

UNIVERZITET UNION U BEOGRADU

BEOGRADSKA BANKARSKA AKADEMIJA

FAKULTET ZA BANKARSTVO,  
OSIGURANJE I FINANSIJE



*Nebojša Jovović*

**OGRANIČENJA TRŽIŠNE  
KONKURENCIJE U DRŽAVAMA  
JUGOISTOČNE EVROPE**

Doktorska disertacija

Beograd, 2021. godina

**Članovi komisije:**

Prof. dr Zoran Grubišić, predsednik komisije  
Beogradska bankarska akademija –  
Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije  
Univerzitet „Union“ u Beogradu

---

Emeritus prof. dr Hasan Hanić, mentor  
Beogradska bankarska akademija –  
Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije  
Univerzitet „Union“ u Beogradu

---

dr Mihajlo Đukić, član komisije  
Naučni saradnik Instituta ekonomskih nauka u Beogradu

---

Datum odbrane doktorske disertacije: \_\_\_\_\_ u Beogradu

**Univerzitet Union u Beogradu**  
**Beogradska bankarska akademija**  
**Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije**

### **IZJAVA O AUTORSTVU**

Izjavljujem da je doktorska disertacija pod naslovom — „**Ograničenja tržišne konkurencije u državama Jugoistočne Evrope**“, rezultat mog samostalnog istraživačkog rada i da su korišćene bibliografske reference istinito i jasno navedene, kao i da su sumarno prezentovane u okviru Literature.

U Beogradu, 2021. godine.

Potpis autora

Nebojša Jovović



---

# OGRANIČENJA TRŽIŠNE KONKURENCIJE U DRŽAVAMA JUGOISTOČNE EVROPE

## APSTRAKT

Predmet disertacije su ograničenja tržišne konkurencije u državama Jugoistočne Evrope (JIE) u tranziciji. Tranzicija u predmetnim državama promoviše tržišnu ekonomiju i konkurenciju. Tržišna ekonomija je koncept koji je prihvaćen od svih država JIE za rješavanje problema koje je donijela planska ekonomija, prije svega niske produktivnosti i niske stope rasta. U osnovi tržišne ekonomije, koja treba da obezbijedi rast bruto domaćeg proizvoda (BDP) i poboljša standard stanovnika u tim državama, je konkurencija. Istraživanje predmetne teme dovelo nas je do saglasnosti sa izjavama nekolicine američkih i ruskih ekonomista (Nezavisimaja gazeta, 1994, s. 4) da „tajna ekonomije, ako uopšte postoji, nije ni u tržištu, ni u svojini, nego u konkurenciji”.

Nažalost, rezultati tranzicije država JIE su daleko ispod očekivanja, pa je zadatak nauke da objasni zašto je to tako. Teorijski je objašnjen uticaj identifikovanih faktora ograničenja tržišne konkurencije u državama JIE (istorijsko nasljeđe, pređeni put razvoja – path dependence, korupcija, siva ekonomija, neizgrađene formalne institucije i jačanje ekstraktivnih institucija). U kvantitativnom dijelu istraživanja korišćena je višestruka linearna regresija za utvrđivanje funkcionalne veze između prethodno navedenih nezavisnih promjenljivih i nivoa tržišne konkurencije, kao zavisne promjenljive.

Ukupno istraživanje je potvrdilo polazne hipoteze, tako da pouzdano zaključujemo da je tržišna konkurencija najbolji mehanizam za alokaciju resursa u privredi, i da je neophodno podizati nivo konkurencije u državama JIE u cilju prosperiteta njihovih ekonomija; da tranzicione države JIE imaju niz specifičnosti, što na određeni način otežava objašnjavanje fenomena konkurencije u ovim državama teorijom konkurencije nastale na praksama razvijenog svijeta; da identifikovana ograničenja tržišne konkurencije u velikoj mjeri objašnjavanju dešavanja u privredama ovih država, kao i da su pored navedenih faktora, na nivo tržišne konkurencije u državama JIE uticali i drugi faktori (ratovi, globalne ekonomske i finansijske krize). Ali, gore navedeni faktori, koji su identifikovani kao ograničavajući, dominantno su uticali i na neostvarivanje postavljenih ciljeva tranzicije u državama JIE. Sprovedeno empirijsko istraživanje je potvrdilo da su

selektovani faktori negativno uticali na konkurenciju u državama JIE i da one nijesu postigle očekivani nivou tržišne konkurencije.

Doprinos ovoga rada vidimo u tome što uvidi i saznanja koji su njegov rezultat mogu uticati na lakše i bolje odlučivanje donosilaca odluka u domenu upravljanja tranzicijom. To se odnosi prije svega na političko odlučivanje. Finalna poruka ovoga istraživanja jeste da tranzicija sistema nije posao za jednu generaciju, već za više njih! Praksa aktuelne tranzicije država JIE je to nedvosmisleno potvrdila.

**Ključne riječi:** tranzicija, transformacija, konkurencija, institucije, korupcija, siva ekonomija, ekstraktivne institucije.

**Naučan oblast:** Ekonomija

**Uža naučna oblast:** Makroekonomija

# **RESTRICTIONS ON MARKET COMPETITION IN THE COUNTRIES OF SOUTH-EAST EUROPE**

## **ABSTRACT**

The subject of the dissertation is the limitations of the market competition in the transition countries of Southeast Europe (SEE). The transition in the countries concerned promotes a market economy and competition. A market economy is a concept accepted by all SEE countries in order to address the problems posed by a planned economy, primarily low productivity and low growth rates. Competition is at the core of the market economy concept, which should ensure the growth of gross domestic product (GDP) and improve the standard of living of the inhabitants in these countries. The research of the subject brought us to the agreement with the statements of several American and Russian economists (Nezavisimaja Gazeta, 1994, p. 4) that "the secret of the economy, if it exists at all, is neither in the market, nor in ownership, but in competition".

Unfortunately, the results of the transition in the SEE countries are far below expectations, therefore the task of science is to explain why this is so. The impact of the identified factors of the limited competition in the market in the SEE countries (historical heritage - path dependence, corruption, gray economy, undeveloped formal institutions, and strengthening of extractive institutions) has been theoretically explained. In the quantitative part of the research, multiple linear regression method was used to determine the functional connectivity between the aforementioned independent variables and the level of market competition, as dependent variables.

The overall research confirmed the initial hypotheses. We confidently concluded that market competition is the best mechanism for resource allocation in the economy, and that it is necessary to raise the level of competition in the SEE countries in order for their economies to prosper; that the transition SEE countries have a number of specifics, which in a way makes it difficult to explain the phenomenon of competition in these countries by the theory of competition created in the practices of the developed world; that the identified limitation in the market competition largely explain the developments in the economies of these countries; in addition to the above factors, the level of market competition in the SEE countries was influenced by other factors (wars, global economic

and financial crises). However, the above factors, which have been identified as limiting, have predominantly influenced the failure to achieve the set transition goals in the SEE countries. The conducted empirical research confirmed that the selected factors negatively affected the competition in the SEE countries, and that they did not reach the expected level of market competition.

We see the contribution of this paper in the fact that the insights and knowledge that are the result of it can provide easier impact and better decision-making in the field of transition management. This applies primarily to political decision-making.

**Key words:** transition, transformation, competition, institutions, corruption, gray economy, extractive institutions.

**Scientific field:** Economics

**Narrow scientific field:** Macroeconomics

## SADRŽAJ

APSTRAKT .....	4
ABSTRACT .....	6
Spisak tabela.....	11
Spisak grafikona .....	12
Spisak slika.....	14
Lista skraćenica .....	15
<b>Prvi dio</b> .....	16
UVOD.....	16
1.1. Predmet i cilj istraživanja doktorske disertacije .....	16
1.2. Teorijski okvir i pregled literature .....	17
1.3. Osnovne hipoteze disertacije .....	22
1.4. Sadržaj disertacije.....	22
1.5. Naučne metode koje su korišćene u istraživanju.....	24
1.6. Ostvareni rezultati i naučni doprinos.....	25
<b>Drugi dio</b> .....	27
2. OSNOVE TEORIJE KONKURENCIJE.....	27
2.1. UVOD.....	27
2.2. TEORIJSKI POČECI .....	29
2.3. KLASIČNI KONCEPT KONURENCIJE.....	31
2.3.1. Merkantilizam.....	31
2.3.2. Fiziokrati.....	33
2.3.3. Klasična sinteza Adama Smitha .....	34
2.3.4. Zrelo doba klasicizma i pogled na konkurenciju.....	37
2.4. NEOKLASIČNI KONCEPT KONKURENCIJE .....	42
2.4.1. Tranzicija u neoklasicizam .....	42
2.4.2. Razvoj neoklasicizma .....	44
2.5. SAVREMENA TEORIJA KONKURENCIJE.....	47
2.5.1. Teorija konkurencije u XX vijek .....	47
2.5.2. Aktuelnost pitanja konkurencije .....	48
2.5.3. Uloga konkurencije u ekonomiji .....	50



<b>Treći dio</b> .....	56
<b>3. TRANZICIJA I TRŽIŠNA KONKURENCIJA DRŽAVA</b>	
<b>JUGOISTOČNE EVROPE</b> .....	56
3.1. TRANZICIJA KAO PROCES .....	56
3.2. DVA PRISTUPA PROMJENI SISTEMA U CENTRALNOJ I ISTOČNOJ	
EVROPI.....	57
3.2.1. Paradigma „tranzicije ka tržišnoj ekonomiji“ .....	57
3.2.2. Evolucionarna transformacija i transformacija zavisna od puta.....	59
3.3. POJAVA ZAVISNOG KAPITALIZMA 2000-ih.....	62
3.4. MAKROEKONOMSKI OBRASCI .....	64
3.5. TRANZICIJA I INOVACIJE .....	66
3.6. POLITIKE ZA PODRŠKU KONKURENCIJE.....	68
3.7. OTVORENOST ZA TRGOVINU I DIREKTNE STRANE .....	70
INVESTICIJE.....	70
3.8. POLITIKE KONKURENCIJE I ANTITRUSTA .....	72
<b>Četvrti dio</b> .....	74
<b>4. REZULTATI TRANZICIJE U DRŽAVAMA JUGOISTOČNE EVROPE</b> .....	74
4.1 Uvod .....	74
4.1.1 Tranzicija vs. transformacija .....	75
4.2. PERIOD TRANZICIJE 1991-1995.....	84
4.3. EKONOMSKI REZULTATI U PERIODU 1996-2019.....	91
4.3.1. Rezultati demokratizacija u periodu 1991-2019 u JIE .....	103
<b>Peti dio</b> .....	107
<b>5. GLAVNA OGRANIČENJA TRŽIŠNE KONKURENCIJE U DRŽAVAMA</b>	
<b>JUGOISTOČNE EVROPE</b> .....	107
5.1. PROCJENA KVALITETA TRANZICIJE.....	109
5.1.1. Konkurencija i konkurentnost .....	111
5.1.2. Borba za konkurentnost .....	114
5.1.3. Upravljanje .....	116
5.1.4. Zelena održivost .....	120
5.1.5. Inkluzivnost .....	122
5.1.6. Otpornost .....	123
5.1.7. Integrisanost .....	124
5.2. CRNA GORA – OCJENA TRANZICIJE U TRŽIŠNU EKONOMIJU.....	126
5.3. SRBIJA – OCJENA TRANZICIJE U TRŽIŠNU EKONOMIJU .....	129
5.4. BOSNA I HERCEGOVINA – OCJENA TRANZICIJE U TRŽIŠNU	
EKONOMIJU .....	132
5.5. TOWS ANALIZA TRANZICIJE DRŽAVA JIE .....	136

5.5.1. Elementi TOWS analize .....	144
5.5.2. Grafički prikaz TOWS analize .....	146
<b>Šesti dio</b> .....	149
<b>6. EMPRIJSKO ISTAŽIVANJE STEPENA TRŽIŠNE KONKURENCIJE I UTICAJ SELEKTOVANIH OGRANIČAVAJUĆIH FAKTORA</b> .....	149
<b>6.1. TEORIJSKI PRISTUP</b> .....	150
6.1.1. Istorijsko nasljeđe (pređeni put razvoja - path dependance) .....	150
6.1.2. Korupcija .....	154
6.1.2.1. Konkurencija i korupcija .....	156
6.1.3. Siva ekonomija .....	160
6.1.4. Nedovoljna razvijenost institucija .....	161
6.1.4.1. Vrste i uloge institucija.....	163
6.1.4.2. Institucije i tržiše .....	168
6.1.4.3. Ekonomske institucije i ekonomski prosperitet.....	170
6.1.5. Jačanje ekstraktivnih institucija.....	170
<b>6.2. EMPRIJSKO ISTRAŽIVANJE KONKURENCIJE NA PRIMJERU DRŽAVA JIE</b> .....	176
6.2.1. Koncepti i okvir za procjenu konkurencije na tržištima.....	176
6.2.2. Istraživačka metodologija i pretpostavke .....	180
6.2.3. Podaci .....	181
6.2.4. Višestruki linearni regresioni model .....	183
6.2.4.1. Uticaj istorijskog nasleđa .....	186
6.2.4.2. Uticaj korupcije na tržišnu konkurenciju .....	187
6.2.4.3. Uticaj sive ekonomije na tržišnu konkurenciju .....	189
6.2.4.4. Uticaj nerazvijenosti institucija na tržišnu konkurenciju .....	190
6.2.4.5. Uticaj ekstraktivnih institucija na tržišnu konkurenciju .....	191
6.2.5. Rezultati i diskusija .....	192
6.2.6. Analiza na nivou država .....	193
6.2.7. Zaključak empirijskog istraživanja.....	197
<b>ZAKLJUČCI</b> .....	199
<b>LITERATURA</b> .....	211

## Spisak tabela

Tabela 4.1.	Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) periodu 1991-1995	84
Tabela 4.2.	Izabrani ekonomski pokazatelji za SR Jugoslaviju u periodu 1991-1995	86
Tabela 4.3.	Dinamika BDP (a) industrijske proizvodnje (b) i potrošačkih cijena(c) u i-zabranim postsocijalističkim državama (u % prema godini)	87
Tabela 4.4.	Dinamika BDB (a) industrijske proizvodnje (b) i potrošačkih cijena (c prethodnoj) u izabranim razvijenim državama EU (u % prema prethodnoj godini)	87
Tabela 4.5.	Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u periodu 1996-2019	92
Tabela 4.6.	Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u državama JIE i izabranim tranzicijskim državama u periodu 1996-2019	94
Tabela 4.7.	Stope inflacije u državama JIE u periodu 1996-2014	96
Tabela 5.1.	Rezultati tranzicije za šest kvaliteta održive tržišne ekonomije	110
Tabela 5.2.	Rangiranje u Indeksu globalne konkurentnosti 2017-2018	112
Tabela 5.3.	Generičke konkurentske strategije	116
Tabela 5.4.	Izabrani institucionalni pokazatelji – faktori uticaja na korporativno upravljanje	118
Tabela 5.5.	Tranzicioni rezultati za Crnu Goru	127
Tabela 5.6.	Tranzicioni rezultati za Srbiju	130
Tabela 5.7.	Tranzicioni rezultati za Bosnu i Hercegovinu	133
Tabela 5.8.	Unutrašnji faktori koji utiču na tržišnu konkurenciju	144
Tabela 5.9.	Analiza spoljnih faktora koji utiču na tržišnu konkurenciju	145
Tabela 6.1.	Ekonomске institucionalne slobode u državama JIE 2006-2019.	151
Tabela 6.2.	Odnos korupcije i razvoja	157
Tabela 6.3.	Distribucija država prema indeksu krhkosti, 2020	172
Tabela 6.4.	Regresija - slučajni efekat	185
Tabela 6.5.	Sumarni pokazatelji na nivou modela	185
Tabela 6.6.	Deskriptivna statistika modela	186
Tabela 6.7.	Ključni parametri i statistika u modelu višestruke linearne regresije u slučaju posmatranih država (integralno)	194
Tabela 6.8.	Prosječne vrijednost promjenljivih	197

## Spisak grafikona

Grafik 4.1.	Dinamika BDB u izabranim državama JIE (u % prema prethodnoj godini)	88
Grafik 4.2.	Kretanje BDP u državama JIE u periodu 1996-2019..	93
Grafik 4.3.	Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u državama JIE i izabranim tranzicijskim državama u periodu 1996-2019.	95
Grafik 4.4.	Inflacija u državama JIE u periodu 1996-2019.	96
Grafik 4.5.	Stope nezaposlenosti u državama JIE u periodu 1996-2019. godine	97
Grafik 4.6.	Poređenje stope nezaposlenosti u državama JIE i nekim izabranim razvijenim i tranzicijskim državama u periodu 1996-2019.	98
Grafik 4.7.	Učešće javnog duga u BDP u državama JIE u periodu 1996-2019. godine	99
Grafik 4.8.	Stope rasta BDP i nezaposlenosti za region JIE u periodu 1996-2019.	100
Grafik 4.9.	Stopa rasta BDP i učešće javnog duga u BDP u Crnoj Gori (u %) 2007-2018	101
Grafik 4.10.	Stopa rasta BDP i učešće javnog duga u BDP u Srbiji (u %) 2007-2018.	101
Grafik 4.11.	.Stopa rasta BDP i učešće javnog duga u BDP u Bosni i Hercegovini (u %) 2007-2018.	102
Grafik 4.12.	Evolucija demokratije u državama JIE 1996-2019	104
Grafik 4.13.	Demokratija i dohodak 1996-2019	105
Grafik 4.14.	Demokratija i nejednakost 1996-2019	106
Grafik 5.1.	Tranzicioni rezultat za konkurenciju	111
Grafik 5.2.	Tranzicione ocjene za dobro upravljanje	117
Grafik 5.3.	Tranzicione ocjene za zelenu održivost	121
Grafik 5.4.	Tranzicione ocjene za inkluzivnost	122
Grafik 5.5.	Tranzicione ocjene za otpornost	123
Grafik 5.6.	Tranzicioni rezultati za integrisanost	125
Grafik 5.7.	Tranzicioni rezultati za Crnu Goru	127
Grafik 5.8.	Tranzicioni rezultati za Srbiju	130
Grafik 5.9.	Tranzicioni rezultati za Bosnu i Hercegovinu	133
Grafik 5.10.	Snage (1-najgore, 10-najbolje)	146

Grafik 5.11.	Slabosti (1-najbolje, 10-najgore)	146
Grafik 5.12.	Prilike (1-najgore, 10-najbolje)	147
Grafik 5.13.	Prijetnje (1-najbolje, 10-najgore)	147
Grafik 6.1.	Uticaj socijalističkog nasleđe na tržišnu konkurenciju	187
Grafik 6.2.	Uticaj korupcije na tržišnu konkurenciju	188
Grafik 6.3.	Uticaj sive ekonomije na tržišnu konkurenciju	190
Grafik 6.4.	Uticaj nerazvijenosti institucija na tržišnu konkurenciju	191
Grafik 6.5	Uticaj ekstraktivnih institucija na tržišnu konkurenciju	192
Grafik 6.6.	Prave koje predstavljaju nezavisne promjenljive ( $N_{1-5}$ ) u odnosu na zavisnu promjenljivu $Z_1$ nad čitavim uzorkom, sa stand. dev. +/-2	193
Grafik 6.7.	Model za nivo konkurencije u Crnoj Gori sa prognozom do 2025	194
Grafik 6.8.	Model za nivo konkurencije u Srbiji sa prognozom do 2025	195
Grafik 6.9.	Model za nivo konkurencije u Bosni i Hercegovini sa prognozom do 2025	195
Grafik 6.10.	Model za nivo konkurencije u Albaniji sa prognozom do 2025	196
Grafik 6.11.	Model za nivo konkurencije u Sjevernoj Makedoniji sa prognozom do 2025	196

## Spisak slika

Slika 2.1.	Koristi od konkurencije	53
Slika 4.1.	Tranzicioni BDP u odnosu na 1990 BDP po konstantnim cijenama iz 2011 u \$	77
Slika 4.2.	Model društveno-ekonomske transformacije u post-socijalističkim državama JIE	78
Slika 6.1.	Različiti uticaji na regulaciju države i osnovni makroekonomski instrumenti	166
Slika 6.2.	Tri stuba stabilne države	169
Slika 6.3.	Sistem institucionalnog okruženja ekstraktivnih institucija	174
Slika 6.4.	Djelovanje ekstraktivnih institucija u državama JIE	175
Slika 6.5.	Međusobno povezani razvoj društvenog sistema.	175
Slika 6.6.	Istraživački okvir modela, izvor: sopstveno modeliranje	181
Slika 6.7.	Kanal nastanka korupcije	189

## Lista skraćenica

ALB	Albanija
BDP/GDP	Bruto društveni proizvod/ <i>Gross Domestic Product</i>
BIH	Bosna i Hercegovina
CIE	Države Centralne i Istočne Evrope
CPI	Indeks percepcije korupcije ( <i>Corruption Perception Index</i> )
EBRD	Evropska banka za obnovu i razvoj ( <i>European Bank for Reconstruction and Development</i> )
EU	Evropska Unija
EU-11	Sve države proširenja EU, osim Kipra i Malte
SDI/FDI	Neto strane direktne investicije/ <i>Foreign Direct Investment</i>
SRJ	Savezna Republika Jugoslavija
EUROSTAT	Agencija za statistiku Evropske unije
I	Institucije
IFI	Međunarodne finansijske institucije ( <i>International Financial Institutions</i> )
IKT	Informacion komnunikacione tehnologije
JIE	Države Jugo-istočne Evrope
GSI	Globalni indeks konkurentnosti ( <i>Global Competitiveness Index</i> )
MNE	Crna Gora
MKD	S. Makedonija
NPL	Nekvalitetni krediti
MMF/IMF	Međunarodni monetarni fond/ <i>International Monetary Fund</i>
OECD	Organizacija Za Ekonomsku Saradnju i Razvoj ( <i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i> )
OLS	Metod najmanjih kvadrata ( <i>Ordinary least squares</i> )
PESTLE	Politički, Ekonomski, Socijalni i tehnološki faktori
RZS	Zavod za statistiku Republike Srbije
SAD	Sjedinjene Američke Države
SWOT	Snage, Slabosti, Prilike, Prijetnje ( <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i> )
SRB	Srbija
UNDPW	Program Ujedinjenih nacija za razvoj ( <i>United Nations Development Programme</i> )
WBDI	Razvojni indikatori Svjetske Banke ( <i>World Bank Development Indicators</i> )
WEF	Globalni Ekonomski Forum ( <i>World Economic Forum</i> )
WGI	Indikator vladavine Svjetske banke ( <i>Worldwide Governance Indicators</i> )

## Prvi dio

### UVOD

#### 1.1. Predmet i cilj istraživanja doktorske disertacije

Predmet doktorske disertacije je istraživanje ograničavajućih faktora konkurencije u državama Jugoistočne Evrope (u daljem tekstu: JIE): Crnoj Gori, Srbiji i Bosni i Hercegovini, Albaniji i Sjevernoj Makedoniji, uključujući razne teorijsko-metodološke aspekte i empirijsko istraživanje stepena ostvarene tržišne konkurencije. Pored toga, predmet glavnog dijela empirijskog istraživanja je da se ocijeni nivo negativnog uticaja ograničavajućih faktora na tržišnu konkurenciju. U vremenskom pogledu, predmetna analiza je ograničena na period od 1991, od kada se mogu pratiti statistike u navedenim državama u dijelu konkurencije, do 2018. godine.

Ciljevi istraživanja su da se: a) istraže svi bitni aspekti tržišne konkurencije u posmatranim državama, b) ukaže na problem ograničenja tržišne konkurencije, c) identifikuju glavni faktori koji negativno utiču na tržišnu konkurenciju, d) potvrdi postojanje veze vrsta podataka sa izabranom ekonometrijskom metodom, odnosno utvrdi funkcionalna zavisnost između zavisne promjenljive i selektovanih nezavisnih promjenljivih, e) korišćenjem adekvatnog ekonometrijskog pristupa identifikuju funkcionalne forme, koje na najbolji način opisuju uticaj selektovanih faktora na tržišnu konkurenciju, f) analizira sposobnost posmatranih država da prodaju proizvode i usluge na međunarodnom tržištu (tj. njihova konkurentnost) i g) analiziraju rezultati i predlože preporuke za ekonomsku politiku.

Značaj disertacije je višestruk. *Prvo*, u njoj će se prvi put u našem regionu dati cjelovit pregled naučnih i stručnih radova, objavljenih u svjetski poznatim naučnim i stručnim časopisima, u kojima se korišćenjem naučnih metoda i modela istražuje tržišna konkurencija u JIE. *Drugo*, istraživanje je obavljeno u sasvim novom ekonomskom i političkom okruženju, koje je veoma različito od onoga na kojem su zasnovana teorijska i empirijska istraživanja tržišne konkurencije u svjetskoj literaturi. U tom pogledu, doprinijeće se smanjenju izraženog deficita znanja o predmetu istraživanja. *Treće*, u državama



u kojima je realizovan predmet istraživanja nijesu vršena opsežnija i cjelovitija istraživanja ovog fenomena, posebno ne na način koji je primijenjen u disertaciji, tako da će ona predstavljati značajan doprinos kako postojećoj literaturi, tako i naporima da se objasne neispunjena očekivanja u efikasnosti tržišne konkurencije u državama JIE. Četvrto, s obzirom na to da je poznat značaj tržišne konkurencije za rast i razvoj privrede i napredak društva u cjelini, saznanja i informacije koje će se dobiti, nosioci ekonomske politike u posmatranim državama mogu uspješno primijeniti u akcionom i strategijskom smislu. Prednje je bitno za djelotvorni rad vlada i ministarstava u ovom području.

Tema koja je predmet istraživanja u ovoj doktorskoj disertaciji je naučno relevantna. O tome svjedoči veliki broj radova poznatih autora iz oblasti analize tržišne konkurencije, koji su objavljeni u posljednjih 20-ak godina u najprestižnijim međunarodnim naučnim časopisima, kao što su: *American Political Science Review*, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, *Journal of Econometrics*, *Journal of Economic Literature*, *Economica and Mathematical Methods*, *Journal of the American Statistical Association*, *European Scientific Journal*, *Applied Economics* i dr. Međutim, primijetan je deficit radova koji se bave tržišnom konkurencijom u državama tranzicije, a posebno JIE.

## **1.2. Teorijski okvir i pregled literature**

Dosadašnja istraživanja u inostranoj i domaćoj naučnoj literaturi potvrdila su dominaciju shvatanja o nezadovoljavajućim rezultatima tranzicije i nedovoljno afirmisanoj ulozi konkurencije. U tom kontekstu postoji i jedna ključna teorijska, ali i praktična dilema u pogledu uloge pojedinih ekonomskih institucija – tržišnog regulisanja i državnog regulisanja. Ta dilema i njeno rješavanje u praksi tranzicijskih država JIE je bitno i direktno uticala na nivo i kvalitet primijenjenih institucionalnih aranžmana i ostvarenih rezultata.

U svijetu postoje brojni teorijski koncepti i praktični primjeri uspješnih tržišnih ekonomija sa visokim nivoom konkurencije sa institucionalnim strukturama, koje su dominantno pluralističkog karaktera. Pregledom brojne savremene literature iz razmatrane naučne oblasti, može se konstatovati da prevladavaju radovi koji tretiraju pluralistički (integrisani, sinergijski) pristup izgradnji tržišne ekonomije zasnovane na konkurenciji.

U stranoj literaturi ima mnogo naučnih radova koji tretiraju konkurenciju, u kapitalističkim državama. Međutim, rijetki su radovi koji se direktno bave konkurencijom i

njenim ograničenjima u tranzicionim državama, a još rjeđi u državama JIE, koje su predmet ovoga istraživanja. U istraživanjima predmetne teme izdvojeni su i korišćeni naučni radovi koji u većoj ili manjoj mjeri tretiraju institucionalne i ekonomske osnove konkurencije. Među njima su, pored ostalih, selektovano korišćeni radovi najznačajnijih autora, kao što su: D. C. North, J. Buchanan, O. E. Williamson, J. Stiglitz, D. Acemoglu, B. R. Weingast, S. Johnson, T. Eggertsson, J. A. Robinson, H. J. Chang, S. Cheung, K. Cullinane, L. Teveno i drugi.

U klasičnoj ekonomskoj literaturi konkurencija je jedan od osnovnih principa tržišne ekonomije. Ona podrazumijeva da je svaka poslovna djelatnost nekog ekonomskog subjekta na tržištu predmet konkurentskog pritiska drugih subjekata. Neoklasična ekonomija konkurenciji pripisuje dva efekta. *Prvo*, ona spušta cijene i statički optimizuje alokaciju, jer preduzetnici nijesu u mogućnosti da ostvare profit iznad „normalne“ stope prinosa. Cijene se približavaju graničnim troškovima proizvodnje. *Drugo*, konkurencija indukuje dinamičan proces u kojem preduzeća mijenjaju svoju tehnološku bazu (vidi npr. Arrow, 1962). Naročito je intenzivna konkurencija pokretač industrijske dinamike, gdje se promet preduzeća povećava sa brojnijim ulaskom preduzeća na tržište, čime se istiskuju neefikasna preduzeća (veoma je bitna sloboda ulaska i izlaska na tržište). Nosilac ovog kreativnog procesa destrukcije je pojava novih tehnologija (Schumpeter, 1942), koja je povezana sa jačanjem efikasnosti firmi, kao i pojava novih tržišta. Tržišna konkurencija se zbog toga može tumačiti kao „proces traženja i otkrivanja“ (Hayek, 1968) novih proizvoda.

Teorijski okvir crpimo iz klasične, neoklasične i savremene ekonomske misli (prvenstveno institucionalne).

Literatura obuhvata istraživanja brojnih tranzicionih problema, koji su se pojavili zbog temeljnih sistemskih promjena, a koje su dovele do transformisanja društva, ekonomskih struktura, političkih sistema i institucionalnih aranžmana. Percepcija tranzicije, naravno, nije ograničena na prevazilaženje zaostalih ekonomskih struktura, već uključuje i mijenjanje atributa društvenog sistema poput slobode govora, veće demokratije, jačanja pravne države, eliminisanja nasilja i drugo. Brojni autori naglašavaju da se tranzicija pokazala kao ozbiljan izazov za sve tranzicione države, posebno zbog ispoljavanja povlašćenih interesa i oportunističkog ponašanja ekonomskih subjekata (npr. Draskovic, 2017; Delibasic, 2016).

Dok su raniji radovi ispitivali konkurenciju i produktivnost, kasnija istraživanja su težila analizi efekata tržišne konkurencije usmjerenih na tehnologiju i inovacije. Kako su tranzicija i preduzetničke aktivnosti postajale sve složenije, razlike u agregatnim učincima među državama postale su očigledne, pa su naginjali istraživačku agendu ka pojedinim elementima institucionalne ekonomije. Takođe su se promijenile i korišćene naučne metode. Raniji radovi su obično predstavljali studije slučaja odabranih zemalja. Kasniji radovi su pružali međunarodna poređenja, uz korišćenje opsežnih podataka dobijenih anketiranjem.

Radove o tržišnoj konkurenciji smo klasifikovali u tri grupe. *Prvu* čine radovi o makroekonomskim analizama o procesu tranzicije, a to je upravo oblast na koju se fokusira ovaj rad. *Drugu* čine radovi koji razmatraju ekonomske efekte tržišta. *Treća grupa* radova predstavlja razmatranje makroekonomskih politika i njihovih manjkavosti, što takođe predstavlja područje koje se nalazi u fokusu istraživanja disertacije.

Ekonomska tranzicija država JIE opisuje se uopšteno (i više poželjno nego stvarno, posebno s aspekta integralnog tržišta – u većini država tranzicije), kao proces prelaska sa ekonomskog planiranja na tržišnu alokaciju resursa. U nekoliko radova se ističe da je cilj tranzicije bio da ukloni nedostatke ekonomskog planiranja (Fingleton et al., 1996, Kornai, 1992a, 1992b; O. Havrylyshyn, 2013). U nekoliko radova se hipotetički ističe da je prelaz sa ekonomskog planiranja na tržišnu ekonomiju bio prirodni eksperiment, koji je omogućio proučavanje uticaja uvođenja konkurencije. Navedeno je omogućilo da se testira teorija, koja je razvijana više vjekova. U tome se posebno ističe Carlin et al. (2004).

Mnogi autori (O. Havrylyshyn i Wolf, 1999; Hare i Turley, 2013; Commander et al., 1999), ističu da su brza liberalizacija i primjena tržišno orijentisanih instrumenata dominirali u (navodno neoliberalnim) makroekonomskim politikama u procesu tranzicije. „Recepte“ za određene ekonomske politike pratilo je (po našem mišljenju selektovano) uspostavljanje institucionalnog i pravnog okvira koji je osiguravao imovinska prava, vladavinu zakona i transparentne propise za ulazak na tržište (Havrylyshyn i Wolf, 1999; Hare i Turley, 2013). Pored toga, A. Dutz i M. Vagliasindi (2000b) ističu da je perspektiva pristupanja EU podstakla mnoge države u tranziciji da otvore i deregulišu svoja tržišta i

masovno rasprodaju državnu imovinu. P. Hare i G. Turley (2013) ukazuju da su se ekonomske performanse poboljšale poslije značajnih troškova makroekonomskog prilagođavanja (uslovno: transakcionih troškova).

Grupa autora (Alesina i Drazen, 1991; Fidrmuc i Tichit, 2012) pišu o krizi kao specifičnom katalizatoru reforme. Naravno, tu je diskutabilno pretjerano trajanje krize. Oni sugerišu da kriza može imati povoljan efekat jer može uticati na ubrzavanje ekonomskih reformi. S. Commander et. al. (1999) i O. Havrylyshyn (2013) su istraživali odnos između tržišne konkurencije i institucija. Zdrava i potpuna tržišna konkurencija nesporno odražava funkcionalni i konzistentni institucionalni kvalitet.

Neki radovi se posebno bave pitanjem formalnih i neformalnih institucija sa zaključkom da su one i dalje nerazvijene u većini država tranzicije, što je činjenica. Naglašava se da opseg i brzina tranzicije u značajnoj mjeri zavise od razvijenosti formalnih i neformalnih institucija. Uspostavljanje formalnih institucija u procesu tranzicije bilo je sporo i neadekvatno (Hare i Turley, 2013). Mnogi uzroci (posebno oportunističko ponašanje, povlašćeni interesi tzv. „novih elita“ i fenomen tzv. „grabeške države“) uticali su na smanjenje efikasnosti i deformisanje sistema neformalnih institucija. (Draskovic et al., 2017).

D. Acemoglu i S. Robinson (2006) pravilno ističu značaj ograničenja tržišne konkurenciji u ekstraktivnim ekonomskim institucijama. One omogućuju da politički moćne elite izvlače rentu iz državnih resursa. Ekstraktivne institucije zakonito pokazuju i viši nivo korupcije, a društvene mreže imaju tendenciju da generišu brojne insajderske probleme, koji podrivaju poslovnu klimu tranzicionih ekonomija (Almanzar, 2010; Hare i Turley, 2013). Prema S. Estrin et al. (2006), zavisnost od pređenog puta (path dependence) djelimično objašnjava degenerisanje tržišnih struktura, uz deficit investicija, inovacija, industrijske dinamike i kreditnog tržišta, što je dovelo do neefikasnosti na strani ponude i loših performansi ekonomskog rasta. W. Carlin (2004, et al.) smatra da su nefinansijske barijere za ulazak na tržište bile su izuzetno snažne.

Posebno se naglašava stanovište da tržišna konkurencija otvara nova tržišta za firme. Odnos između konkurencije i tranzicije zbog toga nije jednosmjernan. F. Fingleton i saradnici (1996, p. 12) navode da je „konkurencija na tržištu proizvoda jedna od temeljnih sila koja pokreće proces tranzicije“. G. Caballero i L. Hammour (1994, 1998) zaključuju da je kreativna destrukcija integralni dio ekonomskog rasta i njegovih fluktuacija.

J. Kornai (1992a) dokazuje da su države u tranziciji podstakle tržišnu konkurenciju promovišući ulazak novih i proizvodnih firmi i izlazak starih, manje produktivnih državnih preduzeća. Isti stav iznose P. Münich i J. Svejnar (2007). A. Kovacic (2007) postavlja pitanje o optimalnom stepenu konkurencije, koje ostaje teorijski i empirijski sporno. P. Aghion et al. (2005) predložili su postojanje inverznog odnosa između intenziteta inovacija i konkurencije. Odnos inovacija i konkurencije istražuje više autora (De Bondt i Vandekerckhove, 2012; Peneder, 2011; Gorodnichenko et al, 2010; Carlin et al., 2004),

Y. Gorodnichenko et al. (2010) su procijenili efekte inostrane konkurencije u djelu stranih firmi na inovacije domaćih firmi. Stroži zakoni o konkurenciji povećavaju vjerovatnoću uvođenja novih proizvoda, ali smanjuju vjerovatnoću novih proizvodnih procesa (Clarke, 2011).

Opšta investiciona klima je presudan faktor za usvajanje tehnologije – Correa et al. (2010) i P. Aghion et al. (2005) tvrde da blizina svjetskoj tehnološkoj granici određuje značaj inovacija u odnosu na imitaciju za rast produktivnosti. Empirijski rezultati potvrđuju njihovu hipotezu da su ekonomije bliže granici istraživanja i razvoja važnije, a da prepreke ulasku imaju jači negativan efekat na rast.

U oblasti prokonkurentskih politika sprovedeno je obimno istraživanje koje je pokrivalo širok spektar tema (npr. Commader et al., 1999; Dutz i Vagliasindi, 2000a, 2000b; Vagliasindi, 2001; Bartelsman et al., 2004; Djankov i Murrell, 2002; Kovačić, 2008; Hare i Turley, 2013). U tom spektru radova uočava se nekoliko grupa politika: restrukturiranje postojećih firmi, podsticanje novih domaćih firmi, otvorenost prema međunarodnoj trgovini i stranom vlasništvu i antitrustovske i prokonkurentske mjere.

Više autora se bavilo problemima sa kojima se suočavaju kreatori politika (npr. Aghion et al., 2005; Carlin et al., 2004). Firme koje su ostale u državnom vlasništvu bile su manje efikasne i manje su se bavile inovacijama proizvoda (Carlin et al., 2001; Herrera et al. 2010). J. Kornai (1992b) navodi da su predtranzicione firme bile zaštićene od konkurencije. Često su nedostajali standardizovani, opipljivi rezultati i složeni tehnološki procesi (Fingleton et al., 1996). Menadžeri nijesu imali podsticaj da efikasno vode postrojenja ili da lansiraju nove proizvode ili procese (Carlin et al., 2004).

M. Vagliasindi (2001) navodi da se povećanje performansi preduzeća i poboljšanje sistema korporativnog upravljanja nijesu dogodili onako kako se predviđalo u ranim

fazama. Empirijski je prikazan pozitivan efekat privatizacije na učinak preduzeća, zavisno od početnih tržišnih uslova i institucionalne strukture (Estrin, 2002). Da bi izazvale rast privatnog sektora u tranzicionim ekonomijama, privatizacije su zahtijevale dopunu konkurentnih politika, koje prevazilaze ulazne barijere i druge nedostatke za učesnike (Fingleton et al., 1996). Opsežno istraživanje A. Djankova i P. Murrella (2002) otkriva da je efekat privatizacije u ekonomijama Centralne Evrope bio mnogo veći nego u drugim tranzicionim državama.

Važne mjere za podsticanje preduzetništva u tranzicionim državama uključuju jačanje institucija i smanjenje zakonskog opterećenja i ograničenja za ulazak na tržište (Estrin i Mickiewicz, 2013).

Politike konkurencije utiču na intenzitet konkurencije (Vagliasindi, 2001; Estrin, 2002). Sprovođenje politika konkurentnosti i antimonopolskih zakona efikasno je povećalo konkurenciju u tranzicionim ekonomijama Istočne Evrope i Centralne Azije (Dutz i Vagliasindi, 2000a, 2002; Vagliasindi, 2001).

### **1.3. Osnovne hipoteze disertacije**

*H1: Teorijski model konkurencije implicira pozitivne relacije između efikasnosti privrede i nivoa tržišne konkurencije, tj. da je tržišna konkurencija najbolji mehanizam za alokaciju resursa u nekoj privredi.*

*H2: Teorijski model konkurencije ne može se uniformno primijeniti za kvantifikovanje uticaja konkurencije na privredu tranzicionih država.*

*H3: Na tržišnu konkurenciju u tranzicionim privredama utiču specifični ograničavajući faktori, koji nijesu objašnjavani u teorijskom modelu konkurencije: korupcija, siva ekonomija, neizgrađene formalne institucije, postojanje ekstraktivnih institucija i historijsko nasljeđe (pređeni put razvoja - path dependance). Selektovani faktori su negativno uticali na konkurenciju u državama JIE i one značajno zaostaju u toj oblasti za državama EU-11 (11 bivših socijalističke država) i ostalim državama Evropske Unije.*

### **1.4. Sadržaj disertacije**

U **uvodnom dijelu** disertacije definiše se predmet i cilj, postavljen je adekvatan teorijski okvir i polazne hipoteze, objašnjene su naučne metode koje će biti primijenjene u istraživanju. Takođe, u uvodnom dijelu se prikazuje relevantna literatura sa fokusom na

radove koji su značajni sa aspekta empirijske analize tržišne konkurencije i tranzicije u državama JIE.

