka u različitim strukturama koje uređuju odnose između ekonomskih agenata koji razmjenjuju prava svojine i slobode; (2) troškovi koji se (pored cijene) stvaraju u trgovini robama i uslugama; (3) troškovi funkcionisanja sistema razmjene - na tržištu dolazi do razmjene prava svojine (njihove predaje, odnosno otuđivanja i prisvajanja), koja treba specificirati (definisati) i zaštititi, što stvara transakcione troškove.

Transformacioni troškovi – dio proizvodnih troškova čije je stvaranje povezano s korišćenjem resursa u proizvodnji roba i usluga, preko transformacije fizičkog oblika resursa, a takođe i premještanjem proizvoda u prostoru i vremenu.

Troškovi proizvodnje – (1) novčani izrazi (cijene) materijala i resursa koji su utrošene u procesu proizvodnje.

Tržišna ekonomija – oblik ekonomske organizacije u kojem se koordinacija ekonomskih aktivnosti ostvaruje na bazi uzajamnog djelovanja slobodnih ekonomskih subjekata na tržištu.

Tržište – (1) institut ili mehanizam koji dovodi u vezu kupce i prodavce roba i usluga, a koji u sebi sadrži mehanizam izbora i ekonomsku prinudu; (2) organizovano i kontinuirano (ustaljeno) suočavanje ponude i tražnje konkretnih roba, usluga, resursa ili finansijskih sredstava, koje se odvija na tradicionalni (na određenom prostoru) ili savremeni načina komunikacije (berze i sl.), čija je rezultanta cijena.

U

Ucjenjivanje – oblik postugovornog oportunističkog ponašanja koje je usmjereno na prisvajanje kvazi rente proizvedene od strane specifičnih aktiva kao rezultat investiranja drugih ekonomskih agenata; problem ucjenjivanja je direktno uslovljen ograničenim rokom djelovanja ugovora i visokim troškovima njihove zaštite od narušavanja.

Udruživanje, vertikalno – udruživanje firmi koje su međusobno povezane kupoprodajnim odnosima.

Udruživanje, horizontalno – povezivanje firmi koje konkurišu na tržištu identičnih roba.

Ugovor – (1) skup obaveza isporuke roba i usluga, s jedne, i plaćanja, s druge strane u ranije dogovorenom poretku; (2) pravno zaštićeni sporazum između ekonomskih agenata koji uključuje njihove obostrane obaveze.

Ugovor, nejavni – prećutno prihvatanje i priznanje obaveza zainteresovanih strana, koje nijesu obuhvaćene pravnom zaštitom.

Ugovor, relacijski – ugovor koji definiše opšte uslove i ciljeve uspostavljanja odnosa, kao i mehanizam odlučivanja i rješavanja spornih pitanja.

Unutrašnja zaštita ugovora – mehanizam koji obezbjeđuje poštovanje pravila koja strukturiraju uzajamno djelovanje među ekonomskim agentima posredstvom samoograničavanja ili dejstava samih partnera.

Usluga – (1) djelatnost čiji rezultat zadovoljava neku potrebu, koja ima tražnju i cijenu koja se utvrđuje na određenom tržištu; (2) posao obavljen za drugog koji je neopipljiv, ne može se skladištiti, transportovati i predavati drugim licima i ne može se izdvojiti od izvora koji je obavlja, što znači da se troši na mjestu gdje se proizvodi.

V

Valuta – novčana jedinica konkretne zemlje.

Vaučer, priznanica (*voucher*) – (1) oblik predaje određenih vrijednosti (roba, usluga) ili svojinskih prava stanovništvu od strane države, na takav način da se individuama izdaju kuponi (priznanice) koji se mogu razmjenjivati za datu vrijednost ili svojinsko pravo; (2) imovinski kupon (privatizacioni ček, bon i sl.) koji se izdaje stanovništvu u procesu privatizacije radi dobijanja akcija privatizovanih preduzeća.

INDEX

AUTORA

A

Abalkin 106
Alchian, A. 15, 18, 20, 26, 33,
100, 114
Ananjin, O. 40
Arrow, K. 37

B

Baber, W. 72
Bajec, J. 66
Bandin, T. 11
Barzel, Y. 15, 38
Becker, L. 15, 20
Breaden, C. 37
Bromley, D. 41, 54
Buchanan, J. 34, 100
Butler, S. 96

C

Calabresi, G. 15, 46
Cavanagh, G. 91
Chaba, L. 85, 95
Cheung, S. 15, 30, 39, 49, 55,
56,

F

Fatić, A. 85
Fama, E. 15
Friedman, M. 85, 88, 89

Chomsky, N. 85
Cerović, B. 71
Commons, J. 37
Coase, R. 15, 16, 17, 29-33, 37,
39, 42, 46, 91,
Cooter, D. 32
Cvjetičanin, D. 87
Ćetković, R. 78, 82

D

Davis, D. 15
De Alessi, L. 15, 16
Demsets, H. 15, 17, 20, 21, 26,
33, 114
Dragašević, M. 73
Drašković, V. 53, 60, 65, 66,
77-80,
82, 92, 95-97, 100-106, 118
Drašković, D. 59

E

Eatwell, J. 84
Ellman, M. 84
Evans, P. 97

L

Labus, M. 57
Lalić, M. 70
Langlois, R. 41, 42

Friedman, R. 88, 89
Frydman, R. 101
Furubotn, E. 15

Ġ

Gams, A. 59
Goffman, A. 101

H

Hayek, F. 49, 54, 56
Hirshleifer, J. 45
Heyne, P. 90
Hill 39
Honore, A. 19, 22, 30, 81

I

Ilić, B. 105

J

Jensen, M. 15, 38
Joksimović, Lj. 66
Jovović, R. 11

K

Karlsson, M. 84
Kay-Thompson 72
Keynes, J. M. 90
Kilibarda, R. 11, 74-77, 105,
Klein, L. 104, 106
Kolodko, G. 66, 83, 84
Kornai, J. 96, 102
Kostić, M. 11
Kovač, B. 72, 117
Kuznetz, S. 99

P

Pareto 32, 46,
Parker, M. 72
Pejovich, S. 15, 17, 18, 22, 24,
49, 56, 60, 69, 71, 77, 81, 82,

Leontijev, W.
Lieberman, I. 78

M

Madžar, Lj. 18, 20, 21, 22, 31,
32, 57, 58, 60, 71, 75, 84, 85, 91,
92, 100, 104, 113,
Malahov, S. 39
Marks, K. 18, 32, 44, 65
Masayauki, I. 80
Mc Auley, A. 100
Mc Kling 38
Melamed, D. 46
Milanović, B. 69
Millwar, R. 72
Murphy, K. 101
Myrdal, G. 56

N

Naisbitt, I. 117
Neale, W. 52
Nicholson, W. 39
Njegoš 11
Nobel 52, 83
North, D. 15, 41-44, 48-56, 85,
102, 104,
Nutti, M. 84
Nutzinger, H. 43