*Drugi dio*, pod nazivom „**Osnove teorije konkurencije**”, obuhvata istorijski pregled razvoja teorije konkurencije, počev od merkantilizma do savremenih pogleda na konkurenciju. Ključna pitanja su: razumijevanje uloge konkurencije za preduzeća i nacionalne privrede i njene uloge za prosperitet ekonomije.

U *trećem dijelu* koji nosi naziv „**Tranzicija i tržišna konkurencija država Jugoslovenske Evrope**” koji se odnosi na razmatranje tranzicije iz planske privrede u tržišnu privredu, opisuju se ključne karakteristike te tranzicije. Obrađuju se pitanja odnosa tranzicije i institucija, tranzicije i inovacija i otvorenost za trgovinu i investicije. Takođe će se obrađivati oblast politika koje se preduzimaju da se realizuju tranzicioni ciljevi.

U *četvrtom dijelu* koji nosi naziv „**Rezultati tranzicije u državama Jugoslovenske evrope**” se istražuju rezultati tranzicije, indikatori i okruženje za konkurenciju u posmatranim državama. Prezentiraju se i komentarišu glavni ekonomski indikatori i sagledavaju problemi u tranziciji, koji zahtijevaju dalju analizu u sljedećem poglavlju.

U *petom dijelu* koji nosi naziv „**Glavna ograničenja tržišne konkurencije u državama Jugoslovenske evrope**” je fokus na determinantama tržišne konkurencije u posmatranim državama. Sprovodi se SWOT analiza uslova za konkurentnost posmatranih država. Posebno se kreira TOWS matrica nacionalne konkurentnosti po državama. Identifikuju se faktori ograničenja tržišne konkurencije.

*Šesti dio* koji nosi naziv „**Empirijsko istraživanje stepena tržišne konkurencije i uticaj selektovanih ograničavajućih faktora**” istražuje se uticaj posmatranih faktora na nivo tržišne konkurencije. U terojskom prilazu se analizira svaki ograničavajući faktor. U empirijskom dijelu ovoga poglavlja uzimaju se podaci iz relevantnih izvora i obrađuju korišćenjem ekonometrijskih metoda, prije svega, višestruke linearne regresije i statističkog predviđanja. Na kraju poglavlja se daje analiza dobijenih rezultata.

U *zaključku* će biti sumarno prezentovani rezultati do kojih se došlo u istraživanju na osnovu postavljenih istraživačkih hipoteza.

### 1.5. Naučne metode koje su korišćene u istraživanju

U disertaciji se primjenjuje *kvalitativno* i *kvantitativno* istraživanje. Metodološki se polazi od relevantnih teorijskih modela u oblasti konkurencije, vrši se teorijsko istraživanje, priprema se i sprovodi adekvatno empirijsko istraživanje i obrađuju rezultati.

Metode koje se primjenjuju, tj. osnovni istraživački postupak podrazumijeva prikupljanje podataka iz dostupne literature i dokumenata i to metodom analize sadržaja i metodom selekcije. Izvori podataka su naučna i stručna djela, rezolucije i dokumenti, službeni akti, dokumenti i publikacije koje se odnose na ovu oblast, Svjetska banka, Eurostat, Nacionalne statistike, kao i sredstva masovnog komuniciranja (posebno Internet, publikacije, i sl.). Naučne metode koje se koriste su:

- *Metoda analize* omogućava da se sagledaju različiti pogledi na konkurenciju. Takođe se u teorijskom dijelu koristi za definisanje teorijskog okvira disertacije. U empirijskom dijelu se koristi za analizu konkretnih rezultata po pojedinim bitnim izabranim dimenzijama istraživanja.
- *Metoda dedukcije* omogućava da se u istraživanju koriste teorijska saznanja u metodološkom usmjeravanju istraživanja. Indukcija će se koristiti da se provjere teorijska polazišta kroz empirijsko istraživanje.
- *Istorijsko-deskriptivna metoda* će se koristiti u prikazu evolucije teorijskih pogleda na tržišnu konkurenciju. Metoda deskripcije se dodatno koristi i prilikom opisivanja bitnih osobina tržišne i planske ekonomije.
- *Komparativna analiza* se upotrebljava u dijelu upoređivanja rezultata tranzicije sa očekivanjima i razvijenim privredama.. Takođe će se koristiti u poređenju različitih faktora uticaja na stepen tržišne konkurencije, kao i poređenje sa razvijenim državama Evrope.

Podaci će se obraditi u statističkim paketima SPSS i STATI. Prema svrsi koja je definisana u empirijskom dijelu studije, za upravljanje podacima koriste se:

- Deskriptivna statistika,
- Višestruka linearna regresiona analiza,
- Generalizovana metoda momenta,



- Predviđanje vremenskih serija,
- Grafičko predstavljanje rezultata,
- Tabelarno predstavljanje rezultata.

Prvo pitanje je kako ocijeniti stepen tržišne konkurencije u posmatranim državama. U literaturi ne postoji adekvatan model. Mi smo se opredijelili da ocjenu nivoa tržišne konkurencije zasnivamo na podacima o ekonomskim slobodama, koje godišnje izračunavaju Heritage Foundation i Svjetska banka, i to tri indeksa: indeks slobode poslovanja, indeks slobode trgovine i indeks slobode investiranja. Glavna prednost ovih indeksa je što su dostupni za veliki broj zemalja i za značajne vremenske serije, tako da se mogu koristiti za analizu ekonomskog uticaja konkurencije na rast u dinamičkoj perspektivi. Sloboda poslovanja je sveukupni pokazatelj efikasnosti vladine regulacije poslovanja. Kvantitativni rezultat za svaku državu kreće se između 0 i 100, gdje 100 mjeri najneslobodnije poslovno okruženje. Ocjena je izvedena iz deset faktora koji mjere težinu pokretanja, rada i zatvaranja preduzeća, na osnovu podataka iz studije Doing Business Svjetske banke. Tako da se nivo tržišne konkurencije mjeri prosječnom vrijednošću ova tri indeksa.

Istraživanje se fokusira na uticaj ključnih ograničavajućih faktora na nivo tržišne konkurencije. Pored toga, makroekonomski indikatori za ocjenu rezultata tranzicije, uzeti su iz statistika Svjetske banke (2020) i nacionalnih statistika. Da bi se istražili efekti ograničavajućih faktora tržišne konkurencije u posmatranim državama JIE, kao osnovna metoda koristi se višestruka linearna regresija. Pored OLS metoda, koristi se i analiza vremenskih serija. OLS metod je za preliminarnu procjenu, Zatim se izvodi Hausmanov test kojim se procjenjuju fiksni u odnosu na slučajne eekte

## **1.6. Ostvareni rezultati i naučni doprinos**

Doprinos ove doktorske disertacije može se očekivati kako u teorijskom, tako i u metodološkom i empirijskom dijelu. Teorijski doprinos disertacije biće ostvaren cjelovitim prikazom najznačajnijih radova iz oblasti teorije konkurencija, a fokus će biti na onima koje su objavljivane počev od 1990, kada je tranzicija i počela. Jedan od važnih doprinosa ove disertacije može se očekivati na planu analize tržišne konkurencije u okruženju značajno različitom od onoga na kojem je razvijena teorija konkurencije.

Značajan doprinos je istraživanje, obrada i objašnjenje jedne vrlo značajne teme, koja je rijetko i nedovoljno obrađena u regionu JIE, kao u teorijskom smislu, tako i u praksi tranzicionih država. Očekuje se da će napraviti jedan značajan korak u teorijskom i empirijskom smislu, i dati nove smjernice i informacije u ovoj oblasti. Pored navedenog, ostvareni naučni doprinos ove doktorske disertacije ogleda se i u sljedećem:

- sistematizovanju obimne teorijske i empirijske građe,
- proširivanju postojećih naučnih znanja iz oblasti ograničavajućih faktora tržišne konkurencije u državama Jugoistočne Evrope,
- sveobuhvatna i selektivna analiza raznih aspekata predmetne teme, kako savremenih teorijskih koncepcija, tako i praktičnih iskustava,
- modeliranju ključnih teorijskih shvatanja i nivoa praktične primjene istih,
- izradi SWOT analize i TOWS matrice po pojedinim značajnim pitanjima iz domena predmetne teme,
- koncipiranje predloga metodološkog prilaza ocjenjivanju stepene tržišne konkurencije u tranzicionim državama,
- upoznavanje sa najnovijim teorijskim i praktičnim razvojnim pojavama, tendencijama i koncepcijskim pristupima rješavanja problema iz predmetne oblasti,
- fokusiranje na ključne faktore ograničenja tržišne konkurencije u posmatranim državama,.
- pokušaj davanja predloga uzornih modela za unapređenje poslovanja i biznis okruženja u tranzicionim privredama koje se istražuju i
- objašnjenje mnogih značajnih aspekata predmetne teme kojoj u posmatranim državama nije posvećena potrebna i dovoljna pažnja, uprkos činjenici da su rezultati tranzicije prilično daleko od očekivanja.

## Drugi dio

### 2. OSNOVE TEORIJE KONKURENCIJE

#### 2.1. UVOD

Pojam konkurencija je ulazio u ekonomski diskurs sporo tokom više dekada, pa čak i vjekova, kao pojam u opštoj upotrebi. Mi ćemo ukratko prikazati razvoj ovog pojma, koji je prošao različite konceptualne modifikacije na putu do više tehničkog koncepta savršene konkurencije. Nećemo ulaziti u istraživanje literature Srednjeg vijeka i ranije, jer koncept konkurencije u ekonomiji se počeo ozbiljnije razmatrati sa klasičnom merkantilističkom literaturom u prvoj polovini 17 vijeka, sa naglaskom na nacionalna rivalstva sa takozvanom doktrinom trgovinskog bilansa. U istorijskom konceptu gledanja na konkurenciju nekoliko je prelomnih epizoda, koje sumarno prikazujemo.

*1. 1670-1700.* Za razliku od prethodnog merkantilističkog perioda, kada je na konkurenciju gledano negativno u kontekstu unutrašnjeg tržišta, postepeno suptilno nastaje pozitivan stav prema konkurenciji kao stimulansu ekonomskih procesa i efikasnosti. To znači napuštanje merkantilističke doktrine koja je naglašavala nacionalno rivalstvo i pozitivan trgovinski bilans u razmjeni s inostranstvom.

*2. 1750-1776.* U periodu od dvije i po decenije desilo se iznenadno i dramatično bujanje fiziokratske škole. Merkantilistička logika je dugo dominirala (preko 2 vijeka). Presudna konfrontacija se desila između Forbonaisa, predstavnika „liberalnog kapitalizma“ i nove fiziokratske škole (Quesnay, Baudeau i drugi) tokom kratkog perioda (1766-68). Za razliku od merkantilista, koji su se bavili nacionalnim rivalstvima, fiziokrati su se okrenuli unutrašnjem tržištu i pojedincima u razmjeni. Oni su prikazali tržišnu konkurenciju kao razmjenu ekvivalenata između pojedinaca, ograničenu ali korisnu snagu u ekonomskim poslovima. Adam Smith, otac ekonomske nauke, dijelio je ovaj fiziokratski individualizovani stav o konkurenciji. On se bavio konkurencijom, a poboljšao je ekonomsku kalkulaciju fiziokrata, dajući konkurenciji pozitivniju ulogu, sa oblikovanjem načina njenog regulisanja i, dakle, sve u svrhu olakšavanja tržišne razmjene, sa omogućavanjem produktivnije upotrebe resursa.

3. *1815-1848.* Stav o pozitivnoj ulozi konkurencije za ekonomski prosperitet su širili i dopunjavali klasični ekonomisti. Doduše, njima je A. Smith postavio čvrste temelje, tako da su oni prihvatili njegov pogled na konkurenciju u potpunosti. Ipak su napravili neke konceptualne i analitičke napretke u pogledu ekonomske kalkulacije, kao što je proglašavanje Zakona opadajućih prinosa, sa prilično malim izmjenama Smithovog tretmana konkurencije. Međutim, pojavljuju se doktrine koje na konkurenciju gledaju negativno. To je, prije svega, socijalistička doktrina koja jača tridesetih godina devetnaestog vijeka. U sukobima tih suprotstavljenih mišljenja glavna je tema odnos prema karakteru konkurencije (slobodna vs. ograničena konkurencija). Debata se usmjerava na potrebu odvajanja primarne i sekundarne raspodjele prihoda (paralelno „klasa“ i „individua“) i potrebu da se razjasni priroda konkurentskog grupisanja.

4. *1866-1871.* Deskriptivni metod u ekonomskoj nauci zamjenjuju metode apstrakcije i rigorozne matematike. To je dovelo i do promjene metodološkog prilaza izučavanju konkurencije. Ipak, suština klasične doktrine zadržana je u nastajućoj neoklasičnoj teoriji. Nova neoklasična doktrina nastoji da analitičkim tehnikama objasni „savršenu konkurenciju“ i time poboljša klasičnu ekonomsku teoriju.

5. *1889-1891.* Nakon duže od decenije naglog napretka istinsko poboljšanje i usavršavanje matematičko-tehničke analize, matematička teorija u ekonomiji dostiže stanje krize. Ta kriza je bila kratkog trajanja, ali je imala dalekosežne implikacije. Početak perspektive novog pogleda na prirodu i svrhu ekonomije je vezan za napuštanje Edgeworthovog statističkog prilaza analizi ravnoteže i prihvatanje Walraasianovog dinamičkog koncepta pokušaja i pogrešaka.

Nas je u istraživanju literature interesovala tržišna konkurencija uopšte, shvaćena u širem smislu. Smatramo da je konkurencija veoma raširena činjenica života i ekonomisti su sigurno imali pravo koristeći konkurenciju za objašnjavanje ekonomskog ponašanja, široko je interpretirana i relevantna i danas, kao što je bila uvijek. Sa duge strane, razvijale su se teorije koje se odnose specifično i usko na koncept i teoriju savršene konkurencije i teorije opšte ravnoteže koje su težile apstraktnom ekonomskom mišljenju, koje, po našem shvatanju, nije više prihvatljivo na naučnom tlu, kako zbog snage empirijske evidencije, tako i zbog rigoroznog logičkog rezonovanja.

## 2.2. TEORIJSKI POČECI

Kada su oni koji su komentarisali ekonomske probleme počeli da diskutuju ili da se pozivaju na konkurenciju? Na ovo pitanje nije jednostavno odgovoriti. Za očekivati je da je to bilo negdje u 16. vijeku, kada su nova tržišta, trgovinski putevi i napredak trgovine bili podsticani prilikom špansko-američkog zlata i srebra. Taj zaključak implicira da je to bio povoljan period da se počne pisati o konkurenciji. Zaista, pregled različite literature 15. vijeka potvrđuje širok prilaz ekonomskim pitanjima vezanim za razmjenu. Istina, i raniji slučajevi korišćenja sličnih pojmova u različitim jezicima su evidentni. Međutim, u drugoj polovini 15. vijeka pitanje pravedne cijene u razmjeni se ozbiljnije razmatra. U tom periodu se ističe C. du Moulineaus, ekspert za rimsko pravo, koji u djelu „Trgovinski ugovor i kamate“ („*Tractatus commerciorum et usurarum*“) upotrebljava pojmove „*concurro*“ i „*competo*“ u klasičnom smislu srednjovjekovne upotrebe. I kod njega i kod drugih (na primjer De Roover) u drugoj polovini 15. vijeka, nastavljaju se dva toka razmišljanja o razmjeni: pravedna cijena, odnosno Aristotelova analiza pravedne razmjene, i rimska diskusija o pravednoj cijeni. Svakako, autori u drugoj polovini 15. vijeka, su sistematičnije tretirali ta pitanja od svojih prethodnika. Ali, sama familija pojmova vezanih za tržište, pa i konkurenciju, pojavila se i ranije. Na primjer, Sveti Thomas je u svom ukupnom radu upotrijebio riječi „*competo*“ i „*concurro*“ 2.426 puta (prema Index Thomisticus). De Roover navodi da je „neobično što riječ konkurencija“ nije u sholastičkim rječnicima upotrijebljena do 16. vijeka. On to ističe kao neobično, jer u diskusijama o pravednoj cijeni pretpostavljaju se konkurentski uslovi.

Ne ulazeći u ocjenu mišljenja Rovera, naglašavamo da ni Aristotel, ni rimski pravnici, ni rani sholastičari nijesu direktno identifikovali konkurenciju kao prateću pravednoj cijeni. To je prvenstveno zato što se na razmjenu gledalo s etičke strane, a daleko manje s ekonomske strane. U tom pogledu, tek naučnici ekonomisti prepoznaju značaj konkurencije u tržišnoj razmjeni, a to je tek nakon 1650-ih godina. Frazeologija konkurencije se sredinom 1500-ih približava modernom značenju konkurencije sa sugestijama rivalstva na tržištu. To novo mišljenje nailazimo kod mnogih aktera (De Soto, Navaro, Marcelo i Garaja). De Soto izražava ponudu i tražnju na sljedeći način: „Cijene rastu kada su kupci brojni i opadaju kada ih je malo, kao što, cijene padaju kada su prodavci brojni, a rastu kada su malobrojni“. (De Soto, p. 196).

Početak 16. vijeka sholasticizam je bio zamijenjen merkantilizmom. G. Botero i J. Weeler se referiraju na koncept konkurencije u ekonomskom kontekstu, koji se odnosi na borbu gradova država za dominaciju. Kod Antoyne de Montchretin, u njegovom djelu „Traktat o političkoj ekonomiji“ („*Traicite de l'Oeconomie politique*”, 1615), nalazimo elaboraciju o dualnoj ulozi konkurencije kao izvora progresa i efikasnosti: „Emulacija (konkurencija) je u svemu sjajan stimulator efektivnosti rada. Kroz nju se ljudi mogu popeti do savršenstva u svemu.” (Antoyne de Montchretin. p. 118) <sup>1</sup>

Ipak, u literaturi 16. vijeka i ranog 17. vijeka, direktne i eksplicitne reference o konkurenciju su veoma rijetke.

---

<sup>1</sup> „*L'aemulation est en toute chose un grand aiguillon a bien faire. Par elle les hommes peuvent monter a la perfection de tous art.*”

## 2.3. KLASIČNI KONCEPT KONURENCIJE

### 2.3.1. Merkantilizam

Velika promjena se dešava u fokusu ekonomskog mišljenja na kraju šesnaestog vijeka. Ekonomske debate se počinju baviti trgovinskom politikom, međunarodnom trgovinom i regulacijom nacionalnih valuta. Nastaje merkantilistička doktrina u čijem je centru tvrdnja da prekomorske trgovinske kompanije djeluju kao agenti države za uravnoteženje nacionalnog trgovinskog bilansa. „Za razliku od ranijih pisaca, koji su se bavili pojedinim ekonomskim pitanjima i koju su ekonomske fenomene samo opisivali, odnosno, kao kanonisti, normirali, merkantilizam stvara čitav jedan sistem ekonomske misli i proučava ekonomske pojave sa gledišta njihove povezanosti, njihove kauzalne međuzavisnosti, pronalazeći njihove uzroke i posledice” (Blagojević, str. 55). Ipak, zadržava se samo na površini ekonomskih pojava, u oblasti prometa, ne baveći se skoro uopšte proizvodnjom. Dakle, u osnovi merkantilističke doktrine je bio osnovni argument: jedinstvo monopolističke organizacije sa posvećenim traženjem ličnog interesa, koje je, tako kombinovano, takođe u nacionalnom interesu.

Ovo mišljenje je dovelo do teorije trgovinskog bilansa. Generalno, u merkantilizmu dominira nacionalni koncept konkurencije, pa su merkantilisti bili za intervencionističku ekonomsku politiku.

Teorija trgovinskog bilansa je shvatanje po kojem je jedini izvor nacionalnog bogatstva bio u zaradi viška u trgovinskom bilansu jedne države sa ostalim svijetom. Ova teorija je bila kalkulacija profita individualnog trgovca u pogledu monetarnih tokova, a posmatrano iz perspektiva nacije. Proizvodnja nije uzimana kao izvor bogatstva.

Tranzicija od merkantilističkog pogleda na svijet se odvijala sporo i neizvjesno u prvoj polovini 18. vijeka. Već od 1750. godine nova doktrina je dobila veću koherentnost i jasnoću, a 1776. godine sa Adamom Smithom i njegovom klasičnom liberalnom sintezom ideja konkurencije je povezivana sa slobodom. Probilo se shvatanje da ekonomska individualna sloboda i traženje ličnog interesa nijesu u konfliktu i da akt ekonomske razmjene ne karakteriše konflikt. To znači suprotno gledanje na ova pitanja od merkantilista. Tako su od 1750-ih teoratičari počeli da posmatraju konkurenciju kao pozitivnu za ekonomiju. Velika promjena se desila i u gledanju na to šta je izvor bogatstva nacije: sada se

smatra da to nije razmjena, već proizvodnja. Početkom 18. vijeka (1701) nepoznati autor djela „Razmatranja” („*Considrations*”) objasnio je ulogu konkurencije kao izvora efikasnosti u ekonomskoj kalkulaciji. On je identifikovao pojam produktivnosti temeljenu na tehničkom progresu: ostvarivanje iste količine proizvodnje sa manje resura. Ovo značajno djelo nije evidentno imalo uticaj na praksu toga vremena. Novi individualistički elementi se pronalaze i kod drugih autora (Mandeville, Boisguilbert) koji su išli prema klasičnoj liberalnoj doktrini. J. Schumpeter je zaključio da je Boisguilbert našao u konkurenciji „ekonomski princip reda... sasvim jasno kao što je to učinio A. Smith više od pola vijeka kasnije.” (Schumpeter, 1954, p. 216)

Interesantno da je Boisguilbertovo mišljenje o razmjeni sasvim suprotno od merkantilista. On kaže da „tržišna razmjena uključuje (ili bi trebalo) 'harmoniju' svih koji učestvuju u ekonomskim aktivnostima” (*Factum de la France as per INED*, pp. 890-896). Razlog zašto se to ne ostvaruje u praksi, po njegovom mišljenju je intervencionizam države, odnosno država treba da se ograniči na garantovanje mira i zaštitu od nasilja. Dakle, on se zalagao za veće slobode i manje miješanje države u ekonomiju, a u tome nije dao nikakvu ulogu konkurenciji. Dakle, ipak nije vidio u konkurenciji nešto od vitalne važnosti, što bi bilo označeno kao princip ekonomskog poretka.

U periodu između merkantilizma i klasičnog liberalizma (1700 - 1750) ne postoji ozbiljan razvoj mišljenja koje se odnosi na konkurenciju. Vrijedno je pomenuti Cantillonove (Richard Cantillon) eseje, iako nijesu doprinijeli napretku doktrine konkurencije. U njima se analiziraju cijene, a kod te analize on je nekoliko puta naglasio rivalstvo tržišta kao izvor neizvjesnosti, kao i to da su preduzetnički profiti i „proporcionalni”. Sve u svemu, on posmatra tržišnu razmjenu kao jedno od veoma nesavršenih sredstava za ostvarivanje stabilnosti ekonomije.

Prelomna godina u razvoju ideje konkurencije, bila je 1748. Prije ove godine koncept konkurencije u ekonomiji je baziran na usputnim komentarima, a ne na nekoj ozbiljnoj diskusiji. Nakon ove godine to se pormijenilo. Zaslugu za to u velikoj mjeri ima ekonomista Josiah Tucker. On je postavio ključno pitanje: „Kako promovisati trgovinu omogućavanjem trgovcu da pronađe sopstvenu privatnu prednost trudeći se za dobrobit



države?”<sup>2</sup> (Tucker, 1750, p. IX.). On objašnjava da je to moguće uz pomoć konkurencije i slobodne trgovine i više puta ponavlja da „Konkurencija se mora da pretvori u veliku nacionalnu korist, ako možda ne bude povoljna za privatni interes pojedinaca”<sup>3</sup> (Ibid, pp. 20, 52, 61, 66, 68).

Značajan doprinos ideji konkurencije je dao i David Hume. Kritikujući Tuckera, Hume daje jedan vitalan elemenat nastajućoj liberalnoj teoriji konkurencije. „Imitacija među suparničkim državama više služi održavanju industrije u svima njima” (Prema Rotwein et al., p. 80). Ipak bi izdvojili F. L. Forbonnaisa koji je u svoje djelo „Elementi trgovine” („*Elements du commerce*”, 1754) uvrstio i poglavlje o konkurenciji (Forbonnais, 1754, pp. 88-96.). Ovaj kratak tekst o konkurenciji je zaštitni znak istorije konkurencije. Bezrezervno, on je pisao: „Konkurencija je žila kucavica industrije i najaktivniji princip trgovine”<sup>4</sup>, i dodatno: „to je glavna osnova slobode trgovine”. Smatramo da je najvažnije u ovom Forbonnaisovom tekstu to što je u konkurenciji vidio samu suštinu ekonomske slobode. On u svojim „Elementima” 1754. godine vrlo lijepo ističe: „Već smo dokazali potrebu za konkurencijom; ona je duša slobode, naravno” (Forbonnais, pp. 88-96). Ove ideje dijeli i Jacques Robert Turgot, Francuz kao Forbonnais.

### 2.3.2. Fiziokrati

Francois Quesnay se smatra glavnim osnivačem fiziokratskog mišljenja. U njegovim prvim člancima o ekonomiji, objavljenim u „Enciklopediji” (1756–57), nema ozbiljnog zalaganja za slobodu i konkurenciju. Međutim, već 1765-70, ideja slobode i konkurencije izbija u prvi plan, kako kod njega, tako i kod mnogih drugih ekonomista. Počinje da se piše ne samo o slobodi i konkurenciji, već i o „slobodnoj konkurenciji”. Na primjer, slavni edikt iz 1763. godine kreirao je slobodnu internu trgovinu žita u Francuskoj (prema Schelle, pp. 129-130) i pomenuto je slobodno takmičenje. Povezivanje konkurencije sa slobodom i upotreba ovih termina uskoro postaje preovlađujuća sa dosta nametljivosti u radovima mnogih fiziokrata koji slijede: Dipon de Nemours, Marcier de la Riviere i drugi, poslije 1763.

---

<sup>2</sup> „by enabling the Merchant to find his own private advantage in labouring for the good of the Country.”

<sup>3</sup> „A competition .... must turn out greatly to the national advantage, though it may not be favorable to the private Interest of Individuals.”

<sup>4</sup> „La concurrence est l'ame & l'aiguillon de l'industrie, et la principe le plus activ du commerce.”

Sa novom teorijom bogatstva, fiziokrati su agresivno osporavali teoriju trgovinskog bilansa. Trgovina između nacija, kao i između pojedinaca, je samo razmjena ili transfer ekvivalenata, te stoga nije konfliktna. Upravo obrnuto, slobodna trgovina je bila na korist svim trgovinskim državama ukoliko je vodila ka maksimalnom razvoju prirodnih resursa koji pripadaju svakoj od njih. Merkantilistička koncepcija konkurencije kao forme nacionalnog rivalstva je zamijenjena novom liberalnom koncepcijom individualizovane perspektive u kojoj se u pozadini naziru klasne podjele. Ovaj novi pogled se rađa u periodu 1766 - 1776, a razvija se u debati između N. Baudeua, F. L. Forbonnaisa i F. Quesnaya, i presudno je za odbacivanje merkantilističke tradicije. François Quesnay (u *Maximes Generales*, 1787) iznio je sljedeći stav o konkurenciji: „...da održavamo potpunu slobodu trgovine – politika unutrašnje i spoljne trgovine je najsigurnija, najtačnija, najisplativija naciji i državi, a sastoji se u punoj slobodi konkurencije”<sup>5</sup>. Liberalni koncept konkurencije je uspostavljen u periodu 1770 – 1776. godine.

Kod Le Marcijera nailazimo na shvatanje da konkurencija stvara harmoniju: „Potraživanja prodavca i kupca, bez obzira na to što se međusobno suprotstavljaju, međutim savršeno su pomirena: ovako je svaki od njih dužan da se podvrgne zakonu koji dobije od konkurencije, ... povezani su zajedničkim interesom.”<sup>6</sup> (Marcier, pp. 361, 364 i 504)

### 2.3.3. Klasična sinteza Adama Smitha

Kod Smita konkurencija je „princip povezivanja“ i drži sve djelove njegove teorije zajedno. Istina je da je on uzeo mnogo toga onako kako je našao u francuskoj literaturi iz 1760-ih godina, bez nekih ozbiljnih inovacija i intervencija. Nije postavio ni princip konkurencije kao vitalni dio ekonomskog liberalizma, jer je to prije njega uradio Marcijer u djelu „Prirodni poredak” („*L'ordre Naturel*”). On nije otišao dalje ni što se tiče ideje da je traženje ličnog interesa promovisanje i opšteg interesa (što je Tuckerova

---

<sup>5</sup> „qu'on maintienne l'entière liberté du commerce: par la police du commerce interieur et exterieur la plus sure, la plus exacte, la plus profitable, a la nation et a l'etat, consiste dans la pleine liberte de la concurrence”.

<sup>6</sup> „les prétentions du vendeur et de l'acheteur, quoi qu'elles soient opposes entre elles, se concilient cependant parfatiement: voila commnet chacun d'eux est obligé de se soumettre a la loi qu'il recoit de la concurrence, ... ils sont lies per un interest commun.”

ideja od 1755.god). Ono što je mnogo značajnije je kako je on integrisao tu ideju u ekonomsku kalkulaciju. Smithov najveći samostalni doprinos je pojašnjavanje kako trgovina i proizvodnja kroz tržišnu razmjenu, koja je regulisana konkurencijom, omogućavaju da se podjelom rada ostvari najproduktivnija upotreba resursa. On se u tekstu „Bogatstvo naroda“ ozbiljnije bavi konkurencijom. U prvom izdanju ovog djela (1776), riječ konkurencija se pojavljuje 150 puta. U jednom paragrafu, možda najpotpunije, on govori o konkurenciji u onom smislu koji su joj dali francuski ekonomisti. On tvrdi da, pošto se ukinu svi sistemi ograničenja: „...očigledan i jednostavan sistem prirodne slobode uspostavlja se sam od sebe. Svaki čovjek, koliko god prekršio zakone pravde, potpuno je slobodan da slijedi svoj interes i da svoju industriju i kapital uspostavlja u konkurenciji sa bilo kojim drugim čovjekom ili čovjekovim poretom.“<sup>7</sup> (Smith, 1776, I, 184)

U gotovo svim svojim teorijama cijena i tržišta, on ističe prednost konkurencije u odnosu na monopol, jer ona omogućava niže cijene. Smit je zaista originalan u dodjeljivanju uloge uspostavljača ravnoteže i regulatora – konkurenciji. Kroz slobodnu i otvorenu konkurenciju se postiže „prirodna ravnoteža“. Nije to ideja savršene konkurencije, niti se može naći u ostalim njegovim djelima. Ako posmatramo njegov pogled na konkurenciju u odnosu na prethodnike, uočava se nekoliko bitnih elemenata: 1. on je često upotrebljavao frazu „slobodna konkurencija“, dakle dodao je to „slobodna“. 2. konkurencija se povećava (ili smanjuje) kada se broj konkurenata povećava (smanjuje). 3. konkurencija se posmatra kao dinamičan koncept u ulozi ostvarivanja ravnoteže koja se narušava tehnološkim procesom i podjelom rada.

Adam Smit je postavio klasični koncept konkurencije. Taj koncept se fokusirao na pregovaračko ponašanje pojedinačnih kupaca i prodavaca roba i usluga u kalkulaciji cijena na otvorenoj tržišnoj razmjeni. Takva konkurencija treba da rezultira pravednim postavljanjem cijena koje se ostvaruju u ravnoteži.

Smith se implicitno poziva na „nevidljivu ruku“, kada ističe da konkurencija u osnovi usmjerava akcije svakog pojedinca u ostvarivanju sopstvenog interesa da promoviše dobrobit društva, iako to nije dio njegovih namjera:

---

<sup>7</sup> „All systems either of preference or of restraints, therefore, being thus completely taken away, the obvious and simple system of natural liberty establishes of its own accord. Every man, as long as he does not violate the laws of justice, is left perfectly free to pursue his own interest his own way, and to bring both his industry and capital into competition with those of any other man, or order of man.”

„Svaki pojedinac se neprekidno trudi da pronade najpovoljnije zaposlenje za bilo koji kapital... To je zaista njegova lična prednost, a ne prednost društva koje ima u vidu. Ali, proučavanje sopstvene prednosti, prirodno, tačnije nužno, navodi ga da preferira zaposlenje koje je najpovoljnije za društvo.“ (Smith, 1776, p. 338)

Popularizaciji Smitha nakon izlaska „Bogatstva naroda” doprinio je J. B. Say, posebno svojim djelom „Ugovor“ („*Traite*”, 1803, 1814). Mnogi su citirali Smitha (na primjer T. R. Malthus, a najveći podržavalac je bio svakako John Stuart Mill, koji piše da „ništa drugo ne reguliše svaku trgovinu nego konkurencija“. D. Ricardo je bio prvi ekonomist koji je upotrijebio riječ „zakon” što se tiče ekonomskih podataka i „on je nesumnjivo zaslužan za uspostavljanje mišljenja o ekonomskim zakonima kao uni-verzalnim generalizacijama u objašnjenju ekonomskih pojava.“ (Prema Hartell, p. 24)

Glavni sljedbenici A. Smitha su D. Ricardo (rođen 1772), R. Torren (rođen 1780), T. Malthus (rođen 1766) i J. B. Say (rođen 1767). Od svih ovih ekonomista konkurencijom se najviše bavio R. Torren i proklamovao je konkurenciju kao zakon. Nepromjenljiv zakon konkurencije je povezan sa „principom gravitacije, koji trenutnim zadržavanjem uklanja sve stvari na odgovarajući nivo”, tako da, iako tržišne cijene mogu fluktuirati kao odgovor na promjenu ponude i tražnje, ipak njihovo „kretanje je vođeno sa fiksnim i nepromijenjenim determinisanim zakonom“, naime, „nepromjenljivim zakonom konkurencije“ (Torrens, 1920, s. 16). Malthus je u „Principima političke ekonomije” („*Principles of political economy*”), 1820) pravio česte i povezane reference na fraze „princip konkurencije“ i „neizbježni zakon ponude i tražnje“, a sljedeće godine je James Mill u svojim „Elementima političke ekonomije“ („*Elements of political economy*“, 1821), tretirao princip konkurencije kao „zakon” i „koristan princip”.

Klasični ekonomisti ovoga perioda (1800 - 1850) su se fundamentalno složili oko prirode konkurencije. Sa 1820-ima, koncept konkurencije je postao poznat. Na konkurenciju je gledano kao na aktivnosti koje se dešavaju između „pojedinaca“, kupaca i prodavaca, koji razmjenjuju robe i usluge u kontekstu otvorenog tržišta. Dugoročno, ove aktivnosti su ravnotežne, tako da se „zakon“ konkurencije smatra regulatorom ekonomskog ponašanja, koji alokira resurse i distribuira dohodak, zajedno sa nekim drugim ograničenjima, koji zajedno konstituišu „ponudu i tražnju“. Konkurencija, kao koristan regulator ekonomskih poslova, postaje očigledni cilj širokom spektru kritika, i one se proširuju na

gledanje na konkurenciju kao na izvor poteškoća (difficulties) koje se javljaju u društvenoj, političkoj i ekonomskoj sferi.

Reakcije ove vrste počinju sa engleskim socijalistom Robert Ovenom. On suprotstavlja kooperaciju konkurenciji. Njega podržava W. Tompson. Kako da kooperacija zamijeni konkurenciju nijesu objasnili. Ali, mnogo jača kritika konkurencije je došla iz Francuske. Socijalističke ideje u Francuskoj su se širile od 1830-ih, a predvodnik je Charles Fourier. On je bio prvi koji je istakao destabilizirajući potencijal u konkurenciji. L. Sismondi (1837) je tražio intervenciju vlade da zaštiti populaciju od efekata konkurencije, a gledao je na konkurenciju, kao i na novac, kao na korjene zla. On zagovara centralizovanu kontrolu i upravljanje ekonomskim aktivnostima. Ipak nije objasnio kako i čime da se zamijeni konkurencija. Slično prosuđivanje o konkurenciji imali su i moćni intelektualci tog doba, Karl Marx i Pierre-Joseph Proudon. Oni su izašli sa jakom kritikom koncepta konkurencije. Oni je tretiraju kao samouništavajući proces – koji povećava broj žrtava i smanjuje broj preživjelih.

#### **2.3.4. Zrelo doba klasicizma i pogled na konkurenciju**

Nekoliko ekonomista sa svojim premisama je usmjeravalo teoriju konkurencije ka liberalnom pogledu na konkurenciju. Tako J. S. Mill navodi „Samo kroz princip konkurencije politička ekonomija ima bilo kakvu pretenziju na karakter nauke. Ukoliko se renta, dobitak, zarade i cijene određuju konkurencijom, za njih se mogu odrediti zakoni. Pretpostavimo da je konkurencija isključivi regulator i mogu se utvrditi principi široke opštosti i naučne preciznosti, prema kojima će oni biti regulisani.” (Mill, 1848, p. 147)<sup>8</sup> Takođe, po njemu, „Vrijednost i cijene su određene samom konkurencijom” (Ibid, p. 440).

Sa ovim premisama J. Mill je princip konkurencije shvatao kao heurističku fikciju sa kojom se istražuje i razvija račun ekonomske logike. Iako su neki ekonomisti, njegovi savremenici, dijelili njegovo mišljenje o konkurenciji (Senior, 1996; Rossi, 1840), J. Mill

---

<sup>8</sup> „Only through the principle of competition has political economy any pretension to the character of a science“

je dominantna figura, a njegovi „Principi“ su prekretnica na dugom putu uzdizanja ekonomske nauke do 20. vijeka. On je zadržao klasični koncept konkurencije (individualna tržišna razmjena) u svojoj teoriji proizvodnje i razmjene.

Klasični ekonomisti su konkurenciju smatrali mehanizmom koji koordinira sukobljene lične interese pojedinaca, koji djeluju samostalno, i usmjerava ih ka postizanju ravnoteže u dinamičnom smislu tog pojma, odnosno neprekidnim procesima uklanjanja bilo kakvog viška dobiti ili gubitaka, uz tendenciozno uspostavljanje prirodnih cijena kao osnove tržišnih cijena. To je razlog zašto Smith primjećuje da je, uprkos činjenici da svaki pojedinac teži zadovoljenju svojih ličnih interesa, ipak „vođen nevidljivom rukom da promoviše cilj koji nije bio dio njegove namjere“ (Smith, p. 456). J. Mill je eksplicitniji u vezi sa ovim mehanizmom koordinacije, koji nam omogućava da proučavamo ekonomske pojave na rigorozan, a samim tim i naučan način.

Iako se iz prethodnog i često citiranog citata ne može tačno zaključiti kako J. Mill definiše konkurenciju, on jasno tvrdi da se kroz konkurenciju mogu rigorozno odrediti i prirodne cijene i prihodi i, ono što je važnije, „nezavisno od volje ljudi“; odnosno J. Mill prepoznaje da u ekonomiji upravljaju objektivni mehanizmi (ili „zakoni“) koji se mogu teoretizovati. Klasični ekonomisti opisali su konkurenciju kao beskrajn suparnički proces uravnoteženja, a ne kao krajnje stanje ili stanje stvari kao što je prikazano u neoklasičnoj ekonomiji. Na primjer, Smith opisuje ovaj suparnički postupak smanjenja cijena kao proces u kojem su glavni gradovi (kompanije) u stalnom pritisku da inoviraju. Smit primjećuje: „Konkurencija proizvođača koji su, da bi se međusobno takmičili sa cijenama, pribjegli novim podjelama rada i novim poboljšanjima načina rada, o kojima se možda nikada ne bi moglo razmišljati.“ (Smith, 1776, p.706).