Ō

Olson, M. 40
Orlić 22

Tobin 106
Tomaš, R. 70
Toumanoff, P. 18, 37

Š

33, 43, 100, 108, 116

Perez, C. 85

Pigou 15, 73

Polany, K. 68, 83

Popović, S. 80

Posner, R. 15, 45, 46

Price, C. 72

Prokopijević, M. 118

Proudhon 101

R

Rapaczynski, A. 101

Reuter, P. 74

Rikalović, G. 71

S

Saks, J. 65

Savić, Lj. 93

Scattiatti, F. 39

Shapiro, J. 84

Sinaceur, M. 73

Smith, A. 45

Soete, L. 85

Stanković 22

Stigler, G. 15, 29, 38, 42

Stiglitz, J. 81, 83, 106

Stojanović, B. 83

T

Thomas, R. 42, 50, 56, 104

Tejlor, L. 68

Šatalin, S. S. 95

Šoškić, B. 71

Šoškić, M. 57

Šuković, M. 11, 71, 74,

U

Umbeck, J. 44

V

Vacić, A. 66, 67

Valras 39

Vanhanen, V. 99

Vidojević, Z. 74

Vukićević, S. 72

Vukotić, V. 69, 70, 86, 87,

Vuković, S. 71, 75

Vuylsteke, C. 118

W

Walron, J. 18

Wagener, H. 117

Williamson, O. 15, 38, 40,

Z

Zerbe, O. 31

Y

Yones 39

LITERATURA

- Adžić, S. (1998), „Prestrukturiranje preduzeća u uslovima nerazvijenog finansijskog tržišta“, u: *Zbornik Privatizacija, finansijsko tržište i finansijske institucije*, 155-163.
- Alchian, A., Demsetz, H. (1973), “The property rights paradigm”, *Journal of Economic History*, Vol. 33, No. 1.
- Alchian, A., Demsetz H. (1972), “Production, Information Cost and Economic Organization”, *American Economic Review*, Vol. 62, No 5, 775-782.
- Alchian, A. (1977), *Economic Forces at Work*, Innopolis, Liberty Press.
- 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.
- Arrow, K (1963), *Social Choice and Individual Values*, New Haven - London.
- _____ (1979), „The Limitations of the Profit Motive“, *Challenge*, Sept.-Oct., 24.
- Bajec, J. i Joksimović, Lj. (1993), *Savremeni privredni sistemi*, Beograd, Ekonomski fakultet.
- Barzel, Y. (1989), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press.
- Becker, L. S. (1977), *Property Rights: Philosophical Foundations*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Berle, A.A., Means, G.C. (1982), *The Modern Corporation and private Property*, New York.
- Benham, L., Keefer, P. (1991), "Voting in firms: the role of agenda control, size and voter homogeneity", *Economic Inquiry*, Vol. 29, 706-719.
- Boyko, M., Shleifer, A., Vishni, R. (1994), „Theory of Privatization. HIER“, *Diskursion Paper* No 1689, Cambridge MA.
- Breaden, C., Toumanoff, P. (1984), „Transaction costs and economic institutions“, u: *The political economy of freedom: essays in honour of F. A. Hayek*, Munchen, Ed. by Leube K.R., Zlabinger A.H.
- Bromley, D. V. (1989), *Economic Interests and Institutions. The conceptual foundations of public policy*, New York.
- Buchanan, J. (1991), *Economics and the Ethics of Constitutional Order*, Michigan University Press.
- Bukvić, R. (1995), "Efikasnost društvenog, privatnog i mešovitog sektora industrije Srbije", *Ekonomika*, br. 9-10, 45-8.
- Calabresi, G., Melamed, D. (1972), "Property rules, liability rules, and inalienability: one view of the cathedral", *Harvard Law Review*, Vol. 85, No 2.
- Cerović, B. (1991), "Privatizacija društvene svojine", u: *Od nacionalizacije do privatizacije*, red. B. Cerović, Beograd, Ekonomski fakultet i Ekonomski institut, 221-259.
- Chandler, A. D. (1992), "Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, No 3.
- Cheung, S. N. S. (1983), "The Contractual nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No. 1, 1-21.
- Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, No. 5.
- _____ (1959), "The Federal Communications Commission", *The Journal of Law and Economics*, October 1959, 1-40.
- _____ (1960), "The Problem of Social Costs", *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, No. 1.
- _____ (1984), "Coment", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol.140, No. 1.
- Commons, J. R. (1931), "Institutional Economics", *American Economic Review*, Vol. 21, 648-57.
- Cooter, D. (1987), „Coase Theorem“, u: Eatwell J., Milgate M. and Newman P. (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, New York, The Macmillan Press Limited, 457-459.
- Csaba, L. (1995), *The Capitalist Revolution in Eastern Europe. A Contribution to the Economic Theory of Systemic Change*, Edward Elgar.

- Cvjetičanin, D. (2004), „Ekonom-ska sloboda: strah i nada“, u: *Ekonom-ske slobode i poslovno udruživanje*, Miločer.
- Čomski, N. (1999), *Profit iznad ljudi: neoliberalizam i globalni poredak*, Novi Sad, Svetovi.
- Davis, L., North, D. (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge.
- De Allesi, L. (1980), “The economics of property rights: a review of evidence”, *Research in Law and Economics*, Vol. 2.
- De Alessi, L. (1983), “Property Rights, Transaction, Cost and X- Efficiency: an Essay Economic Theory”, *American Economic Review*, Vol. 73, No. 1.
- De Alessi, L. (1987), „Nature and methodological foundations of some recent extensions of economic theory“ in *Economic imperialism*, New York, Ed. by Radnitzky G., Bernholtz P.
- Demsetz, H. (1967), “Toward a Theory of Property Rights”, *American Economy Review*, Vol. 57, No. 2, 347-359.
- Dragašević, M. (1995), “Privatizacija državnih preduzeća u istoč-noevropskim zemljama”, *Luča*, br. 1-2, 203-206.
- Drašković, D. (1995), “Pravni aspekti svojine i preduzetništva u Crnoj Gori”, *Luča*, br. 1-2, 191-193.
- Drašković, V. (1994), “Neoinstitucionalizam i teorija prava svojine”, *Ekonomika*, br.1-3, 21-5.
- _____ (1994a), *Razvoj sovjetske ekonomske misli*, Beograd, Ekonomika.
- _____ (1995), *Tranzicija i mješovita ekonomija*, Beograd, Ekonomika.
- _____ (1995a), *Osnovi ekonomije*, Beograd, Ekonomika.
- _____ (1996), *Osnovi ekonomije*, Kotor, Fakultet za pomorstvo.
- _____ (1996a), “Teorija društvenog izbora”, *Ekonomist*, No. 1-2, 13-33.
- _____ (1997), *Neoinstitucionalne ekonomske teorije*, Beograd-Kotor, Ekonomika i Fakultet za pomorstvo.
- _____ (1997a), *Osnovi savremene ekonomije: teorija i praksa*, Beograd, Ekonomika i Fakultet za pomorstvo.
- _____ (1997b), “Teorija društvenog izbora i demokratija“, *Ekonomika*, br. 7-8, 274-275.
- _____ (1997c), “Postsocijalistička tranzicija u teoriji i praksi“, *Ekonomika*, br. 5-6, 169-172.

- _____ (1998), "Mogućnost primene neoinstitucionalne ekonomske teorije u analizi tranzicije postsocijalističkih zemalja", *Ekonomiska misao*, br. 4, 401-412.
- _____ (1998a), "Dileme i paradoksi tranzicije i privatizacije", u: Zbornik *Tranzicija postsocijalističkih privreda*, knjiga 45, Podgorica, CANU, 133-144.
- _____ (1998c), "Suština i značaj javnog izbora", *Ekonomiska misao*, br. 3, 213-22.
- _____ (1999), "Problemi i deformacije tranzicije", *Ekonomiska misao*, br. 34, 221-33.
- _____ (2000), "Sprovođenje institucionalnih promjena u Crnoj Gori", *Ekonomist*, br. 4, Vol. 32, 121-7.
- _____ (2001), "Kočioni mehanizam YU tranzicije", *Ekonomist*, br. 2, Vol. 34, 67-73.
- _____ (2001a), "Institucionalizacija i kvaziinstitucionalizacija u SRJ", u: *Tržišna reforma privrede*, Subotica, *Ekonomist*, br 3, Vol. 35, 71-78.
- _____ (2002), "Model masovne vaučerske privatizacije s aspekta prakse i neoinstitucionalne ekonomske teorije prava svojine", *Ekonomika preduzetništva*, br. 2, 107-109.
- _____ (2002a), *Kontrasti globalizacije*, Beograd-Kotor, Ekonomika i Fakultet za pomorstvo.
- _____ (2002b), "Globalne strategije", *Strategijski menadžment*, br. 4, 58-64.
- _____ (2003), "Značaj institucionalizacije i njena ograničenja u periodu postsocijalističke tranzicije", *Ekonomiska misao*, br. 1-2, 143-150.
- _____ (2003a), *Ekonomija za menadžere*, Kotor, Fakultet za pomorstvo.
- _____ (2003b), "Strategija virtualizacije kao proizvod 'Nove ekonomije'", *Strategijski menadžment*, br. 1-2, 29-33.
- _____ (2004), "Kočioni faktori i zablude crnogorske institucionalizacije", u: *Tranzicioni procesi – dometi, ograničenja i perspektive (s posebnim osvrtom na Crnu Goru)*, knjiga 67, Podgorica, CANU, 233-248.
- Drašković, V., Četković, R. (1996), *Osnovi privrednog sistema*, Podgorica, Univerzitet Crne Gore.
- Dugger, W. (1979), "Methodological Differences Between Institutional and Neoclassical Economics", *Journal of Economic Issues*, Vol. 13, 899-909.