Dalje, u ovom konkurentskom procesu stvarne cijene teže svojim prirodnim nivoima, a time stopa profita zajedno sa kirijama i nadnicama (u slučaju poljoprivrednih proizvoda) teži svom normalnom nivou. Uslov za postizanje ovih normalnih nivoa je slobodna pokretljivost između glavnih gradova ili ono što A. Smith naziva „savršenom slobodom“. Međutim, klasični ekonomisti uopšte nijesu bili jasni u pogledu zahtjeva konkurentskog ponašanja i kako je na njega uticao broj učesnika. Stoga, iako je konkurencija zamišljena kao suparnički proces, ipak često postoje izjave koje bi se mogle protumačiti

i kao podržavanje kvantitativne, a samim tim i neoklasične perspektive konkurencije. Karakterističan primjer je sljedeći citat Smitha:

„Na primjer, količina namirnica, koja se može prodati u određenom gradu, ograničena je potražnjom tog grada i njegovog susjedstva. Kapital, dakle, koji se može zaposliti u trgovini namirnicama, ne može premašiti ono što je dovoljno za kupovinu te količine. Ako je ovaj kapital podijeljen između dvije različite trgovine mješovitom robom, njihova konkurencija će težiti da obje prodaju jeftinije nego da je u rukama samo jednog; i ako bi se podijelilo na dvadeset trgovinskih radnji, njihova konkurencija bi bila utoliko veća, a šansa da se sporazumiju da bi podigli cijenu, utoliko je manja. Njihova konkurencija bi mogla da uništi neke od njih samih; ali da se o tome brinu, stvar je zainteresovanih strana i može se bezbjedno vjerovati njihovom nahodjenju. Nikada ne može naštetiti ni potrošaču ni proizvođaču; naprotiv, mora se težiti da maloprodavci prodaju i jeftinije i kupuju spremnije, nego da je čitava trgovina monopolizovana od jedne ili dvije osobe.” (Smith, 1776, p. 272)

Dakle, moglo bi se razabrati neko sjeme kvantitativnog pojma konkurencije. G. Stigler (1957 i 1987) posebno ukazuje da je u gornjim redovima sadržan opis osnovnog zahtjeva za savršeno takmičenje, a to je da je takmičenje direktno povezano sa brojem učesnika. Iako su na osnovu gore navedene Smitove tvrdnje neoklasični ekonomisti smatrali da kod njega postoji rani razvoj teorije savršene konkurencije, ipak se to ne može prihvatiti, jer nema osnova da se tako zaključuje. Ne može se to dokumentovati ni čuvenim primjerom njegove fabrike igala. Dakle, gornji citat je u kontekstu merkantilne ekonomije u kojoj dominiraju trgovinski cehovi koji monopolizuju i proizvodnju (proizvođači) i potrošnju (vlasnici radnji), više nego što je vezan za kontekst kapitalističkih preduzeća koja rade u gradovima u skladu sa mobilnošću kapitala i radne snage. Nevolja sa A. Smithom, D. Ricardom i J. Millom je bila u tome što nijesu razlikovali na dovoljno jasan i, prema tome, teoretski adekvatan način, međuindustrijske i unutarindustrijske konkurencije; samim tim nijesu zaokružili konkurenciju teorijski.

Kada se govori o „zakonu jedne cijene” onda se on odnosi na kratak vremenski raspon i, s obzirom na to da se odnosi na istu robu, proizilazi da se radi o unutarindustrijskoj konkurenciji. Taj prilaz su prihvatili i klasični i neoklasični ekonomisti. Suprotno tome, sa aspekta dugog roka može se govoriti o postizanju prirodnih cijena, pri čemu

protok kapitala u industrijama i van njih tendencijalno izjednačava stope profita, pa je stoga ova vrsta konkurencije između industrija. Shodno prethodnom, A. Smith, D. Ricardo i J. Mill su konkurenciju shvatali kao proces koji kratkoročno uspostavljan jednake cijene („zakon jedne cijene”) i na duži rok nejednake stope profita između firmi u industriji i različite cijene među industrijama. Na duži rok cijene teže da budu prirodne zbog priliva i odliva kapitala („zakon jednake profitabilnosti”). Ovo postaje posebno izraženo kod D. Ricarda, kada objašnjava mehanizam prilagođavanja uspostavljanja ravnotežnih (prirodnih) cijena između industrija:

„Možda ne postoji nijedan proizvođač, ma koliko bogat, koji ograničava svoje poslovanje na obim koji mu dopuštaju samo sopstvena sredstva; on uvijek ima neki dio svog kapitala u opticaju, veći ili manji, prema djelovanju tražnje za robom. Kada poraste tražnja za svilom, a opadne tražnja za suknom, sukнар ne prebacuje svoj kapital u posao sa svilom već otpušta nekolicinu zaposlenih i ne traži zajam od bankara i drugih; a sa proizvođačem svile sasvim je obrnuto: on želi da zaposli više radnika i time se povećava njegov motiv da pozajmljuje: on pozajmljuje više i tako se kapital premješta iz jednog posla u drugi, bez potrebe da proizvođač prekida svoje uobičajeno zanimanje. Kada pogledamo tržnice velikog grada, i uočimo kako su one redovno snabdjevene i domaćom i stranom robom, u onoj količini koja je potrebna, u svim okolnostima kolebanja tražnje ..., a bez prečestih zagušenja zbog prevelike ponude ili previsokih cijena zbog ponude koja ne zadovoljava tražnju, moramo priznati da je princip koji raspodjeljuje kapital na sve poslove u iznosu koji je upravo odgovarajući potrebama aktivniji nego što se obično pretpostavlja. (Ricardo, 1815, p. 90).

Kod D. Ricarda prisustvo viška dobiti ili gubitaka jednostavno ubrzava ili usporava proces akumulacije kapitala, štaviše, kreditni sistem olakšava i poboljšava djelovanje ovog mehanizma i nema potrebe za ulaskom ili izlaskom firmi iz drugih industrija. Ovi aspekti takmičenja su, međutim, dosta nejasni u Smithovoj analizi i nijesu adekvatno razjašnjeni ni kod D. Ricarda ni kod J.S. Milla.

U „Principima političke ekonomije i oporezivanja“ (1817) D. Ricardo upotrebljava riječ konkurencija 30 puta. Iz sljedećeg iskaza veoma je jasno da on vidi konkurenciju kao vitalan postulat u svojoj teoriji: „Govoreći tada o robama, njihovoj zamjenskoj



vrijednosti i zakonima koji regulišu njihove relativne cijene, mislimo na sve one proizvode koji se mogu povećati u količini naporom ljudske industrije i na čiju proizvodnju konkurencija djeluje bez ograničenja.”<sup>9</sup> (Ricardo, 2017, pp. 33, 12 i 105). Dalje, on govori o blagotvornoj ulozi koju konkurencija igra u raspodjeli prihoda među pojedincima:

„To su onda zakoni kojima se regulišu zarade i kojima se uređuje sreća daleko najvećeg dijela zajednice. Kao i svi drugi kontrasti, platu treba prepustiti poštenoj i slobodnoj konkurenciji tržišta i nikada je ne bi trebalo kontrolisati miješanjem zakonodavca” (Ibid, pp. 33, 12 i 105). Sa sigurnošću možemo reći da njegov glavni interes nije konkurencija kao propisan princip za ekonomske politike, već kao analitička apstrakcija ekstremnog hipotetičkog slučaja u kojem ispituje međuveze cijena, troškova, vrijednosti i proizvodnje, da bi opisao kvantitativne osobine ravnoteže. Stavovi D. Ricarda o konkurenciji i cijenama su inicirali njegovu debatu sa R. Malthusom 1816-1822, o tome da li su cijene određene od strane ponude i tražnje (konkurencije) ili količine rada za proizvodnju roba?

A. Smith je svojim konceptima proizvodnje i razmjene postavio solidne teorijske fundamente. D. Ricardo i njegovi savremenici su ga nadgradili, istraživali su vezu cijena, proizvodnje i prihoda, sa varijacijama u proporcijama između različitih vrsta inputa i outputa, a zakon o opadajućim prinosima je jedan primjer te analize koji trasira put prema marginalizmu u drugoj polovini 19. vijeka.

---

<sup>9</sup> „*In speaking then of commodities, of their exchangeable value, and of the laws which regulate their relative prices, we mean always such commodities only as can be increased, in quantity by the exertion of human industry, and on the production of which competition operates without restraint.*”

## 2.4. NEOKLASIČNI KONCEPT KONKURENCIJE

### 2.4.1. Tranzicija u neoklasicizam

Jezgro klasičnog mišljenja o konkurenciji se nakon 1850-ih nastavlja i u neoklasičnom načinu razmišljanja. U suštini, tranzicija iz klasičnog u neoklasični model je bila mnogo više stvar tehnike nego što je suštinska. Jedan vijek poslije djela „Bogatstva naroda“ (u kom je data prva sinteza ideja o konkurenciji) desila se druga sinteza. Naime, L. Warlas, je to uradio sa drugačijim metodama i detaljima, ali istog mišljenja kada se ističu ravnotežne i regulacione tendencije takmičarskog ponašanja. Ono što je donio neoklasicizam jeste intenziviranje pozivanja na metodu čiste logike, i to u matematičkoj formi. Teoriji je bio potreban dokaz, tj. logička potvrda njene validnosti. Matematički prilaz je „eksplodirao“ u prvim godinama 1870-ih.

W. Thorton je možda najviše doprinio sumnji u klasično gledanje na konkurenciju. Thorton je sumnjao u dugo održavanu (ili dugo podrazumijevanu) pretpostavku da postoji neki jedinstveni tržišni proces pod nazivom „konkurencija“ koji dovodi do nekog jedinstvenog tržišnog rezultata nazvanog „ravnoteža“, i time je doveo u sumnju karakter velikog klasičnog principa. Thortonova „Nova teorija ponude i tražnje“ (1866) zadala je gotovo moralni udarac klasičnoj ortodoksiji,

W. Thorton je spremno ocijenio da je „uvijek konkurencija i to samo konkurencija, ta koja određuje cijenu“ i da konkurencija indirektno odražava stanje ponude i potražnje, ali – i tu je bila njegova glavna poenta – ovi odnosi između cijene, konkurencije i ponude i potražnje, ne predstavljaju nam se „na bilo koji uniforman ili redovan način.“

Godine 1810, on piše: „Svako ima naviku reći i, bez sumnje, svako misli da zna da cijena zavisi od ponude i potražnje. Nema sumnje, stoga, da svako takođe misli da zna što su zapravo ponuda i potražnja, a na način na koji oni određuju cijenu.“ (Thorton, A New Theory, p. 433). Ali, dalje objašnjava: „Znanje o tome što svako pretpostavlja da posjeduje, ne posjeduje zaista niko, jer... čvrsto, nikada nije data definicija ponude i potražnje koja ne zahtijeva više ili manje korekcije ili pojačanja i... shodno, ne može se dati njihova definicija u skladu sa kojom je moguće odrediti cijenu.“ (Ibid, p. 43)

Thortonov rad je imao veliki uticaj tokom sljedećih godina. Sa S. Jevonsom počinje neoklasicizam. Jevons je u svojoj “Teoriji političke ekonomije”, klasičnu teoriju vrijednosti zamijenio teorijom korisnosti. Što se tiče Thortonove kritike, S. Jevons je od

samog početka bio prilično spreman da se uskladi sa J. S. Millom u prihvatanju „neupitne istine zakona ponude i potražnje“. On je postavio ključne elemente teorije savršene konkurencije, ali, mora se istaći, postavio ih je veoma konfuzno. S. Jevons je koristio tehnike geometrije i diferencijalne kalkulacije kako bi mapirao logiku izbora u smislu različitih skupova mogućnosti razmjene sa kojima se suočavaju svaki kupac i prodavac, uz date preferencije, izvodeći uslov za maksimiziranje njihovih korisnosti.

Ono što ga je najviše interesovalo je kvantitativni aspekt ravnoteže na savršenim tržištima, a manje ponašanje učesnika na tržištu. Želio je da dokaže da je jedno empirijski različito (posebno) stanje stvari (savršeno tržište) logično podrazumijevalo drugo empirijski različito (posebno) stanje stvari (ravnotežu). Izvodeći svoje početno rješenje za jednačinu razmjene, Jevons je postavio tržišno ograničenje koje bismo sada nazvali bes-krajno elastičnom krivom tražnje prema nezavisnom prodavcu na tržištu sa velikim brojem kupaca i prodavaca. U svojim pokušajima da dalje primijeni ovu jednačinu, ostao je potpuno nekonzistentan u želji i naporu da je generalizuje. On se bavio savršenim tržištem, a ne savršenom konkurencijom. Sumarno, njegovo gledište o tržištu je sljedeće: „Tržište je teoretski savršeno samo kada svi trgovci imaju savršeno znanje o uslovima ponude i potražnje i, shodno tome, odnosu razmjene“ (Ibid, p. 87).

Sve u svemu, Jevonsova teorija političke ekonomije je otvorila put takozvanom „apstraktnom“ pristupu ekonomskoj teoriji i njenom matematičkom obliku, a njegovo djelo ilustruje kako je ideja savršene konkurencije polako postajala heuristička funkcija, opravdana na čisto logičkoj osnovi, kao šira empirijska generalizacija njegove teorije. Međutim, ostavila je status konkurentskog postulata u zbujućem stanju.

Sa tačke gledišta konkurentne teorije važan je i rad A. Cournota. On je značajan, ne samo zbog matematičkih tehnika u proučavanju tržišne ravnoteže, nego više zbog načina na koji rekonstruiše racionalno ponašanje da bi se uskladile same matematičke tehnike. On je vjerovao da se tržišno ponašanje, motivisano racionalnim odlukama, može predstaviti matematički. Formulirao je funkcionalni odnos između tražnje i cijena. Kod njega se pojavljuje, možda po prvi put, koncept savršene konkurencije, čija je analiza počivala na maksimiziranju ponašanja firmi koje učestvuju na mjestu jednakosti marginalnog prihoda i marginalnih troškova. Ovi koncepti su takođe bili prisutni u spisima

Dupuita i drugih sa početka devetnaestog vijeka. Često citirani didaktički primjer nedo- slednosti formiranja cijene unaprijedio je J. Dupuit (1844, 1869) i povezoao ga je sa na- metanjem tačne mostarine. Znamo da je granični trošak prelaska mosta nula i mora biti optimalna cijena prelaska mosta. Ali, za cijenu jednaku nuli, ne postoji privatni podsticaj za izgradnju mostova, a pozitivna cijena (mostarina) sa druge strane dovodi do pogrešne raspodjele resursa i neto društvenog gubitka. Cournotove i ideje francuskih inženjera, međutim, nijesu mogle da privuku mnogo pažnje početkom devetnaestog vijeka zbog apsolutne dominacije klasične ekonomije i njihovog pogleda na konkurenciju kao na pro- ces rivalstva, a ne kao na statičnu situaciju.

Godine 1874, kao i 1877, Leon Walras je objavio „Elemente čiste političke eko- nomije“ („*Éléments d'économie politique pure*“) u kojima je postavio koncept opšte rav- noteže. On je definisao „hipotetički režim perfektne slobodne konkurencije“ kao režim slobodne konkurencije između prodavaca usluga i između kupaca proizvoda“ (Walras, p. 40), U hipotetičkom režimu perfektne konkurencije se proizvodni faktori, proizvodi i ci- jene automatski prilagođavaju u ravnoteži.

Problem koji je L. Walras namjeravao da riješi predstavio je A. A. Couront. Na- ime, iako je bilo moguće pokazati da će cijene izjednačavati ponudu i tražnju kako bi očistile pojedinačna tržišta, nije bilo jasno da li je ravnoteža postojala za sva tržišta isto- vremeno. Walrasov zakon podrazumijeva da suma vrijednosti viška tražnje na svim tržiš- tima mora biti jednaka nuli, bez obzira da li je ekonomija u opštoj ravnoteži ili ne. To podrazumijeva da, ako postoji pozitivni višak tražnje na jednom tržištu, negativni višak tražnje mora postojati na nekom drugom tržištu. Dakle, ako su sva tržišta osim jednog u ravnoteži, onda i to posljednje tržište mora biti u ravnoteži.

L. Walras je svoju osnovnu teoriju opšte ravnoteže konstruisao tako što je započeo jednostavnim jednačinama, a zatim povećao složenost sljedećih jednačina.

#### **2.4.2. Razvoj neoklasicizma**

U periodu između 1871. i 1874. godine desio se proboj neoklasične doktrine. Glavni ekonomisti koji su zaslužni za to, bili su: S. Jevons, L. Walras i K. Menger. Svi su dijelili sklonost ka apstraktnom rezonovanju, u matematičkom ili kvazi-matematičkom smislu. Svaki je koristio koncept marginalne korisnosti za konstruisanje modela tržišne razmjene i modela racionalnog izbora, u kojima je skup alternativnih mogućnosti uziman

u formi matematičke funkcije, i svaki je izabrao za početnu tačku slučaj konkurentne razmjene između velikog broja kupaca i prodavaca.

„Savršena konkurencija“ prevladava samo „u granicama“; tako se „savršena konkurencija“ modelira kao asimptotsko svojstvo sekvenci ekonomija razmjene. Koncept konkurentne ravnoteže (Walras) zasniva se na implicitnoj pretpostavci savršene konkurencije. Pošto ekonomija sa konačnim brojem agenata nije savršeno konkurentna, Edgeworth je uveo novi koncept ravnoteže. On je konstruisao krive indiferencije za marginalnu analizu.

Dakle, model savršene konkurencije opisuje tržišni oblik koji se sastoji od velikog broja malih – u odnosu na veličinu tržišta – firmi koje prodaju homogenu robu velikom broju potrošača. Svi učesnici na tržištu imaju savršene informacije o cijenama i troškovima svakog dobra, daju se preferencije potrošača i, konačno, postoji savršena mobilnost faktora proizvodnje. Učesnici na tržištu nijesu u stanju da utiču na cijenu proizvoda, tako da je ponašanje preduzeća potpuno pasivno u odnosu na cijenu proizvoda („preuzimanju cijena“). Preduzeća teže da ostvare nivo proizvodnje na kom maksimiziraju svoju dobit koja se postiže u trenutku kada je cijena jednaka graničnim troškovima proizvoda. Ista cijena takođe maksimalizuje korisnost potrošača, a samim tim i dobrobit društva. Stoga je potrebna koncepcija savršene konkurencije da bi neoklasična teorija odredila statičku ravnotežu u ekonomiji.

Intenzitet konkurencije je direktno proporcionalan broju proizvođača i, uopšte, strukturi privredne grane. Što je veći broj firmi koje posluju u nekoj grani, to je energičnije njihovo konkurentsko ponašanje, a tako je i uspostavljanje jedinstvene stope profita u svim industrijama. Suprotno tome, što je manji broj firmi, to je oblik konkurencije monopolističniji ili oligopolističniji, a samim tim su i veće među-industrijske razlike u stopama dobiti. U neoklasičnoj mikroekonomskoj teoriji, ako firma ili industrija iskazuju dobiti iznad normalnog tokom prilično dugog vremenskog perioda, pripisuju se nesavršenostima u radu tržišta, a time i postojanju određenog stepena monopola.

Konceptu neoklasične konkurencije kao stanja može se prigovoriti sa gledišta surove stvarnosti. Jasno je da je idealizovana situacija u kojoj se firme prikazuju kao nezavisne jedna od druge i da je pritom svaka od njih nemoćna u pogledu određivanja cijena.

Formalne zahtjeve za savršenom konkurencijom razradio je F. Y. Edgewort, koji je i promovisao taj koncept, iako sa malo uspjeha. Vrijedi istaći da takav model konkurencije nije mogao biti široko prihvaćen, ne samo zbog svoje očigledno nerealne prirode, već uglavnom zbog dominacije ideja klasičnih ekonomista. A. Marshall je nastojao da zaobiđe probleme prihvatanja nove teorije asimilišući klasičnu tradiciju sa neoklasičnom ekonomijom. Klasični dinamički proces konkurencije trebalo je postepeno prevesti u statičke izraze, tj. broj proizvođača i vrsta proizvoda mogu da karakterišu oblik konkurencije. Međutim, čak i u Marchalovo vrijeme, savršeno takmičenje nije u potpunosti formulisano u operativni model, pa je ovaj zadatak u velikoj mjeri ostvaren kod F. H. Knighta (1921). Knight opisuje na sveobuhvatan i pedantan način zahtjeve savršene konkurencije, koji bi mogli da se koriste u realnoj ekonomiji. Ipak, ostao je problem primjene toga teorijskog koncepta na realnu ekonomiju. To je uslovalo, prema G. J. Stigleru (1957), razvoj i široko prihvatanje pojma monopolističke konkurencije 1930-ih.

## 2.5. SAVREMENA TEORIJA KONKURENCIJE

### 2.5.1. Teorija konkurencije u XX vijek

Predlog monopolističke konkurencije nezavisno su preuzeli J. Robinson (1933) u Velikoj Britaniji i E. H. Chamberlin (1933) u SAD-u i u osnovi su oni pokrenuli ono što je nazvano „revolucija monopolističkog takmičenja” iz 1930-ih. Oboje autora su predložila napuštanje savršene konkurencije u korist monopolističke konkurencije. J. Robinson je bila izričita u vezi sa marginalizacijom savršene konkurencije i generalizovanjem nesavršene konkurencije, primijetivši da je „ispravnije izložiti analizu monopola koji tretira savršenu konkurenciju kao poseban slučaj” (Robinson, 1933, pp. 250 - 251). Chamberlin je uspio da razvije nove analitičke alate i da promoviše koncept „monopolističke konkurencije“, ali se i mnogo istrajnije i duže od Robinsonove bavio ovom temom. Monopolistička konkurencija kao model tržišnog funkcionisanja dobija svoje pristalice, ekonomiste, uglavnom povezane sa Univerzitetom Harvard (Chamberlin, Mason, Galbraith, među ostalima). Ova grupa ekonomista je tvrdila da stvarni ekonomski život odstupa od onog opisanog u savršenoj konkurenciji. Zato je potrebna intervencija vlade da bi se ispravile nesavršenosti. Tako da u sukobu mišljenja po ovom pitanju, nesavršena (ili monopolistička) konkurencija dobija jednako na značaju kao i savršena konkurencija. U debati su na suprotnoj strani bili uglavnom ekonomisti povezani sa Univerzitetom u Čikagu (Stigler, Friedman, Harberger, među ostalima). Oni su smatrali i tvrdili da model savršene konkurencije objašnjava i predstavlja stvarni ekonomski život.

Otuda je došlo do M. Friedmanovog (1953) čuvenog metodološkog principa, koji glasi da se „o modelu sudi prema njegovom predviđajućem sadržaju, a ne prema realizmu njegovih pretpostavki”. U tom kontekstu, koristio je primjer cjenovnih efekata indirektnog poreza na cigarete, koji se mogao predvidjeti sa dovoljnom tačnošću koristeći analizu djelimične ravnoteže i savršenu konkurenciju, iako industrija cigareta posjeduje karakteristike monopolističke ili oligopolističke konkurencije. Ova rasprava tridesetih i četrdesetih godina 20. vijeka stvorila je discipline industrijske organizacije i državnog regulisanja industrije. Krajem četrdesetih ili početkom pedesetih godina 20. vijeka, „monopolistička revolucija konkurencije“ zamijenjena je savršenom konkurencijom kao normom, barem do druge monopolističke revolucije konkurencije 1980-ih, do koje je došlo sa pojavom nove kejnzijanske i, takođe nove, konsenzusne makroekonomije.

### 2.5.2. Aktualnost pitanja konkurencije

Razvoj teorija konkurencije je išao prema stavu da je konkurentno i dobro funkcionisajuće tržište imperativ za efikasnost ekonomije. Razlozi su različiti, ali se mogu grupisati u dvije kategorije. *Prvo*, konkurentna tržišta pomažu u ispravljanju poremećaja u strukturi proizvodnje i na taj način podižu nivo produktivnosti, a *drugo*, jača konkurencija daje povećani podsticaj proizvođačima u obliku nižih cijena, većeg kvaliteta i povećane raznolikosti.

Uobičajena mudrost u ekonomiji tvrdi da postoji negativan odnos između stepena tržišne konkurencije i nivoa profita preduzeća. Shodno tome, prema klasičnim modelima, u najboljem je interesu kompanija, koje maksimiziraju profit, da smanje stepen tržišne konkurencije, posebno ako se to može učiniti nekim pravnim sredstvima, poput diferencijacije proizvoda i horizontalnog spajanja. Bez obzira na iznijete pretpostavke, povećanje konkurentnosti tržišta i smanjenje postojeće tržišne moći motivišu firme da odrede cijene bliže marginalnim troškovima. Kao posljedica toga, super normalna dobit ima tendenciju smanjenja, dok alokacija resursa i dobara postaje efikasnija.

Nedavne empirijske studije ukazale su na pozitivan efekat konkurencije na tržištu proizvoda na rast produktivnosti, posebno na niskim nivoima konkurencije (Aghion et al., 2005). Porast konkurencije također može uticati na dinamičku efikasnost preduzeća, gdje će preduzeća imati podsticaj za inovacije, a time i za ubrzan prelazak na modernu tehnološku granicu. Takva poboljšanja mogu imati značajan uticaj na produktivnost (Aghin, 2002; Griffith i Harrison, 2004). Opšta ideja koja stoji iza ovog argumenta je da, kada regulatorne reforme dovedu do konkretnijih izvoznih tržišta, klin između cijena i graničnih troškova bude minimiziran, što rezultira nižim stepenom narušavanja tržišta.

Štaviše, konkurentnija klima dovešće do pritiska da manje efikasne firme izađu sa tržišta. Kroz ovaj kanal, tržišni udijeli će se prebaciti sa niže produktivnosti na firme sa većom produktivnošću. Veoma uticajan doprinos u ovoj oblasti dao je S. Nickell (1996) koji je, koristeći podatke na nivou preduzeća, istraživao gdje promjene u konkurenciji utiču na nivo produktivnosti i stope rasta.

Donedavno, odnos između nivoa tržišne konkurencije i dinamike cijena nije dobio posebnu pažnju, s tim što su istraživanja bila više usredsređena na odnos između konkurencije i nivoa cijena. Sistematsko bavljenje vezom između tržišne konkurencije i



inflacije počelo je nedavno, uz važan doprinos J. O. Martinsa i sar. (1996) i K. S. Neissa (2001), usredsredila na empirijske dokaze koji se odnose na ukupan stepen konkurencije među firmama, mjereno nadoknađivanjem cijene nad graničnim troškovima i inflacijom. M. Przybyla i M. Roma (2005) su testirali hipotezu da veće nadoknade dovode do veće inflacije i otkrili su da konkurencija na tržištu proizvoda igra važnu ulogu u objašnjavanju prosječnih stopa inflacije u državama i sektorima.

Kao što ukazuju evropski ugovori, nije pitanje konkurencije samo po sebi ono što bi se nazivalo idealom, već skupovi ekonomskih mehanizama koji djeluju na ekonomsku aktivnost: prisustvo nezavisnih aktera i slobode cijena, kao i niska ograničenja za ulazak na tržišta (slobodan ulazak). Konkurentski pritisci ili konkurentski mehanizmi djeluju na različitim nivoima. Pitanje slobodnog ulaska je ključno u konkurenciji.

Treba imati na umu da dobiti u efikasnosti, postignuti u određenom sektoru, imaju posljedice na cijelu ekonomiju, u bilo kojem opštem modelu ravnoteže. Izmjena režima taksi na dozvole potencijalno će osiromašiti trenutne vlasnike, ali i stvoriti aktivnost u korisničkim sektorima. Povećavanje konkurencije razumnom regulacijom znači omogućavanje svim korisnicima proizvoda i usluga niže cijene, a ekonomiji više inovacija.

Politika konkurencije tradicionalno se temelji na tri stuba, kojima možemo dodati dva aspekta specifična za Evropsku uniju. Borba protiv kartela, borba protiv zloupotrebe dominantnog položaja (pojam utvrđen u evropskom zakonu, koji odgovara borbi protiv monopolizacije ili antitrusta u Sjedinjenim Državama) i kontrola koncentracija (spajanja i preuzimanja) čine tri klasične vrste intervencija, koje se takođe nalaze u Sjedinjenim Državama (SD). Evropska unija zahvaljujući svojoj posebnoj organizaciji, koja okuplja nezavisne države na jedinstvenom tržištu, dodaje još dva aspekta svojoj politici konkurencije: (1) kontrolu državne pomoći koja želi spriječiti državu članicu da ne distribuira iskrivljujuću i neefektivnu pomoć na evropskom tržištu u korist nacionalnih firmi, koje bi mogle dovesti do odmazde drugih država članica i (2) sektorske politike liberalizacije, koordinirane na evropskom nivou, koje imaju za cilj otvaranje konkurencije u sektorima koju su ranije bili pod javnim monopolima u većini država.

Provođenje politike konkurencije relativno je novije u Francuskoj i Evropi, posebno u poređenju sa SD. SD su 1890. godine Shermanovim aktom uspostavile sistem za

borbu protiv monopola; što se tiče kontrole koncentracije, ona datira od usvajanja Claytonovog zakona 1914. godine. Na evropskom nivou, Rimskim ugovorom uspostavljena je 1957. godine borba protiv kartela i zloupotrebe dominantnog položaja (danas utvrđena Članom 101. i 102. Ugovora o funkcionisanju Evropske unije), a tek 1990. godine uspostavljena je kontrola spajanja na evropskom nivou, koju je provodila Generalna direkcija za konkurenciju.

Podizanje nivoa konkurencije između tržišnih učesnika (uz *ceteris paribus*) doводи do unapređenja konkurentnosti države, ali suprotno ne mora da važi. To znači da postoji odnos konkurencije i konkurentnosti. Konkurentnost šire posmatrana je skup institucija, politika i činilaca koji određuju stepen produktivnosti neke države. Nivoom konkurentnosti izražava se kapacitet nacionalne privrede da u srednjoročnom periodu generiše održivi ekonomski rast na postojećem nivou razvijenosti. Naime, konkurencija kao tržišni fenomen govori o intenzitetu tržišne utakmice između tržišnih učesnika kako na strani ponude tako i na strani tražnje za dobrima i uslugama. Podsticanje konkurencije na parcijalnim tržištima bi trebalo da rezultira nižim cenama, većim kvalitetom i raznovrsnošću proizvoda i usluga, učestalim inovacijama na strani ponude, što ima pozitivne implikacije na potrošačev višak. Zbog svog pozitivnog dejstva na nivo blagostanja parcijalnih tržišta, zaštita i podsticanje konkurencije su teme od prvorazrednog značaja za sve tržišne privrede. Konkurencija se može posmatrati kao vitalni stub konkurentnosti.

### **2.5.3. Uloga konkurencije u ekonomiji**

Vidjeli smo ideje koje su dominirale u teorijskiom prilazu konkurenciji. Naš zaključak je da je konkurencija glavno pitanje ekonomije i njena pokretačka snaga. To je tajna ekonomije, koju treba dešifrovati da bi ekonomija bila uspješna. Ona je za oskudne resurse suštinski koncept oko kojeg se gradi sva savremena ekonomija. A. Smith je uočio da takmičenje neće dovesti do haosa, već do spontanog i produktivnog društvenog poretka. Njegov uvid je rodio ekonomiju kao nauku. Ekonomisti su proveli dva vijeka otkrivajući bezbroj načina na koje konkurencija djeluje. Ono što je J. S. Mill rekao 1848. godine važi i danas: „Samo putem principa konkurencije politička ekonomija ima bilo kakvu pretenziju na karakter nauke“.

Efekti konkurencije prožimaju ekonomski život. Cijene, nadnice, metode proizvodnje, koji proizvodi se proizvode i u kojim količinama, veličina i organizacija poslovnih firmi, raspodjela resursa i prihodi ljudi proizilaze iz konkurentskih procesa.

Uzmimo u obzir tržišne cijene robe široke potrošnje. Pekar ima pri ruci zalihe hljeba, dragocjenog dobra za koje su potrošači spremni da se takmiče nudeći pekaru cijenu. Pekar želi da dobije najvišu moguću cijenu, ali je sputan. Ako postavi svoju cijenu previsoko, kupci neće kupiti sve što pekar mora da proda. Kupovaće kod drugog pekara ili će umjesto toga kupiti picu ili krompir. Dakle, pekar postavlja cijenu za koju misli da će „očistiti tržište“. Ta cijena je određena spremnošću kupaca da se takmiče za njegov proizvod i spremnošću rivala da se takmiče za njegove kupce. Na taj način konkurencija određuje cijene kuća i frizura, stolica za plažu i “Biblije” i milion i jednu drugu robu i uslugu koju potrošači žele.

Identičan proces se dešava i sa proizvodima proizvođača. Proizvođač čelika ima pri ruci zalihe čelika za koje su automobilske kompanije, proizvođači uređaja i proizvođači opreme spremni da se takmiče. Firma koja proizvodi automobile želi da ostvari što veći prihod, uzimajući u obzir spremnost kupaca da plate i prijetnju nižim ponudama svojih rivala. Kupci žele da plate što manje, uzimajući u obzir da ih suparnički kupci mogu nadmašiti. Ova dvostrana konkurencija ponovo će odrediti cijenu koja „očisti tržište“.

Tržišna cijena predstavlja najnižu cijenu koju kupci automobila moraju da plate i najvišu cijenu koju mogu da dobiju prodavci automobila, a da ih rivali ne nadmaše. Ovaj konkurentni proces fiksira stope svih proizvodnih resursa – od cijena automobila i kompjutera, do plata taksista i neuro hirurga.

U isto vrijeme kada konkurentno takmičenje utvrđuje cijene na tržištu, ono takođe određuje prihode i raspoređuje robu. Niske zarade koje zarađuje taksista daju mu relativno nizak prihod sa kojim može izaći na tržište i kupiti robu široke potrošnje. Visoke zarade koje zarađuje ljekar daju mu relativno visok prihod sa kojim može da kupuje robu. Naravno, ljekar će moći da kupi veći udio robe široke potrošnje nego pekar ili taksista.

Kupovina od strane potrošača djeluje kao neka vrsta tihe alokacije resursa. Kada bismo mogli da sastavimo gigantske snimke svih kompjutera u svim kancelarijama u

Evropi ili svih frižidera u svim domaćinstvima ili sve automobile u svim garažama, vidjeli bismo kako konkurentno takmičenje dodjeljuje robu široke potrošnje.

Ista vrsta alokacije se dešava i sa proizvodima proizvođača. Proizvođači automobila žele čelik za motore i karoserije. Proizvođači uređaja to žele za mašine za pranje, sušenje veša i frižidere. Građevinske firme to žele za armaturne šipke. Privrednici u svim ovim industrijama takmiče se za čelik naručivanjem kod proizvođača. Njihova kupovina usmjerava čelik na različite namjene u privredi. A ono što važi za čelik važi za sve resurse koji se koriste u proizvodnji.

Konkurencija djeluje kao štap i šargarepa u ekonomskom životu. Ako radnik ne drži ruke za mašinom, poslodavac će ga zamijeniti. Ako se poslodavac ne odnosi prema svom zaposlenom kao što bi postupali drugi poslodavci, zaposleni daje otkaz i odlazi negdje drugdje. Ako proizvođač ne vodi efikasno svoju radnju, njegovi kupci će otići tamo gdje mogu pronaći bolju uslugu po istoj cijeni ili jednaku uslugu po nižoj cijeni. Svi mi kao proizvođači podložni smo zamjeni onima koji su sposobni i žele da posao urade bolje ili jeftinije od nas.

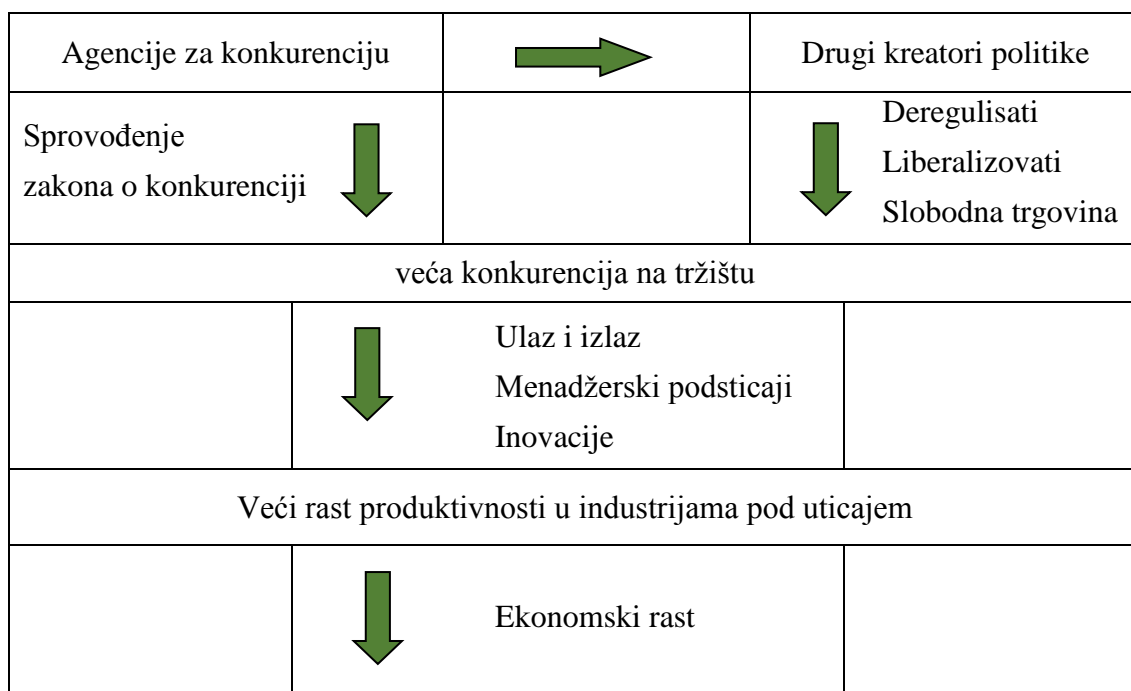
Sa druge strane, ako dobro radimo posao, veća je vjerovatnoća da ćemo biti nagrađeni. Uspješni proizvođač privlači više kupaca i povećava svoje prihode. Produktivni radnik prelazi na veće plate i veću odgovornost. Podsticaji stvoreni konkurencijom – ili nijesu stvoreni zbog njenog nedostatka – otkrivaju se u stavovima i aktivnostima proizvođača.

Naše mišljenje je identično sa Lj. Madžarom o konkurenciji, a on kaže da je „konkurencija neumoljiv imperativ i u ekonomskim i u političkim sistemima (valjda je i u drugim sistemima)” (Madžar, 2012, s. 63). Lj. Madžar polazi od toga da ona proizvodi tolike koristi i dobitke da nije nimalo slučajno što su praktično sve države svijeta, na širokom frontu i uz velike ambicije institucionalizovale zaštitu konkurencije. Naučno je dokumentovano da poremećaji koji nastaju zato što konkurencija nameće izvjesna ponašanja imala su cijena za ono što ona pozitivno generiše na daleko širem planu ekonomskih, pa i širih društvenih odnosa.

Kada kupci mogu da biraju između različitih prodavaca, oni imaju koristi, a i ekonomija u cjelini. Njihova sposobnost izbora prisiljava firme da se međusobno takmiče.

Izbor za kupce je sam po sebi dobra stvar, ali konkurencija među kompanijama takođe dovodi do povećanja produktivnosti i ekonomskog rasta.

Direktno može biti teško izmjeriti efekat – na primjer – zakona o konkurenciji na ekonomski rast. Ali postoje čvrsti dokazi u prilog svakom od dolje (slika 2.1) prikazanih odnosa.



Slika 2.1. koristi od konkurencije,  
Izvor: kreacija autora

Efekti jače konkurencije se direktno osjećaju u sektorima koji su pod uticajem zakona o zaštiti konkurencije. Ti efekti se mogu osjetiti u drugim sektorima osim onih u kojima se konkurencija javlja. Konkretno, snažna konkurencija u sektorima koji su regulisani, može „kaskadno“ poboljšati produktivnost i zaposlenost u povezanim sektorima, pa tako i šire kroz ekonomiju.

Ono što je najvažnije: jasno je da privredne grane u kojima je veća konkurencija doživljavaju brži rast produktivnosti. Ovo je potvrđeno u velikom broju empirijskih studija, po industrijama ili, čak, firma po firma<sup>10</sup>. Ovaj nalaz nije ograničen samo na „zapadne“ ekonomije, već proizlazi i iz studija o japanskom i južnokorejskom iskustvu, kao i iz zemalja u razvoju.

Ovo se objašnjava time što konkurencija dovodi do poboljšanja efikasnosti alokacije dopuštajući efikasnijim firmama da uđu i steknu tržišni udio, na račun manje efikasnih preduzeća (tzv. efekat između kompanija). Propisi ili antikonkurentno ponašanje koje sprečava ulazak i širenje mogu stoga biti posebno štetni za ekonomski rast. Konkurencija takođe poboljšava produktivnu efikasnost preduzeća (tzv. efekti unutar kompanija), jer se čini da se kompanijama koje se suočavaju sa konkurencijom bolje upravlja. Ovo se čak može primijeniti u sektorima sa važnim društvenim i ekonomskim rezultatima, na primjer: sve je više dokaza da konkurencija u pružanju zdravstvene zaštite može poboljšati kvalitetne ishode.

Takođe, jača konkurencija povećava inovacije. To je dokumentovano u više istraživanja, a posebno je to slučaj kod umjereno konkurentnih tržišta. Monopoli pokazuju slabije interesovanje za inovacije jer nema rivalstva, a samim tim ni podsticaja za inovacije. Moguće je da umjerena konkurencija pređe u superkonkurenciju, koja opet umanjuje želju za inovacijama. O tome odnosu treba voditi računa kod politike konkurencije, što znači da ih treba usmjeravati na tržištima na kojima ne funkcionišu dobro. U takvom prilazu većina politika konkurencije služi promociji inovacija.

Na osnovu navedenog dobri zakoni o konkurenciji i njihova dosledna primjena otvaraju prostor za intenzivnu konkurenciju koja dovodi do bržeg ekonomskog rasta. Politike zaštite konkurencije, konkretno postavljene da promovišu konkurenciju, imaju za rezultat rast produktivnosti.