- Eatwell, J. et al. (1995), *Transformation and Integration: Shaping the Future of Central and Eastern Europe*, London, Institute for Public Policy Research.
- Eggertsson, T. (1991), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge.
- Evans, P. (1993), *Rethinking On Embedded Autonomy*, Berkley, University of California.
- Fatić, A. (1995), „Filozofija kao ogledalo politike“, *Ekonomika*, br. 9-10, 71.
- Friedman, M. (1988), „Why Liberalism is Now Obsolete“, *Forbes*, 12. dec.
- Friedman, M. & Friedman, R. (1996), *Sloboda izbora*, Novi Sad, Global Book.
- Frydman, R., Murphy, K. i Rapaczynski, A. (1996), »Kapitalista s licem druga«, *Ekonomika*, br. 5, 261-264.
- Gams, A. (1991), *Svojina*, Beograd, Naučna knjiga.
- Goffman, E. A. (1968), *Etudes sur la condition sociale des malades mentaux et autres reclus*, Paris.
- Gulan, B. (2001), „Bogati nameću volju siromašnima“, *New Deal*, br. 5, 14-15.
- Hahn, F. (1981), *General Equilibrium Theory*. In *The Crisis in Economic Theory*, New York, ed. Bell Daniel and Cristol Irving.
- Hess, J. D. (1983), *The Economics of Organization*, Amsterdam, Nort Holland.
- Hirshleifer, J. (1982), „Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies“, *Research in Law Economic*, Vol.4.
- Hirschman, O. Albert (1997), "Interesi", *Ekonomika*, br. 9-10, 334-338.
- Hodgson, G. (1988), *Economics and Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Honore, A. M. (1961), *Ownership, u: Oxford Essays in Jurisprudence*, Ed. by A.G. Guest, Oxford, Clarendon Press.
- Ilić, B. (1993), „Uloga svojine i preduzetništva u procesu transformacije privrede“, *Ekonomika*, br. 1, 53-61.
- Jensen, M., McKling, W. H. (1979), *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Owner-ship Structure*, u: *Economics and Social Institutions*, Rochester, ed. by K. Brunner, 163-231.
- Key, V.O. (1949), *Parties and Pressure Politics*, Boston, Houghton Mifflin.
- Kilibarda, R. (1995), „Kvarenje državne vlasti i privatna svojina“, u: *Svojina, preduzetništvo, tranzicija*, Luča, XII/1-2, 182-6.
- _____ (2000), *Opšta sociologija*, Podgorica, Ekonomski fa-kultet.
- Kolodko, G. (1998), „Ekonomski liberalizam postaje gotovo irelevantan“, *Ekonomika*, br. 11-12, 296-298.

- Kovač, B. (1991), "Privatizacija i preduzetništvo kao pravci reforme", u: *Od nacionalizacije do privatizacije*, red. B. Cerović, Beograd, Ekonomski fakultet i Ekonomski institut, 300-311.
- Kuznetz, S. (1996), *Modern Economic Growth. Rate, structure and Spread*, How Haven and London, Yale University Press.
- Lalić, M. (1995), "Programska analiza stanja, mogućnosti i pravci ostvarivanja vlasničke i upravljačke transformacije", *Luča*, br. 1-2, 136-139.
- Langlois, R. (1990), *The New Institutional. A Manifesto for Modern Institutional Economics*, Philadelphia.
- Lieberman, I. W. (1995), „Masovna privatizacija u Centralnoj i Istočnoj Evropi i bivšem Sovjetskom savezu: komparativna analiza“, *Ekonomika*, br. 11-12, 18-20.
- Madžar, Lj. (1995), *Svojina i reforma*, I dio, Beograd, Ekonomski institut i Institut ekonomskih nauka.
- _____ (1998), „Putevi i bespuća privatizacije u Jugoslaviji“, u: *Privatizacija, finansijsko tržište i finansijske institucije, Ekonomski anali – tematski broj*, 11-88.
- _____ (2000), "Alternative institucionalnog prilagođavanja i strategija ekonomske politike", *Ekonomski anali*, br. 3-4, 215-241.
- _____ (2003), "Enigme liberalizacije", *Prizma*, oktobar, 36-43.
- Masayuki, I. (1995), „Slom planske privrede i povratak na kapitalizam“, *Ekonomika*, br. 11-12, 12-5.
- Mc Auley, A. (1991), *Market Failure Versus State Failure: the Scope for Privatization in a Planned Economy*, Trento (Italy).
- Milanović, B. (1991), "Četiri modela privatizacije", u: *Od nacionalizacije do privatizacije*, red. B. Cerović, Beograd, Ekonomski fakultet i Ekonomski institut, 290-299.
- Mueller, G. (1992), *Public Choice II*, Cambridge University Press.
- Myrdal, G. (1973), *Against the Stream. Critical Essays on Economics*, Vermont.
- Naisbitt, I. (1985), "Megachances: Option for Tomorrow's World", *Futurist*, Vol. 19, No. 4, Washington, 13-16.
- Neale, W. (1987), "Institutions", *Journal of Economic Issues*, Vol. 21, No. 3
- Nelson, R., Winter, S. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press.
- Nicholson, W. (1992), *Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions*, 5th ed: The Dresden Press.
- Nordhaus, W. (1975), "The Political Business Cycle", *Review of Economic Studies*, N. 42.

- North, D. C. (1977), "The New Economic History After Twenty Years", *American Behavioral Scientist*, Vol. 2, No 2.
- _____ (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York.
- _____ (1984), "Transaction Cost, Institutions, and Economic History", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 140, No. 1.
- _____ (1987), "Institutions, Transaction Costs, and Economic Growth", *Economic Inquiry*, Vol. 25, No. 3.
- _____ (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- _____ (1994), »Economic Performance through Time«, *American Economic Review*, Vol. 84, No 3.
- North D., Thomas R. (1973), *The rise of the Western World: a New Economic History*, Cambridge, Cambridge University Press.
- North, D., Wallis, J. (1986), "Measuring the Transactional Sector in the American Economy" in Engerman, S., Gallman, R. eds., *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press.
- Novaković, V. (1996), "Problem društvene svojine", *Ekonomika*, br. 4, 203-204.
- Nutzinger H. G. (1982), The economics of property rights: a new paradigm in economic science? in *Philosophy of economics*, Berlin, Ed. by Stegmüller W.
- Očić Časlav (1990), *Rast ili vlast*, Beograd, Ekonomika.
- Olson, M. (1995), „Notes for a paper on transaction costs“, *Working unpublished paper*, IRIS-IET Project.
- Pejovich, S. (1974), *The Economics of Property Rights*, Cambridge, Ed. by Furnbotn E.G.
- _____ (1976), "The capitalist corporation and the socialist firm: a study of comparative efficiency", *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, Vol. 112, No 1.
- _____ (1981), *Fundamentals of Economics: a Property Rights Approach*, Dallas.
- _____ (1984), „Towards an Economics Theory of the Creation and Specification of Property Rights“, in *Readings in the Economics of Law and Regulations*, Oxford, Ed. by A.I. Ogus, C.C. Velja-novsky.
- _____ (2001), "Privatni kapital najbolji kapital", *Ekonomist magazin*, br. 55, 14-6.
- _____ (2002), "Poslije socijalizma – Gdje leži nada za individualne slobode?“, *Crnogorski ekonomski časopis*, br. 1, 9-21.
- _____ (2004), „O privatizaciji 'pokradene imovine' u Centralnoj i Istočnoj Evropi“, *Preduzetnička ekonomija*, Podgorica, Vol. 4, 7-19.