---

<sup>10</sup> OECD (2014), Factsheet on how competition policy affects macro-economic outcomes, Paris; Ospina, S. & Schiffbauer, M. (2010). Competition and Firm Productivity: Evidence from Firm-Level Data. Working Paper n.10/67. IMF Working Papers.  
<http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstractid=1574617>;  
Crafts, N. (2012). British relative economic decline revisited: The role of competition. Explorations in Economic History, 49(1), 17-29.  
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014498311000295>;  
Dutz, M. & Hayri, A. (1999). Does More Intense Competition Lead to Higher Growth? Policy Research Working Paper No.2320. World Bank.  
<http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2320>

U literaturi su evidentirani i drugi efekti od kojih ističemo uticaj konkurencije na nejednakost dohotka i bogatstva. Doduše, ovaj efekat konkurencije je malo istraživano pošto konkurencija kreira, ne samo pobjednike, već i gubitnike. Međutim, treba gledati širu sliku: ograničenje konkurencije šteti većini, dok profiti odlaze manjini. U slučaju umjerene konkurencije siromašni će biti manje pogođeni, jer su cijene niže nego u slučaju monopola, a kvalitet proizvoda i izbor daleko veći.

Takođe, treba uočiti da ograničenja utiču na smanjenje zaposlenosti i investicija. Sve navedeno jasno ukazuje da uvođenje više konkurencije i otvaranje tržišta dovodi do povećanja ekonomskog rasta i produktivnosti, kao i do većeg blagostanja društva.

## Treći dio

### 3. TRANZICIJA I TRŽIŠNA KONKURENCIJA DRŽAVA JUGOISTOČNE EVROPE

#### 3.1. TRANZICIJA KAO PROCES

Od 1990. godine počinje tranzicija država Centralne i Istočne Evrope (CIE) prema tržišnoj ekonomiji. Tranzicija je obuhvatala institucionalne promjene, sistemsku transformaciju i proces pridruživanja Evropskoj uniji (EU). Poznate su dvije glavne koncepcije promjene socijalističkog sistema u Centralnoj i Istočnoj Evropi. Jedna koncepcija je *evolucionarna transformacija*, koja uzima u obzir početne istorijske uslove, gdje ishod zavisi od pređenog puta (zavisnost od puta). *Druga koncepcija* je u centar postavila „tranziciju prema tržišnoj ekonomiji“ i bila je podržana od međunarodnih finansijskih organizacija i EU. Drugi pristup tranziciji je inspirisao većinu ekonomskih programa „tranzicije“ ranih 1990-ih. Međutim, nasljeđe prošlosti je u ovoj paradigmi potcijenjeno, a u realnosti se pokazalo da ono opredjeljuje tempo i rezultate tranzicije. Institucionalnu i organizacionu strukturu starog sistema nije bilo moguće brzo promijeniti. To je uticalo da se u strategijama tranzicije to i prepozna i da se da sve veći značaj gradualističkom pristupu.

Uvažavajući drugi pristup, pristupi tranziciji se ne mogu posmatrati kao jedinstveni, već se mora govoriti o nacionalnim putevima transformacije. Dakle, nasljeđe prošlosti, čija se pozitivna ili negativna percepcija razlikuje od države do države, mora se razmatrati u interakciji sa strategijama nacionalnih elita i uticajem spoljnih sila (EU, međunarodne organizacije i multinacionalne kompanije). Ipak, pored svih specifičnosti mogu se jasno generalizovati dva pristupa tranziciji, koja ćemo u nastavku prikazati.

Osim ta dva generalna pristupa, postojala je i izvjesna treća koncepcija – tzv. *koncepcija zavisnog kapitalizma*.



## **3.2. DVA PRISTUPA PROMJENI SISTEMA U CENTRALNOJ I ISTOČNOJ EVROPI**

Pad socijalizma je bio veliki događaj 1990-ih godina. Logično je da je taj fenomen interesovao naučnike više brojnih društvenih nauka, ali je, svakako, interesovao i ekonomiste. I na Istoku i na Zapadu vođene su debate ekonomista o strategijama izvršavanja tranzicije sistema socijalističkog tipa u sistem kapitalizma? Kao što smo naveli, s obzirom na odnos prema starom sistemu, ciljevima koji se žele postići i procesima promjena i vršenja tranzicija, izdvajaju se dva glavna pravca, i teorijski i metodološki veoma različita.

### **3.2.1. Paradigma „tranzicije ka tržišnoj ekonomiji“**

Brojni radovi su dokazivali da je postojala kriza socijalističkih ekonomija i prije početka pada socijalizma. Urađene su brojne studije i analize socijalističkog sistema koji je do tada vladao, a koje su ukazivale na njegovu neodrživost. Dijagnoza brojnih autora je bila da socijalizam ima značajne probleme, koji su se uvećavali vremenom (navodimo samo neke autore kritičare stanja socijalističkih ekonomija: Aslund, 1991; Hinds, 1990; Fischer i Gelb, 1991; Lindbeck, 1990; Lipton i Sachs, 1990. Nijesu samo savremeniji autor kritikovali socijalistički system, već su te kritika prilično starije, a mnoge su se pojavile još u doba nastanka ovoga sistema (na primjer, Hajek, Mizes).

Iznijećemo ključne ocjene socijalističkih ekonomija koje su prisutne u literaturi. F. Hayek (1945) pokazao je da se u centralno planiranoj ekonomiji resursi ne mogu efikasno alocirati s obzirom na generisane probleme sa informacijama (nedovoljne i/ili netačne informacije za izradu plana, problem obrade podataka itd.). To je problem na strani ponude. Na strani tražnje, nedostatak je povezan sa viškom tražnje karakterističnim za socijalističke ekonomije. Uzroci su višestruki: budžetski deficit, akomodativna politika centralne banke, pritisak na rast nadnica i, prije svega, labava budžetska ograničenja za firme. Prethodne situacije su dovele do hroničnih nestašica na svim tržištima, koje odražavaju neravnotežu između ponude i potražnje. Kako su cijene određivane administrativno, one nijesu mogle izvršavati regulatornu ulogu na tržištu. Takva blokada cijena doводи do pogrešne raspodjele resursa, jer cijene su tu nezamjenljive. Fiksne cijene i višak

tražnje na tržištu dobara (i radne snage) nijesu mogle voditi ka zdravoj ekonomiji, već ka neefikasnosti, sa inflacijom i drugim problemima (Lipton i Sachs, 1990).

Data su i rješenja za ekonomsku politiku, koju treba primijeniti u tranziciji. Iz prethodne konstatacije proističe nekoliko prioriternih mjera ekonomske politike. Logično je da je potrebno obnoviti makroekonomsku ravnotežu između ponude i potražnje. Mehanizam cijena je osnova za to. Nakon ovog usklađivanja, nagli rast inflacije je neizbježan. Inflaciju zatim treba obuzdavati energičnom politikom štednje (monetarnom i budžetskom). Time se smanjuje višak tražnje i višak likvidnosti postsocijalističkih ekonomija. (Kolodko i et. al., 1992). Slobodno tržište treba da podstakne konkurenciju, te da stvori tržišne uslove gdje će cijene alocirati resurse preko tržišta. Sloboda trgovine i slobodno tržište će omogućiti spontano restrukturiranje ponude. Konkurencija treba da razbije monopole i omogući brzu privatizaciju. Postavljanje pravila na tržištu će omogućiti funkcionisanje ekonomije i pružiti socijalnu sigurnost.

Dakle, centralna uloga se dodjeljuje tržištu i mehanizmu cijena, sa naglaskom na podsticajima povezanim sa individualnom ekonomskom slobodom, privatnim vlasništvom i konkurencijom i, konačno, ograničenom državnim intervencijom u ekonomskoj aktivnosti. Predlagani model dosljedno se zasniva na neoklasičnom modelu konkurencije sa jasnom dijagnozom, operativnim mjerama i atraktivnošću za prve postsocijalističke vlade.

Shodno predloženim politikama nije teško razumjeti šta je cilj ovoga pristupa. To je „tržišna ekonomija“ u strogom smislu. To je model ekonomije koji je teorijski je razrađen još u 19. i 20. vijeku, a vizija je bila: izvršiti tranziciju komandne ekonomije u modernu ekonomiju, koja se doživljava kao skup tržišta regulisanih mehanizmom cijena.

Ovaj koncept tranzicije je generalno sažet triptihom: *stabilizacija, liberalizacija, privatizacija*. On je podržan od strane Svjetske banke i Međunarodnog monetarnog fonda, a prvobitno je dizajniran da pomogne Latinskoj Americi da riješi svoje ekonomske probleme onako kako se pojavljuju 1981. godine. Ovaj pristup naći će svoj set alata sa vašingtonskim konsenzusom koji je istovremeno postavio J. Villiamson (1990). On će postati glavni izvor inspiracije za reformske programe sprovedene 1990-ih u mnogim državama na različitim kontinentima, posebno u Latinskoj Americi, u subsaharskoj Africi

i u Centralnoj i Istočnoj Evropi. Vašingtonski konsenzus zaista će naići na liberalni entuzijazam prvih postsocijalističkih vlada. Možda je to slučaj zbog zagovaranja brze tranzicije – sa poznatim alatima i rezultatima, očekivalo se da njegovom primjenom brzo završi „tranzicija ka tržišnoj ekonomiji”. Brza tranzicija je obećavala oslobađanje od ograničenja socijalističkog sistema. Sa druge strane, lideri postsocijalističkih država su implementacijom ovoga pristupa demonstrirali posvećenost tržišnoj ekonomiji i demokratiji, nastojeći da dobiju što veću podršku zapadnih vlada i međunarodne zajednice.

Idejni tvorac ovog prilaza tranziciji J. Williamsson je komentarisao (2000) da programi „tranzicije“, koje su istočnoevropski lideri usvojili na kraju socijalizma, predstavljaju više stabilizacije, više liberalizacije i privatizacije, nego što je on predvidio u originalnoj verziji.

Sprovođenje ovakvog programa tražilo je „šok terapiju“, to jest da se istovremeno, u jednom bloku, uvede set mjera kojima je cilj dovesti do nepovratnih sistemskih promjena uz obnavljanje glavnih makroekonomskih ravnoteža. Tako je više liberalizacije otvaralo ekonomije za međunarodnu konkurenciju i kretanje kapitala. Više privatizacije (striktna primjena preporuka sadržanih u Vašingtonskom konsenzusu) je urađeno u Poljskoj, Bugarskoj i Rusiji, a na taj izbor uticale su ozbiljne neravnoteže u njihovim ekonomijama. Međutim, u R. Češkoj, Slovačkoj, Estoniji ili Letoniji nije bilo nekih ozbiljnijih neravnotežnih makroekonomskih situacija, pa su na njihov izbor ove vrste tranzicije uticali najviše politički faktori.

### **3.2.2. Evolucionarna transformacija i transformacija zavisna od puta**

Koncept reformi inspirisan Vašingtonskim konsenzusom je kritikovan od strane brojnih ekonomista. Ukazano je na više nedostataka toga modela. Najžešći kritičari su dolazili iz redova postkenzijanaca, institucionalista i/ili evolucionista (Chavance, 1990; Eichler i Zisman, 1990; Ellman, 1994; Kolodko, 1991; Mertlik, 1993; Murrell, 1993; Stark, 1992). Prve primjedbe su se odnosile na to da taj koncept tranzicije nije izvorno osmišljen za države Istočne Evrope. U državama Istočne Evrope nijesu uopšte, za razliku od država Latinske Amerike, za koje je ovaj program izvorno osmišljen, postojali elementi tržišne ekonomije. U tim državama je postojao samo određeni broj institucija karakterističnih za tržišne ekonomije. Na to su ukazivali G. Kolotko (1999), D. Nuti (1992) i drugi. J. Kornej je naglasio drugo važno pitanje, koje u programu „šok terapije“ nije

uzeto u obzir, a to je da se kod ovih država razlikovalo institucionalno i makroekonomsko nasljeđe<sup>11</sup>. Kao treća kritika navedeno je zanemarivanje postojanja različitih modela kapitalizma. Najzad, savremeni kapitalizam se odlikuje složenošću, pa i brojnim izazovima, koje i države sa razvijenim institucijama imaju. Čak i u zapadnoj ekonomskoj teoriji apstraktni model tržišne ekonomije, koji naglašava tržišnu koordinaciju, ne odgovara stvarnosti savremenih razvijenih ekonomija. One su mješovite ekonomije (tržište i država).

Predstavnici ovoga koncepta tranzicije daju najvažniju ulogu institucijama upravo zbog različitog nasljeđa socijalizma i institucionalne naprednosti kapitalističkih država. Stoga je potrebno osmisliti redosljed reformi i dosljedno ih sprovesti. Pri tome prvo dolaze institucionalne reforme, pa onda privatizacija. Institucionalne reforme zahtijevaju vrijeme, što znači da se moraju sprovoditi postepeno, a ne nikako „šok terapijom“. Prema zagovornicima ove koncepcije tranzicije, promjena socijalističkog sistema je šira od tranzicije u tržišnu ekonomiju. To je duboka transformacija, a ne prelazak na tržišnu ekonomiju. Ishod te transformacije zavisi od pređenog puta, to jest od uslova istorijskog nasljeđa i sprovedenih reformi.

Pristalice takve (gradualističke transformacije) su prihvatili Kornaievu dijagnozu starog sistema. On je tvrdio da postoji fundamentalna razlika između država Istočne Evrope i njihovih zapadnih susjeda. Kao što podvlači J. Kornai (1984, p. 520), osuđujući zabunu između socijalističke ekonomije oskudice i potisnutog režima inflacije, „socijalistička ekonomija ima različite institucionalne osnove i posljedično svoje zakone ponašanja, koji su takođe različiti“. I dalje (Ibid, p. 521), napominje da „ne treba tražiti objašnjenje hroničnog nedostatka, usisavanja, funkcionisanja pod ograničenjem resursa, u monetarnoj sferi, pa čak ni u posebnostima informacija o cijenama, već u mnogo dubljim oblastima: u institucionalnim odnosima i u oblicima ponašanja koje ti odnosi izazivaju kod donosioca ekonomskih odluka.“ Otuda je pažnja kod pristalica gradualističke transformacije posvećena početnim uslovima, istorijskom nasljeđu socijalističkog sistema, posebno institucionalnom, organizacionom i makroekonomskom kontekstu. Zaista, „umjesto tranzicije (koja naglašava odredište) analiziramo transformacije (koje ističu tekuće

---

<sup>11</sup>Kao rezultat reformi prije 1989. godine.

procesu) u kojima se uvođenje novih elemenata najčešće dešava u kombinaciji sa adaptacijama, preuređivanjem, permutacijom i rekonfiguracijom već postojećih institucionalnih oblika.” (Stark, 1992, p. 22).

J. Kornai (1996) navodi Mađarsku kao glavni primjer postupnosti. Međutim, ne može se zaključiti da je ona imala koherentnu strategiju. Neke države su počele postupano (Litvanija, Rumunija) ali su kasnije, pod pritiskom ekonomskih poteškoća i međunarodnih organizacija, prešle na strogu primjenu Vašingtonskog konsenzusa. To znači da su početnu gradualističku strategiju zamijenile šok-terapijom, uključujući stroži program stabilizacije i ubrzanje ekonomske liberalizacije i privatizacije.

U izvještaju Svjetske banke iz 2005. Godine, pod naslovom „Ekonomske rast devedesetih godina“, kritikuju se mjere koje čine Vašingtonski konsenzus insistiranjem na sistematskom potcjenjivanju institucionalne dimenzije u ovoj paradigmi. Rezultati tranzicije prema tom izvještaju su nezadovoljavajući.

### 3.3. POJAVA ZAVISNOG KAPITALIZMA 2000-ih

Više autora (na primjer A. Nolke i A. Vliegenthart) su ukazali na poseban model „zavisnog“ kapitalizma u novim državama, članicama Evropske unije. Oni ga tretiraju kao novi oblik kapitalizma. Navedeni autori ističu da se novi oblik kapitalizma pojavio u Mađarskoj, Poljskoj, Češkoj i Slovačkoj. To su takozvane „koordinirane tržišne ekonomije“, koje se zaista mogu posmatrati kao vrsta kapitalizma po teorijskom modelu P. Halla i D. Soskica. Ovaj model pokazuje stvarnu komplementarnost između glavnih institucija, kako je predstavljeno u P. Hallu i D. Soskiceovom (2001) pristupu: industrijski odnosi, sistem obrazovanja, korporativno upravljanje, odnosi između preduzeća i odnosi sa zaposlenima. Takav model kapitalizma se razlikuje od druga dva modela: njemačkog i modela Sjedinjenih Američkih Država, poznatih kao „liberalne tržišne ekonomije“.

Države koje karakteriše zavisni kapitalizam su fundamentalno zavisne od stranog kapitala, to jest stranih direktnih ulaganja (SDI), kao glavnog izvora finansiranja investicija. Međutim, P. Nolke i A. Vliegenthart (2009, p. 693) smatraju da je postsocijalistički „zavisni kapitalizam“ ustvari „prilično stabilan i uspješan model, posebno u poređenju sa drugim ekonomijama u tranziciji“. Dosljednost i stabilnost modela je obezbijedena uspostavljanjem tržišnih institucija. Ipak, evidentni su i nedostaci ovoga modela: položaj zaposlenih u industrijskim odnosima je nepovoljan, a zakon o radu nije dovoljno fleksibilan. Takođe, poreska konkurencija među državama, kako bi se privukle SDI, dalje smanjuje javnu potrošnju, posebno u obrazovnom sistemu. Strane kompanije investitori zadržavaju kontrolu nad inovacijama, odnosno smanjuje se prostor za istraživanje i razvoj u kontrolisanim industrijama.

Možemo izdvojiti nekoliko oblika zavisnosti. *Prvi oblik* zavisnosti je zavisnost od stranih direktnih investicija, povezan sa snažnom zavisnošću od izvoza u Zapadnu Evropu. *Drugi oblik* je finansijska zavisnost povezana sa prilivom spoljnih kredita za podršku ekonomiji. *Treći oblik* je zavisnost od slanja sredstava od strane radnika-migranata. Nekoliko zemalja pokazuje prvi oblik zavisnosti od stranog kapitala i izvoza, uglavnom u ostatak EU. Od 1990-ih pa nadalje, oni su doživjeli značajan priliv SDI, koji su zajedno predstavljali značajan udio u BDP-u. To su uglavnom male države Centralne i Istočne Evrope, koje svoj rast zasnivaju na razvoju izvoza, koji zauzvrat podržava strana ulaganja. Mađarska, Češka i Slovačka su najbolji primjeri ovog oblika zavisnosti, uz koji

se mogu pridodati Estonija, Poljska i Slovenija, uz neke rezerve (predstavljene u nastavku).

Dotične države su imale koristi, prije svega od institucionalnih reformi, sprovedenih prije pada Berlinskog zida. Političke elite u konkurenciji za strane direktne investicije nijesu se ustručavale da ponude multinacionalnim firmama izdašne subvencije i atraktivno oporezivanje, učestvujući u poreznoj i socijalnoj konkurenciji koja je pogubna za njihove javne finansije (Magnin, 2009). Svi napreci u „složenim“ industrijskim sektorima, koji su intenzivniji u tehnologiji i kvalifikovanoj radnoj snazi, i dalje zavise od stranih firmi i njihovih kapitalnih uloga, posebno inovacije i vještine.

### 3.4. MAKROEKONOMSKI OBRASCI

Ekonomska tranzicija se opisuje kao proces prelaska sa ekonomskog planiranja na alokaciju zasnovanu na tržištu. U ekonomiji planiranja alokacija resursa je vršena od strane centralnih organa koji su “bolje” znali šta ljudima treba od njih samih. Komunističke ekonomije su uglavnom bile zatvorene. J. Kornai (1992a, 1992 b) konstatuje da proizvedena roba nije odražavala potrošačke preferencije. Tip ekonomskog planiranja se razlikovao u državama u tranziciji. Ekonomije u tranziciji su imale razlike u ekonomskim sistemima. Najekstenzivniji oblik ekonomskog planiranja je centralno vođen sistem raspodjele u kojem centralna vlast donosi većinu ekonomskih odluka odozgo prema dolje. Najreprezentativniji primjer takvog sistema je bio u Sovjetskom Savezu. Sa druge strane, najumjereniji tip centralnog planiranja je bio u bivšoj Jugoslaviji.

Napuštanje ekonomskog planiranja je vršeno uvođenjem konkurencije. Preporučene makroekonomske politike su uključivale liberalizaciju ekonomske aktivnosti, cijena i tržišnih operacija sa ciljem preraspodjele resursa na njihovu najefikasniju upotrebu. To su bili instrumenti za postizanje makroekonomske stabilnosti. Slobodno preduzetništvo bilo je kamen temeljac efikasnijeg sistema raspodjele.

Prema S. Commander et al. (1999) privatizacija je često poboljšala upravljanje preduzećima, često uz nametanje budžetskih ograničenja, kako bi se podstaklo povećanje efikasnosti preduzeća. On ističe da su tržišta bila otvorena i nacionalnoj i međunarodnoj konkurenciji. Sve je to pratilo uspostavljanje institucionalnog i pravnog okvira, koji su osiguravali imovinska prava, vladavinu zakona i transparentne propise za ulazak na tržište (Havrilishin i Volf, 1999; Hare i Turley, 2013). Pored toga, mnoge države su otvarale i deregulisale svoja tržišta težeći pristupanju EU.

Sve je to prouzrokovalo značajne troškove makroekonomskog prilagođavanja i rješavanja strukturnih problema. Strukturni prelomi doveli su do znatno većih stopa nezaposlenosti, često i do političkih tenzija, pa i recesije 1990-ih.

Države Centralne i Istočne Evrope (CIE) su uglavnom završile proces ekonomske tranzicije. Strukturna prilagođavanja u državama CIE bila su manje izražena. Postoje značajne razlike među državama u kreiranju političkih koraka ka ekonomskom sistemu koji je zasnovan na privatnom sektoru. Ovo otvara pitanje da li je proces tranzicije završen u nekim državama? Iz institucionalne perspektive, tranzicija je obuhvatala dvije faze koje



se djelimično preklapaju. *Prvo*, promjena pravila koja omogućava tržišni sistem raspodjele. U primjeni ovog koraka postoje razlike u različitim državama. Države Centralne Evrope i Baltika završile su ovaj prvi korak između 1992. i 1994. Neke države u tranziciji polako su primjenjivale promjene u pravnim strukturama (npr. Rumunija i Bugarska) i možda neodlučno (npr. Rusija). Neke države teško da su pokrenule bilo kakve systemske promjene (npr. Uzbekistan). *Drugo*, ekonomije su iskusile „strukturne korekcije“, koje ne dolaze bez trvenja (npr. na tržištu rada) i društvenih izazova. Čini se da su široki djelovi Centralne Evrope završili proces tranzicije; mnoge države CIE napreduju, dok je nekoliko zemalja zastalo u svom razvoju (Havrilshin, 2013). Taj rezultat nemaju države JIE, već još uvijek dosta zaostaju u tranziciji.

Tržišna konkurencija odražava funkcionalni institucionalni kvalitet. Ona je imala značajna ograničenja zbog nespremnosti ili nesposobnosti vlada da uspostave potrebne institucije. Formalne i neformalne institucije i dalje su nerazvijene. Opseg i brzina tranzicije zavise od formalnih i neformalnih institucija. Formalne institucije su se često pokazale slabima, što je karakteristika koju tranzicione ekonomije dijele sa drugim državama u razvoju. Većina zemalja uspostavila je dvije vrste važnih formalnih institucija potrebnih za dobro funkcionisanje tržišne ekonomije – zaštitu prava privatnog vlasništva i zaštitu i izvršenje poslovnih ugovora. One su neophodni uslovi za funkcionisanje tržišta. Trideset godina nakon što su systemske promjene započele, većina ekonomija u tranziciji i dalje je u izazovu zbog svojih nerazvijenih formalnih institucija, koje prelaze u siromašne neformalne institucije. Na primjer, često nedostaje efikasno i nepristrasno sudstvo, što rezultira malim povjerenjem u vladavinu zakona, što takođe utiče na povjerenje u ekonomske politike (Hare i Turley, 2013).

Nije stvoreno okruženju da se nadmetanje odvija na jednakim uslovima. D. Acemogulu i A. Robinson (2006) navode da su moćne političke elite dizajnirale ekstraktivne ekonomske institucije kako bi izvlačile resurse iz ostatka društva. O ovom problemu ograničenja konkurencije govore P. Hare i G. Trulai (2013), pa ističu da ekstraktivne institucije omogućavaju viši nivo korupcije. Ipak, ima i pozitivnih primjera gdje su stvoreni jednaki regulatorni uslovi koji su uticali na povećanje BDP po stanovniku (Poljska, Mađarska).

### 3.5. TRANZICIJA I INOVACIJE

Ekonomska tranzicija podrazumijeva otvaranje tržišta za konkurenciju među firmama. Fingleton et. al.(1996, p.12) kaže da „... konkurencija na tržištu proizvoda jedna je od temeljnih sila koja pokreće proces tranzicije, ali je i prouzrokovana njima”. To znači da je odnos između konkurencije i tranzicije dvosmjernan. Merriam-Webster rečnik definiše konkurenciju kao „napor dvije ili više strana koje djeluju nezavisno da obezbijede poslovanje treće strane nudeći najpovoljnije uslove“. U konkurentnim ekonomskim sistemima preduzeća su ključni agenti koji se takmiče na tržištima sa različitim cijenama i kvalitetom. Konkurencija generiše cijene koje, s obzirom na strukturu troškova proizvođača, otkrivaju spremnost potrošača da plate i stoga komuniciraju potrošačke preferencije. Tržišna konkurencija smanjuje cijene, tjera neefikasne firme sa tržišta i povezana je sa inovacijama. Konkurencija ima one efekte koji su prikazani u razmatranju neoklasične ekonomije.

Ovdje želimo da naglasimo da konkurencija indukuje dinamičan proces u kojem preduzeća mijenjaju svoju tehnološku bazu (npr. Arrou, 1962). Intenzivna konkurencija je posebno pokretač industrijske dinamike, gdje se promet preduzeća povećava kako preduzeća ulaze na tržište i istiskuju neefikasna preduzeća (promet preduzeća se definiše kao stope ulaska i izlaska). Nosilac ovog kreativnog procesa destrukcije je pojava novih tehnologija (J. Schumpeter, 1942), koja je povezana sa efikasnijim firmama, kao i pojava novih tržišta. Tržišna konkurencija se stoga može tumačiti kao „proces pretraživanja i otkrivanja“ (Hayek, 1968) novih proizvoda. Pojava nove tehnološke baze može stvoriti nova tržišta i time predstavljati strukturne promjene izvan prilagođavanja unutar industrije. Budući da je proces sustizanja tranzicionih ekonomija zahtijevao nadogradnju tehnološke baze i pojavu firmi koje bolje zadovoljavaju tražnju potrošača, kreativna destrukcija bila je posebno izraženo u početnim godinama.

Države u tranziciji podstakle su tržišnu konkurenciju promovišući ulazak na tržište novih i proizvodnih firmi i izlazak starih, manje produktivnih državnih preduzeća (Kornai, 1992a). Ulazak novih firmi bio je pokretač rasta produktivnosti. Nove firme su u početku uživale jer je to bilo vrijeme slabe tržišne konkurentnosti, ali se ono smanjivalo u kasnijim fazama. Rast produktivnosti uglavnom su pokretale nove firme.

Postoje zanimljive razlike među državama kod kreativne destrukcije. Mađarska, kao i neke male otvorene ekonomije u tranziciji (Estonija, Letonija i Slovenija), iskusile su snažni kreativni proces destrukcije, sa velikim rastom nakon ulaska novih firmi na tržište i njihovim značajnim doprinosom rastu produktivnosti. U Rumuniji su dugo dominirale velike firme; ulazak novih firmi naglo se povećao u ranim 2000-ima kada su pokrenute tržišne reforme, ali uspješne nove firme borile su se da prošire svoje poslovanje (Bartelsman et. al., 2004). Obim u kojem su bivše komunističke ekonomije preduzimale reforme i privatne preduzetničke aktivnosti prije tranzicije, uticao je na potonje puteve restrukturiranja i rasta ovih zemalja (Münich i Svejnar, 2007).

A. Kovacic (2001) ukazuje da pitanja o optimalnom stepenu takmičenja ostaju teorijski i empirijski sporna. Ako konkurencija postane preoštra, to može nagristi resurse preduzeća potrebne za inovacije. Dakle, čini se da postoji srednji nivo konkurencije koji indukuje optimalan stepen inovacija. Analizirajući pretpostavke o efikasnosti preduzeća, Y. Ferrier et al. (1998) otkrivaju da dobre statičke performanse ne podrazumijevaju nužno i dobre dinamičke performanse.

Konkurencija sa stranim firmama i sprovođenje politika konkurencije podstiču inovacije. Y. Gorodnichenko et al. (2010) procjenjuju efekte inostrane konkurencije i veze sa stranim firmama u inovacijama domaćih firmi. Oni pronalaze pozitivnu vezu između inostrane konkurencije i široke definicije inovacija. Lanac snabdijevanja multinacionalnih preduzeća i trgovina takođe su važni kanali. Restrukturiranje portfelja proizvoda i uvođenje novih proizvoda važne su odrednice rasta prodaje, koji je opet vođen stranom konkurencijom i stranom potražnjom za novim proizvodima (Carlin et al. 2001). Stroži zakoni o konkurenciji povećavaju vjerovatnoću uvođenja novih proizvoda, ali smanjuju vjerovatnoću novih proizvodnih procesa (Clarke, 2011).

### 3.6. POLITIKE ZA PODRŠKU KONKURENCIJE

Sprovedeno je mnoštvo istraživanja o politikama koje su podržavale tržišnu konkurenciju (npr. Commader et. al. 1999; Dutz i Vagliasindi, 2000a, 2000b; Vagliasindi, 2001; Bartelsman et. al., 2004; Djankov i Murrell, 2002; Kovačić, 2008; Hare i Turley, 2013). Širok obim tema može se grupisati na sljedeći način:

- Politike restrukturiranja postojećih firmi,
- Politike ulaska domaće firme,
- Politike otvorenosti prema međunarodnoj trgovini i stranom vlasništvu i
- Antitrustovske i prokonkurentne mjere poput antitrustovskih zakona.

Otvaranje prostora za konkurenciju i jačanje konkurencije dovelo je do promjena poslovnog ambijenta. Pored postojećih firmi pojavile su se i nove. Te nove kompanije se takmiče sa manje efikasnim, ali dobro pozicioniranim postojećim kompanijama sa lošim upravljačkim strukturama i zastarjelim tehnologijama. Neka od bivših državnih preduzeća morala su da se zatvore, dok je konkurencija podstakla menadžere preostalih postojećih na povećanje potencijala za efikasnost i promijenila njihovu tehnološku osnovu. W. Carlin et. al. (2004) su potvrdili da su nosioci progressa (inovacija) nove firme. To je razumljivo, jer predtranzicijska preduzeća nijesu imala podsticaj da efikasno vode postrojenja ili da lansiraju nove proizvode ili procese. Većina od njih je imala poteškoće da se prilagodi novom poslovnom ambijentu. Tržišna konkurencija nije više dozvoljavala da se posluje sa subvencijama i državnim podrškom. Postojeće firme su morale da se restrukturiraju, jer je to bio preduslov da poboljšaju efikasnost poslovanja (Frydman et al., 2000).

Restrukturiranje državnih kompanija i poboljšanje korporativnog upravljanja nijesu dali rezultate kako se predviđalo u ranim fazama (Vagliasindi, 2001), pa je privatizacija dobila centralnu ulogu u tranziciji. Prema S. Estrinu (2002), privatizacija je dala pozitivan efekat na učinak preduzeća, prije svega, srednjeročno i dugoročno, i zavisno od početnih tržišnih uslova i institucionalne strukture. Privatizacija je dopunjavana sa prokonkurentnim politikama da bi se osiguralo rivalstvo, odnosno neometana konkurencija.

Koncentracija na tržištu i barijere za ulazak i dalje su visoke. Iako je ulazak pojačao konkurenciju i povećao raznolikost proizvoda, tranzicione ekonomije i dalje karakterišu visoko koncentrisana tržišta, visok nivo državne kontrole, ulazne barijere i drugi oblici krutosti.

Olakšavanje ulaska povećava broj efikasnijih novih firmi, jer smanjenja prepreka ulasku podstiču stvaranje novih preduzeća. Prema D. Estrin i T. Mickiewicz (2013) važne mjere za podsticanje preduzetništva uključuju jačanje institucija i smanjenje zakonskog opterećenja i ograničenja za ulazak. Smanjivanje ulaznih i izlaznih barijera i poboljšanje investicione klime olakšali su ulazak novih firmi. Postoje statistički značajne, pozitivne veze između intenziteta takmičenja i nižih barijera za ulazak i izlazak (na primjer, o tome opširno u M. Vagliasindi, 2001). Omogućavanje ulaska novih preduzeća i izlaska neefikasnih preduzeća bilo je ključna komponenta tranzicione politike, podržavajući strukturne promjene, koje su zauzvrat onemogućile monopolizaciju i tajni dogovor.

Neefikasne javne uprave imaju negativne efekte na pokazatelje na nivou preduzeća. Troškovi i neizvjesnost u interakciji sa javnom upravom stvaraju prepreke ulasku i negativno utiču na konkurenciju. Naročito tranzicione ekonomije pokazuju neefikasan kvalitet institucija, a dalja nesigurnost dolazi od korupcije. Pored toga, javna uprava smanjuje podsticaje za inovacije smanjujući tako tehničku efikasnost novih firmi i postojećih kompanija (Pitlik et. al., 2012).

### **3.7. OTVORENOST ZA TRGOVINU I DIREKTNE STRANE INVESTICIJE**

Strane direktne investicije (SDI) bile su ključni pokretač tranzicije u smislu podsticanja ubrzanog rasta, tehničkih inovacija i restrukturiranja preduzeća. Države koje nisu ušle u proces pristupanja EU, obično zbog slabog napretka u tranziciji, dobijaju niže nivoe stranih direktnih investicija, što će dodatno ograničiti njihov relativni napredak u tranziciji (Bevan i Estrin, 2000). Naročito sinergija između SDI i ljudskog kapitala, umjesto samih SDI, djeluje kao stimulator rasta (Aleksynska et al., 2003).

Otvorenost za trgovinu povećala je konkurenciju na nivou preduzeća. Zatvorena tržišta karakteriše nedostatak konkurentskog pritiska stranih firmi, što negativno utiče na učinak domaćih firmi. Pored zatvorenih tržišta, sprovodile su se politike zamjene uvoza, koje su stvarale dalje neefikasnosti. Otvaranje tržišta za međunarodnu trgovinu sa multinacionalnim preduzećima bila je ključna mjera politike na početku tranzicije. Međunarodna trgovina se pokazala kao ključni pokretač tranzicije, iako je omjer uvoza i izvoza opao u početnoj fazi kada su nekadašnja trgovinska savezništva propala. Trgovina ne samo da povećava veličinu tržišta i raznolikost proizvoda, već je i usko povezana sa konkurencijom, posebno uvozom. Empirijski dokazi potvrđuju da tržišta koja izlažu visoki nivoi otvorenosti takođe doživljavaju veći inostrani konkurentski pritisak na nivou preduzeća (Clarke, 2011). Strana preduzeća vrše pritisak na domaće firme, ne samo povećanjem broja konkurenata, već i iskorišćavanjem viših nivoa efikasnosti kroz ekonomiju obima. To podrazumijeva bolju alokaciju proizvodnih resursa, niže cijene i bolju identifikaciju potražnje.

Međunarodno konkurentne firme su inovativnije i efikasnije. Firme u stranom vlasništvu glavni su kanal za prelivanje znanja. D. Ferrier i sar. (1998) otkrivaju da učešće na međunarodnim tržištima pritiska domaće firme da budu efikasnije (usvajanjem tehnologija/inovacija) i vjerovatno im omogućava da iskoriste ekonomiju obima. Zajednička ulaganja sa stranim firmama imaju pozitivan uticaj na produktivnu efikasnost. G. Correa et al. (2010) nalaze empirijske dokaze za pozitivnu vezu između usvajanja tehnologije (ISO sertifikati i upotreba Interneta) i stranog vlasništva. Firme u stranom vlasništvu ugrađene su u međunarodne mreže što zahtijeva često korišćenje komunikacione tehnologije i tehnologija sertifikovanih međunarodno priznatim tehničkim standardima.

Sprječavanje trgovine ometa konkurenciju i performanse. I trgovina i strano vlasništvo povezani su sa konkurentnijim pritiskom stranih preduzeća. Prepuštajući se domaćim političkim pritiscima, vlade mogu pokušati da ublaže pritisak od strane stranih firmi subvencionisanjem domaćih firmi ili uspostavljanjem prepreka za poslovanje ili ulazak stranih firmi. Ovo može imati negativan efekat na performanse, pošto se smanjuju konkurentski podsticaji (Clarke, 2011), čime se koči industrijska dinamičnost, inovativnost, kao i efikasnost i rast produktivnosti.

### 3.8. POLITIKE KONKURENCIJE I ANTITRUSTA

U većini tranzicionih država Istočne Evrope uvedeni su opsežni zakoni o konkurenciji. Te politike su imale za cilj podsticanje konkurencije uopšte. B. Lyons (2009) je istraživao politike konkurencije i utvrdio je da su osnovni elementi politike konkurencije antimonopolska pravila koja se uspostavljaju da bi spriječila antikonkurentsko ponašanje i time očuvala efikasnost tržišta. Antitrustovska pravila uključuju zabranu koncentracija i spajanja, jer oni ograničavaju konkurenciju i pogoduju zloupotrebi dominantnog položaja.

Više autora (Dutz i Vagliasindi, 2000a, 2002; Vagliasindi, 2001; Kornai, 2006) smatra da sprovođenje politika, koje se odnose na konkurenciju i antimonopolske zakone, efikasno je povećalo konkurenciju u tranzicionim ekonomijama Istočne Evrope. Te politike su doprinijele jačanju i poboljšanju učinka preduzeća i poboljšanju korporativnog upravljanja. Države koje su sprovele reforme tržišta proizvoda imale su izraženiji porast konkurencije.

Naravno, uspostavljanje konkurencije u Istočnoj Evropi teklo je uz poteškoće u primjeni zakona o konkurenciji. Ostaje nejasno kako najbolje primijeniti politike konkurencije i dizajnirati institucije koje se adekvatno nose sa firmama i industrijskim strukturama koje se brzo mijenjaju. Pokazale su se opravdanima sumnje da su zakoni i politike konkurencije u etabliranim tržišnim ekonomijama prikladni za ekonomije u tranziciji. Naime, početni uslovi su bili fundamentalno različiti. Ne samo tržišne strukture, već i navike, favorizovale su antikonkurentsko ponašanje u tranzicionim ekonomijama (Fingleton at. Al., 1996). Početni uslovi protiv konkurencije, kao što su visoko koncentrisana tržišta i antikonkurentski način razmišljanja, korupcija i društvene mreže, stvaraju okruženje sa slabim institucijama koje ne mogu u dovoljnoj mjeri sprovoditi zakone o konkurenciji.

Zakon o konkurenciji se često primenjuje u sredinama sa lošim kapacitetima. Mogu se uočiti velika odstupanja između pravila konkurencije i mogućnosti primjene u mnogim tranzicionim ekonomijama. Iako je većina zemalja na početku procesa tranzicije usvojila zakone o jačanju konkurencije, zakoni nijesu bili prilagođeni posebnoj tržišnoj situaciji u određenoj državi i zanemarivali su mogućnosti primjene. Empirijski dokazi sugerišu da, iako primjena ima snažan pozitivan efekat na konkurenciju, zakon sam po



sebi nije dovoljan te je neophodno obezbijediti uspješnu primjenu. Dalje, mogućnosti primjene se povećavaju sa poboljšanjem pravila i institucionalnog dizajna (Dutz i Vagliasindi, 2000b). Stoga su i institucionalna sposobnost i znanje o početnim uslovima neophodni za uspješnu primjenu politika konkurencije (Kovacic, 2001).

F. Marcos (2006) upozorava da, ako su zakoni ili institucije koje sprovode politike slabe ili ako korupcija igra važnu ulogu u sistemu, onda će politike konkurencije imati nedovoljnu primjenu. S pravom A. Kovacic (2001) zaključuje da su institucionalne sposobnosti i znanje o početnim uslovima neophodni za uspješnu primjenu politike konkurencije. Koruptivno ponašanje je veliko ograničenje konkurencije. Uticajne firme (često su državne) razvijaju snažne odnose sa vladama i kreatorima politika. To rade na nekoliko načina. *Prvo*, uticajne kompanije se uključuju u stvaranje zakona i drugih propisa putem ilegalnih plaćanja kreatorima politike. *Drugo*, neka preduzeća mogu da pribjegu formulaciji pravila i propisa u svoju korist. *Treće*, administrativna korupcija u sprovođenju zakona ostvaruje korist za određena uticajna preduzeća.

A. Kovacic s pravom primjećuje da su institucionalna poboljšanja vođena znanjem. Pokazalo se da je obrazovanje neophodno i odgovarajuće sredstvo za unapređenje institucija. Ovo se odnosi na obrazovanje poslovnih lidera, javnih zvaničnika i građana o prednostima tržišnog sistema, koji podrazumijeva stvaranje funkcionalnih institucija i sprovođenje efikasnih politika konkurencije u vezi sa antikonkurentskim ponašanjem.

## Četvrti dio

### 4. REZULTATI TRANZICIJE U DRŽAVAMA JUGOISTOČNE EVROPE

#### 4.1 Uvod

Cilj istraživanja u četvrtom dijelu disertacije je da se analiziraju rezultati tranzicije i sa toga aspekta identifikuju ključni ograničavajući faktori tržišne konkurencije u regionu JIE (Crna Gora, Srbija i Bosna i Hercegovina, Albanija i Sjeverna Makedonija).