- Perez, C., Soete, L. (1988), "Catching up in Technology" in Dosi et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, London and New York, Pinter.
- Peru, F. (1986), *Za filozofiju novog razvoja*, Beograd, IRO matice srpske.
- Polanyi, K. (1990), *The Great Transformation*, Beahow Press.
- Popović, S. (2003), „Dvije berze i drugi demoni sa crnogorskog tržišta kapitala“, *Vijesti*, 20. novembar.
- Privatization and the Welfare State* (1989), Princeton, Princeton University Press.
- Prokopijević, M. (2004), "Ekonomске slobode i ekonomski rast“, u: *Ekonomске slobode i poslovno udruživanje*, Miločer, 83-100.
- Reuter, P. (1983), *Disorganized Crime. The Economics of the Visible Hand*, Cambridge, The MIT Press.
- Rikalović, G. (1998), „Privatizacija, finansijske institucije i ekonomski razvoj“, u: *Privatizacija, finansijsko tržište i finansijske institucije*“, *Ekonomski anali – tematski broj*, 211-217.
- Savić, Lj. (2003), "Neuralgične tačke privatizacije u Srbiji“, *Ekonomika preduzetništva*, br. 3, 150-156.
- Simon, H. (1991), "Organizations and Markets“, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, No. 2., 25-44.
- Scattiatto, F. (1993), "Experiments and Theories on the Origin of the Endowment Effect“, 18th IAREP Annual Colloquium, Moskow, 59-65.
- Stark, D. (1996), „Rekombinovano vlašništvo“, *Ekonomika*, br. 4, 205-6.
- Stigler, G. J. (1961), "The Economics of Information“, *Journal of Political Economy*, Vol. 69, 213-215.
- Stigler, G. J. (1966), *The Theory of Price*, New York, Macmillan Co.
- Stigler, G. J. (1972), "The Law and Economics of Public Policy: A Plea to the Scholars“, *Journal of Legal Studies*, Vol. 1, No. 1.
- Stiglic, Džozef (2001), „Čuvajte se MMF-a!“, *Ekonomist magazin*, br. 42, 12-5.
- Stinchcombe, A. (1983), *Economic Sociology*, New York, Academic Press.
- Stojanović, B. (2001), "Preispitivanje tranzicije“, *Ekonomist magazin*, 28. maj, 46-47.
- Šoškić, B. (1995), "Društvena svojina i modeli njene transformacije“, u: *Svojina, preduzetništvo, tranzicija*, Luča, XII/1-2, 92-101.
- _____ (1998), "Ekonomija, politika i privatizacija“, u: *Privatizacija, finansijsko tržište i finansijske institucije, Ekonomski anali – tematski broj*, 115-124.
- Šuković, M. (1995), „Svojina i država, svojina i sloboda“, u: *Svojina, preduzetništvo, tranzicija, Luča*, XII/1-2, 62-69.
- The Economics Journal*, Vol. 101, January 1991, 4-73.

- The Economist*, 21.12.1996, 17-19
- Tomaš, R. (1993), „Privatizacija i preduzetništvo“, *Ekonomika*, br. 4-5, 8-14.
- Toumanoff, P.G. (1984), “Theory of Market”, *Kyklos*, Vol.37, No 4.
- Trkulja, J. (2002), „Srbija između autoritarizma i demokratije, u: *Bilans promena*, „Kikindski dijalozi 2001“, 37-50.
- Umbeck, J. A. (1981), *A theory of property rights: theoretical and empirical investigations into the formation of property rights*, Ames.
- Vacić, M. A. (1992), „Sistemska transformacija u Centralnoj i Istočnoj Evropi: opšti okviri, specifičnosti i perspektive“, *Ekonomika*, br. 11-12, 38-45.
- Vanhanen, T. (1997), *Prospects for Democracy: A Study of 172 Countries*, London and New York, Rantledge.
- Vidojević, Z. (2002), „Srbija između hljeba, (ne)slobode i nove autoritarosti“, u: *Bilans promena, Kikindski dijalozi 2001*, 93-128.
- Vukićević, S. (1995), “Naučna relevantnost i društvena aktuelnost komparativnog sociološkog istraživanja svojine i preduzetništva u prelaznom periodu”, *Luča*, br. 1-2, 9-12.
- Vukotić, V. (1993), *Privatizacija i razvoj tržišne privrede*, Beograd, Institut društvenih nauka – Centar za ekonomska istraživanja.
- _____ (2004), „Politička ekonomija ekonomskih sloboda“, u: *Ekonomске slobode i poslovno udruživanje*, Miločer, 9-29.
- Vuković, S. (1995), “Ciljevi i dometi privatizacije u Srbiji“, u: *Svojina, preduzetništvo, tranzicija, Luča*, XII/1-2, 309-316.
- Vuylsteke, Charles (1991), “Privatizacija u novonastajućim privredama – ograničenja i praktični odgovori”, u: *Od nacionalizacije do privatizacije*, red. B. Cerović, Beograd, Ekonomski fakulteti i Ekonomski institut, 313-337.
- Wagener, H. (1993), „Change and Transformation“ in *On the Theory and Policy of Systemic Changes*, Physica-Verlag.
- Waldron, J. (1985), “What is Private Property?”, *Oxford Journal of Legal Studies*, Vol. 5.
- Weisbrod, B. A. (1988), *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press.
- Williamson, O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, The Free Press.
- _____ (1989), *Transaction Cost Economics*, u: *Hand-book of Industrial Organization*, Ed. by R. Schmalensee and R. D. Willig, Elsevier Science Publishers B. V., Vol. 1, 140-145.
- _____ (1993), “Transaction Cost Economics and Organization Theory”, *Journal of Industrial and Corporate Change*, No. 2., 107-156.
- Zerbe, O. (1980), “Problem of social cost on retrospect”, *Research in Law and Economics*, Vol. 2.

Literatura na ruskom jeziku

- Аганасьев, В. Н. (1989), „Социалистическая собственность и формы ее реализации“, у: *Зборник Реализация возможностей и преимуществ социализма в ускорении социально-экономического развития страны*, ред. Г. В. Горланов, Ленинград, 111-4.
- Беккер, Г. (1993), „Экономический анализ и человеческое поведение“, *Тхессис*, Том 1, Вып. 1, 28-30.
- Блауг, М. (1994), „Несложный урок экономической методологии“, *Тхессис*, Том 2, Вып. 4.
- Бьюкенен, Дж. (1994), „Конституция экономической политики“, *Вопросы экономики*, № 6, 104-13.
- Бьюкенен, Дж., Таллок, Г. (1996), *Исчисление согласия*, Москва. Вопросы экономики 3/1992, 59-62.
- Драшкович, Веселин (1998), „Приватизация в Югославии“, *Мировая экономика и международные отношения*, № 9, 113-119.
- _____ (2002), „Барьеры на пути создания рыночных институтов в Югославии“, *Мировая экономика и международные отношения*, № 6, 88–93.
- _____ (2003), „Экономические отношения Сербии и Черногории: роль евросоюза“, *Мировая экономика и международные отношения*, № 5, 105-108.
- Клейн, Л. (1996), „Что мы, экономисты, знаем о переходе к рыночной системе?“, у: *Реформы глазами американских и российских ученых*, Москва, Российский экономический журнал – Фонд за экономическую грамотность.
- Корнаи, Я. (1994), „Трансформационный спад“, *Вопросы экономики*, № 3, 4-9.
- Коуз, Р. (1993), „Природа фирмы“, у: *Фирма, рынок и право*, Москва, Дело ЛТД, 33-53.
- Лившиц, А. А., Никулина, И. Н., ред. (1994), *Введение в рыночную экономику*, Москва, Высшая школа.
- Малахов, С. (1997), „Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия“, *Вопросы экономики*, № 10, 89-102.
- Менар, К. (1996), *Экономика организаций*, Москва, Инфра-М.
- „Новая экономическая политика для России“, *Независимая газета*, 01.07.1996, 4.
- Норт, Д. (1993), „Институты и экономический рост: историческое введение“, *Тхессис*, Том 1, Вып. 2, 69-91.
- _____ (1997), „Институциональные изменения: рамки анализа“, *Вопросы экономики*, № 3, 6-17.

- Олсон, М. (1995), *Логика коллективных действий – Общественные блага и теория групп*, Москва, Фонд экономической инициативы.
- Отмахов, П. А. (1990), „Виржинская школа в американской политической экономии“, *Проблемы американистики*, № 8.
- Сакс, Дж. (1995), *Рыночная экономика и Россия*, Москва, Экономика.
- Саймон, Г. А. (1993), „Рациональность как процесс и продукт мышления“, *Тхессис*, Том 1, Вып. 2, 69–91.
- Старк, Д. (1996), „Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма“, *Вопросы экономики*, № 6.
- Стиглиц, Дж. (1998), „Многообразные инструменты, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу“, *Вопросы экономики*, № 8, 18-26.
- Тамбовцев, В. Л.- ред. (1996), *Введение в институциональный анализ*, Москва, ТЕИС.
- Тэйлор, Л. (1992), „Постсоциалистический переход с точки зрения экономики развития“, *Мировая экономика и международные отношения*, № 19.
- Уильямсон, О. (1993), „Поведенческие предпосылки современного экономического анализа“, *Тхессис*, Том 1, Вып. 3, 39-49.
- _____ (1994), „Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации“, у: *Уроки организации бизнеса*, ред. А. А. Демин, Лениздат.
- Улюкаев, А. (1996), „Переход“, *Вопросы экономики*, № 10, 4-22.
- Хайек, Ф. А. (1990), *Общество свободных*, Москва.
- Хейне, П. (1991), *Экономически образ мышления*, Москва, Новости.
- Хикс, Дж. Р. (1993), *Стоимость и капитал*, Москва, Прогрес.
- Шаститко, А. Я. (1995), „Неоклассическая экономическая теория“, *Мировая экономика и международные отношения*, № 10, 18-32.
- Шаталин, С. С. (1989), „Необратимость реформ“, *Экономическая газета*, № 11, 19.
- Эрроу, К. (1993), „Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов“, *Тхессис*, Том 1, Вып. 2, 258-268.