Mnoga istraživanja pokazuju da su postojale tri grupe uticaja multiplikativnog karaktera na ekonomski razvoj ovih država tokom posljednjih 30 godina. Veoma je značajan negativni efekat unutrašnjih regionalnih događaja (ratni sukobi, prekid privredne saradnje i njen spori oporavak, pad svih ekonomskih pokazatelja i dr.). Zatim, spoljni uticaji (globalna kriza, nametanje tuđih obrazaca i uslovljavanje ulaska u razne šire regionalne integracije). Najzad, sprovođenje neophodnih ekonomskih reformi se odvijalo sporo zbog brojnih konflikata u načinima organizacije društvene, političke i ekonomske stvarnosti, kao i njihovih međusobnih odnosa. Transformacija u tržišnu ekonomiju država JIE se neočekivano sporo odvijala.

Uopšteno govoreći, sve institucionalne promjene su u periodu tranzicije prema kapitalističkom sistemu u državama JIE bile na nezadovoljavajućem nivou. One su značajno zaostajale za odgovarajućim pokazateljima u razvijenim državama, ali i u razvijenim državama tranzicije. Privredna praksa imala je u dugom roku prilično krizni karakter. U literaturi se to najčešće objašnjava neuspjehom njihovih dosadašnjih tranzicionih reformi kao posljedica nedovoljnosti funkcionalnih faktora društvenog i ekonomskog razvoja. Slabo afirmisanje i sprovođenje institucionalnih promjena prisutno je u privatizaciji, korporativnom upravljanju, smanjenju administrativnih barijera u biznisu, poreskoj reformi, sudskoj reformi, debirokratizaciji, reformama administrativnih kapaciteta itd.

Treba istaći da su institucionalne, ekonomske i društvene promjene u posmatranim državama relativno novijeg datuma, sa veoma ograničenim vremenskim periodom implementacije. Naravno, to je sasvim drugačiji izazov od nastajanja institucionalnih pravila ponašanja u zapadnim (i drugim razvijenim) privrednim sistemima. U ovim, danas

razvijenim društvima, promjene su nastale evolutivnim putem, kao rezultat njihove dosljedne viševjekovne primjene i usavršavanja. Stoga treba uočiti i to ograničenje kod država koje su predmet istraživanja.

Tržišna konkurencija u posmatranim državama je dijelila sudbinu opštih društvenih kretanja, a ovo poglavlje se bavi karakteristikama ekonomske situacije u posmatranim državama, sa krajnjim ciljem da se utvrdi aktuelna situacija i sagledaju faktori koji su uticali na dostignuti nivo tržišne konkurencije. Ova analiza i TOWS matrica koja slijedi je priprema za empirijsko istraživanje koje će uslijediti u šestom poglavlju.

#### **4.1.1 Tranzicija vs. transformacija**

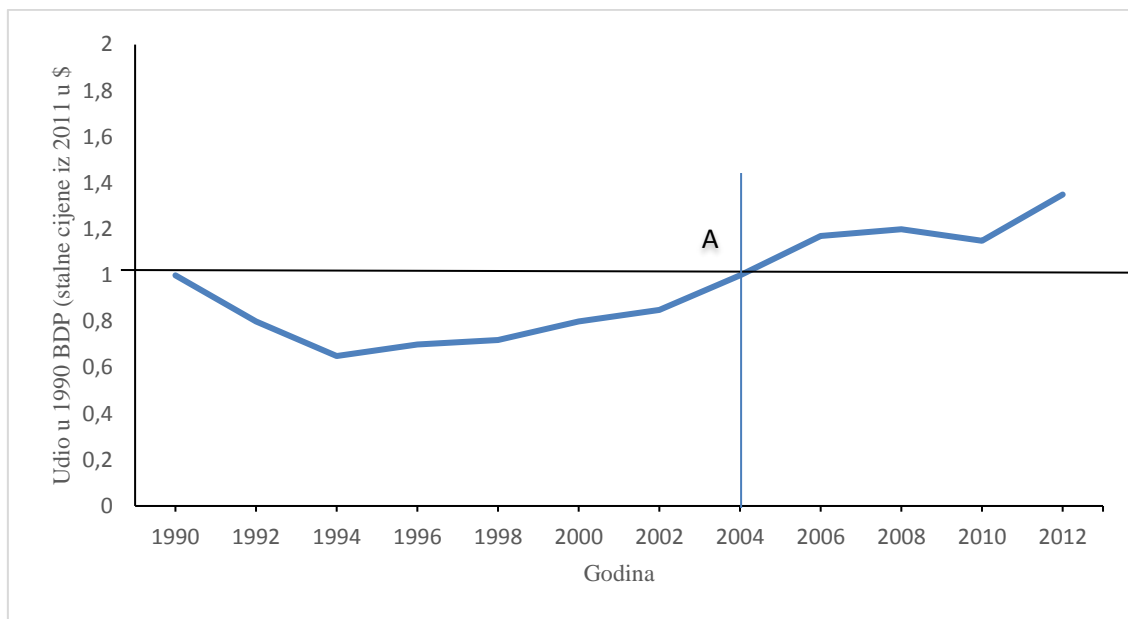
Šta znači termin tranzicija i da li je termin transformacija umjesto tranzicija po-desnije objašnjenje onoga što se dešava u JIE i post-socijalističkim državama. Prema Merriam Webster Dictionay, imamo sljedeću definiciju tranzicije kao imenice: Prelaz od jednog stanja, faze, objekta ili mjesta do drugog; kao glagol: promijeniti jedno stanje, mjesto ili uslov u drugi. Definicija transformacije kao imenice je: potpuna ili velika promjena u nečijem izgledu, obliku itd. Jasno je da se u analizi evolucije društva gornje popularne definicije tranzicije i transformacije odnose na dva veoma različita i kompleksna procesa. Konceptualno, tranzicija znači upravo pomjeranje iz jedne pozicije ili okruženja u drugo. Neizbježno je da je proces prilagođavanja u početku na neki način težak, a tehnički aspekti se moraju razraditi u toku samog procesa. Transformacija je, sa druge strane, mnogo kompleksniji fenomen. U kontekstu društvenog razvoja, transformaciono iskustvo zahtijeva potpunu promjenu postojećeg ili dominantnog sistema društvenih vrijednosti i normi. U ekonomskom kontekstu, transformacija se odnosi na resturktuiranje ekonomije za 180 stepeni, obuhvatajući kretanje koje mi spoznajemo kao nekonkurentno, do onoga što shvatamo kao konkurentna ekonomije. Dakle, ne radi se o pomjeranju iz pozicije A u poziciju B, već o potpunoj promjeni suštine sistema.

U ekonomskom pogledu, tranzicija je na početku definisana kao kretanje iz centralno planske ekonomije prema tržišno orijentisanoj ekonomiji (Havrylyshyn i Wolf, 1999). Za ekonomiste, tranzicija u slobodnu tržišnu ekonomiju sugerise čitav niz političkih mjera: uklanjanje kontrole cijena, predstavljanje efektivnog funkcionisanja privatnog vlasništva (privatizaciju), konkurentno tržište, i, kao rezultat, optimalna efikasna rješenja (Kornai, 1994; Svenjar, 2001). To je zaista bila jasna i željena alternativa. Ta alternativa

(slobodna tržišna ekonomija) obuhvata takođe ostvarivanje većeg životnog standarda, smanjenje nejednakosti dohotka, striktnu vladavinu prava i demokratsku vladavinu kao finalnu destinaciju. Ako je to tako, termin tranzicija je manje adekvatan za procese i promjene koje se odvijaju u Centralnoj i Istočnoj Evropi. Radi se zaista o dijalektičkom procesu promjena koje su inherentno dinamičke, nestalne, i treba istaći da su malo istražene.

Tipične analize u godinama na početku tranzicije bile su usmjerene prvenstveno na makro i mikro modelovanje. Takve informativne, važne i korisne analize su bile parcijalne s obzirom na obim promjena (društvenih, ekonomskih, političkih). Najčešća kritika reformskog procesa je njihova veza sa Vašingtonskim konsenzusom. To je set makroekonomskih principa, koju formulišu preporuke za politike kasnih 90-ih godina i koji su odobreni od strane multilateralnih i vodećih ekonomista u to vrijeme. Iako nijesu bile inicijalno dizajnirane za post-socijalističke reforme, „konsenzus“ je brzo ušao u kontekst tranzicionih reformi. U suštini, podrazumijevani prilaz je imao cilj da izvrši reforme brzo, tako što bi se postojeće institucije uništile i iz temelja formirale nove (šok terapija). To brzo čišćenje starog suprotno je evolucionom, institucionalnom (ili u isto vrijeme tranzicionom, gradualističkom) prilazu reformi.

Shodno gore navedenom, problem razvoja institucija je bio glavni predmet tranzicione debate. A pitanja: koliko su brzo države uvele tržišne reforme, liberalizaciju cijene i privatizaciju, bila su centralna, kako kod pobornika šok terapije tako i kod onih koju su bili za gradualističke reforme. Nažalost, makroekonomski i društveni rezultati značajno odstupaju od predviđenih ciljeva. Veličina neposrednog kolapsa je bila zapanjujuće kolosalna. Slika 4.1 to ilustruje. Uzimajući BDP regiona iz 1990-e kao referentnu tačku (odgovara indeksu 1 na Y osi) prikazani su BDP sljedećih godina kao proporcija inicijalnog nivoa. Dva zapažanja su neosporno očita. *Prvo*, dubina kolapsa, koji je prikazan dužinom devijacije krive ispod referentne linije, što ukazuje da je ukupni autput regiona pao gotovo 40%, i *drugo*, vremenski period potreban da se privrede vrate na predtranzicijski nivo (tačka A) je dug (15 g).

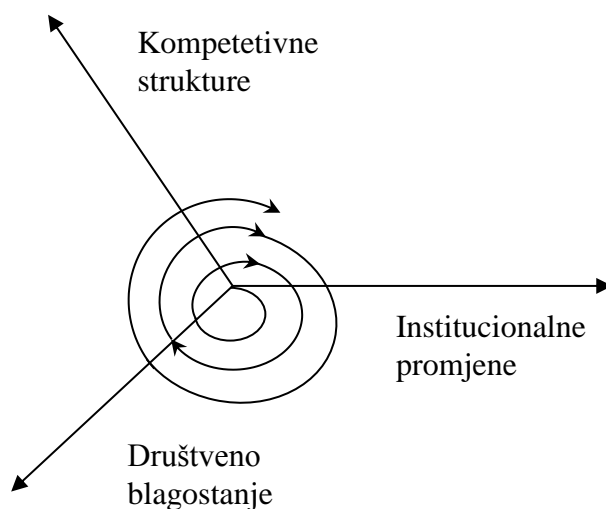


Slika 4.1. Tranzicioni BDP u odnosu na 1990 BDP po konstantnim cijenama iz 2011 u \$, izvor: kreacija autora

Realne promjene nijesu bile samo tranzicione već je to istinska transformacija koja je prožimala svaki djelić društvenog sistema. Krajnji rezultat je težnja da se socijalistički sistem zamijeni tržišnom ili mješovitom ekonomijom. Ispostavilo se, onda, da je proces tranzicije – dalekosežan, dubok, i da je transformacija nepovratna, sa uticajem ne samo na ekonomiju i politiku, već i na cijelo društvo. U tom procesu razvile su se nove društvene forme, moral, vrijednosti, pravila i ideali. Uočljivo je da je u mnogim istraživanjima zanemarena ta dijalektika procesa, pa su akademske diskusije usmjerene na validnost, brzinu i slijed aktivnosti implementacije reformi.

Mi smatramo da je u proučavanju tranzicije potreban dijalektički prilaz kao suprotnost mehanističkom, koji odlikuje marksističke ekonomije, koji sugeriše tretiranje ekonomskih promjena, prvenstveno i prije svega, kao dinamiku društvenog totaliteta. Taj dijalektički model je i osnova za istraživanje konkurencije, odnosno faktora koji su uticali na njen spor razvoj u tranziciji država JIE. Slika 4.2 ilustruje dijalektički model tranzicije. Tranzicija se posmatra kao razvojna spirala. Svaka nova potpuna rotacija spirale dovodi društvo u dijalektičko jedinstvo društvenog blagostanja, institucionalne i konkurentske strukture na novom nivou (preferirajući progresivniji nivo od prethodnog). Proces je u

toku, dinamičan i, po definiciji, evolutivan: rast jedne faze je adaptacija nekih i odbacivanje drugih kategorija prethodnog društvenog i ekonomskog sistema, kao i društvenog miksa



*Slika 4.2.* Model društveno-ekonomske transformacije u post-socijalističkim državama JIE, izvor: kreacija autora

Naš fokus istraživanja je na konkurenciji, odnosno na strukturama koje je podržavaju. U tom pogledu, vizija je potpuno konkurentsko tržište, čiji razvoj i uspostavljanje je razmatran u drugom poglavlju disertacije. Takvo tržište je povezano sa demokratijom, jer je i nastalo sa demokratijom, kao dijalektičkim parom. Potpuno konkurentno tržište je ono tržište koje nema ograničenja za ulazak na tržište ili izlazak sa istog. To tržište nema restrikcija u konkurenciji. Možemo navesti sljedeće ključne karakteristike koje odlikuju takvo tržište:

- Brojni kupci i prodavci se takmiče jedni protiv drugih, tako da pojedinac ili grupa ne mogu uticati neprikladno jedni na druge. Ti kupci i prodavci su mali u poređenju sa veličinom tržišta, tako da su njihove aktivnosti pojedinačno relativno neznačajne;
- Proizvodi i usluge su uporedivi u pogledu cijena, kvaliteta i drugih obilježja, tako da nijedan prodavac nema konkurentске prednosti u ponudi boljih proizvoda;
- Kupci i prodavci imaju proporcionalni dio tržišta, tako da nijedan kupac ili prodavac ne može uticati na ponudu i tražnju i preko njih na cijene;

- Tržište je poznato kupcima i prodavcima u pogledu učesnika, cijena, kvaliteta proizvoda i
- Prodavci nastoje da maksimiziraju profit i slobodni su da uđu ili napuste tržište.

Istorija, ipak, nije pokazala da slobodna konkurencija cvjeta. Davali su se različiti argumenti da bi se opravdala ograničenja tržišnog takmičenja poradi opšteg dobra. Izdvajaju se argumenti koji se odnose na strateške brige, paternalizam i pravičnost.

Istorija pokazuje da su poljoprivreda, rudarstvo i teška industrija često uživali povlašćeni tretman zbog svoje uloge u odbrani države u eventualnom ratu. Ovo ograničenje, koje se shvata kao strateško, ograničava strane firme da slobodno uđu na domaće tržište i odnose se na interese proizvođača. Zbog nepostojanja ino-konkurencije, zatim zbog podsticanja domaćih proizvođača od strane države, u ovim oblastima se održavaju visoke cijene te su domaći proizvođači manje skloni napustiti privrednu granu. Dakle, signali sa tržišta ne funkcionišu, država pokriva neefikasnost i time dovodi do nepostojanja slobodnog ulaska i izlaska na tržišta u ovim „strateškim granama“.

Paternalističke prepreke odnose se na situacije u kojima je konkurencija ograničena u interesu kupaca. Polazi se od pretpostavke da je kupac u nekim situacijama nesposoban da prepozna pravi interes, tj. – može se očekivati da reaguje iracionalno. Potrošači se štite od vlastite nepromišljenosti i time se osigurava njihov „istinski” interes. Na primjer, kako bi se zaštitili kupci zbog vlastite neopreznosti, proizvođači u prehrambenoj industriji moraju biti u skladu s brojnim propisima o zdravlju i sigurnosti, koji utiču i na proizvodnju i stavljanje na tržište njihovih proizvoda. Naravno, ova zaštita uključuje veće troškove proizvodnje, što znači i veće cijene, ali ne postoji alternativa. Recimo da potrošači, koji žele kupovati jeftinije robe, možda jesu spremni sprovesti svoje vlastite istrage i preuzeti rizik za eventualno opasne proizvode?

Posljednje, ali ne manje važno, ograničenje slobodne konkurencije je poštenje. Ukratko, priroda ovog koncepta je u ideji da neki ekonomski subjekti – firma ili pojedinci – pate od nedostatka za koje ne bi trebalo da su uopšte odgovorni. Kao žrtve „nepoštenih” situacija i akcidenata (nesreća) na tržištu, oni zaslužuju podršku. Time je slobodna konkurencija pretvorena u „pošteno tržišno takmičenje”. Funkcionisanje finansijskih tržišta pruža dobar primjer za ovo ograničenje. Često se pojavljuju zagovornici fer takmičenja

koji traže povlašćene uslove, na primjer – za početnike, jer je teško skupiti finansijska sredstva za ulazak u industriju, pošto su kreditna tržišta takva da ograničavaju proizvođače propisima i/ili iskrivljenim podsticajima. U ovim situacijama zagovornici fer takmičenja zahtijevaju da firme imaju pravo na pristup vladinim sredstvima po povlašćenim uslovima.

Konurencija je, po našem mišljenju, uz sve nedostatke, ključ za razumijevanje kako ekonomija funkcioniše. Ukazano je više puta do sada da se radi o modelu tržišta kao idealu, koji ne postoji u stvarnosti. Evo kako ga opisuje Jane Tirole (Tirole, p. 128)

„Prema paradigmi otvorenog tržišta, smatra se da su kupci i prodavci suviše mali da bi mogli uticati na cijene na tržištu na kojem trguju (drugim riječima da bi podizali cijene sužavajući ponudu ili je obarali umanjujući tražnju, njihovo pojedinačno ponašanje ima zanemarljiv efekat na tržišne cijene). Odlično poznavajući aktuelne cijene i kvalitet proizvoda, i ponašajući se racionalno i prema slobodnom izboru, kupci maksimiziraju svoju korisnost ostvarenom razmjenom, a preduzeća svoj profit. Oni racionalno anticipiraju ono što će se desiti u slučaju svakog budućeg događaja, bez mogućnosti preciznog predviđanja budućnosti.

Ovaj model bio je primjenljiv da bi se objasnilo kako se ponuda i tražnja uravnotežuju na različitim tržištima, što omogućava proučavanje fenomena „opšte ravnoteže“. Na primjer, promjena ponude na tržištu pogađa druga tržišta, s jedne strane, preko odnosa komplementarnosti ili supstitucionalnosti proizvoda (ako kupim pametni telefon koji koristi Android, kupiću i odgovarajuću futrolu, kao i aplikaciju za Android smartfon). S druge strane, pogađa ih putem efekta dohotka (promjena cijene na tržištu odražava se na potrošnju ovog proizvoda i raspoloživi dohodak, za ovaj i druge proizvode, čak i ako ovi posljednji nemaju neposredne veze sa pogođenim tržištem – ako mladi skuplje plaćaju najam stana, trošiće manje na one proizvode na koje obično troše u svojim godinama). Ovo je bila bitna etapa u razvoju ekonomske teorije, ali je sa sobom nosila dva suštinski povezana nedostatka. S jedne strane, njene implikacije na ekonomsku politiku nijesu bile očigledne: odsustvo nesavršenosti (tržišta na kojima vlada konkurencija, simetričnost informacija, racionalnost itd.) čini da tržište bude efikasno. Otud, jedina javna politika koja se uzima u razmatranje jeste progresivnost oporezivanja dohotka, što bi onda učinilo



nepotrebnim ministre, nezavisna tijela i lokalne zajednice. S druge strane, ovaj model ne opisuje nijednu od situacija nedostataka tržišta.“

Dakle, tržište ima nedostataka, a glavne ćemo sada razmotriti:

1. Razmjena može uticati i na treća lica koja se po pravilu o tome i ne pitaju. Ovo je prisutno kod zagađivanja životne sredine. Ne postoji nijedan tržišni mehanizam koji štiti od neodgovornog odnosa prema prirodi tj. od zagađivanja (vode, vazduha, zemljišta). Znamo svi posljedice toga: podizanje nivoa mora, porast temperature vazduha itd.

2. Do razmjene može doći bez potpunog poznavanja situacije i bez saglasnosti obje strane. To opravdava postojanje vladinih tijela koja će to regulisati. Imamo situacije u razmjeni kada kupac nije korektno informisan, samim tim je i prevaren. Takođe, može da se desi da se razmjena obavi pod pritiskom. Vladina tijela poput agencija za konkurenciju, potrošnju i suzbijanje prevara, nastala su upravo zbog potrebe da se to reguliše.

3. Ponašanje pojedinaca i njihovi izbori mogu ići na njihovu štetu, tako da im „dobrovoljna razmjena“ direktno šteti. Pojedinci preferiraju da troše u kratkom roku ne ostavljajući ništa za budućnost. Oni su spremni da troše na proizvode koji im direktno ugrožavaju zdravlje. Takvo ponašanje traži stav države i sprovođenje mjera koje ograničavaju neracionalnost, kako za pojedinca tako i za društvo.

4. Sama realizacija razmjene može prevazići sposobnost pojedinca. Znamo da je sve u redu dok se poštuju ugovori sa bankama, osiguravajućim društvima ili firmama. Ali, ako se desi bankrot, ugovorne strane vas neće zbrinuti. Zato država mora pratiti banke i osiguravajuća društva i uspostaviti regulacije i nadzore.

5. Preduzeća mogu posjedovati tržišnu moć. Ta moć može direktno da ide na štetu potrošača. Tržišna moć je temelj antimonopolskog prava i sektorske regulacije.

6. Ako je tržište efikasno, to ne znači da je i pravedno. Porast nejednakosti u svijetu najbolje govori o tome.

Dakle, tržište ima svoje defekte, propuste i funkcionalne otkaze. Ovdje ćemo naglasiti da je neoklasična teorija jedina koja je tržišne defekte izučila i rigorozno demonstrirala na jedan konkluzivan, neosporiv način. Međutim, ta teorija je pokazala da postoje funkcionalni defekti i teško otklonjivi funkcionalni nedostaci i u državnom upravljanju.

Eksterne ekonomije, ekonomija obima, poremećeni odnosi između uzajmioca i unajmljenika (principal-agent), informacione asimetrije i drugo postoje, sve to postoji u državnom odlučivanju, odnosno netržišnom upravljanju. Tako da nedvosmisleno prihvatamo neoklasični pogled na tržište i konkurenciju kao najbolji mehanizam za alokaciju resursa i ekonomski prosperitet.

Alternativa tržištu je državna intervencija ili, čak, etatistički ustrojeni državni dirizizam. Sa sigurnošću se može tvrditi da je „državno gospodarenje u privredi, pa čak i njeno znatnije angažovanje na područjima privrednog života, veće zlo od tržišnog regulisanja privrednog života” (Madžar, str. 78). Državno upravljanje privredom je doživjelo istorijski neuspjeh. To je planska ili centralno-planska ekonomija. To je ona ekonomija kod koje su proizvodnja i raspodjela proizvoda i usluga (preovladavajuće) u vlasništvu i pod kontrolom države, preko centralne vlade, njenih jedinica i agencija i lokalne vlasti. U suštini, država je vlasnik resursa i ona odlučuje kako da ih alocira, šta i koliko treba proizvesti, kako treba izvršiti raspodjelu i kako da se koristi profit za benefite ljudi, a sa prilazom koji polazi od stvaranja jednakosti u društvu. „Komandna” ili „kontrolisana” ekonomija su druga imena za plansku ekonomiju. Planska ekonomija ima svoje prednosti i nedostatke. Država donosi odluke, kontroliše cijene, profit, donosi prognoze itd. Ali, ta kontrola sprječava ili koči privatna preduzeća i konkurenciju, nema inicijative za rad, za kreativnost, za takmičenje, kupci su ostavljeni bez šireg izbora i suočeni sa, vjerovatno, većim cijenama nego što bi bile u konkurentskom okruženju.

Svakako, ne želimo da budemo apologete tržišta. Nastupamo sa pozicija onoga što smo teorijski razmatrali u drugom poglavlju, o tome da je tržište najbolji mehanizam za alokaciju rijetkih resursa. Ali isto tako uočavamo, od Marshala do Mida, od Mida do autora najnovijih udžbenika<sup>12</sup>, jasno se vidi da su otkrivani funkcionalni propusti tržišta. Sve što znamo o slabostima tržišta potiče iz fundamentalnih doprinosa u glavnim tokovima ekonomije (main stream). Savremeni tokovi (glavni) razvoja ekonomske nauke doprinose razvoju neoklasične ekonomije, otkrivanjem novih (normativno upitnih) aspekata tržišta za koje je u prvoj aproksimaciji bilo pretpostavljeno da ispunjava pretpostavke

---

<sup>12</sup> Andreu Mas-Colell, Michael D. Winston and Jerry R. Green (1995), *Microeconomics Theory*, Oxford University Press, New York – Oxford; ili Milić Milovanović (2011), *Makroekonomska analiza*, Ekonomski fakultet Beograd.

za optimalnu alokaciju resursa, ali se otkrivaju i propusti samih mjera državne intervencije, kojima se otklanjaju defekti tržišta.

## 4.2. PERIOD TRANZICIJE 1991-1995

*Prvi period* rezultata tranzicije (1991-1995) u državama JIE izdvojili smo u analizi jer ga karakteriše veoma izraženo djelovanje neekonomskih faktora (ratne operacije, raspad Jugoslavije) koji su djelovali prilično negativno, pa ovaj period ne možemo posmatrati samo kao reformski proces. To je uslovalo da su mnogi od tih uticaja djelovali destruktivno u razvojnom smislu.

Kakav je karakter promjena u državama JIE u ovom periodu? Makroekonomski indikatori pokazuju nepovoljnost ekonomskih trendova. Tabela 4.1 pokazuje vrlo niske stope privrednog rasta u posmatranom periodu kod država JIE, na koje su uticali ratni sukobi i tek započeta tranzicija. Oporavak je počeo 1994 - 1995, izuzev u Makedoniji, iako ona nije bila zahvaćena ratnim sukobima.

Tabela 4.1. Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) periodu 1991-1995.

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

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

U istoj tabeli 4.1 su prikazani osnovni ekonomski rezultati mjereni prosječnom godišnjom stopom promjene BDP za države JIE i izabrane postsocijalističke države tranzicije, kao i u SAD, Kini i državama EU-15, Centralnoj i Istočnoj Evropi u posmatranom periodu (CIE). Komparativna analiza osnovnih ekonomskih rezultata pokazuje kako slijedi:

- Ukupan utisak je da su u cijelom posmatranom periodu najgori privredni rast ostvarile države JIE;
- U državama JIE godišnja stopa promjene BDP je nepovoljnija nego u državama CIE. Karakteristično je da je najveći raspon između najmanjeg godišnjeg privrednog pada i najvećeg godišnjeg privrednog rasta ostvaren u državama zahvaćenim ratnim konfliktima: Bosni i Hercegovini (-40% i 20,8% – tj. 61 procentnih poena) i SR Jugoslaviji (-30,8 i 6,1 – 37 procentnih poena), ali je taj raskorak bio prilično velik i u Albaniji (-28% i 13,3% – 41 procentnih poena);
- Kod država CIE navedeni raskorak bio je najveći u ratom zahvaćenoj Hrvatskoj (-21,1% i 6,8%), dok je u ostalim prikazanim državama taj raskorak bio relativno ujednačen i iznosio je cca 13 procentnih poena (Slovenija i Mađarska) 14 procentnih poena u Poljskoj i 17,5 procentnih poena u Češkoj;
- Izuzev početne godine, u SAD je ostvarivan relativno ujednačen privredni rast, kao i u državama EU-15;
- U Kini je ostvarivan u cjelokupnom posmatranom periodu impozantan rast BDP, koji je nekoliko puta veći od SAD i EU-15.

SR Jugoslavija (SRJ) je po svim ekonomskim pokazateljima ostvarila loše rezultate (Tabela 4.2). Moraju se uzeti u obzir nepovoljni uslovi u kojima su ostvareni navedeni rezultati. Iz navedene tabele može se primijetiti da su najgori rezultati po svim pokazateljima ostvareni u periodu 1992 – 1993, za vrijeme poznate i po veličini unikalne hiperinflacije, nakon koje je počeo određeni oporavak. Jasno je da su zbog ekonomskih sankcija izvoz i uvoz sve do 1995. godine nastavili drastičan pad. Tek od 1995, uslijedio je djelimičan oporavak spoljnotrgovinske djelatnosti.

Tabela 4.2. Izabrani ekonomski pokazatelji za SR Jugoslaviju u periodu 1991-1995.

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

Izvor: Statistički godišnjak Jugoslavije, 2001.

Različita su mišljenja o ekonomskom padu u tranzicionom državama, posebno u državama JIE. Mnogi ekonomisti se slažu sa mišljenjem J. Kornaia (1994a) da je razmatrani početni “transformacioni pad” u postsocijalističkim državama imao dominantan sistemski karakter. O tome govore i podaci prikazani u tabeli 4.3, za nekoliko reprezentativnih država CIE.

Međutim, prikazane države CIE su imale rijedak rast BDP, kao i industrijske proizvodnje, onda su u kasnijem periodu ostvarile zavidan rast, počev već od 1994. godine. Za razliku od država JIE, navedene države su uspjele da kvalitetnim i realnim institucionalnim reformama, ubrzo poslije početnog privrednog kolapsa, u svim ključnim ekonomskim pokazateljima ostvare ekonomski razvoj, koji uglavnom traje do danas i koji nije uspjela da poremeti čak ni aktuelna i snažna globalna ekonomska kriza. Međutim, države JIE su, i pored određenih napredaka, imale dosta lošije tranzicione rezultate.

Postoji mišljenje da je pad ekonomija uslovlila šira ciklična kriza i već pomenuti transformacioni pad. To praktično znači da se bitno razlikovala od brojnih prethodnih cikličnih kriza, koje su se periodično i asinhrono pojavljivale, čak i u razvijenim državama tržišne ekonomije. S. Zecchini (1997) je došao do zaključka da npr. nijedna postsocijalistička sovjetska privreda nije uspjela da dostigne nivo iz 1989. godine. Bitna je činjenica koju navodi L. Csaba (1995, pp. 13-15), da “transformacioni pad” nije isključivo rezultat liberalizacije i tranzicijskih reformi, nego je počeo još u socijalizmu. Da bi argumentovao to svoje mišljenje, on (Ibid.) konstatuje da je “upravo pad inicirao tranziciju, a ne obratno”.

Tabela 4.3. Dinamika BDP (a) industrijske proizvodnje (b) i potrošačkih cijena(c) u izabranim postsocijalističkim državama (u % prema prethodnoj godini)

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

Izvori: 1) *OECD Economic Outlook*, No. 55, June 1994, p. 115; 2) .

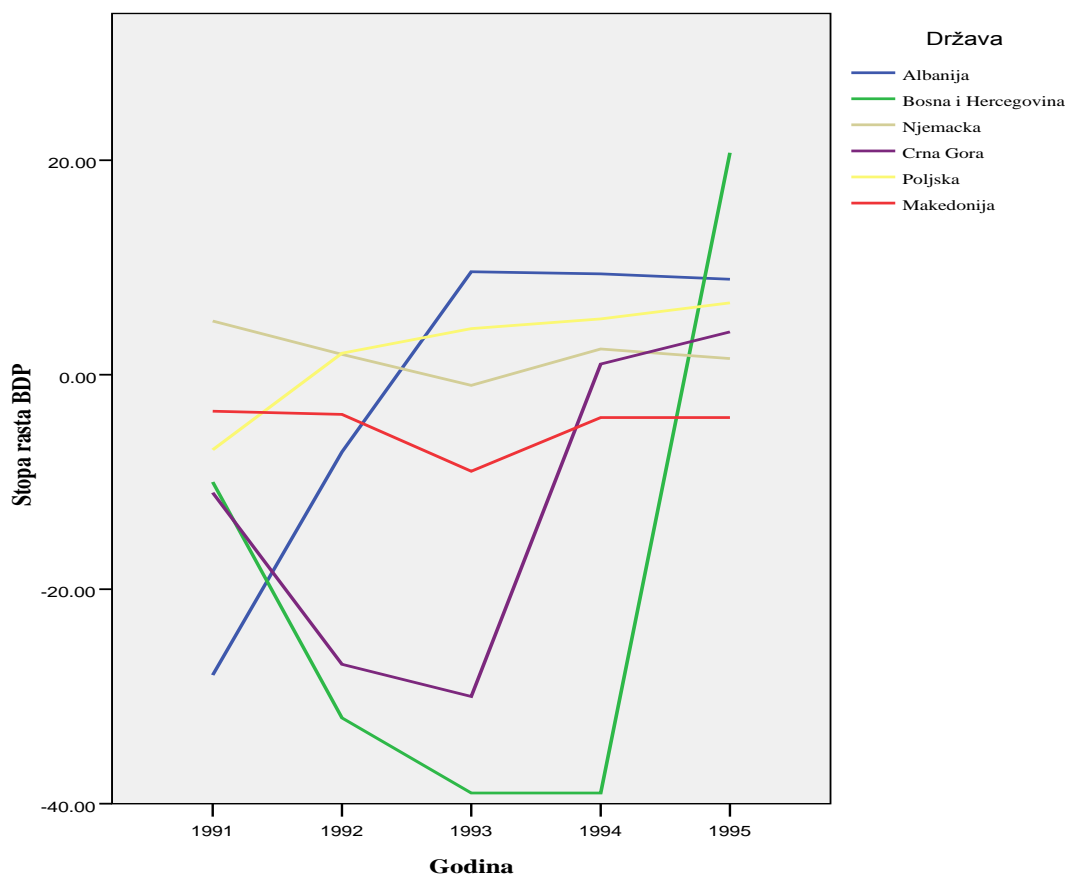
U tabeli 4.4 su dati podaci za razvijene kapitalističke države Evrope gdje uočavamo rijetki i neznatan ciklični pad BDP i industrijske proizvodnje, kao i neznatno povećane inflacije. Smatramo da postoji razlika između ciklične ekonomske krize u državama kao što su Njemačka i Poljska (kao postsocijalistička država, koja je krenula putem realnih institucionalnih reformi) i strukturne ekonomske krize u državama JIE, u kojima su samo započete, ali nijesu napredovale realne institucionalne reforme.

Tabela 4.4. Dinamika BDB (a) industrijske proizvodnje (b) i potrošačkih cijena (c) u izabranim razvijenim državama EU (u % prema prethodnoj godini)

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

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

Grafik 4.1 daje prikaz trendova za stope rasta BDP u nerazvijenim državama JIE, kao i u razvijenim iz grupe Zapadnih država (Njemačka) i grupe postsocijalističkih država (Poljska). Izuzev Albanije (koja je zbog neutralnog položaja u ratnim zbivanjima i značajnih stranih investicija doživjela unikalni i natprosječan ekonomski rast), i Bosne i Hercegovine (koja je ostvarila relativno visok ekonomski rast) s obzirom na nisku polaznu osnovu), ostale države JIE su imale stagnaciju ili ekonomski rast koji je značajno zaostajao za poželjnim, i koji je, u krajnjem slučaju, odgovarao slabim i sporim institucionalnim promjenama, koje će u nastavku biti sagledane i analizirane. Dostignuti nivo BDP per capita (mjereno paritetom kupovne moći) je u svim državama JIE ispod prosjeka EU, a u 2012. godini je iznosio 41% prosjeka EU. Zbog toga se države JIE svrstavaju u slabo razvijene države. Pri tome je Crna Gora bila na nivou od 42% prosjeka EU, a ostale države respektivno: Makedonija i Srbija 35%, Bosna i Hercegovina i Albanija 30% (prema: Mosntat 2013).



Grafik 4.1. Dinamika BDB u izabranim državama JIE u periodu 1991-1995 (u % prema prethodnoj godini),

Izvori: 1) OECD Economic Outlook, 1995, P. 13; 2) Transition Report Update, 1999, p. 17.



*U periodu 1990-1994* ukupni realni obim privatizacije je bio relativno skroman kod država JIE, jer je 1995. godine bilo malo učešće akcionarskog kapitala u mješovitim preduzećima (procjenjuje se na oko 1/3). “Šok terapijske”, na brzinu izvedene palijativne “reformе”, dovele su do pada svih ekonomskih pokazatelja (pomenuti “transformacioni pad” J. Kornaia).

Većina država u tranziciji nije uspjela da formira efikasnu, konkurentnu, otvorenu i zrelu tržišnu privreda. Faktorima koji su bili u tome kočioni posvećena su sljedeća poglavlja ove disertacije. Ovdje ćemo ukazati na objašnjenja rezultata tranzicije država JIE od strane poznatih ekonomista, a vezano za ovaj period tranzicije. A. Alchian i S. Pejovich smatraju da nije dat značaj institucijama (ne samo ekonomskim, nego i društvenim). Lj. Madžar (2000) ukazuje da su neodgovarajuće institucije imale veliko negativno dejstvo na valorizaciju privrednih resursa. Dok G. Kolodko (1998. s. 296) pravilno konstatuje da “bez odgovarajućih institucionalnih aranžmana, procesi privatizacije i liberalizacije dovode do velikih problema”. V. Draskovic (2012) ističe alternativne institucije kao dominantni kočioni faktor početne tranzicija. M. Jakšić (2014) smatra da su interesni motivi presudno uticali na supstituciju institucionalnog pluralizma od strane kvazi-institucionalnog monizma, navodno neoliberalnog tipa, kao i masovnog individualizma od strane privilegovanih rijetkih pojedinaca, koji su se obogatili na neki od netržišnih načina. Mi smo mišljenja da je bitan kočioni faktor identifikovao M. Jakšić, te da se prethodno dâ objasniti snažnim djelovanjem ekstraktivnih institucija.

Više autora smatra da privatizacija na kojoj se prvenstveno insistiralo nije dovoljan uslov privredne efikasnosti (R. Millnjarđ i M. Parker), nego su njeni osnovni promotori konkurencija (Kay-Thompson), poboljšanje menadžmenta (W. Baber) i/ili efikasnije državno regulisanje (C. Price).

Smatramo da je glavno objašnjenje u konkurenciji, tj. nivo konkurencije je u početnim godinama tranzicije bio veoma nizak, što znači da tržišni mehanizam nije funkcionisao, pa je alokacija resursa bila veoma loša. Institucionalni vakum je ostavljao problema za djelovanje ekstraktivnih institucija. Problem je što se proces privatizacije nametnuo kao ključni preduslov liberalizacije. Nažalost, pošlo se od pogrešnih prioriteta. Slažemo se sa V. Draškovićem (2003, st. 144-145), koji zaključuje: „Umjesto da institu-

cionalizacija bude okvir i preduslov privatizacije, pošlo se od dogmatskog kvazi-neoliberalnog tumačenja tzv. samociljnosti privatizacije, prema kojem je ona preduslov za formiranje i efikasno djelovanje ekonomskih instituta. Tako je umjesto preporuka Nove institucionalne teorije o specifikaciji i zaštiti svojinskih prava, došlo do interesnih, fiktivnih i papiroloških svojinskih promjena, koje nijesu bile praćene ni zakonskim ograničenjima, ni konkurentskim uslovima, niti stvaranjem odgovarajućih mehanizama korporativnog upravljanja i kontrole. U uslovima izraženog institucionalnog vakuuma došlo je do izostanka efikasnosti privatizacije i bilo kakve druge ekonomske institucionalizacije, što je dominantno uslovalo odgovarajuće ekonomske rezultate u državama JIE”.

### 4.3. EKONOMSKI REZULTATI U PERIODU 1996-2019.

Države JIE su se nakon prvih pet godina iniciranja tranzicije našle u izrazito nepovoljnom ambijentu. Ta nepovoljna ekonomska situacija bila je prepuna raznih kočionih faktora, koji su djelovali paralelno sa mnogim drugim ograničavajućim faktorima društvenog i institucionalnog karaktera. Oni su značajno pojačavali ukupne negativne efekte. Među tim faktorima u literaturi se pominju: nizak nivo političke demokratije, socijalističko nasljeđe, nagla demontaža socijalističkih institucija, visoka koncentracija vlasti, sistemska nestabilnost, strah od promjena, visoki transakcioni troškovi tranzicije, visok spoljni dug s tendencijom stalnog rasta, nizak životni standard stanovništva, dezinvestiranje itd.