RECENZIJJE

dr Milica Kostić, vanredni član CANU

Nova knjiga dr Veselina Draškovića, vanrednog profesora Univerziteta Crne Gore, posvećena je najsloženijim i najaktuelnijim temama tranzicijskog procesa u postsocijalističkim zemljama. Problematika najznačajnijih tema koje autor obrađuje prikazana je i analizirana sa šireg aspekta i za duži vremenski period (geneza, evolucija, perspektiva ...).

* Tranzicija kao proces traje više od decenije. U ovom periodu (preciznije od kraja 1989. godine) počinje da se oblikuje novi evropski poredak. Tada su bivše socijalističke zemlje Centralne i Istočne Evrope sa centralno-planskim privredama počele pomenuti proces koji je bio neminovao. U njemu su vršene radikalne promjene društva. Ovaj sveobuhvatan proces političke i ekonomske transformacije podrazumijevao je reformske zahvate, tj. preobražaje putem promjena oblika svojine, društveno-političkog sistema i privrede, odnosno privatizacijom, demokratizacijom i stabilizacijom.

U procesu tranzicije zajednički elementi promjena su: institucionalizacija, modernizacija, racionalizacija i prestrukturiranje. Sveobuhvatna transformacija eks centralno-planskih privreda izvršena je radi izgradnje društvenih i privrednih struktura za prelazak na tržišne uslove privređivanja. Poznato je da pomenuti tranzicijski proces putem reformi koje su zasnovane prvenstveno na liberalizaciji cijena, deregulaciji i privatizaciji, prati suviše duboka kriza, kroz koju su prošle sve privrede u tranziciji, pa i naša. U nekim zemljama, kao i našoj, kriza još traje.

Ciljevi i osnovni zadaci koje je trebalo ostvariti u tranzicijskom procesu bili su veoma složeni i zahtijevali su radikalne promjene koje u mnogome mijenjaju privrdni, socijalni i politički profil ovih društava. Bilo ih je teško ostvariti, naročito u početnoj fazi tranzicije, u periodu institucionalnog vakuuma i lutanja u donošenju institucionalnih rješenja na putu prema prelasku u sistem tržišne privrede. Navedene i brojne druge okolnosti uticale su na odluku pojedinih bivših socijalističkih zemalja kod izbora modela tranzicijskih promjena („šok terapija“ ili „gradualizam“), ishod institucionalnih rješenja, te mogućnosti brojnih propusta, zloupotreba i raslojavanja društva.

Posljedice brojnih kočionih faktora tranzicijske institucionalizacije evidentne su u svim postsocijalističkim zemljama. Najznačajnije su velike razlike u tempu oporavka privreda, rješavanja socio-ekonomskih problema i demokratizacije društva u pojedinim zemljama. Zemlje koje su imale najbolju strategiju i institucionalna rješenja prilagođena sopstvenoj privrednoj strukturi ostvarile su najbolji oporavak i razvoj u tranziciji.

Navedene teme i niz drugih iz domena tranzicijskih promjena u svim fazama, pa i zakasnjeloj tranziciji, zaokupljaju pažnju brojnih autora (naučnika, univerzitetskih profesora, finansijskih eksperata ...). Među njima je i profesor dr Veselin Drašković, koji je u posljednjoj deceniji objavio veliki broj radova u prvorazrednim naučnim i stručnim zbornicima radova, časopisima i posebnim izdanjima u našoj zemlji i u Rusiji.

* Osnovni sadržaj rukopisa *Svojina i privatizacija* čini deset eseja (i zaključna razmatranja) čija se problematika prožima i pravi cjelinu. Eseji su objavljeni u zbornicima radova sa naučnih skupova (CANU, Naučnog društva ekonomista SCG) i časopisima (Ekonomika preduzetništva, Ekonomska misao) i nekim knjigama prof. dr Veselina Draškovića. Iste su recenzirali i o njima dali pozitivno mišljenje naši najpoznatiji ekonomisti: Akademik Branislav Šoškić, prof. dr Ljubomir Madžar, prof. dr Jurij Bajec, prof. dr Danijel Cvjetičanin, prof. dr Dragutin Marsenić ...

Srž navedenog rada čini teorijska analiza *neoinstitucionalne ekonomske teorije prava svojine* (TPS), kritička argumentacija i analiza raznih teorijskih i praktičnih modela privatizacije u bivšim postsocijalističkim državama, s posebnim osvrtom na naša iskustva. Predmetna analiza obuhvatila je i model *masovne vaučerske privatizacije* (MVP) koji se pojavio kao nastavak ranije započetog procesa privatizacije, a zatim *liberalizaciju, institucionalizaciju* i dr.

Profesor dr V. Drašković, zbog nezadovoljstva funkcionisanjem navedenih instituta u našoj zemlji i tranzicijskih procesa u cjelini, kao i mnogi autori čije je radove konsultovao i citirao, i u naslovima i sadržajima nekih eseja ističe prefiks „kvazi“. On time izražava kritički stav prema stvarnom stanju i destruktivnom ponašanju određenih struktura društva.

Kod razmatranja *Elementa neoinstitucionalne teorije* dr Drašković, sa pravom, počinje sa prikazom *metodoloških specifičnosti ekonomske teorije prava svojine* (TPS), dajući njenu genezu, tumačenje, a zatim eksplicira *eksterne efekte* i *Coaseovu teoremu, transakcione troškove* i dr. Značajno mjesto dato je razmatranjima o *teoriji države* i *ekonomskim institutima* (svojina, tržište, državno regulisanje).

Privatizacija kao institucionalni fenomen posmatrana je u evolutivnom smislu, a privatizacija u postsocijalističkim državama kao relativno

novi i višedimenzionalni proces (ekonomskog, pravnog, socijalnog, etičkog i političkog domena). Ona treba da ima prioritetan značaj u sprovođenju reformi, čiji je cilj uvođenje tržišne privrede i preduzetništva, koji treba da dovedu do efikasnog privređivanja, ekonomskih i drugih sloboda. Oblici *masovne vaučerske privatizacije* - MVP (kao procesa relativno brzog prenošenja značajnog dijela državne privredne imovine na veliku i heterogenu grupu privatnih lica u bivšim socijalističkim zemljama i našoj zemlji) tretirani su sa šireg aspekta i kritičkom intonacijom.

Pitanja *liberalizacije* i *institucionalizacije* (kao i druga pitanja koja se pokreću i analiziraju u esejima) imaju utemeljenost u izabranoj respektabilnoj literaturi. Autor je u ovoj knjizi, pored teorijske interpretacije, sve posmatrao i kroz ocjenu rezultata o kojima se daju mišljenja u literaturi. Pridružujući se mišljenjima brojnih autora čija je tumačenja korektno prenio u svoj rad, dr Drašković ih, kao i neki autori, u najkraćem eksplicira, kritički kvalifikuje i iznosi njihove osnovne sadržaje, a zatim ukazuje na devijantna ponašanja nekih centara moći i grupa.

Slažući mozaik ove veoma složene problematike, oslonjene na objavljene radove mnogih teoretičara (među kojima i više dobitnika Nobelove nagrade za ekonomiju za posljednjih desetak godina) koji su analizirali rezultate tranzicijskih reformi, autor sintetizovano i polemički prikazuje suštinu problema i zloupotrebe tranzicijskih procesa, u prvom redu privatizacije.. Sučeljavanjem argumentacije nastojao je:

- da ukaže na razloge zbog kojih *realna institucionalizacija* u mnogim bivšim socijalističkim zemljama nije zaokružena, iako je privatizacija praktično pri kraju,

- da eksplicira posljedice institucionalnog vakuuma i/ili neadekvatnih rješenja koja su produkovala nepovoljnu svojinsku strukturu, u kojoj nije formirana kritična masa efikasnih vlasnika, te privatizacijom nije postignuta moguća ekonomska efikasnost,

- da istakne potrebu afirmisanja i vrednovanja znanja i domaćih afirmisanih kadrova, jer je imperativ sadašnjeg i budućeg vremena preispitivanje određenih reformskih zahvata i donošenje novih u cilju oživljavanja razvoja kao osnovnog preduslova za povećanje standarda stanovništva,

- da je imperativ ovog i budućeg vremena podsticaj mladih i stručnih kadrova za sprovođenje reformi i razbijanje stereotipa negativne selekcije kadrova.