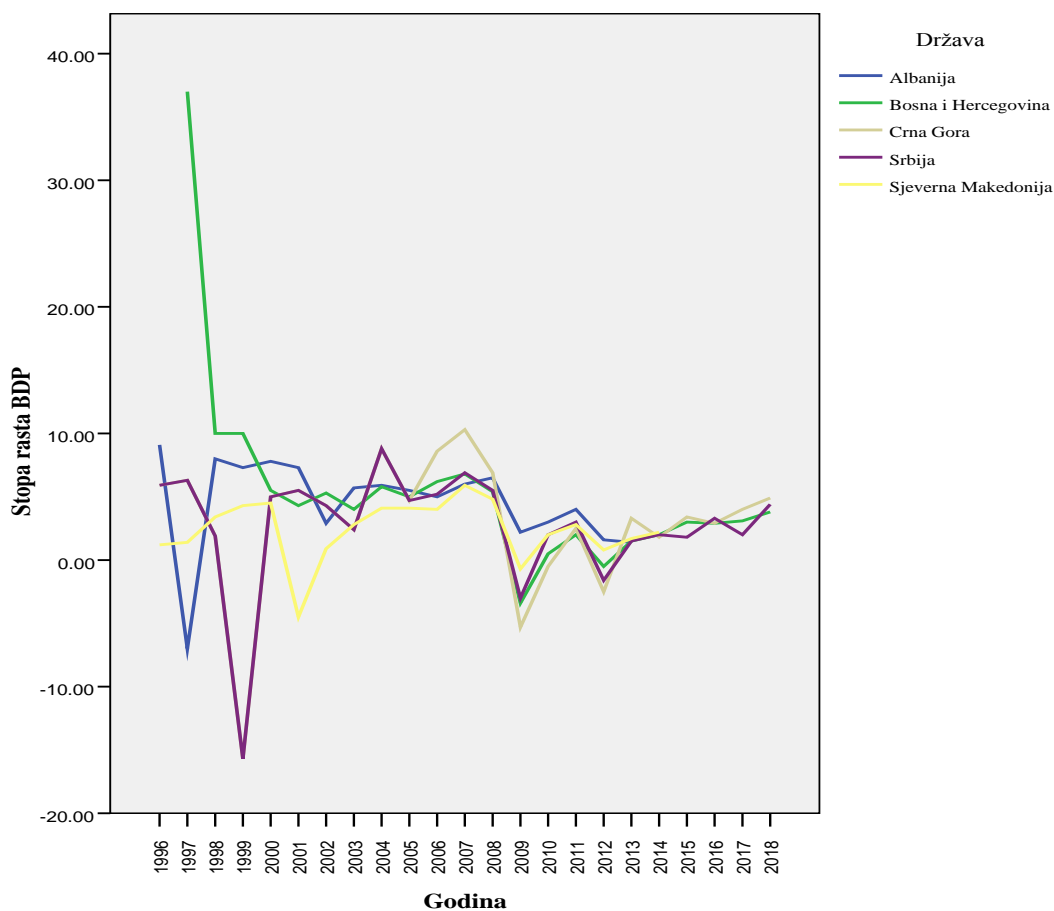
Tabela 4.5 i grafik 4.2 pokazuju početni neujednačen tempo stopa rasta BDP, koji se u većini država JIE stabilizovao do globalne ekonomske krize 2008. godine na nivou raspona od 5 do 7%, uz izuzetke nešto veće stope rasta u Crnoj Gori (posebno 2006 i 2007), koji se pripisuje naglo povećanim stranim direktnim investicijama. Globalna ekonomska kriza se višestruko negativno odrazila na godišnje stope rasta BDP u svim državama JIE, koje su uglavnom bile negativne ili u rasponu od 1,4 do 3,3%. To su za 3-4 indeksna poena bile manje ostvarene stope rasta BDP u odnosu na period koji je prethodio globalnoj ekonomskoj krizi, što je dodatni pokazatelj slabosti institucionalnih sistema u državama JIE. U SRJ je prvih godina poslije konflikta počeo privredni oporavak, zahvaljujući prvenstveno porastu produktivnosti i spoljnotrgovinskoj razmjeni. Nezaposlenost se i dalje povećavala, jer su investicije nastavljale trend smanjivanja, zbog velikog rizika ulaganja u poslijeratnom periodu.

Tabela 4.5. Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u periodu 1996-2019.

<i>Država</i>	<i>1996.</i>	<i>1997.</i>	<i>1998.</i>	<i>1999.</i>	<i>2000.</i>	<i>2001.</i>	<i>2002.</i>	<i>2003.</i>	<i>2004.</i>	<i>2005.</i>	<i>2006.</i>	<i>2007.</i>
<i>Alb.</i>	9,1	-7,0	8,0	7,3	7,8	7,3	2,9	5,7	5,9	5,5	5,0	6,0
<i>BiH</i>	86,0	37,0	10,0	10,0	5,5	4,3	5,3	4,0	5,8	5,0	6,2	6,8
<i>CG</i>	5,9	6,3	1,9	-15,7	5,0	5,5	4,3	2,4	8,8	4,7	8,6	10,3
<i>Srb.</i>	5,9	6,3	1,9	-15,7	5,0	5,5	4,3	2,4	8,8	4,7	5,2	6,9
<i>Mak.</i>	1,2	1,4	3,4	4,3	4,5	-4,5	0,9	2,8	4,1	4,1	4,0	5,9

<i>Država</i>	<i>2008.</i>	<i>2009.</i>	<i>2010.</i>	<i>2011.</i>	<i>2012.</i>	<i>2013.</i>	<i>2014.</i>	<i>2015.</i>	<i>2016.</i>	<i>2017.</i>	<i>2018.</i>	<i>2019.</i>
<i>Alb.</i>	6,5	2,2	3,0	4,0	1,6	1,4	1,4	1,9	1,3	2	2	1,4
<i>BiH</i>	5,4	- 3,4	0,5	2,0	- 0,5	1,5	2,0	3	2,9	3,1	3,8	0,6
<i>CG</i>	6,9	- 5,3	- 0,5	2,5	-2,5	3,3	1,8	3,4	2,9	4	4,9	4,1
<i>Srb.</i>	5,5	- 3,0	2,0	3,0	- 1,6	1,5	2,0	1,8	3,3	2	4	1,9
<i>Mak.</i>	4,8	- 0,7	2,0	2,8	0,8	1,7	2,2	4,7	2,1	1,1	2,9	3,2

Izvori: 1) *Transition Report Update*, p. 17; 2) *Statistički godišnjak Jugoslavije*, 2001. 3) [www.imf.org](http://www.imf.org).



Grafik 4.2. Kretanje BDP u državama JIE u periodu 1996-2019.,.

Izvori: 1) imf.org 2) *Statistički godišnjak Jugoslavije*, 2001.

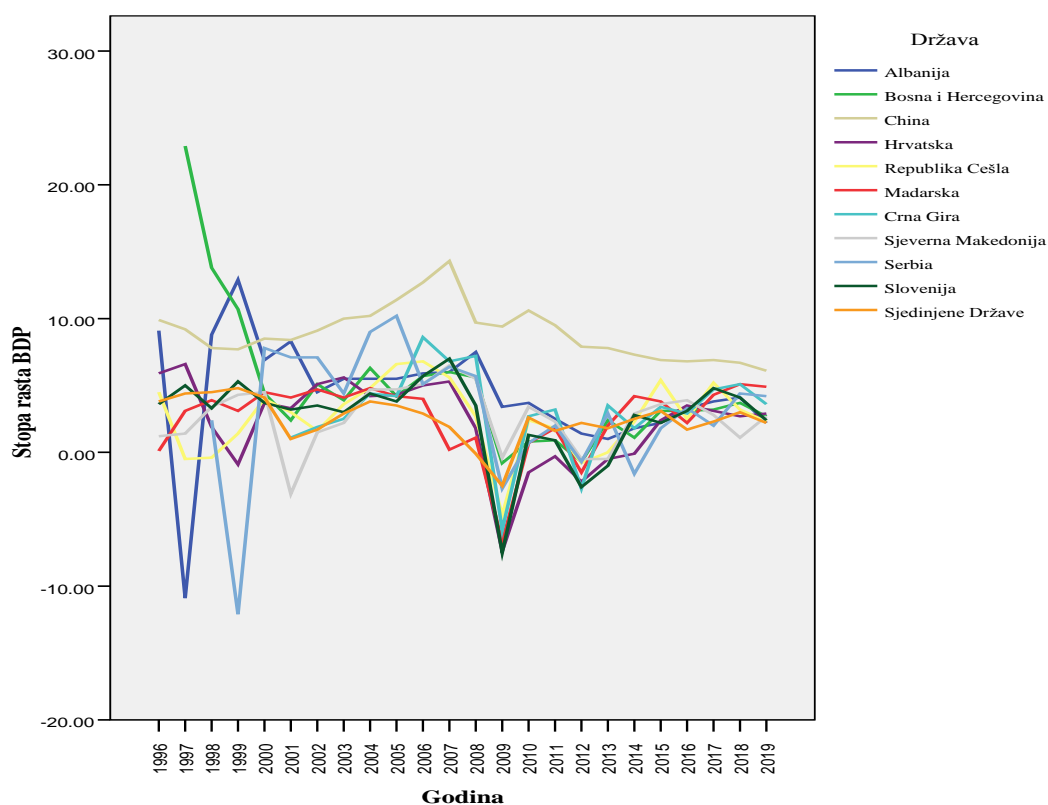
Na grafiku 4.3 prikazan je komparativni pregled podataka o kretanju BDP u državama JIE i izabranih tranzicionih država u periodu 1996 - 2019. Poslije velikih turbulencija koje su zabilježene do 1999, vidi se da je do globalne ekonomske krize rast BDP stabilizovan u rasponu od 0 do 5%, uz izuzetak Crne Gore u periodu 2006/2007. Poslije globalne ekonomske krize nastupio je period velike stagnacije BDP, koji se kretao u rasponu od -2 do 3 %.

Tabela 4.6. Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u državama JIE i izabranim tranzicijskim državama u periodu 1996-2019.

<i>Drž.</i>	<i>1996.</i>	<i>1997.</i>	<i>1998.</i>	<i>1999.</i>	<i>2000.</i>	<i>2001.</i>	<i>2002.</i>	<i>2003.</i>	<i>2004.</i>	<i>2005.</i>	<i>2006.</i>	<i>2007.</i>
<i>Alb.</i>	9,1	-7,0	8,0	7,3	7,8	7,3	6,0	5,7	5,9	5,5	5,0	6,0
<i>BiH</i>	86,0	37,0	10,0	10,0	5,9	5,6	5,0	3,9	6,3	3,9	6,0	6,2
<i>CG</i>	7,8	10,1	1,9	-15,7	5,0	5,5	5,0	2,5	4,4	4,2	8,6	10,3
<i>Srb.</i>								2,5	8,4	6,2	5,2	6,9
<i>Mak.</i>	1,2	1,4	3,4	4,3	4,6	-4,6	3,0	2,8	4,6	4,4	4,0	5,9
<i>Češ.</i>	4,8	-1,0	-2,2	-0,4	2,9	3,6	3,5	3,6	4,9	6,4	6,9	5,5
<i>Hrv.</i>	6,0	6,5	2,5	-0,4	3,7	4,1	3,5	5,0	4,2	4,7	4,7	5,5
<i>Mađ.</i>	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,2	4,3	4,7	3,5	4,0	1,2
<i>Polj.</i>	6,0	6,8	4,8	4,1	4,0	1,1	1,5	3,6	5,1	3,5	6,2	7,2
<i>Slov.</i>	3,5	4,6	3,8	5,2	4,6	3,0	3,0	2,8	4,3	4,5	5,8	6,8
<i>SAD</i>	3,7	4,4	4,3	4,7	4,1	1,1	1,8	2,5	3,5	3,0	2,6	1,9
<i>Kina</i>	2,0	5,1	0,3	6,4	8,6	10,2	11,7	14,1	9,6	9,9	11,0	12,2
<i>EU – 15</i>	1,8	2,7	3,0	3,1	3,8	2,0	1,2	1,2	2,3	1,8	2,9	2,6

<i>Drž</i>	<i>2008.</i>	<i>2009.</i>	<i>2010.</i>	<i>2011.</i>	<i>2012.</i>	<i>2013.</i>	<i>2014.</i>	<i>2015.</i>	<i>2016.</i>	<i>2017.</i>	<i>2018.</i>	<i>2019.</i>
<i>Alb.</i>	6,5	2,2	3,0	4,0	1,6	1,4	1,4	1,9	1,3	2	2	1,4
<i>BiH</i>	5,7	-3,4	0,5	2,0	-0,5	1,5	2,0	3	2,9	3,1	3,8	0,6
<i>CG</i>	6,9	-5,3	-0,5	2,5	-2,5	3,3	1,8	3,4	2,9	4	4,9	4,1
<i>Srb.</i>	5,5	-3,0	2,0	3,0	-1,6	1,5	2,0	1,8	3,3	2	4	1,9
<i>Mak.</i>	4,8	-0,7	2,0	2,8	0,8	1,7	2,2	4,7	2,1	1,1	2,9	3,2
<i>Češ.</i>	2,7	-4,1	2,3	2,0	-0,7	-0,8	0,3	5,4	2,5	5,2	3,2	2,3
<i>Hrv.</i>	2,4	-5,8	0,3	2,9	-1,9	4,2	-0,3	2,4	3,5	3,4	2,8	2,9
<i>Mađ.</i>	0,6	-6,3	-0,2	3,2	-1,5	1,5	4,2	3,8	0,4	4,3	5,4	3,4
<i>Polj.</i>	5,0	1,7	3,7	4,8	1,8	1,7	5	4,2	3,1	4,8	5,4	4,5
<i>Slov.</i>	3,5	-7,8	0,9	2,5	-2,6	-1,0	2,8	2,2	3,2	4,8	4,4	3,2
<i>SAD</i>	0	-2,7	2,7	1,6	2,3	2,2	3,2	3,1	1,7	2,3	3	2,2
<i>Kina</i>	9,1	8,7	9,1	9,3	7,7	7,7	7,4	7	6,9	6,9	6,7	5,8
<i>EU – 15</i>	0,5	-4,4	1,5	1,8	-0,4	0,1	2,1	2,4	1,8	2,3	2,1	-3,3

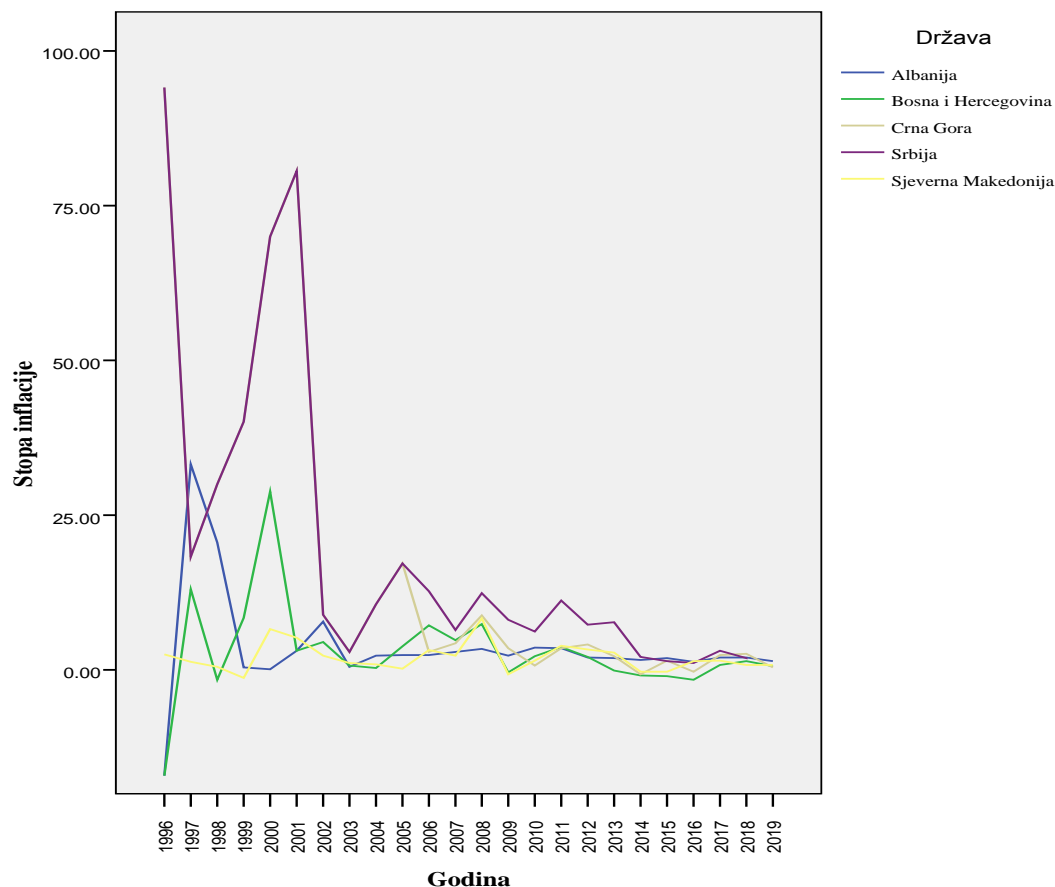
Izvori: 1) *Transition Report Update*, 1919; 2) Pereski & Avramovska 2008, p. 64. 3) Savezni zavod za statistiku Jugoslavije, 2001; 4) imf.org.



Grafik 4.3. Prosječna godišnja stopa rasta BDP (u %) u državama JIE i izabranim tranzicijskim državama u periodu 1996-2019,  
Izvor: www.imf.org

Nezavisno od činjenice da postoji relativna neuporedivost podataka iz raznih izvora, tabela 4.6 takođe pokazuje ispravnost većine gornjih konstatacija.

Poslije visokih stopa inflacije zabilježenih u prvim godinama postkonfliktnog perioda (sa izuzetkom Srbije i Crne Gore do raspada SR Jugoslavije), u svim državama JIE inflacija je konstantno smanjivana, da bi se u periodu od 2002-2008. (osim u Srbiji) kretala u rasponu od nule do 7%, a onda je stopa inflacije u svim državama JIE iznosila ispod 5%. Tako se npr. stopa inflacije u periodu 2001-2007 u Srbiji smanjila sa 91,8% (2001) na 10,1% (2007), u Crnoj Gori sa 28% na 3,1% (grafik 4.4).



Grafik 4.4. Inflacija u državama JIE u periodu 1996-2019,  
Izvor: www.imf.com.

Navedene trendove sa prethodnog grafika približno potvrđuju i podaci iz drugih izvora, koji su prezentirani u tabeli koja slijedi.

Tabela 4.7. Stope inflacije u državama JIE u periodu 1996-2014.

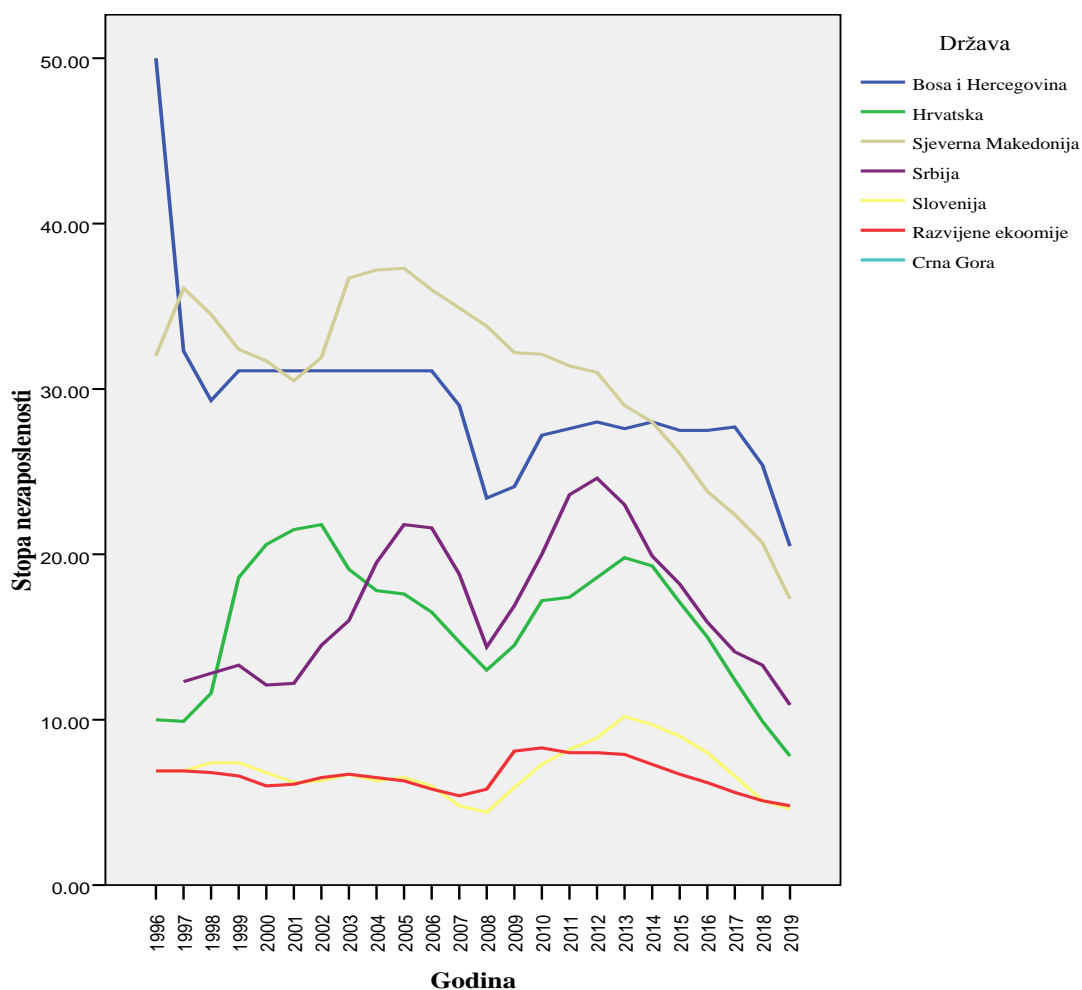
Drž	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.
Alb.	12,7	33,2	20,6	0,4	0,1	3,1	7,8	0,5	2,3	2,4
BiH	- 17,1	13,0	- 1,6	8,4	28,8	3,1	4,5	0,7	0,3	3,8
CG	94,1	18,3	30,0	40,1	70,0	80,6	8,9	2,9	10,6	17,2
Srb										
Mak.	2,5	1,3	0,5	-1,3	6,6	5,2	2,3	1,1	0,9	0,2
Kos.	-	-	-	-	-	-	-	-1,1	-1,1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

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

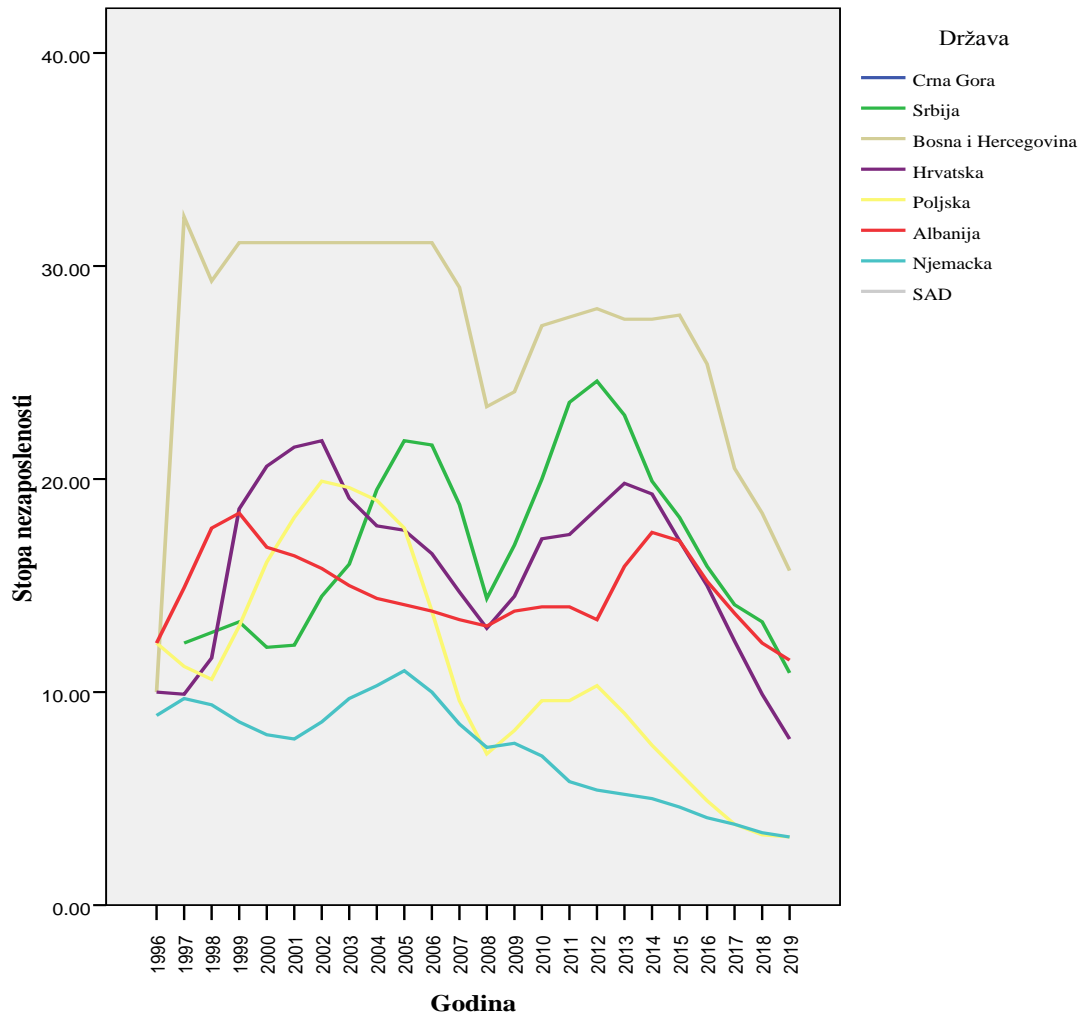
Izvori: 1) Statistički godišnjak Crne Gore, 2010; 2) [http://www.factfish.com/statistic/country/bosnia% 20and %20herzegovina/inflation,%20gdp%20deflator](http://www.factfish.com/statistic/country/bosnia%20and%20herzegovina/inflation,%20gdp%20deflator);



Jedan od najnepovoljnijih ekonomskih pokazatelja je velika stopa nezaposlenosti, koja karakteriše sve države JIE u periodu 1996-2019. (grafik 4.5). Poslije raspada SR Jugoslavije, od 2002 do 2007 nezaposlenost je u Srbiji smanjena sa 25% na 17%, a u Crnoj Gori se, poslije početnog porasta (33,2% ), stalno smanjivala do stope ispod 20%, koja se zadržala sve do 2019. Radi poređenja, u Hrvatskoj je u periodu 2001-2007 nezaposlenost bila dva puta manja i opadala je od 15,8% do 10%, ali je poslije globalne ekonomske krize počela stalno da raste, da bi 2014. ponovo premašila nivo od 15%. Na grafiku 4.6 može se primijetiti da je u izabranim tranzicijskim državama (Poljska, Češka i Rusija) odgovarajuća stopa ispod 10%, kao u razvijenim državama (SAD, Njemačka).



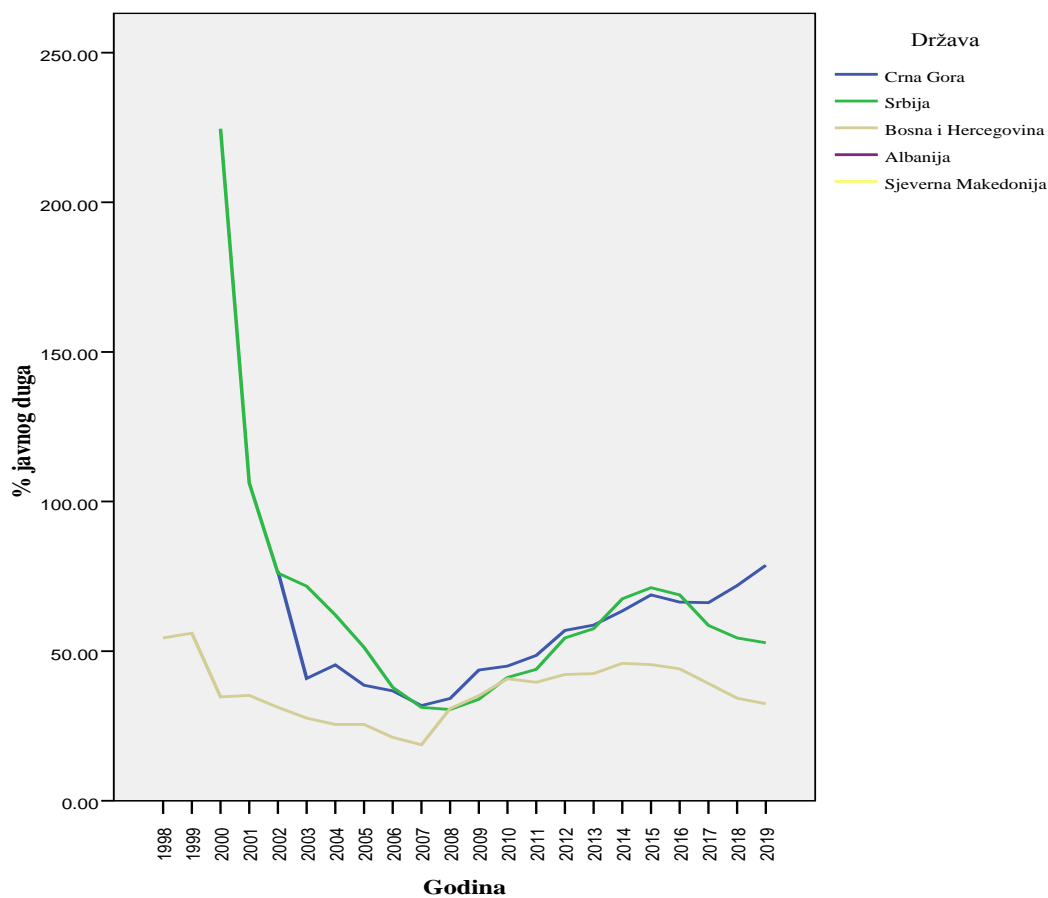
Grafik 4.5. Stope nezaposlenosti u državama JIE u periodu 1996-2019. godine, Izvor: www.imf.com.



Grafik 4.6. Poređenje stope nezaposlenosti u državama JIE i nekim izabranim razvijenim i tranzicijskim državama u periodu 1996-2019,

Izvor: IMF

Pored nezaposlenosti, i javni dug je u većini država JIE bio konstantno visok, s tendencijom zabrinjavajućeg rasta poslije izbijanja globalne ekonomske krize. Krajem 2019. javni dug Crne Gore iznosio je 78,70% BDP, Srbije 52,8%, a Albanije 67,8% (grafik 4.7).



Grafik 4.7. Učešće javnog duga u BDP u državama JIE u periodu 1996-2019. godine

Izvor: [www.imf.com](http://www.imf.com)

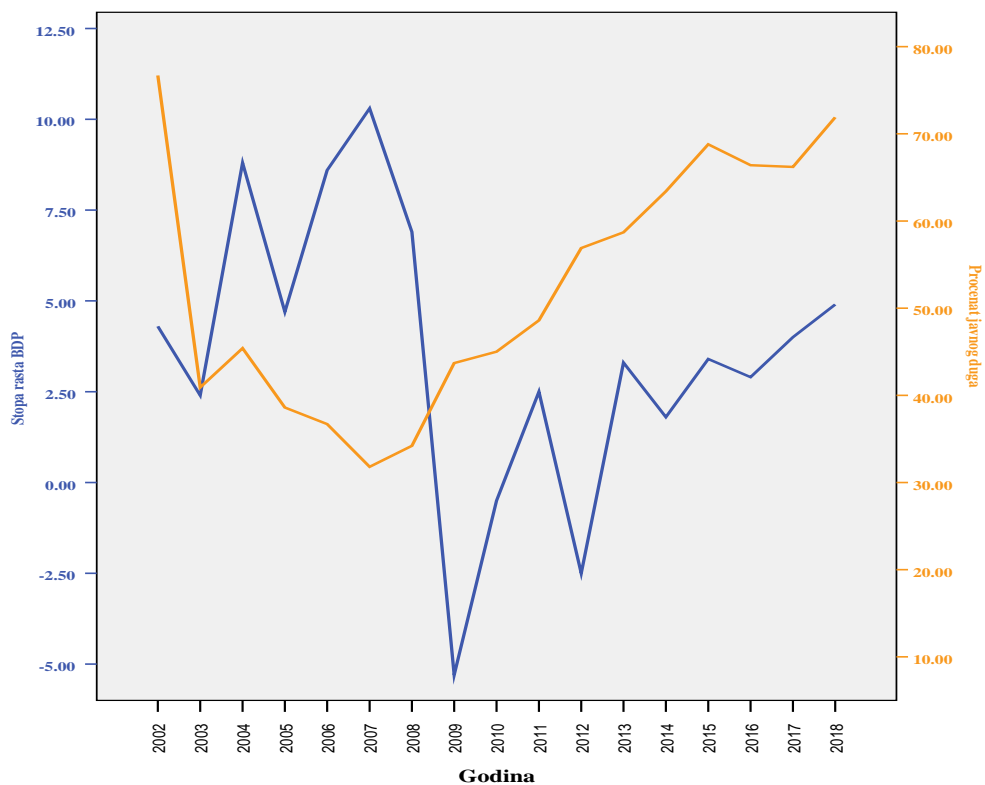
Grafik 4.8 pokazuje veliki pad BDP u regionu JIE na početku globalne ekonomske krize, koja se izuzetno nepovoljno odrazila na region JIE i njegov ekonomski i društveni razvoj. Pad ekonomskih aktivnosti direktno je uticao na rastući porast nezaposlenosti, koja je dostigla velike razmjere i prosječno za JIE iznosi 24,5%, što je dva puta više nego u EU.



Grafik 4.8. Stope rasta BDP i nezaposlenosti za region JIE u periodu 1996-2019, Izvor: [www.imf.com](http://www.imf.com) (ponderisani podaci)

Nezaposlenost je iznad navedenog prosjeka na Kosovu (43,5%), u Makedoniji (31%) i u Bosni i Hercegovini (27,5%). U istom periodu javni dug je značajno porastao u svim državama JIE. Tako npr. u nekim državama se čak više nego udvostručio: u Srbiji je porastao sa 29,2% na 59,6% BDP, a u Crnoj Gori sa 28,7% na 59,6% (<http://www.javnidug.gov.rs>, <http://www.indexmundi.com>, <http://www.cbm.org>). Poslije pojave ekonomske krize u EU 2008, sve države JIE su imale probleme s javnim finansijama, jer je došlo do pada ili stagnacije BDP, iz kojeg je bilo potrebno finansirati povećane državne rashode. Stvorile se makaze nižeg BDP i viših državnih rashoda.

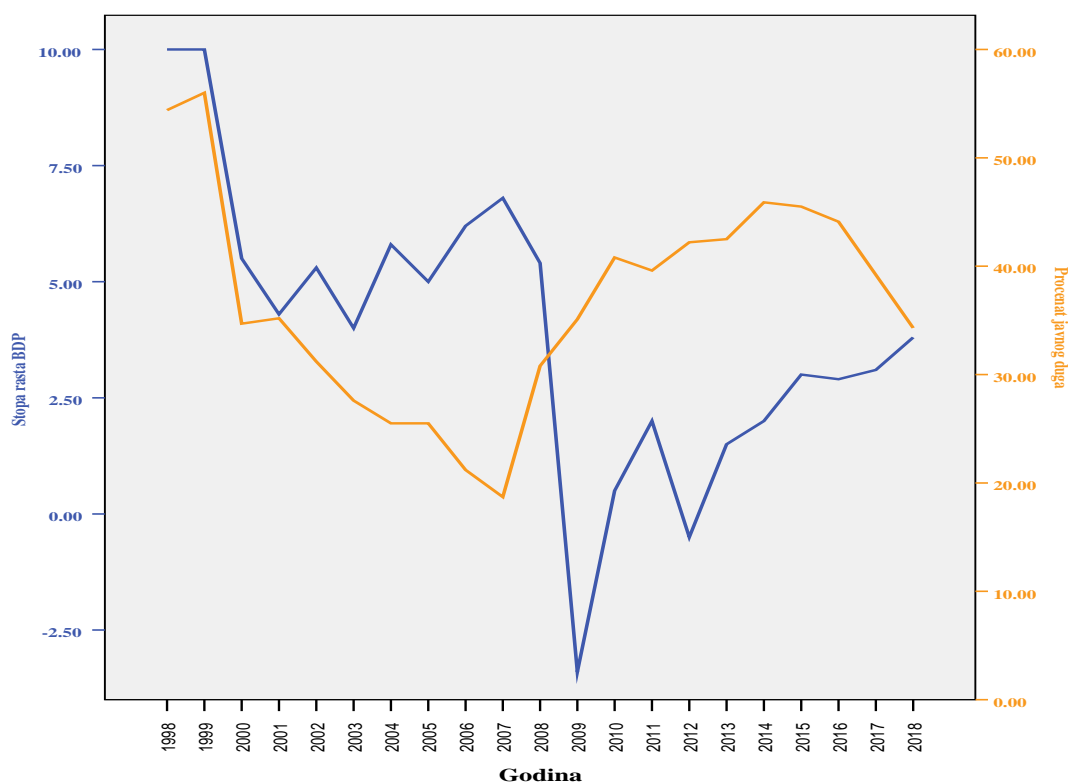
Da bi nadoknadile sredstva koja im nedostaju u budžetima, države su se zaduživale. Tako je poslije 2008. javni dug počeo da raste mnogo brže od BDP, što je poslije nekog vremena otvorilo dužnički problem. Podaci za Crnu Goru, Srbiju i Bosnu i Hercegovinu prikazani su na graficima 4.9, 4.10 i 4.11.



Grafik 4.9. Stopa rasta BDP i učešće javnog duga u BDP u Crnoj Gori (u %) 2007-2018, Izvori: 1) [www.imf.com](http://www.imf.com); 2) <http://www.cb-mn.org/index.php?mn1=statistika>



Grafik 4.10. Stopa rasta BDP i učešće javnog duga u BDP u Srbiji (u %) 2007-2018, Izvori: 1) [www.imf.com](http://www.imf.com); 2) <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>



*Grafik 4.11.* Stopa rasta BDP i učešće javnog duga u BDP u Bosni i Hercegovini (u %) 2007-2018,  
 Izvori: 1) [www.imf.com](http://www.imf.com); 2) <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>

Pored navedenih ekonomskih trendova, nepovoljna je i prosječna stopa inflacije od 6,7%, koja je tri puta veća nego u EU (2,3%). Posebno je visoka stopa inflacije hrane (9,3%). Svjetska banka procjenjuje da 33% stanovništva u JIE živi u siromaštvu, a 8% živi u ekstremnom siromaštvu. Ekonomsku recesiju je pratilo posledično povećanje siromaštva i nejednakosti. Siromaštvo je povezano sa nezaposlenošću, pa je najveće na Kosovu (80%), u Albaniji (60%) i Makedoniji (41%).

Širenje nejednakosti je počelo odmah na početku postsocijalističke tranzicije, poslije prvih „grabeških“ privatizacija i sve više se nastavlja. Veliki jaz između masovnog siromaštva i nagomilanog bogatstva je posljedica neravnomjernog pristupa resursima, partijske distribucije privilegija, monopolske distribucije svojinskih prava i deficita konkurencije na svim nivoima.

Pored problema sa održivošću javnih finansija, na ekonomski rast su se negativno odrazili nekonkurentnost ukupne privrede i preduzeća, kao i brojne strukturne prepreke i

disproporcije. Privredni problemi su egzistirali u okruženju poremećenog sistema društvenih vrijednosti. Forsirala se partijska pripadnost, autoritet i podobnost umjesto struke, kreativnosti, znanja i nauke. Caruje negativna selekcija kadrova, kriminalizacija privrede, korupcija i lepeza socio-patoloških pojava. Došlo je do siromašenja većine naroda i enormnog bogaćenja manjine, do uništavanja srednjeg sloja, koncentrisanja političke i ekonomske moći i nastavka autoritarne tradicije.

#### **4.3.1. Rezultati demokratizacija u periodu 1991-2019 u JIE**

Mjera uspješnosti tranzicije u predmetnim državama je i nivo njihove demokratizacije. Povezanost slobodnog tržišta i demokratije dokazuju brojni autori (npr., J. Attali, J. Stiglitz, E. Colombatto). Činjenica je da tržišna ekonomija sa diktatorskim režimom ne funkcioniše. Ona traži transparentnost, inovacije, pravo kretanja ljudi i kapitala, pa tržište radi u koristi demokratije, dok recipročno, i demokratija podstiče ekonomiju prema tržištu.

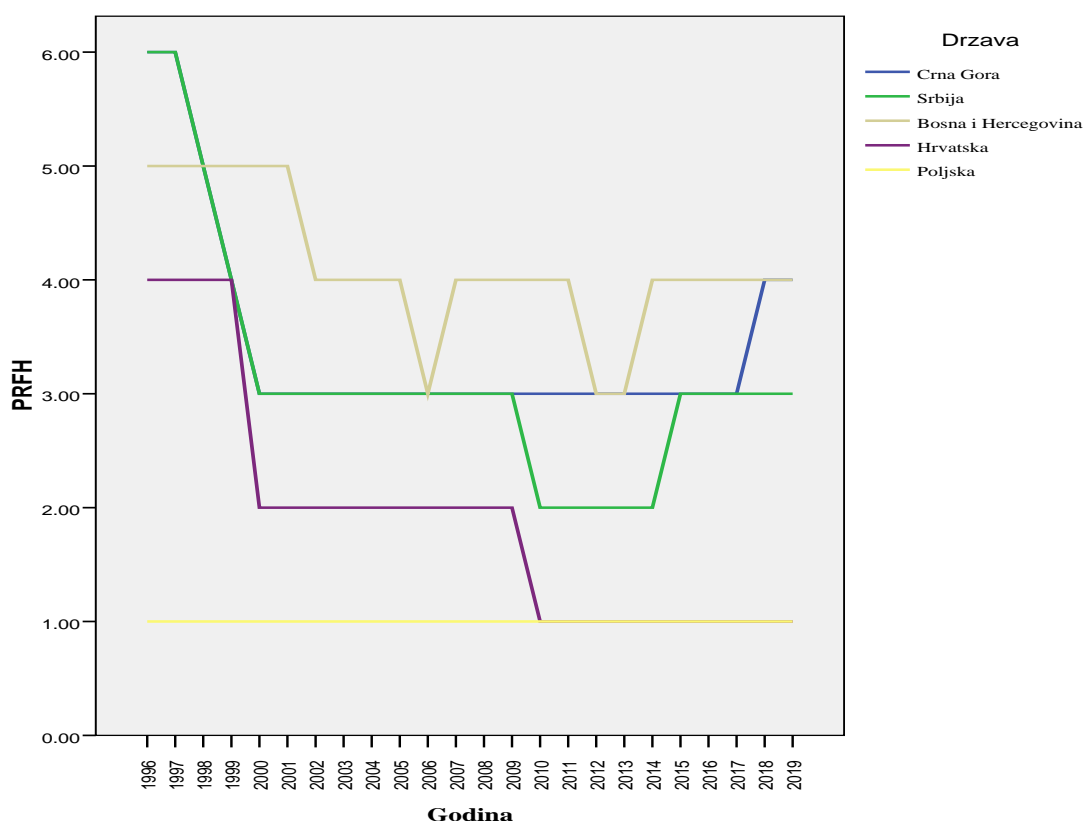
Demokratija nije samo činjenica da postoje izbori s vremena na vrijeme. Ona je daleko više od toga, ona je: transparentnost, slobodna štampa, nezavisni pravni sistem, sindikati, pravila udruživanja, prava nevladinih organizacija, građanska prava i sloboda izražavanja pojedinaca. I daleko je od toga da se može lako uvesti. U istraživanim državama nas interesuje nivo demokratije. Mnogi naučnici prihvataju definiciju demokratije koju je postavio Schumpeter (1942, p. 250), a koji ističe da je demokratija “institucionalni okvir za donošenje političkih odluka u kojem pojedinci stiču moć odlučivanja putem konkurentske borbe za glasove ljudi“. Tu definiciju prihvatamo i za ovo istraživanje. Prema definiciji, demokratija je u praksi povezana sa određenim skupom institucija (npr. slobodni i poštenu izbori, odgovornosti pred biračima itd.).

U našem mjerenju demokratije u predmetnim državama koristićemo se Freedom house indeksom političkih sloboda (PRFH), koji su koristili i drugi naučnici u kvantitativnom istraživanju demokratije (npr. Barro, 1997, 1999; Acemoglu, 2006). Taj indeks se kreće u vrijednostima od 1 do 7, gdje 7 označava najmanju mjeru političke slobode a 1 predstavlja najviše slobode.

Na grafiku 4.12 prikazani su redom vrijednosti Indeksa političke slobode (Freedom House) za naš osnovni period 1996-2019. Podaci pokazuju da države koje istražujemo

nijesu napredovale u demokratiji, iako imaju blage pomake. Dakle, stepen demokratičnosti ovih država ostaje na gotovo istom nivou tokom 25 godina tranzicije. To je, po našem mišljenju, pokazatelj da slobodno tržište i konkurencija nijesu uspostavljeni na potrebnom nivou. Države koje istražujemo zaostaju u demokratizaciji u odnosu na tranzicione države Centralne Evrope.

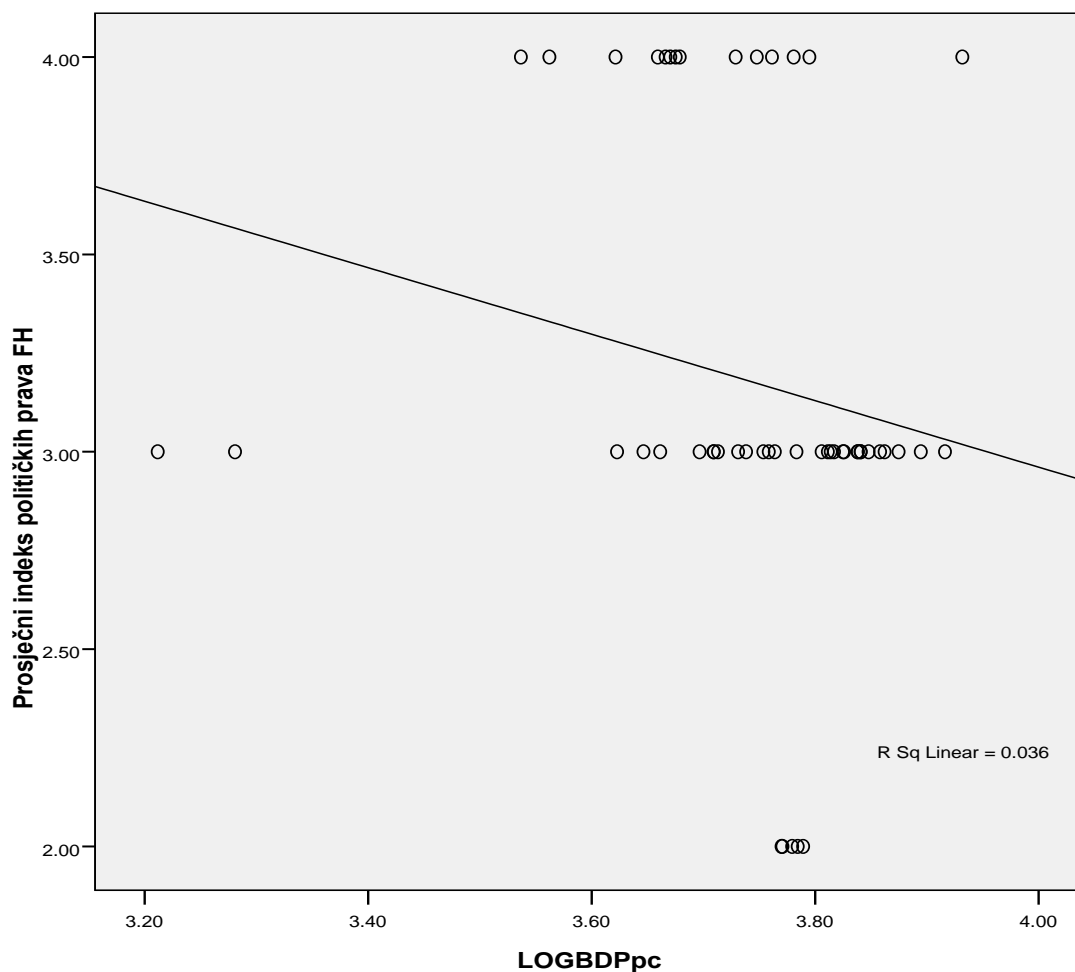
Na grafiku 4.12. prikazana je komparacija evolucije demokratije država JIE sa državama Centralne Evrope.



Grafik 4.12 Evolucija demokratije u državama JIE 1996-2019,  
Izvor: <https://freedomhouse.org/>

Na grafiku 4.13. je prikazan odnos prosječnog indeksa političkih prava tokom 1996-2019 u odnosu na prosječni logaritam BDP (dohotka) per capita. Ovakvo posmatranje podataka je korisno jer izdvaja fiksne karakteristike koje istovremeno utiču i na dohodak i na demokratiju (približava nas kauzalnom odnosu između dohotka i demokratije). Na grafiku 4.13 kod našeg uzorka, ne postoji povezanost između promjena BDP per capita i promjena u demokratiji. U cjelini, osnovni obrazac podataka ukazuje na pozitivnu korelaciju između dohotka i demokratije, ali to ne mora da korenspondira sa kauzalnim uticajem dohotka na demokratiju.





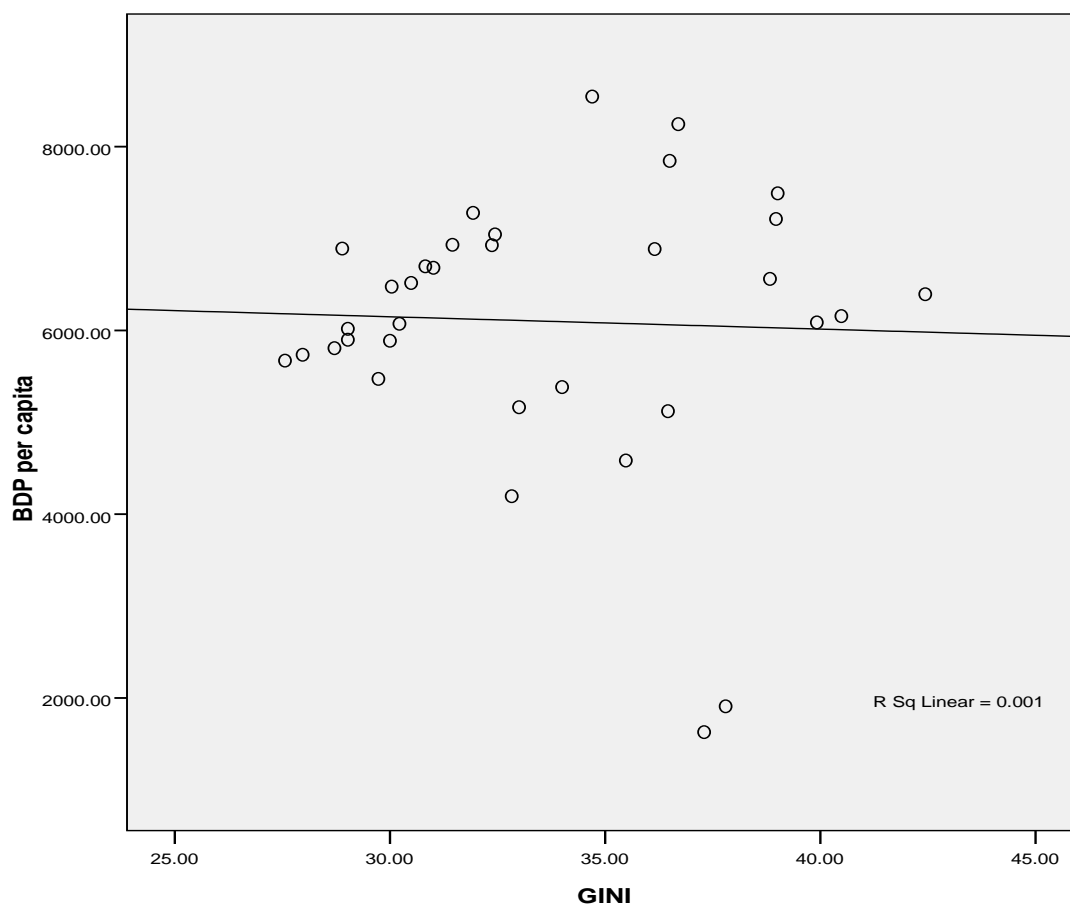
Grafik 4.13. Demokracija i dohodak 1996-2019,  
Izvor: <https://freedomhouse.org/>

Na grafiku 4.14 . je prikazan odnos prosječnog Fridom Hause indeksa tokom perioda 1996-2019 i važne mjere nejednakosti u tom periodu – Gini koeficijent kao indeks nejednakosti koji je najviše zastupljen u literaturi. Veća vrijednost Gini koeficijenta odgovara većoj nejednakosti. U literaturi je dokazano da države u kojima je veća nejednakost i, shodno tome, viši Gini koeficijent, manje su demokratske.

Kao što je istaknuto u kontekstu odnosa između dohotka i demokratije, ove korelacije ne korenspondiraju sa kauzalnim uticajem nejednakosti na demokratiju.

Zaista je bitno pitanje da li su države JIE postale demokračićnije, jer je to važan pokazatelj napretka ka tržišnoj ekonomiji zasnovanoj na konkurenciji.

Na grafiku 4.14 je prikazan odnos demokratije i nejednakosti u posmatranim državama. Veća vrijednost Gini koeficijenta odgovara većoj nejednakosti. Nas interesuje tranzicija ka demokratiji, jer je ona dobra mjera uspješnosti tranzicije u državama JIE. Nejednakost utiče na demokratiju, pa je njeno mjerenje bitno za sagledavanje demokratskih promjena, a onda i same ukupne tranzicije. C. Boix (2003) navodi zaključak da veća nejednakost smanjuje sklonost društva da se demokratizuje. A u predmetnim državama nejednakost se povećava.



Grafik 4.14. Demokratija i nejednakost 1996-2019,  
izvor: <https://freedomhouse.org/>

## Peti dio

### 5. GLAVNA OGRANIČENJA TRŽIŠNE KONKURENCIJE U DRŽAVAMA JUGOSTOČNE EVROPE

Države JIE, iako uglavnom države u razvoju, razlikuju se u zavisnosti od nivoa ekonomskog razvoja. G. Petrakos i P. Totev (2000) detaljno su opisali ekonomski razvoj ovih država tokom prve decenije tranzicije i zaključili da se one suočavaju sa nepovoljnim strukturnim adaptacijama, kao i tendencijom ka divergenciji, a ne ka konvergenciji sa razvijenim evropskim državama. Oni sugerišu mogućnost da će ovo usitnjeno ekonomsko područje ostati siromašno i na periferiji Evrope. Od tada su ostvarena određena poboljšanja, ali taj region i dalje ostaje daleko iza zemalja EU. Ekonomske indikatore koji to ilustruju predstavili smo u prethodnom poglavlju.

Pred ovim državama je mnogo izazova, a prije svih je podizanje nivoa institucionalne razvijenosti. Takođe, javni sektori svih ovih država nemaju dobro utemeljene načine funkcionisanja.

Države JIE imaju snažan ekonomski potencijal, ali se suočavaju sa velikim izazovom konvergencije u odnosu na države konkurente u Evropskoj uniji. Određeni napredak je postignut u posljednje dvije decenije. Prema tome koliki je taj napredak može se mjeriti i uspješnost tranzicije prema održivoj tržišnoj ekonomiji. Koristićemo novi okvir EBRD-a od šest tranzicionih kvaliteta za procjenu napretka ka održivim tržišnim ekonomijama. Podaci EBRD pokazuju da region zapadnog Balkana ima loš rezultat u odnosu na druge tranzicione države iz EU u pogledu svih šest kvaliteta, posebno u oblastima konkurentnosti i dobrog upravljanja. Ovi rezultati ističu potrebu za sprovođenjem sveobuhvatnog i širokog programa reformi.

Ovdje ćemo naglasiti zabludu o brznoj tranziciji država Istočne Evrope i kontradiktornost stavova mnogih uglednih ekonomista o tome. Ne ulazeći dublje u razmatranja zašto je to tako, navešćemo jednu potvrdu te zablude. Nobelovac Joseph Stiglitz je zastupao mišljenje da prije privatizacije u Istočnoj Evropi treba izgraditi institucije tržišne ekonomije (čini se kompletne), pa se tek onda okrenuti privatnoj svojini i nadati se da će dati pune očekivane efekte.

Dakle, predmetna društva nijesu zaostala (siromašna) zato što oskudijevaju u resursima, nego su zaostala i u tranziciji zato što nemaju (u ekonomskom i razvojnom smislu) valjane institucije. Institucije su pravila društvenog interaktivnog djelovanja i prateći obrasci ponašanja koje određuju šta će se sa resursima činiti i kako se alociraju i koriste. Uz dobra pravila, i male količine resursa vremenom će porasti do impresivnih razmjera (primjer Japana) i obrnuto (primjer većine država JIE).

Bitan faktor koji je doprinio da države JIE imaju još uvijek disfunkcionalne i anahronične institucije je nezahvalna istorija. Onaj ko je izgubio mnogo najvažnijeg resursa – resursa vremena, u socijalizmu, a i prije toga, ne može ga lako nadoknaditi. Taj balast istorijskog nasljeđa utiče ograničavajuće i kada je u pitanju razvoj tržišne ekonomije o čemu će biti više riječi u šestom poglavlju disertacije.

## 5.1. PROCJENA KVALITETA TRANZICIJE

Države JIE zaostaju za regionalnim prosjekom EBRD-a u pogledu napretka ka održivoj tržišnoj ekonomiji. Koristićemo istraživanje EBRD-a<sup>13</sup> tokom 2017/2018. godine da uradimo mjerenje napretka kroz šest kvaliteta održive tržišne ekonomije: konkurentnost, dobro upravljanje, zelena ekonomija, inkluzivnost, otpornost i integrisanost.

1. *Konkurencija* – Otvoreni ekonomski sistemi koji dobro funkcionišu izgrađeni su na dinamičnim i konkurentnim tržištima. Pojam „konkurentne ekonomije” leži u srcu procesa tranzicije. Ona predstavlja suštinsku karakteristiku na kojoj se temelji prelazak sa državnog mehanizma (odozgo nadolje) na onaj koji je fleksibilniji i reaguje na tržišne signale.

2. *Dobro upravljanje* – Teorijski smo utvrdili da se tranzicija ne odnosi samo na izgradnju tržišta i privatnog sektora, već i na poboljšavanje kvaliteta, kako državnih institucija, tako i privatnog sektora, i obezbeđivanje njihovog dobrog saradivanja. Upravljanje se odnosi na kvalitet institucija i procesa koje podržavaju. Stoga, definicija ovog kvaliteta priznaje presudnu ulogu upravljanja na nivou privrede, kao i na nivou preduzeća.

3. *Zelena održivost* – Zelena dimenzija održivosti je integralni kvalitet tranzicije u okviru održive tržišne ekonomije, što podrazumijeva da ekonomske odluke treba da odražavaju punu vrijednost resursa za sadašnje i buduće generacije.

4. *Inkluzivnost* – Ekonomsko uključivanje, otvaranje ekonomskih mogućnosti za ranije nedovoljno opslužene društvene grupe, sastavni je dio postizanja tranzicije ka održivim tržišnim ekonomijama. Inkluzivna tržišna ekonomija osigurava da svako – bez obzira na pol, mjesto rođenja, društveno-ekonomsko okruženje, starost ili druge okolnosti – može pristupiti tržištima rada, preduzetništvu i, uopštenije, ekonomskim mogućnostima. Promovisanje inkluzivnog tržišno zasnovanog sistema stoga se odnosi na efikasnu alokaciju ljudskih resursa u okviru privrede, a ne na socijalnu politiku.

5. *Otpornost* - Otporna tržišna ekonomija podržava privredni rast, izbjegavajući prekomjernu kolebljivost i trajne ekonomske preokrete. Riječ je o sposobnosti tržišta i institucija, koje podržavaju tržište, da se odupru šokovima, kao i o ravnoteži i održivosti u finansijskim i ekonomskim strukturama. Budući da je finansijski system koji dobro funkcionise presudan za održivu tržišnu ekonomiju, finansijska stabilnost je najvažniji

---

<sup>13</sup>Potpuni rezultati za sve države i pridružena metodologija predstavljeni su u Izveštaju EBRD o tranziciji 2017-18, koji je dostupan na <http://2017.tr-ebrd.com/>.

element. Ovaj kvalitet takođe uzima u obzir sigurnost hrane i otpornost energetskog sektora.

6. *Integrisanost* – Integracija je centralni element konkurentnosti bilo koje ekonomije. Omogućava trgovinu velikom brzinom, sa nižim troškovima i boljim kvalitetom, i podržava konkurenciju na tržištima proizvoda i usluga. Kao tranzicioni kvalitet, integracija se odnosi ne samo na fizičku dimenziju (poput većih prekograničnih projekata u glavnim transportnim ili IT mrežama), već i na poboljšanja domaćih tržišta kroz unapređenje morskih i vazdušnih luka, gradova i seoskih područja.

Ocjene za države JIE predstavljene su u tabeli 5.1, zajedno sa prosjekom svih država EBRD-a<sup>14</sup>, kao i onima za EU-11<sup>15</sup>. Rezultati pokazuju da većina zemalja JIE zaostaje u konkurentnosti i upravljanju, što je zajedničko sa ostatkom regiona EBRD-a. Ali, jaz između JIE i ukupnog regiona EBRD-a prilično je konzistentan po kvalitetima, u rasponu od 0,3 do 0,5 poena na skali 1 do 10. Razlika u odnosu na države EU u Centralnoj je mnogo izraženija, sa prazninama u rasponu od 1,3 do 2,0 poena. Sljedeći odjeljci razmatraju svaki kvalitet odvojeno i glavne faktore koji određuju ocjene širom regiona JIE.

Tabela 5.1. Rezultati tranzicije za šest kvaliteta održive tržišne ekonomije

	<i>Konkurencija</i>	<i>Dobro upravljanje</i>	<i>Zelena održivost</i>	<i>Inkluzivnost</i>	<i>Otpornost</i>	<i>Integritet</i>	<i>Prosjeck</i>
<i>Albanija</i>	4.4	4.3	4.9	5.1	4.9	5.8	4.9
<i>Bih</i>	4.7	3.7	4.8	4.8	5.3	5.5	4.8
<i>S. Maked.</i>	5.4	5.2	4.9	4.7	5.3	6.0	5.3
<i>Kosovo</i>	3.4	3.7	3.8	4.7	5.1	4.9	4.3
<i>Crna Gora</i>	4.9	5.1	5.2	5.6	5.9	5.6	5.4
<i>Srbija</i>	4.9	4.4	5.8	5.2	5.6	6.4	5.4
<i>JIE-6</i>	4.6	4.4	4.9	5.0	5.3	5.7	5.0
<i>EU-11</i>	6.5	5.7	6.3	6.3	7.3	7.5	6.6
<i>EBRD</i>	4.9	4.8	5.4	5.4	5.7	6.0	5.4

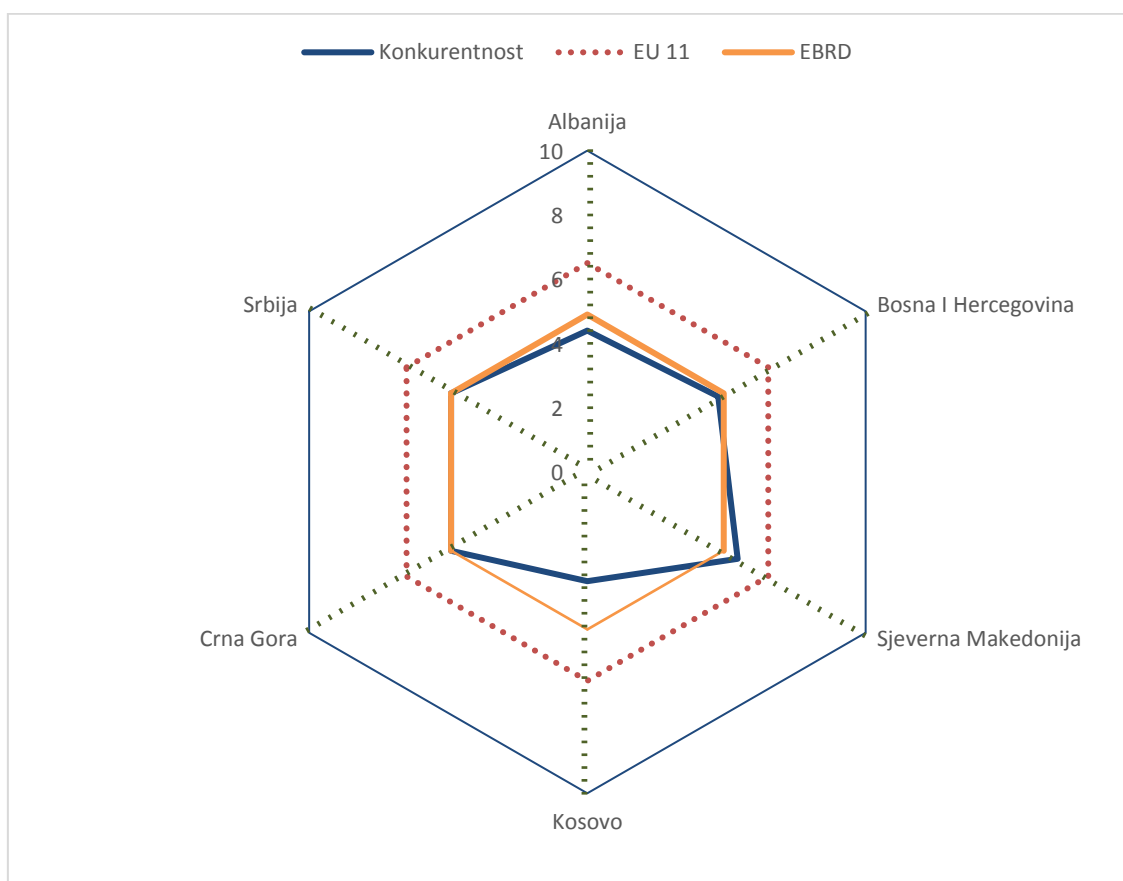
Izvor: EBRD

<sup>14</sup> Obuhvaćeno 35 država (Srednja Evropa i baltičke države, Jugoistočna Evropa, Istočna Evropa i Kavkaz, Rusija, Centralna Azija, Južni i Istočni Mediteran).

<sup>15</sup> Bugarska, Estonia, Mađarska, Hrvatska, Latvija, Litvanija, Poljska, Rumunija, Slovenija, Slovačka i Češka Republika.

### 5.1.1. Konkurencija i konkurentnost

Ekonomijama država JIE-6 nedostaje konkurentnost, uglavnom zbog poteškoća u poslovnom okruženju. Države u ovom regionu obično imaju loš rezultat u odnosu na države EU na godišnjim mjerama konkurentnosti i poslovnog okruženja, kao što su indeks globalne konkurentnosti zasnovan na percepcijama Svjetskog ekonomskog foruma i izveštaj Doing Business Svjetske banke (grafik 5.1). Ankete u preduzećima sugerišu da je jedna od najvećih prepreka za poslovanje nelojalna konkurencija iz neformalnog sektora. Ostale značajne prepreke uključuju korupciju, snabdijevanje električnom energijom i pristup finansijama. Konkurencija je, takođe, u nekim državama otežana još uvijek velikim prisustvom države u ključnim industrijama, kao i neadekvatnom primjenom okvira politike konkurencije.



Grafik 5.1. Tranzicioni rezultat za konkurenciju  
Izvor: EBRD.

Države JIE imaju lošu ocjenu na širokoj mjeri konkurentnosti među državama. Najnoviji rezultati iz Indeksa globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma (GCI, tabela 5.2), koje su zasnovane na percepciji koncepta konkurentnosti, pokazuju jasan jaz između regiona JIE i EU-11. Globalni Ekonomski Forum (WEF) definiše Index

globalne konkurentnosti, koji obuhvata 141 državu, a determinisan je skupom institucija, sprovedenom politikom i faktorima koji utiču na nivo produktivnosti. Index se može tumačiti i kao pokazatelj vjerovatnoće da je država u stanju imati održiv ekonomski rast. Index je kompozitan rezultat jer uključuje 12 „stubova“ indexa konkurentnosti: Stub 1 – Institucije; Stub 2 – Infrastruktura; Stub 3 – Makroekonomski ambijent; Stub 4 – Zdravstvo i Obrazovanje; Stub 5 – Visoko obrazovanje i profesionalni trening; Stub 6 – Efikasnost tržišta robe; Stub 7 – Efikasnost tržišta rada; Stub 8 – Razvoj finansijskog tržišta; Stub 9 – Tehnološka spremnost; Stub 10 – Veličina tržišta; Stub 11 – Poslovna Sofisticiranost; Stub 12 – Inovacije. Posmatrane države JIE u prosjeku su rangirane na 80. mjestu (od S. Makedonije na 68. mjestu do Bosne i Hercegovine na 103. mjestu), u poređenju sa prosječno 50. mjestom za EU-11.

Tabela 5.2. Rangiranje u Indeksu globalne konkurentnosti 2017-2018

		ALB	BIH	MKD	MNE	SRB	JIE11	EU11
Globalni indeks konkurentnosti		75	103	68	77	78	80	50
Osnovni zahtjevi	1. stub: Institucije	68	126	67	66	104	86	74
	2. stub: Infrastruktura	94	100	80	70	75	84	54
	3. stub: Makroekonomsko okruženje	75	64	44	116	72	74	33
	4. stub: Zdravlje i primarno obrazovanje	36	56	92	62	52	60	46
Pojačivači efikasnosti	5. stub: Visoko obrazovanje i obuka	49	91	76	61	59	67	45
	6. stub: Efikasnost tržišta robe	57	126	34	65	110	78	57
	7. stub: Efikasnost tržišta rada	91	123	95	74	92	95	67
	8. stub: Razvoj finansijskog tržišta	81	104	57	47	101	78	59
	9. stub: Tehnološka spremnost	78	69	61	48	72	66	38
10. stub: Veličina tržišta	105	97	110	128	74	103	65	
Faktori inovacije i sofisticiranosti	11. stub: Sofisticiranost poslovanja	74	115	75	101	110	95	64
	12. stub: Inovacije	87	123	51	91	95	89	62

Izvor: Istorijaska baza podataka Indeksa globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma.



Nekoliko komponenata konkurentnosti je posebno problematično. Države JIE imaju prilično dobre rezultate na pokazateljima povezanim sa percepcijom kvaliteta zdravstvenog i osnovnog obrazovanja, kao i visokog obrazovanja i obuke (osim obuke na radnom mjestu) i tehnološke spremnosti, kao što su upotreba informacione i komunikacione tehnologije (IKT). Međutim, najproblematičnija područja u GCI-u, osim veličine tržišta, jesu: 1. efikasnost tržišta rada – naime, efikasna upotreba talenata (odnosno sposobnost privlačenja talenata iz inostranstva i, što je još važnije, zadržavanje talenata), što potvrđuje problem „odliva mozгова“, i 2. slaba poslovna sofisticiranost, to jest oslanjanje na neformalne odnose (porodice i prijatelji), a ne na profesionalno upravljanje, nedostatak dobro razvijenih poslovnih klastera i lanaca vrijednosti. Najveća razlika u rangiranju između JIE-6<sup>16</sup> i EU-11 je u oblastima makroekonomskog okruženja (posebno ističući izazovnu fiskalnu situaciju u regionu u poređenju sa EU-11), veličini tržišta, sofisticiranosti poslovanja, infrastrukturnom razvoju, inovacionom kapacitetu i efikasnosti tržišta rada. Sveukupnu ocjenu inovacija spuštaju niski rezultati potrošnje kompanija na istraživanje i razvoj (R&D) i ograničena dostupnost naučnika i inženjera. Na primjer, podaci UNESCO-a pokazuju da je, računajući po glavi stanovnika, ukupna potrošnja za istraživanje i razvoj u regionu samo jedna petina od one u EU-11 i daleko ispod nivoa EU. Saobraćajna infrastruktura rangira se najviše zbog ograničenog kapaciteta za prevoz putnika u avio-saobraćaju, ali i zbog lošeg kvaliteta ukupne infrastrukture, uključujući puteve, željeznice i luke.

Problemi u poslovnom okruženju su trajni. Godišnja rang lista Svjetske banke o lakoći poslovanja u regionu se veoma razlikuje. S. Makedonija je rangirana na 11. mjestu od 190 zemalja u izveštaju za 2018. godinu, što je najviši rang u regionu i drugo najviše mjesto među svim državama EBRD u kojima posluje. Kosovo, Crna Gora i Srbija rangiraju se između 40. i 43. pozicije, Albanija je 65, dok je Bosna i Hercegovina u regionu na 86. poziciji. Međutim, širina ovog ranga preuveličava razlike među šest zemalja. Uobičajeni problemi u regionu uključuju procedure dobijanja građevinskim dozvola i dobijanje električne energije.

---

<sup>16</sup> Prosječna ocjena za JIE-6 (Albanija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Kosovo, Srbija, Sjeverna Makedonija).

### 5.1.2. Borba za konkurentnost

Konkurentnost je jedan od temeljnih poslovnih principa. Ona je višedimenzionalan fenomen, jer ima mikroekonomski i makroekonomski pristup i obuhvata ciljeve na više nivoa (globalni, nacionalni i lokalni, preduzeća, proizvodi i znanja). Ona se može razmatrati i kao skup institucija, politika i faktora koji određuju nivo produktivnosti određene države ili ekonomskog subjekta (firme). Konkurentnost zauzima centralno mjesto u ekonomskim razmišljanjima svih poslovnih subjekata i država. Prema definiciji OECD, „konkurentnost je sposobnost države da u slobodnim i ravnopravnim tržišnim uslovima proizvede robe i usluge koje prolaze test međunarodnog tržišta, uz istovremeno zadržavanje i dugoročno povećanje realnog dohotka stanovništva.“ (OECD, Glossary of Statistical Terms)

Savremena globalna ekonomija je previše složena po mnogim pitanjima, a posebno po pitanju stvaranja konkurentskih prednosti. To je uspješno objasnio M. Porter (1993) u djelu „The Competitive Advantage of Nations“. On je predložio novu teoriju konkurentnosti, prema kojoj se nacionalno blagostanje ne nasljeđuje, nego stvara stratejskim izborima. Dok se u prošlosti razvitak država zasnivao na komparativnim prednostima, poput jeftine radne snage i prirodnih resursa, danas se smatra da su za ekonomski razvitak bitni napredni faktori zasnovani na znanju, inovacijama, visokim tehnologijama i razvijenoj infrastrukturi.

U savremenom tržišnom takmičenju za koje su karakteristične dinamične i brze promjene u okruženju, konkurentnost preduzeća u državama JIE postaje ključno pitanje. Naime, preduzeća, da bi se uopšte našla na tržištu kao ravnopravni učesnici, moraju biti operaciono djelotvorna i vrhunski produktivna, ali će samo neka od njih imati iznadprosječne profite i tržišne udjele. Operaciona djelotvornost važna je pretpostavka superiorne profitabilnosti, ali nije dovoljna. Operaciona djelotvornost svodi se na obavljanje sličnih aktivnosti bolje od suparnika, dok strateško pozicioniranje prema konkurentskoj prednosti znači obavljanje različitih aktivnosti od suparnika ili obavljanje sličnih aktivnosti na različite načine. Nužno je biti drugačiji da bi se postalo boljim. Konkurentsku prednost moguće je ostvariti posjedovanjem ili izgradnjom određene posebnosti koju kupci traže i prihvataju i pomoću koje se preduzeće razlikuje od svojih konkurenata. Ona stoga može imati izvore u okruženju, ali isto tako i u samom preduzeću. S obzirom da se radi o relativnoj vrijednosti, konkurentsku prednost ili sposobnost preduzeća moguće je proučavati

isključivo u odnosu na suparnike. Konkurentska prednost preduzeća će postojati ako su ispunjena tri uslova: 1. kupci opažaju konstantnu razliku u važnim obilježjima između proizvoda/usluge preduzeća i proizvoda konkurenata, 2. ako je ta razlika direktna posljedica jaza sposobnosti između preduzeća i konkurenata i 3. ukoliko se razlika u važnim obilježjima i jaz sposobnosti mogu očekivati i u budućnosti. Preduzeće koje ima konkurentsku prednost ostvaruje iznadprosječne poslovne rezultate i na bolji način od suparnika na tržištu stvara vrijednost za svoje kupce/klijente. Kako bi nadmašilo svoje suparnike, preduzeće će nastojati između njih uspostaviti razliku koju je moguće održati, zbog čega ono mora isporučivati veću vrijednost kupcima ili stvarati usporedivu vrijednost po nižim troškovima, ili oboje. Isporuka većih vrijednosti omogućuje postavljanje viših (premijskih) cijena, a niži prosječni troškovi pretpostavka su veće efikasnosti. S obzirom na nemogućnost održavanja konstantne konkurentske prednosti, potrebno je neprekidno tražiti njene nove izvore. U turbulentnoj okolini statična efikasnost nema smisla. Tokom 80-ih godina dominantnu paradigmu razmatranja konkurentske prednosti predstavljao je pristup konkurentskih sila“ harvardskog profesora Michaela E. Portera, koji je upotrijebio kategorije industrijske organizacije (tržišna moć, profitabilnost, ulazne i izlazne prepreke i dr.), kako bi oblikovao svoj opštepoznati model „pet konkurentskih sila” za objašnjavanje djelotvornosti i uspješnosti preduzeća. Uspjeh preduzeća predstavlja funkciju dva činioca: privlačnosti djelatnosti u kojoj konkuriše i njegove relativne pozicije u toj industriji. Dakle, uspješno preduzeće bira takvu konkurentsku poziciju u privlačnoj djelatnosti, koja je na najbolji način usuglašena sa njegovim resursima. Pritom je za konkurentsku prednost izuzetno važna održivost. Prednost nad suparnicima nema nekog većeg smisla ako je oni mogu razmjerno brzo neutralizovati. Korisne su samo održive konkurentske prednosti koje nije lako imitirati ili prevladati i koje je preduzeće u stanju određeno vrijeme zaštititi. Konkurenti mogu imitirati prednost preduzeća na dva načina. *Jedan* predstavlja vlastito repozicioniranje prema poziciji preduzeća koje ima konkurentsku prednost, a *drugi* način predstavlja pokušaj iskorišćavanja koristi od tako dosegnutoga uspješnog položaja uz istodobno zadržavanje postojećeg položaja. Prema tome, očito je da uspješna preduzeća moraju biti veoma adaptabilna, sposobna brzo strateški reagovati i razviti sistem koji će omogućiti fleksibilne inovacije, kako bi se odgovorilo na sve brže i nepredvidive promjene okoline. Konkurentska sposobnost znači da preduzeće ne samo da ima konkurentsku prednost u postojećim djelatnostima i na sadašnjim tržištima, nego

je u stanju i odgovoriti na izazove budućih djelatnosti i budućih tržišta, gradeći svoje kompetencije u sadašnjosti. Da bi stvorilo budućnost, preduzeće mora na fundamentalan način promijeniti pravila uključivanja u dugotrajne industrije, i/ili preoblikovati granice između industrija i/ili stvoriti posve nove industrije. U krajnjem, na fundamentalnom nivou postoje samo dvije vrste konkurentske prednosti: niski troškovi i diferencijacija (tabela 5.3). Konkurentska prednost gradi se ili isporučivanjem jednake vrijednosti isporučene kupcima uz niže troškove od konkurencije (prednost niskih troškova) ili davanjem veće vrijednosti kupcima uz prosječne industrijske troškove (diferencijacija). Porter, razmatrajući osnovne konkurentske prednosti sa širinom konkurentškoga područja, identifikuje tri generičke konkurentske strategije: 1. strategiju troškovnog vodstva, koja se svodi na izgradnju najnižih troškova u cijeloj industriji, 2. strategiju diferencijacije u cijeloj industriji i 3. strategiju fokusiranja, sa dvije svoje verzije – fokusiranim troškovnim vodstvom i fokusiranom diferencijacijom.

*Tabela 5.3. Generičke konkurentske strategije*

<i>Konkurentska područje</i>	<i>Konkurentska prednost</i>	
	Niži troškovi	Diferencijacija
Široko	Vodstvo u troškovim	Diferencijacija
Usko	Fokusirano troškovno vodstvo	Fokusirana diferencijacija

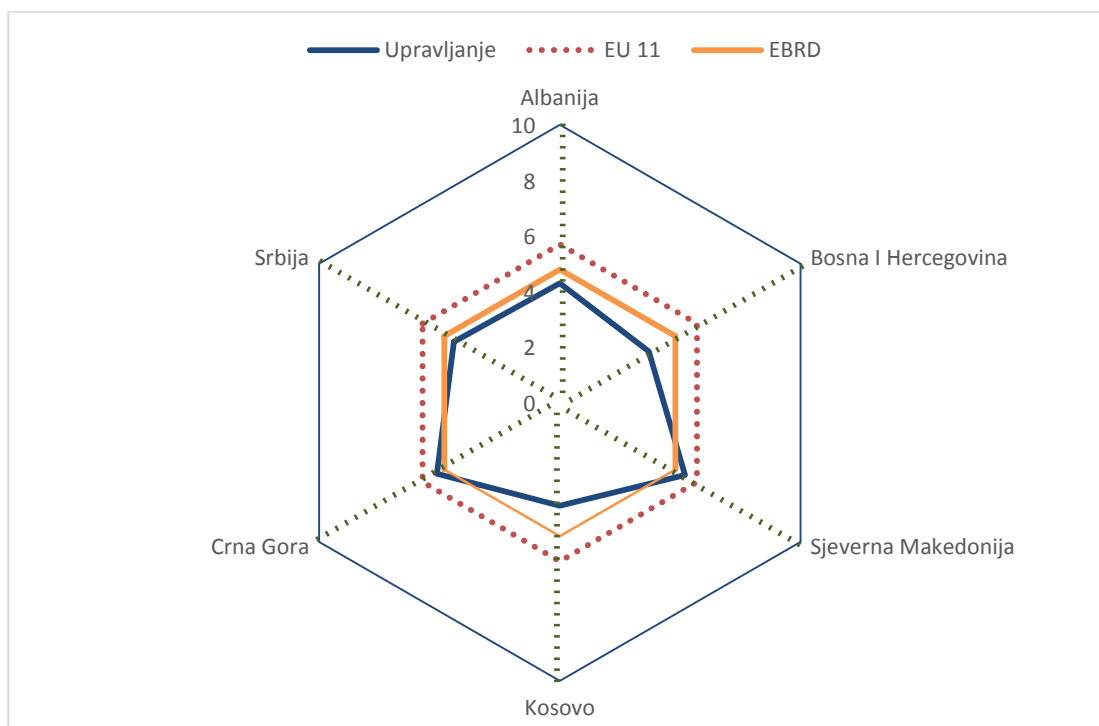
*Izvor: Tipurić, 1999., str. 11*

Konkurentska prednost takođe zavisi od toga kako preduzeće upravlja svojim lancem vrijednosti u odnosu na lance vrijednosti konkurenata.