Sa velikim izborom respektabilne literature vezane za teme koje je autor obradio u pojedinim esejima (kao i rječnikom pojmova u prilogu) on pomaže mnogim istraživačima, naročito mlađim i zainteresovanim za navedenu problematiku, da prošire i prodube svoja znanja iz ove oblasti. Istovremeno, pruža im šansu za provjeru onoga što u esejima i sam zastupa.

Kroz zaključna razmatranja i dati predlog mjera autor upozorava kreatore reformi koje su u toku i koje slijede da je naglašena potreba dogradnje institucionalne strukture, jer je institucionalni sinergizam preduslov svakog razvoja.

Autor u ovoj knjizi, kao i u ranije objavljenim radovima (impozantan broj posebnih izdanja i dr.) izražava pozitivan odnos prema potrebi i pravim ciljevima i sadržajima tranzicijskih procesa (liberalizaciji, privatizaciji i MVP ...), ali je protiv zloupotreba koje su evidentne u svim fazama tranzicije. Takav prilaz je očekivan i poželjan od strane svakog naučnika i univerzitetskog profesora, kada je motivisan dobrom namjerom.

Na osnovu prethodno izloženog, predlažem rukopis prof. dr Veselina Draškovića *Svojina i privatizacija* za objavljivanje.

Prof. dr dr Tomislav Bandin

Autorovo delo satkano je od deset logično povezanih eseja sa zaključnim razmatranjima. Suštinu, a time i smisao autorove monografije predstavlja *moto*, u kojem prof. dr Veselin Drašković decidno naglašava da priloženi eseji nisu usmereni protiv privatne svojine i privatizacije, ekonomske liberalizacije i tržišne konkurencije, nego protiv njihove *zloupotrebe* i *vulgarizacije*. Naznačena jezgrovita misao predstavlja svojevrsan lajtmotiv, spiritus rector je autorovog pristupa skupu pitanja o kojima kritički raspravlja, izvodi zaključke i predlaže rešenja usmerena na takve tokove privatizacije koji će konstituisati privatnu svojinu kao *masovan* fenomen u funkciji rasta (makro i mikro), efikasnosti i blagostanja svih članova društva. U okviru composituma dela, lapidarno izveden sud tumačenjem motoa, posebno se odnosi na drugi deo monografije („Privatizacija i prihvatizacija“). Ali, kritičke rasprave, zaključci i moguća rešenja koja autor predlaže, ne bi mogli biti naučno validni bez racionalno odabranog, profesionalno protumačenog i kritički valorizovanog fundamentalnog etalona – „Osnovni elementi neoinstitucionalne ekonomske teorije prava svojine“. Autor je s pravom ocenio da ovakva u osnovi dihotomna kompozicija dela kao modus conjunctivus celine problema koji su intelektualnoj optici istraživačkog fokusa (in nucleo), može pružiti valjan odgovor o racionalnosti privatizacije i njenih *efekata* – ekonomskih, socijalnih i moralnih u postsocijalističkim društvima i, posebno, u našem društvu, tako sličnom, ali i toliko različitom u odnosu na tranzicione uslove i pretpostavke.

Ovakvim istraživačkim postupkom, profesor dr V. Drašković je izbegao zamku *Obscurum per obscurius*, dakle, da mnogo šta nejasno u procesima konkretne privatizacije objasni nejasnim. Jer, konkretna privatizacija – putevi, zablude, greške, ali i dobra rešenja, ne mogu se objasniti filozofijom per se, dakle sama sobom, nego pro primo putem per aulid, konkretno komparacijom procesa s naznačenim *etalonom*.

U našoj esejistici eksceptivan podnaslov monografije zaslužuje takođe kraći osvrt. Dakle, „Privatizacija i prihvatizacija“. Ukoliko sam dobro razumeo celinu kritičkog osvrta o tranzicionim procesima, s transformacijom svojine kao mensurom meritumom promena, autor je čvrsto stojeći na stanovištu potrebe formiranja privatne svojine kao masovnog fenomena, jasno detektovao obrnut proces – transformaciju državne ili društvene svojine u posed privilegovane manjine, obično sumnjivo legalizovane (nelegalne). Time je, umesto konstruktivne privatizacije u kojoj učestvuje većina (ali ne putem vaučerskog načina privatizacije, koji autor negativno kvalifikuje)

sumnjivo legalno prigrabljena, ili nešto mekše – prihvaćena od manjine. Obezvlašćujući većinu, monopoli su doveli u pitanje ne samo pravo na svojinu mnogih i uživanje plodova njene efikasne eksploatacije kao realnog proizvodnog faktora, nego su čak objektivno doveli u pitanje egzistenciju individua kao slobodnih ljudi. Saglasno ovom, naši tranzicioni procesi potvrđuju staru filozofsku misao – gladan čovek nije slobodan čovek.

Imajući u vidu realne procese tranzicije, autor zaključuje: „... *ali, ono što je poražavajuće je činjenica da je ona u najvećoj mjeri bila u destruktivnoj funkciji, zbog čega i upotrebljavamo izraz pri(h)vatizacija u podnaslovu ove monografije*“. Ovom snažnom *finalnom akordu* teško da je potreban bilo koji i bilo kakav komentar, sem da tranzicioni procesi u nas stvaraju stanja s kojima se ne bi, ili bar uglavnom ne bi, složili predstavnici klasične ekonomske škole (Smit, Rikardo, Mil i dr.), a pogotovo ne socijalisti utopisti, u biti humanisti (Sismondi, Sen Simon, Owen, Furije, Blan, Prudon i dr.).

Analizirajući praksu privatizacije u našem ekonomskom, socijalnom i, čak, moralnom ambijentu, V. Drašković je lucidno shvatio *poruku i pouku* latinske sintagme: *Omnia iam fiunt fieri quae posse negabam* (sve se već događa što sam tvrdio da se ne može dogoditi) pa se s naznačenim problemima, naučno i profesionalno kompetentno, ali i hrabro, ljudski i intelektualno pošteno uhvatio u koštac. Pri tome, saglasno svom objektivnom pristupu problemima rasprave, autor nije „legao na liniju“ ne slažem se ni s kim (*Accedo nemini*), ali isto tako nije prihvatio rasprostranjenu, ali žalosnu (poltronsku, trabantsku) praksu: *Miserum est tacere cogi quod cupias loqui* (žalosno je biti primoran da ćutiš o onome što bi želeo reći). Priliči zbog toga autoru izreka: *Frangar, non flectar* (slomiću se, ali se neću saviti).

Za ukupnost autorovih stavova na temu monografije, posebno za njen drugi deo, moglo bi se, in summa, jednostavno reći: *Dixi et salvavi animam meam* (rekoh i spasih svoju dušu).

Monografija „Svojina i privatizacija“ predstavlja značajno kritički intonirano delo tranzicionih i privatizacionih procesa u, pre svega, našoj ekonomskoj i socijalnoj praksi. Autorovi stavovi pored rigidne kritike naznačenih procesa, jasnim stilom i konstruktivnim predlozima, mogu upućujuće, dakle korisno, poslužiti kreatorima politike u realizaciji tranzicionih procesa u cilju izbegavanja ponavljanja grešaka, a one nisu ni male, ni beznačajne. Na taj način, V. Drašković i njima i ukupnoj javnosti „otvara oči“ radi uspešnije, poštenije i ljudskije privatizacije u interesu svih, jer: *Salus publica suprema lex esto* (javna dobrobit je najviši zakon). Polazeći od ukupnosti rasprava o delu V. Draškovića, predlažem da ono bude javno publikovano.

Za V. Draškovića je karakteristično da se nije „uplašio od sopstvene hrabrosti“, a ovo je vrлина istinskog naučnika i intelektualca, a V. Drašković s ovim i mnogim drugim svojim javno objavljenim radovima nesporno ulazi u ovaj, ne tako rasprostranjen krug.

Živimo u vremenu *epochalnih megatredova* globalizacije i tranzicije, u kojima proces privatizacije ima značajnu, po mnogima čak dominantnu ulogu i značaj. Ona ima *egzistencijalan značaj* u tzv. postsocijalističkom svijetu u praksi, a *paradigmatičan* u naučno-teorijskoj sferi, što je čini višestruko izazovnim istraživačkim fenomenom i ogromnim izazovom, posebno u njenim ekonomskim, etičkim, pravnim i socijalnim segmentima.

Veliki izazovi zahtijevaju valjane naučne odgovore u obliku kompetentnih naučnih i kritičkih analiza, radi pravilnog sagledavanja tokova, rezultata, dostignuća, devijacija, problema, mogućnosti i potrebnih korekcija kompleksnog, dugoročnog i bolnog procesa kakav je *privatizacija*. Takav jedan odgovor dao je profesor dr Veselin Drašković u razmatranoj monografiji. U kojoj je mjeri njegov naučni odgovor valjan, ozbiljan i naučno kompetentan najbolje govori podatak da je on samo na ovu temu već objavio 14 članaka u našim najpoznatijim ekonomskim časopisima, 3 članka u poznatom inostranom časopisu i 4 monografije u izdanju ugledne beogradske “Ekonomike” (vidjeti u spisku literature).

Ukupnom visokom kvalitetu ovog djela svakako doprinose na kraju monografije prikazani rečnik pojmova, index autora i obimna literatura od 200 djela, koje je autor naučno-metodološki korektno i znalčki koristio u pisanju teksta. Ova napomena pokazuje sa koliko je ozbiljnosti autor prišao kreiranju ovog djela, i kao takva čini sastavni dio moje ukupne pozitivne *preporuke* za njegovo objavljivanje. Pri tome se autor veoma argumentovano pozivao na istomišljenike, a neistomišljenike je iscrpno kritikovao.

U svakom slučaju, u ovom kriznom vremenu, u kojem se mnogi intelektualci “ne oglašavaju” povodom “rizičnih” tema, veoma je pozitivno i smjelo autorovo javno isticanje sopstvenih, odnosno podržavanje i/ili kritika tuđih mišljenja po tim tematskim pitanjima. Nije ni naučno ni moralno lako, ni jednostavno tematski pisati o uzrocima i posljedicama jednog takvog aktuelnog, problematičnog i protivurječnog procesa kao što je privatizacija, koji neminovno nosi *krizni i fenomenološki pečat* vremena u kojem živimo. Posebno je pri tome teško zadržati potreban akademski nivo i naučnu (pa ako hoćete i ideološku) nepristrasnost, što je V. Drašković uspio, pri tome vješto i očigledno namjerno izbjegavajući u cijelom tekstu zamke apologetike. Imam utisak da će široki krug čitalaca, kao i moja malenkost koja je u ulozi recenzenta, prihvatiti autorova mišljenja i zaključke po većini razmatranih pitanja.

Sigurno je da će ovo djelo s mnogim korisnim i tačnim *porukama* ostati kao vrijedan naučni i činjenički dokumenat o jednom višestruko kriz-

nom i turbulentnom vremenu koje bitno determiniše grabeški proces privatizacije. To je sasvim dovoljno da ova monografija, pored visokih naučnih kvaliteta, dobije epitet ne samo aktuelnog, nego i trajnog značaja.

Autor je znalački definisao dvodjelnu kompoziciju rada, koju je tematski direktno povezao u teorijsko-metodološkom i ciljno-funkcionalnom smislu, fokusirajući na taj način objašnjenje *raskoraka* između respektivnih i pozitivnih teorijskih preporuka (neoinstitucionalista, koje se doslovno i uspješno sprovode u razvijenim državama), i negativne postsocijalističke prakse. Navedenom komparativnom analizom onoga kako bi trebalo i onoga kako jeste, uz svestrano i selektivno osvjetljavanje brojnih činjenički prikazanih uzroka i posljedica, autor je uspio da ocrta mnoge devijacije koji sudbinski prate privatizaciju, koju on karakteriše kao “*prihvatacija*”, prvenstveno zbog njene grabeške realizacije i uspostavljanja dominirajuće monopolske i svojinske strukture.

Ponudeni rukopis se može posmatrati i s aspekta suprotstavljenosti teorijskih preporuka dva ekonomska pravca koji dominiraju posljednjih decenija: *neoklasičnog*, koji nekritički preporučuje svestranu i neograničenu ekonomsku liberalizaciju, i *neoinstitucionalnog*, koji insistira na kontrolisanom i zakonskom funkcionisanju instituta (svojine, tržišta i državnog regulisanja), i njihovom razvijanju u skladu s konkretnim specifičnostima.

Autor V. Drašković u ovoj monografiji, kao i u brojnim ranijim radovima objavljenim na predmetnu temu, očigledno preferira neoinstitucionalnu teoriju. To mi se čini logičnim, s obzirom na njenu *respektivnost* u pogledu nekoliko Nobelovih nagrada za ekonomiju koje su dobili njeni predstavnici, ali i autoritet mnogih istomišljenika, među kojima je npr. i Svetozar Pejovich. U tom pogledu, profesor V. Drašković je u prvom dijelu elaborirao sve najvažnije postulate teorije prava svojine i teorije javnog izbora, koji bi, da su uvaženi u praksi postsocijalističkih država, značajno spriječili formiranje i djelovanje *rent-seeking koalicija*, koje u negativnom kontekstu ističe i S. Pejović, a koje su, po svemu sudeći, glavni uzročnik “*prihvatacije*”, da se poslužimo autorovim terminom.

Analizom privatizacije, autor je na ubjedljiv način kritički prikazao mnoge ekonomske, moralne, pravne i socijalne kontradne i deformisane fenomene, od kojih posebno imponuje njegov prikaz *odnosa između svojine* (uslovnog sinonima ekonomske slobode) i *otuđenja od svojine* (kao sinonima ekonomske neslobode), kao i pitanja koja je postavio, kako kaže, ekonomistima retoričarima, alibi ekonomskim liberalima i kvazireformistima.

Pored naučnosti i aktuelnosti ove monografije, kao i danas rijetke kritičke misli, kojom odiše, nju krasi i mnogi drugi kvaliteti, kao što su: jasno i jednostavno stilsko izražavanje, konceptijski dobro i skladno strukturiranje cjelina i njihov logički slijed, veoma korektna metodolija i zavidna

tehnička opremljenost, Zbog svega toga, iskreno preporučujem izdavaču da štampa ovo vrijedno naučno djelo iskusnog autora, iza kojeg stoji impozantni naučni opus od trideset pet knjiga i veliki broj originalnih naučnih članaka.

Na kraju, citirajući riječi uvaženog profesora dr Žarka Bulajića da “*posebnu pohvalu zaslužuje autorov doprinos napuštanju predrasuda prošlog veka, u kojem se veoma mnogo ideologizovalo, politizovalo i dogmatizovalo*”, želim da istaknem uvjerenje da je autorova kritika s pravom upućena u pravcu uvažavanja i afirmisanja institucionalizovanog ponašanja i odgovarajućih vrijednosti kao vrhovnih kriterijuma života i rada, a samim tim i društveno-ekonomskog razvoja, za koji je dokazano da prvenstveno zavisi od stepena institucionalne razvijenosti.

dr Radislav Jovović

Izražavam divljenje stvaralačkoj snazi i visokom stilskom i koncepcijskom nivou koji djelo „Svojina i privatizacija“ autora prof. dr Veselina Draškovića čine rijetkim u istraživanju fenomena aktuelne tranzicije našeg društva. Iako je centralni problem istraživanja ekonomski, u djelu se koriste znanja i metodi istraživanja i iz drugih nauka. Takav naučni prilaz je uokviren dvodjelnom kompozicijom rada, koja rezultira neobično kvalitetnom interdisciplinarnom sintezom. Prepoznaje se metod *multidisciplinarnog naučnog sinergizma*.

Da bi dao odgovore na probleme aktuelne tranzicije našeg društva, autor je nadogradio pomeniti koncepcijski prilaz i naučni metod s neoinstitucionalnim dostignućima, koja su postala mjera razvijenosti jed-nog društva. Posebno bih ukazao da je autor uspješno uspio da istražuje probleme koje nijesu samo ekonomski, te se ne osjeća prevaga ekonomskih znanja, što bi se očekivalo s obzirom na autorov background ekonomiste, nego naprotiv - spoj ekonomskih i neekonomskih znanja je, po mojem mišljenju, najveći kvalitet ovoga djela. Ekonomisti se, naravno, interesuju za probleme koji nijesu samo ekonomski i pišu o tim problemima, ali ono što se uglavnom praktikuje je da ekonomskim znanjima nastoje da objasne mnoga područja društvene zajednice kojoj pripadaju. Autor koristi u tu svrhu ekonomska i neekonomska znanja istom nauč-nom snagom.

Veselin Drašković se ovim djelom zaista svrstava u naše rijetke ekonomiste koji su se približili savremenim svjetskim tendencijama u ekonomskim istraživanjima. Pohvalio bih to traganje da se dođe do odgovarajuće metodologije koja bi omogućila kvalitetniju analizu događaja u našem ekonomskom sistemu. Autor je u startu bio svjestan da odovor nije jednostavan zato što nije univerzalan. On zavisi od istorijske situacije, od specifičnosti svakog društva, tako da postoji mnogo pogrešnih puteva, a malo pravih. Na žalost, u ekonomiji se stranputice skupo plaćaju. U tom domenu, smatram razmatrano djelo značajnim naučnim doprinosom de se lakše izabere pravi put tranzicije i/ili da se ona vrati na pravi put. Po mom mišljenju, velika je greška ne uvidjeti problem, ne koristiti feedback informacije za korekciju ponašanja, a u tom dijelu ova knjiga je zaista sjajan feedback naše tranzicije.

S tog aspekta, po mojem mišljenju, greška je ne poći od od naše stvarnosti, od mjesta gdje se nalazimo, od postojećih institucija, kulture i tradicije. Na primjer, nije dovoljno da govorimo o tržištu i da protežiramo tržište, bez implementacije tržišnih mehanizama. Autor ukazuje na brojne propuste tranzicije zbog zanemarivanja naše stvarnosti od koje se polazi i implementacionih problema privatizacije.

Kakva je uloga države u tranziciji i u uspostavljanju tržišnih struktura? Autor daje valjan naučni odgovor, koji je rezultat duge evolucije ideja slobode i kontrole. Sasvim precizno je utvrđena nezaobilaznost države u razvoju vlasničkog sistema. Iako autor shvata da sistem koji je ekstremno decentralizovan nije sistem koji stvarno postoji, uočio je značaj realne ekonomske liberalizacije i tržišta i njihovu ulogu u tranziciji. Ali, očigledno je da on shvata i probleme naše političke dijalektike.

Djelo će imati koristi za mlade čitaoce, ali i za različite profesionalce, preduzetnike, političare. Kao recenzent, zahvalan sam autoru za nova saznanja o neoinstitucionalnoj ekonomiji koja sam upotpunio s ovom knjigom. Upozorio bih čitaoce da je knjiga slojevita: ja sam tek tokom trećeg čitanja uočio najdublji naučni sloj knjige, a to je ustvari centralni problem istraživanja: kako kreirati ekonomski sistema koji će biti efikasan u našem društvu? Elemente tog sistema autor jasno definiše kroz 10 slojeva, oblikovanih u formi eseja. Nezaobilazne osnove tranzicije i uslov za stvaranje efikasnog ekonomskog sistema su instituti (prava svojine, fleksibilno državni regulisanje i «punokrvno» tržište i preduzetništvo, koji najbolje djeluju sinergistički, na čemu autor uporno i s pravom insistira. Uloga države je nezaobilazna: ona mora da kreira i podržava institucije, posebno uspostavljanje i zaštitu prava svojine, i da garantuje njihovu slobodnu i regularnu razmjenu. Tek tada proces tranzicije može biti evolutivan i konstruktivan, u funkciji razvoja i progresu.

Čitajući ovaj tekst, stekao sam utisak da se autor u primjeni naučne metodologije uspješno i hrabro koristio staro Ciceronovo pravilo: *Primam esse historiae legem ne quid falsi dicere audeat; deinde ne quid veri non audeat* (Prvo je pravilo istorije ne reći ništa što nije istinito, a zatim, ne prećutati ono što je istinito). Pa ipak, opet su stari Rimljani kazali: *Pacare humanum est* (čovjek pravi greške). Posmatrajući visoki kvalitet razmatrane knjige V. Draškovića, iskreno očekujemo da će čitaoci shvatiti njene osnovne poruke.

Na kraju, rekao bih da postoje neslaganja ekonomista oko nekih pitanja tretiranih u ovom radu. Mislim da se autorov prilaz u ovoj knjizi zasniva na sintezi, a ne na separaciji znanja, što je, po mom mišljenju, veoma važno i neophodno za pravilnu analizu, odnosno za pragmatičan i uspješan prilaz tranziciji i privatizaciji.

Izdavaču svesrdno preporučujem da knjigu štampa i prepusti je sudu čitalaca.

Bilješke o autoru

Veselin Drašković, doktor ekonomskih nauka, rođen je u Nikšiću 23.05. 1954., gdje je 1972. završio Gimnaziju – prirodno-matematički smjer. Završio je prvu godinu Tehnološkog fakulteta u Beogradu, a onda se upisao na Ekonomski fakultet u Beogradu, gdje je položio sve ispite iz prve godinu studija. Prepisao se na Ekonomski fakultet u Titogradu, gdje je diplomirao 1977.

Zaposlio se u januaru 1978. u RO „Kole“-Nikšić, gdje ubrzo postaje šef računovodstva, a zatim i finansijski direktor. Poslije odsluženja vojnog roka, početkom 1980. prelazi u Željezaru Nikšić na mjesto samostalnog referenta izvoza, gdje ostaje do odlaska u Moskvu 1989. Od 1990-1995. radio je u Moskvi kao direktor predstavništva italijanske firme »Euroferro« Milano, a kasnije firme »DKD« London.

Magistrirao je 1983. iz marketinga spoljne trgovine na temu „Svjetsko tržište čelika“, pred komisijom u sastavu: prof. dr Ljubiša Adamović (mentor), Akademik prof. Božidar Gluščević (predsjednik) i Akademik prof. dr Mirčeta Đurović (član). Doktorirao je 1992. iz teorijske ekonomije na temu „Sovjetska ekonomska misao u periodu 1917-1990 – kritički osvrt“, pred komisijom u sastavu: prof. dr Milo Marković (mentor), prof. dr Žarko Bulajić (predsjednik) i prof. dr Janko Gogić (član).

Univerzitetsku karijeru je počeo na Ekonomskom fakultetu MGU “M. V. Lomonosov” kao viziting profesor Prakse spoljne trgovine na postdiplomskim studijama “Škola magistrov”. Vratio se iz Moskve 1995, od kada je počeo da drži predavanja na Fakultetu za pomorstvo u Kotoru – Odsjek za menadžment. Izabran je za docenta u decembru 1995. za predmete Osnovi ekonomije i Osnovi privrednog sistema, a za vanrednog profesora u februaru 2002. za predmete Ekonomija za menadžere i Međunarodni menadžment. Pored navedenih disciplina, više godina je držao predavanja na Višoj turističkoj školi i Fakultetu za turizam i hotelijerstvo iz predmeta Osnovi ekonomije i Ekonomika preduzeća, zatim na Fakultetu za pomorstvo iz predmeta Carine i carinsko poslovanje, Pomorske agencije i čarterovanje, Menadžment u pomorstvu, Menadžment u brodarstvu, Strategijski menadžment i Slobodne zone i, najzad, na Višoj školi lučko-transportnog smjera u Baru iz predmeta Osnovi ekonomije.

Izabran je 1997. za šefa Katedre za ekonomiku i organizaciju pomorskog transporta, u januaru 2001. za rukovodioca poslijediplomskih sudija, a u septembru 2002. ponovo za šefa Katedre za ekonomiju i menadžment u pomorstvu. U novembra 2002. je izabran za glavnog i odgovornog urednika Zbornika Fakulteta, a početkom 2004. za predsjednika Vladine Komisije za kontrolu i ocjenu dinamike investiranja.

Objavio je veliki broj naučnih radova iz oblasti teorijske ekonomije, strategijskog menadžmenta i privredne tematike (mješovita ekonomija, tranzicija, privatizacija, globalizacija), i to uglavnom u vodećim domaćim i međunarodnim časopisima i zbornicima, kao što su: Ekonomska misao, Ekonomski anali, Ekonomika,

Ekonomist, Strategijski menadžment, Kikindski dijalozi, Zbornik CANU, Marksističke teme, Marksistička misao, Ekonomika preduzetništva, Мировая экономика и международные отношения, Проблемы теории и практики управления).

Napisao je 7 naučnih monografija (od kojih jedna u inostranstvu), 15 udžbenika (od kojih jedan u inostranstvu i dva kao prvi koautor), 2 priručnika i 13 skripti.