### **5.1.3. Upravljanje**

Problem upravljanja široko je rasprostranjen u državama JIE. Pokazatelji uspješnosti dobrog upravljanja ukazuju na činjenicu da je najveća udaljenost između država JIE i zemalja članica EU u vladavini zakona. Udaljenost je takođe velika u oblastima kontrole korupcije, efikasnosti vlade i regulatornog kvaliteta. Dokazi iz najnovijeg istrživanja EBRD / Svjetske banke o tranziciji u JIE ističu rasprostranjenost vjerovanja u ovom regionu da su političke veze ključne za uspjeh u životu. S obzirom na korporativno upravljanje, EBRD-ova procjena okvira korporativnog upravljanja u kancelariji Generalnog

savjeta EBRD-a ukazuje na brojne nedostatke u državama JIE, koje bi trebalo riješiti kako bi se ispunila najbolja praksa u ovoj oblasti. Ocjene upravljanja su prilično niže kod svih posmatranih država u odnosu na države EBRD i EU 11 (grafik 5.2).



*Grafik 5.2. Tranzicione ocjene za dobro upravljanje, Izvor: EBRD.*

Svi aspekti javne uprave zaostaju za standardima EU. Koristeći pokazatelje upravljanja Svjetske banke širom svijeta kao reper, najproblematičnija područja u državama JIE su: korupcija, vladavina zakona, efikasnost vlade i politička stabilnost. Korporativno upravljanje u većini država JIE počelo je da se formira paralelno sa procesom privatizacije, koji je omogućio ukрупnjavanje svojine. Svi pokušaji da se poboljša biznis ambijent za unapređenje korporativnog upravljanja nijesu doveli do zadovoljavajućih rezultata. Oni nijesu pratili modernizaciju kompanijskog zakonodavstva u pravcu jačanja akcionarskih prava. Šta je razlog za ograničavanje razvoja korporativnog upravljanja?

Odgovor se može dati na osnovu dosadašnjih istraživanja i možemo zaključiti sljedeće: poštovanje strogih pravila igre je objektivno izostalo zbog toga što su u realnom institucionalnom okviru postojali i funkcionisali brojni oblici kvazi-institucionalnih, alternativnih i neformalnih supstituta. U stvari, nijesu se dovoljno primijenila četiri osnovna načela korporativnog upravljanja:

- *Pravičnost,*

- *Transparentnost,*
- *Odgovornost menadžmenta pred vlasnicima i*
- *Odgovornost preduzeća pred okruženjem.*

Već na početku, kod nepripremljene i nekontrolisane svojinske transformacije (privatizacije u raznim oblicima) došlo je do narušavanja navedenih načela. Privatizacija nije samo (isključivo) transfer svojinskih prava sa države na privatne investitore, već je to mnogo širi i obuhvatniji proces. On obuhvata i promjenu kontrole i upravljanja u preduzećima, zaštitu i specifikaciju svojinskih prava, povećanje ekonomske efikasnosti preduzeća i sl. Možda je greška u početnom očekivanju brzih rezultata od privatizacije i od promjene korporativnog upravljanja. Međutim, pokazalo se da je za dosljednu primjenu principa korporativnog upravljanja potreban dugi proces u kojem je nužno mijenjati zakonsku regulativu, poslovnu praksu, poslovne norme i etiku, pravila ponašanja i dr.

*Tabela 5.4. Izabrani institucionalni pokazatelji – faktori uticaja na korporativno upravljanje*

<i>Države JIE</i>	GCI	BR (I)	I (EBF)	I (SAR)	I (ECB)	I (PMSI)	I (SIP)
	Mjesto / ocjena	Mjesto					
Crna Gora	77 / 4,27	57	56	98	105	90	41
Srbija	95 / 4,14	88	99	114	85	132	66
BiH	103 / 3,87	92	120	130	122	134	74
Albanija	75 / 4,06	46	43	90	96	66	18
Sjeverna Makedonija	68 / 4,23	32	64	73	66	70	14

*Izvor: EBRD Transition reprint 2017-2018*

*Legenda:*

- GSI – Global Competitiveness Index (globalni indeks konkurenstnosti);
- BR - Basic Requirements (Oosnovni zahtjevi);
- I – Institutions (institucije);
- EBF - Ethical behavior of firms (etičko ponašanje firmi);
- SAR - Strength of auditing and reporting standards (jačina standarda revizije i izvještavanja);

- ECB – Efficacy of corporate boards (efikasnost korporativnih odbora);
- PMS – Protection of minority shareholders' interests (zaštita interesa manjinskih akcionara);
- SIP - Strength of investor protection (jačina zaštite investitora);

Prema izabranim institucionalnim pokazateljima (tabela br. 5.4), koji se odnose na korporativno upravljanje, situacija je nepovoljna u posmatranim državama JIE. To znači da je kvalitet korporativnog upravljanja na niskom nivou, izuzev u kompanijama koje su u vlasništvu inostranih poznatih korporacija. Uglavnom su im zajednički sljedeći problemi:

- nestabilan i netransparentan institucionalni okvir,
- nedovoljnost (deficit) raznih upravljačkih i drugih znanja,
- visok stepen svojinske koncentracije,
- mogućnost razvlašćivanja malih akcionara,
- nerazvijenost tržišta kapitala,
- kratka poslovna praksa,
- agencijski problem na relaciji većinski vlasnici (akcionari) – manjinski vlasnici (akcionari),
- neprofesionalnost menadžmenta i
- raskorak između formalne regulative i suštinske praktične primjene propisa i institucionalnih rješenja.

Visok stepen svojinske koncentracije sprečava oportuno ponašanje menadžmenta (korišćenje kontrole za svoju ličnu korist). Ali, krupni vlasnici s kontrolnim paketom akcija najčešće slijede svoje interese na račun malih akcionara i drugih interesno-uticajnih grupa. Nerazvijeno korporativno upravljanje nije u mogućnosti da rješava moralni hazard i oportunističko ponašanje kao osnovne manifestacije agencijskog problema. Osnovni problemi korporativnog upravljanja u posmatranim državama su:

- zloupotreba prava manjinskih akcionara,
- netransparentne svojinske strukture,
- direktna povezanost svojine i kontrole,
- neodgovarajući i neiskusni korporativni organi i
- minimiziranje vrijednosti akcija manjinskih akcionara.

Osnovni institucionalni temelji korporativnog upravljanja (državno, tržišno i svojinsko regulisanje) su u razmatranim tranzicijskim državama bili nestabilni. Oni su popustili pod teretom brojnih socio-patoloških promjena. Učvršćivanje navedenih temelja je uslov za razvoj efikasnog korporativnog upravljanja, kao i za održivi ekonomski i društveni razvoj. To je po prirodi stvari, zbog: a) prelaza sa jednog načina privređivanja na drugi (sa industrijskog na postindustrijsko) i b) korjenitih promjena društveno-ekonomskog sistema, te bi korporativno upravljanje trebalo da ima ključni značaj za sve privrede u tranziciji.

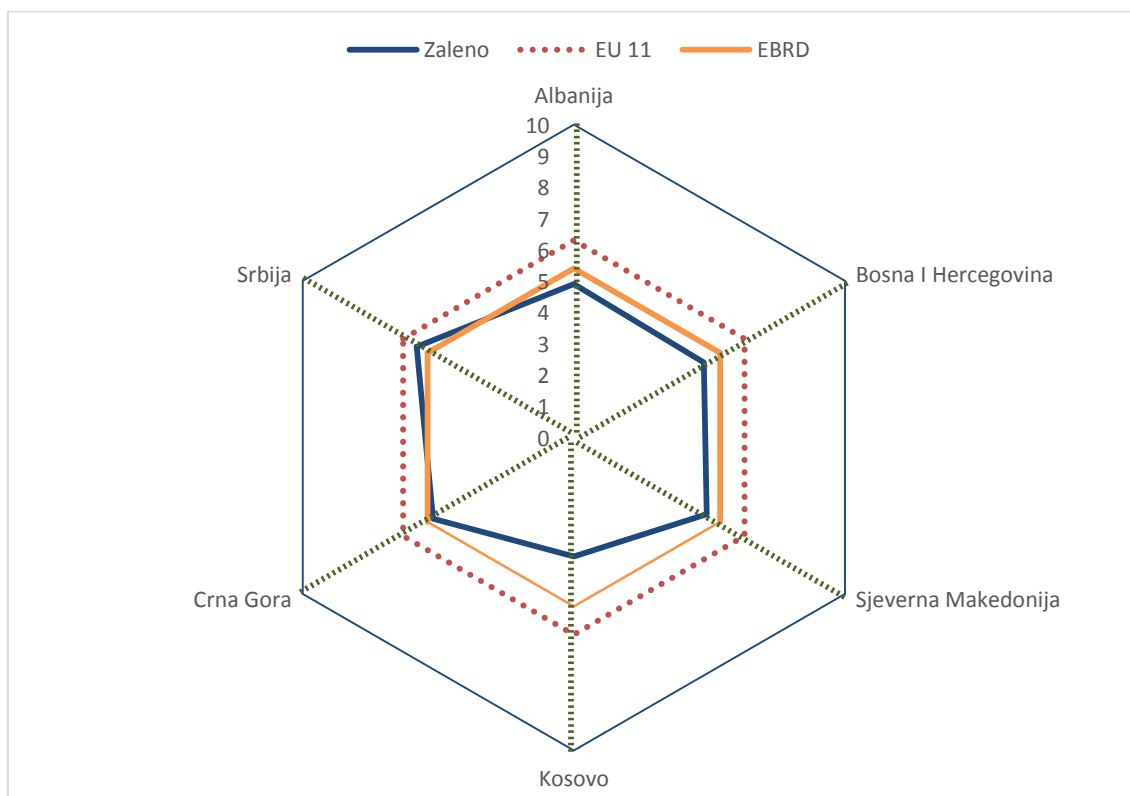
Ovdje ćemo jasno naglasiti okolnost koja nije u stručnoj javnosti na pravi način uočena, a ima direktni odraz na kvalitet korporativnog upravljanja u preduzećima JIE. Ona je direktno uzrokovana nasljeđem socijalizma. Naime, riječ je, kako navodi LJ. Madžar (2012, str. 113) „O sasvim ograničenoj, gotovo nepostojećoj sposobnosti da se preduzeća osnovana u socijalističkom sistemu prilagode uslovima tržišne privrede i da u njoj dugoročno opstanu“. Nažalost, pokušalo se da se ta preduzeća, uz podršku politike i ekonomske nauke, održavaju pomoću problematičnog korporativnog upravljanja. Realnost tranzicije je pokazala da je to „ekspertska“ zabluda. Firme, koje su dio naslijeđenog socijalističkog tkiva, nijesu uspjele da nađu zainteresovanog preduzetnika ni strateškog partnera da se temeljno konsoliduju i trajno razvijaju. Profesor Tričković je za ove organizacije, nesposobne da opstanu i nastave da se razvijaju u normalnim tržišnim uslovima, rekao da su „pogrešno kodirane“. Zaista je time najbolje izrazio suštinu problema tih organizacija. Te firme nijesu nastale na tržišnim impulsima i to ne mogu da isprave ni tržišni procesi sa svojom konkurencijom i selekcijom. Istina, neke naslijeđene organizacije uklopile su se u novonastalu privredu samo izuzetno, i to obično zahvaljujući potpunom restrukturiranju uz pomoć moćnih stranih partnera. O ovim problemima privrede u tranziciji u literaturi imamo dosta potvrda (npr. JamViniecky, Bruno Schoenfeder).

#### **5.1.4. Zelena održivost**

Države JIE suočavaju se sa nizom ekoloških problema i izazova, uključujući zagađenje vazduha, prečišćavanje vode i otpadnih voda i održivo upravljanje otpadom. Takođe su sve više pogođene negativnim posljedicama globalnog zagrijavanja i klimatskih promjena. Incidencija ekstremnih vremenskih događaja i opasnosti vezanih za klimu povećala se primjetno tokom poslednje dvije decenije. Očekivanja su da će se takvi trendovi



nastaviti i ubrzati u narednim decenijama. Ove promjene će uticati na prirodne ekosisteme, pojedince i ekonomski rast. Ponavljajuće poplave koje su posljednjih godina pogodile region izazvale su veoma visoke ekonomske troškove u pogledu oštećene infrastrukture, stanovanja i generalnog remećenja ekonomske aktivnosti u svim sektorima. Ocjene kod ove dimenzije zaostaju kod svih posmatranih država u odnosu na države EBRD i EU 11 (grafik 5.3).

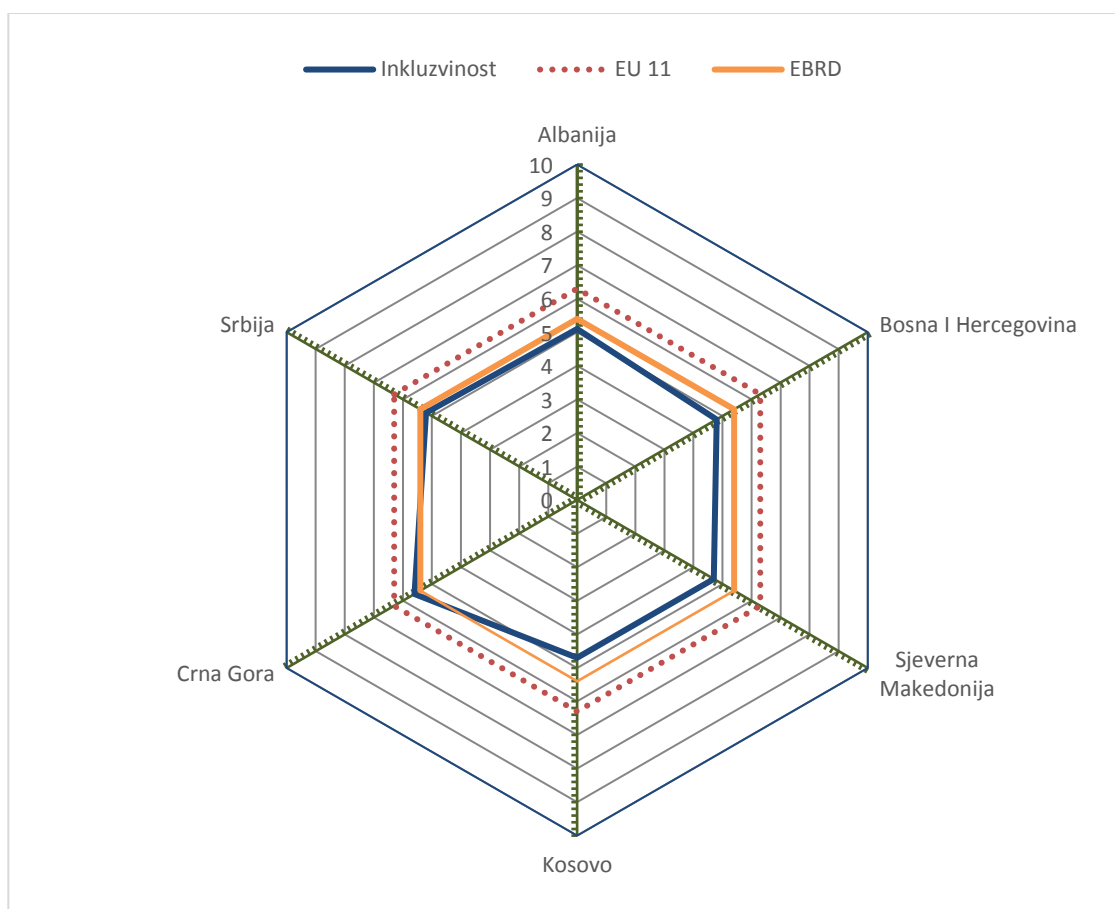


Grafik 5.3. Tranzicione ocjene za zelenu održivost,  
Izvor: EBRD.

Intenzitet ugljenika u regionu je visok, ali se razlikuje za svaku državu. To se može pripisati raznim faktorima, uključujući i degradirano stanje energetske infrastrukture, što rezultira velikim gubicima energije u prenosu i distribuciji i neefikasnosti u sektorima krajnje upotrebe. Glavni domaći izvori proizvodnje električne energije u regionu su lignit (ugalj) i hidroenergija. Srbija, Bosna i Hercegovina, S. Makedonija i Kosovo uglavnom zavise od termoelektrana na lignit, u kojima se proizvodi električna energija, dok se proizvodnja u hidroelektranama uveliko razlikuje za svaku državu (Albanija 24 procenta i Kosovo 1 procenat), sa prosječnim udjelom od 12 procenata.

### 5.1.5. Inkluzivnost

Reforme tržišta rada potrebne su za promociju učešća, suzbijanje deficita vještina i podsticanje otvaranja novih radnih mjesta. Sve posmatrane države JIE trpe ozbiljne regionalne razlike, visok nivo nezaposlenosti, posebno među mladima, redovni emigracioni tokovi i nizak nivo učešća radne snage. Starenje stanovništva predstavlja značajan izazov za dugoročni rast i održivost sistema socijalne sigurnosti. Grafk 5.4 pokazuje tranzicione ocjene za inkluzivnost.



Grafik 5.4. Tranzicione ocjene za inkluzivnost, izvor:EBRD.

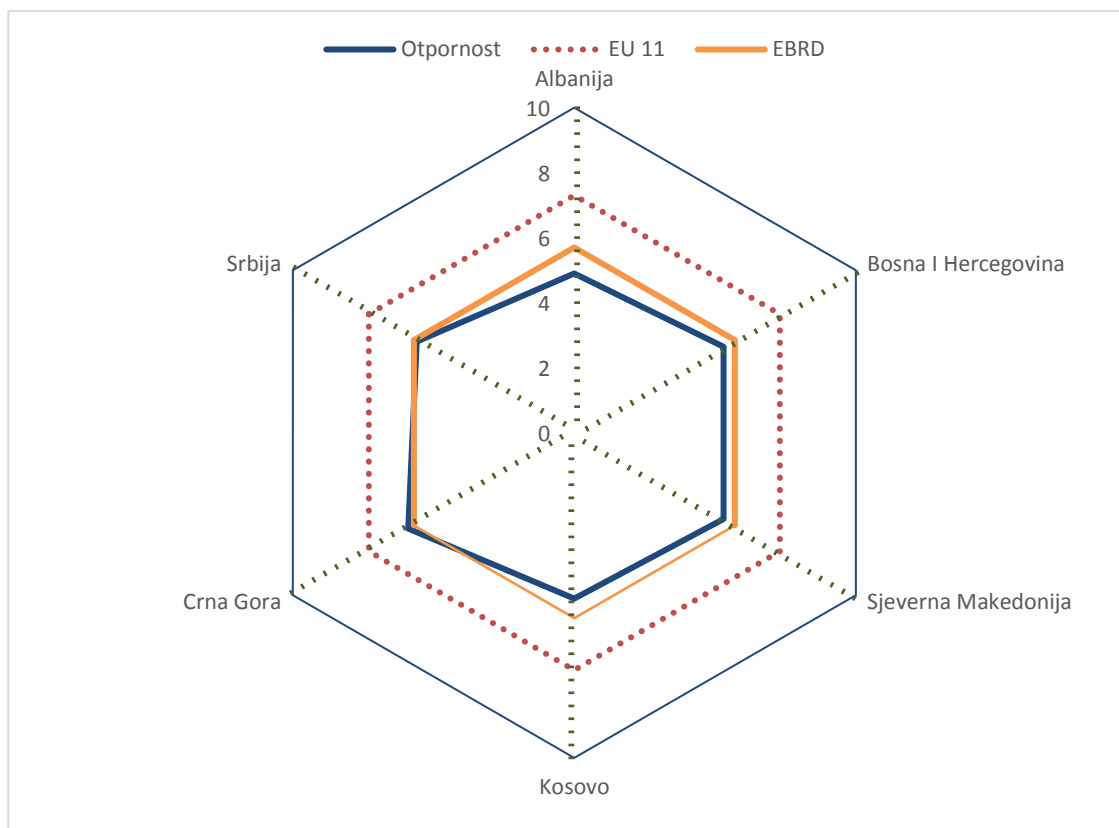
Poslodavci u posmatranim državama suočavaju se sa značajnim problemima u sticanju zaposlenih sa potrebnim vještinama. U istraživanju BEEPS 2013-14<sup>17</sup>, 34 procenta

<sup>17</sup> Istraživanje EBRD-Svjetske banke o poslovnom okruženju i performansama preduzeća (BEEPS) je zajednička inicijativa Evropske banke za obnovu i razvoj i Svjetske banke. Ova istraživanja obuhvataju države Centralne i Istočne Evrope i bivšeg Sovjetskog Saveza, kao i Tursku.

firmi na zapadnom Balkanu izvijestilo je da je neadekvatno obrazovana radna snaga prepreka trenutnom poslovanju, pri čemu je jedna trećina firmi problem smatrala velikim ili veoma ozbiljnim. Više od polovine svih firmi odgovorilo je da će se ukupna godišnja prodaja povećati ako se ukloni ova prepreka. Iako se sektorski sastav neusklađenosti vještina razlikuje od države do države, potrebe su uglavnom koncentrisane u sektorima u okviru proizvodnje i usluga, posebno u ugostiteljstvu i agrobiznisu.

### 5.1.6. Otpornost

Region je pokazao značajnu otpornost na razne šokove u protekloj deceniji, ali visoki, iako opadajući, nivoi nekvalitetnih zajmova (NPL) u bankarskom sektoru ukazuju na stalne ranjivosti. NPL su na dvocifrenim nivoima (kao procenat ukupnih zajmova) u tri od šest zemalja. U većini slučajeva postoje akcioni planovi za rješavanje problema, podržani od strane EBRD-a i drugih međunarodnih finansijskih institucija u okviru Bečke inicijative. Napredak u transpoziciji i primjeni Trećeg energetskeg paketa usmjerenog na liberalizaciju tržišta gasa i električne energije i osnaživanje potrošača energije varira u čitavom regionu. Na grafiku 5.5 uočljivo je da su Crna Gora i Srbija nešto otpornije od ostalih posmatranih država.



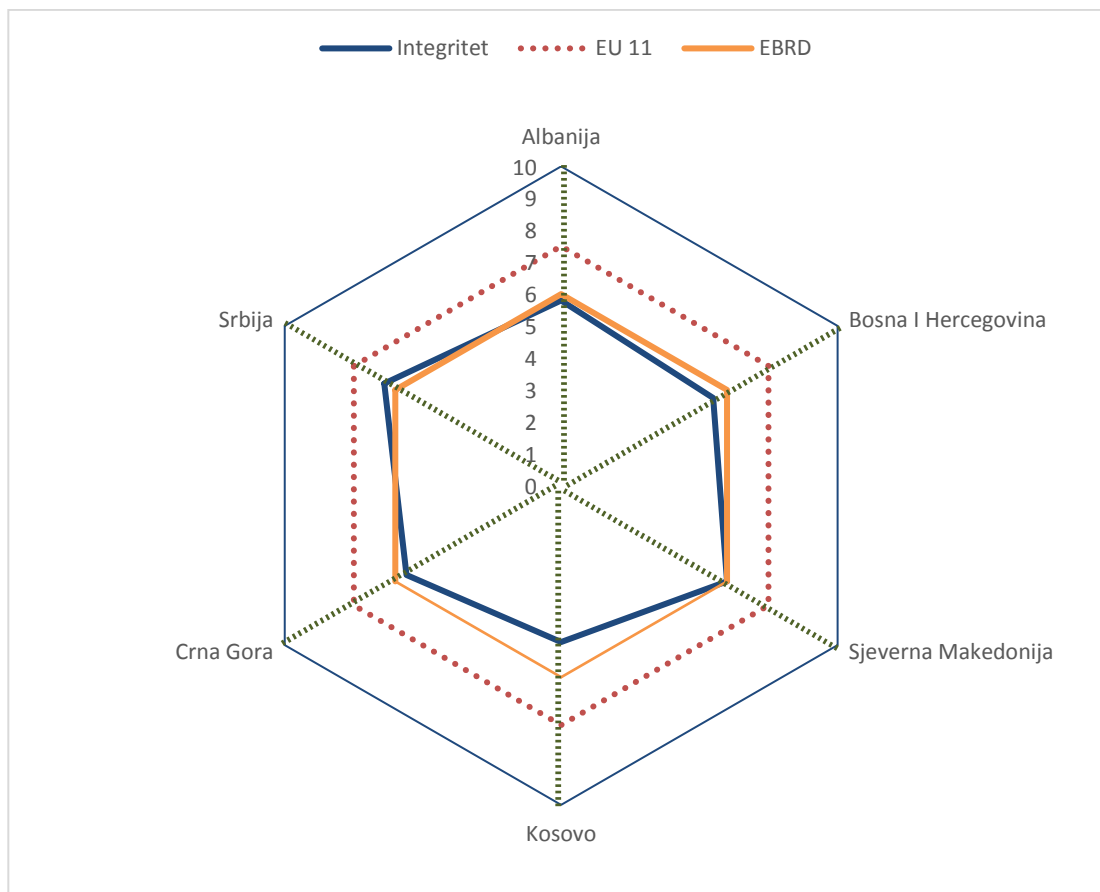
Grafik 5.5. Tranzicione ocjene za otpornost, izvor: EBRD.

Bankarski sistemi u regionu pokazali su značajnu otpornost tokom kriza posljednjih godina. Bankarski sektori u regionu, u kojima dominiraju podružnice banaka u stranom vlasništvu, dobro su ublažili razne krize, potpomognuti snažnom podrškom i koordinacijom međunarodne zajednice. Strano vlasništvo nad bankarskim sistemima kreće se od oko dvije trećine u S. Makedoniji do 90 procenata na Kosovu. Italijanske i austrijske banke su među najvećima u regionu. Slijede ih grčke banke, koje imaju značajan (iako opadajući) tržišni udio u S.Makedoniji, Albaniji i Srbiji. Francuske, slovenačke i nemačke bankarske grupe takođe su prisutne u regionu, kao i Mađarske, posebno u Crnoj Gori, ali i banke u turskom vlasništvu, posebno u Albaniji i na Kosovu.

Kombinacija prekomjernog kreditiranja prije krize, labavih nadzornih standarda i većeg ekonomskog usporavanja, mnogim bankama je ostavila visok nivo NPL-a. Mnoge banke se i dalje bore sa nasljeđem problematičnih kredita. To je posebno slučaj u Srbiji, Albaniji i u Bosni i Hercegovini, gdje su stope i dalje na dvocifrenim nivoima, mada, u svim slučajevima, u trendu opadanja. Sve države u regionu rješavaju problem uz podršku međunarodne zajednice putem Bečke inicijative 2. Unutar toga okvira pokrenut je namjerni tok rada na problematičnim kreditima, sa ciljem poboljšanja transparentnosti okvira za restrukturiranje, jačanja kapaciteta kroz tehničku pomoć i povećanja razmjene.

### **5.1.7. Integrisanost**

Poboljšanja regionalne povezanosti su veoma potrebna da bi se ojačala prekogranična trgovina i investicione veze, a time i povećala produktivnost. Trenutni nivoi trgovine i investicija znatno su ispod potencijala i stopiraju ih slabe veze. Potrebe regiona za poboljšanim transportnim i energetske vezama su ogromne, ali izvori finansiranja su ograničeni. Razumna upotreba grantova EU, međunarodnih finansijskih institucija (IFI) i bilateralnih zajmova (uključujući Kinu, kao dio „Inicijative pojasa i puta“), zajedno sa investicijama u privatnom sektoru, mogla bi region učiniti privlačnijim za investitore koji bi se pomogli da se iskoristi potencijal regiona kao energetske i logističkog čvorišta. Nivo intergrisanosti posmatranih država je prikazan na grafiku 5.6.



*Grafik 5.6. Tranzicioni rezultati za integrisanost, izvor: EBRD.*

Strane direktne investicije (SDI) znatno su zaostajale za nivoima u EU. Vidljivi uticaj globalne krize bio je nagli pad SDI u regionu, praćen trendom stagnacije. Iako je Srbija u ukupnom iznosu najveći primalac SDI, Crna Gora je u svakoj od posljednjih sedam godina dobila najveći udio stranog kapitala po stanovniku. Ipak, region značajno zaostaje za Evropskom unijom u pogledu primanja SDI po stanovniku; prosječna stopa SDI po glavi stanovnika na zapadnom Balkanu iznosi oko 2.600 €, dok je u Evropskoj uniji oko 14.300 €. Čak i u poređenju sa prosjekom EU-11, prosječna stopa SDI po glavi stanovnika u regionu JIE-6 je manje od polovine EU-11. Međutim, tokom posljednjih pet godina, Albanija, Kosovo i Srbija doživjele su godišnje prilive SDI po stopi iznad prosjeka OECD-a od 4,1 procenta BDP-a, što je ohrabrujuće.

## 5.2. CRNA GORA – OCJENA TRANZICIJE U TRŽIŠNU EKONOMIJU

Crna Gora je mala, otvorena ekonomija, koja teži pridruživanju EU do 2025. Takođe je i ekonomija osjetljiva na spoljne šokove, jer se u velikoj mjeri oslanja na prilive kapitala iz inostranstva da bi stimulisala svoj rast.

Ona nije u dovoljnoj mjeri implementirala tržišnu ekonomiju. Prelazak na tržišnu ekonomiju zahtijeva smanjenje državnog uticaja u privredi. Stvaranje povoljnog okruženja za razvoj privatnog sektora zahtijeva restrukturiranje državnih preduzeća (DP) i racionalizaciju javne potrošnje kako bi se smanjili troškovi države. U najnovijem Izvještaju Evropske komisije (EK) o napretku Crne Gore naglašen je značaj očuvanja makroekonomske stabilnosti i istaknuto da su brzorastući javni dug i visoki fiskalni deficiti, zajedno sa visokim spoljnim neravnotežama i nezaposlenošću, od posebnog značaja. Štaviše, kombinovani efekti velikih ulaganja u javnu infrastrukturu i nekoliko novih skupih programa socijalne potrošnje predstavljaju izazov za fiskalnu održivost.

Razvoj institucija u državama u tranziciji, kao što je slučaj u Crnoj Gori, uslovljen je nivoom njihovog ekonomskog razvoja i naslijeđenim uslovima. Institucije u Crnoj Gori se razvijaju polako i nedosljedno, i to je glavni razlog sporog prilagođavanja. Činjenica je da su uspostavljeni mehanizmi odgovornosti između ministarstava, kao i njima podređenih organa, ali još nije osigurano djelotvorno upravljanje tim organima. Ograničavajući faktor predstavlja upravljanje učinkom, iako su dobro izgrađeni osnovni mehanizmi za planiranje, budžetiranje i izvještavanje o aktivnostima organa centralne vlade. U Crnoj Gori, institucija u kojoj se obavlja finansijska i druga kontrola je Državna revizorska institucija (DRI), koja vrši reviziju akata i radnji subjekata koji proizvode ili mogu proizvesti finansijske efekte na: prihode i rashode, imovinu države, zaduživanje, davanje garancija, racionalnu upotrebu sredstava. Prema Izvještaju Evropske komisije o napretku Crne Gore (2019), institucionalni kapacitet DRI je problematičan, imajući u vidu da je postojeći broj zaposlenih nedovoljan (zaposleno šest novih revizora, pa ih je sada 45, a ukupno zaposlenih je 65), kako bi ova institucija mogla da sprovodi svoju iscrpnu nadležnost.

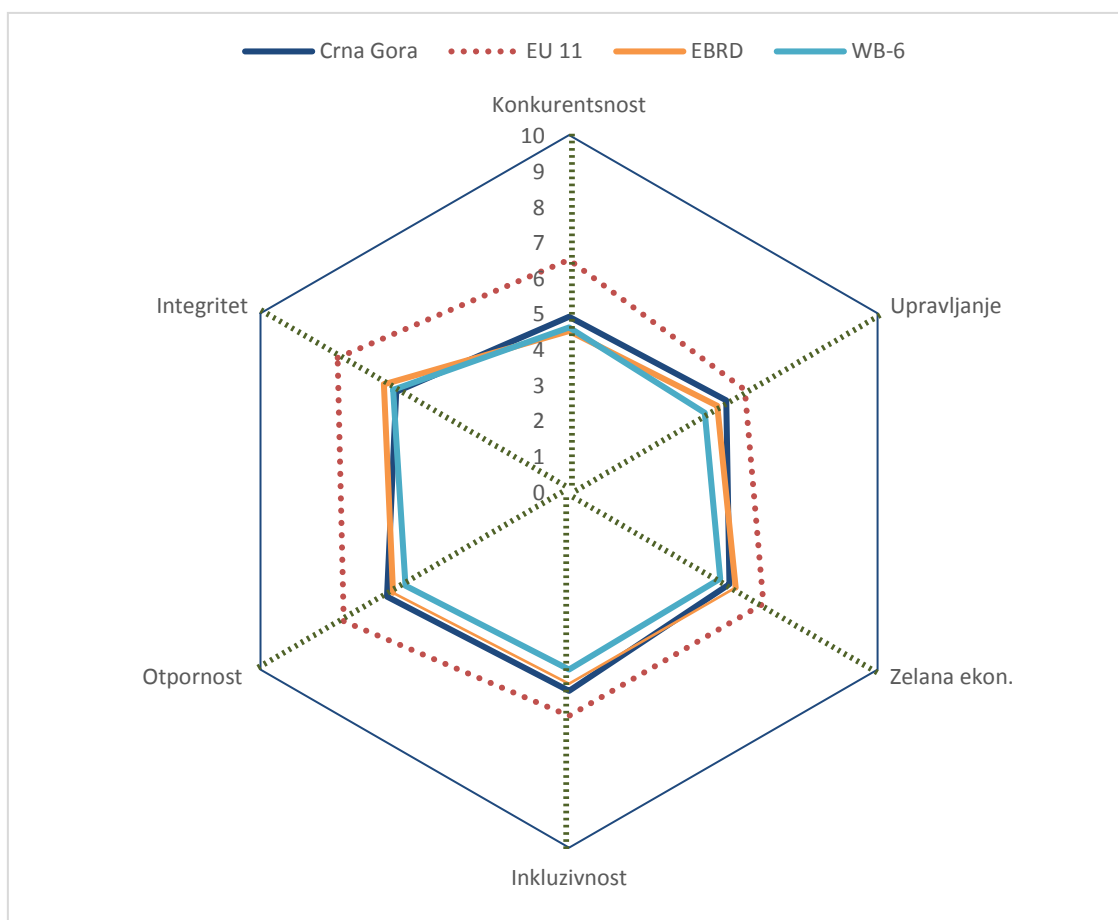
Crna Gora ima lošu ocjenu na širokoj mjeri konkurentnosti među državama. Rezultati za 2017-2018 iz Indeksa globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma (GCI, tabela 5.5, Grafik 5.7), mjere zasnovane na percepciji koncepta konkurentnosti,

pokazuju jasan jaz između Crne Gore i EU-11. Takođe su ocjene lošije od država EBRD. Ocjena za kokurentnost i integritet je neznatno veća od ostalih.

Tabela 5.5. Tranzicioni rezultati za Crnu Goru

	<i>Konkuren- tnost</i>	<i>Upravljanje</i>	<i>Zelana ekon.</i>	<i>Inkluzivnost</i>	<i>Otpornost</i>	<i>Integritet</i>
Crna Gora	4,9	5,1	5,2	5,6	5,9	5,6
JIE-6/WB-6	4,6	4,4	4,9	5	5,3	5,7
EU 11	6,5	5,7	6,3	6,3	7,3	7,5
EBRD	4,5	4,8	5,4	5,4	5,7	6

Izvor: EBRD.



Grafik 5.7. Tranzicioni rezultati za Crnu Goru, izvor: EBRD

Nakon 30 godina tranzicije, uslovi poslovanja su se donekle poboljšali. U decembru 2018. usvojen je akcioni plan za implementaciju strategije razvoja mikro, malih i

srednjih preduzeća za period 2018-22, koji predviđa preko 200 aktivnosti. Štaviše, u 2019. godini usvojena su tri važna zakona: Zakon o administrativnim taksama, ukidanjem ili smanjenjem 18 posto postojećih poreza; Zakon o fiskalizaciji, koji omogućava prenos podataka u realnom vremenu sa POS terminala poreskih obveznika u Poresku upravu i podržava borbu protiv sive ekonomije, i Zakon o unutrašnjoj trgovini. Međutim, još uvijek ima razloga i prostora za poboljšanja, posebno u oblasti nabavke električne energije (kako je predloženo u izvještaju Svjetske banke Doing Business 2020, gdje se država nalazi na 134. mjestu među 190 zemalja) i u pogledu infrastrukture (prema prijedlogu Globalnog indeksa konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma za 2019. godinu, gdje se Crna Gora nalazi na 83. mjestu od 141 države).

Reforma javne uprave napreduje sporo i uz evidentne povremene zastoje. Javni servis u Crnoj Gori je relativno velik i često politizovan. U novembru 2018. godine usvojen je novi Zakon o državnoj upravi, koji racionalizuje njegovu organizaciju i bavi se glavnim pitanjima vezanim za linije odgovornosti među institucijama. Međutim, uslijedila je vrlo brza reorganizacija mnogih tijela, bez dovoljne tranzicije ili dovoljno vremena da se zainteresovane strane adekvatno pripreme za promjene.

Što se tiče infrastrukture, ona je prilično zaostala. Radovi na transportnoj i energetskej infrastrukturi se nastavljaju, iako ponekad sa zakašnjenjima. U cilju usklađivanja zakonodavstva sa pravilima EU i poštovanja principa transparentnosti, konkurencije, jednakog tretmana i nediskriminacije, razmatraju se izmjene zakona o javnim nabavkama i novi zakon o javno-privatnom partnerstvu. Što se tiče privatizacije, došlo je do određenog napretka u 2019. godini.

Bankarski sektor ostaje stabilan. U 2018. tri od 15 banaka imale su operativne probleme, od kojih su se dvije zatvorile zbog bankrota, dok se treća oporavila. Uprkos zamrzavanju povlačenja depozita iz dvije banke u stečaju, nije došlo do negativnog prelivanja na bankarski sektor u cjelini. Većina garantovanih depozita banaka u stečaju se vratila u sistem. Sektor je i dalje likvidan i dobro kapitaliziran, s omjerom adekvatnosti kapitala u junu 2019. na 19,5 posto. Nekvalitetni krediti su nastavili da se kreću do 5,3 odsto u junu 2019.



### 5.3. SRBIJA – OCJENA TRANZICIJE U TRŽIŠNU EKONOMIJU

Srbija, po mišljenju mnogih stručnjaka, nije uspjela fundamentalno reformisati svoje ekonomske institucije kako bi postale više inkluzivne. Podsjetićemo se da inkluzivne ekonomske institucije prije svega garantuju sigurnost privatne svojine, javne usluge obezbjeđuju ravnopravnost u razmjeni i ugovaranju i, takođe, garantuju nepristrasni pravni sistem. Ovo sve je povezano sa istorijskim nasljeđem, nestabilnosti u regionu (ratni sukobi), a tranzicioni period je doveo do velike polarizacije koja ostavlja posljedice na ekonomske i političke institucije. Učestale promjene vlasti i političke promjene od 2001. godine rezultirale su čestim političkim izborima i na taj način usporavale reforme. Iskustvo je pokazalo da su nosiocima javnih funkcija najviše odgovarale one institucije koje su prethodno sami oblikovali. Na ovaj način, oni osiguravaju svoj plan da što duže zadrže vlast, čime takav interes političke vlasti može predstavljati ograničenja rasta privrede i jedan od razloga za devastaciju pojedinih njenih grana. Kako se Srbija još nalazi pred savremenim izazovima, a u skladu sa procesom prilagođavanja reformi, prioritet je politika jakih i stabilnih institucija.

Kao primjer jedne obuhvatnije reforme izdvaja se modernizacija Poreske uprave (PU). Što se tiče javnih finansija, veliki problem u Srbiji, kao i u drugim posmatranim državama, je to što one na neadekvatan način upravljaju javnim novcem i na taj način zadužuju cjelokupan sistem do nivoa kada je jedina alternativa konsolidacija. U Srbiji je implementirana uspješna fiskalna konsolidacija, što je dovelo do ostvarenja fiskalnog suficita u 2017. i 2018. godini. Naplata javnih prihoda u 2017. godini bila je za oko 1,4 milijardi eura veća od prvobitnih planova i spasila je fiskalnu konsolidaciju. Značajan doprinos ovom snažnom rastu javnih prihoda imalo je vraćanje efikasnosti naplate poreza na nivo prije 2013. godine. Takođe i javni dug se u 2018. i 2019. približio sigurnoj zoni od 50% BDP. Međutim, u ovoj oblasti je neophodno sprovođenje reformi, koje bi doprinjele uspostavljanju struktura koje podstiču razdvajanje grana vlasti, nastojeći da izgrade institucije koje su zasnovane na podjeli rada i kontrolnim mehanizmima. Kako bi se uspješno sprovele reforme, mora se razumjeti značaj političkih, socijalnih i kadrovskih ograničenja koji stoje na putu promjena.

U Izvještaju EK o napretku Srbije (2018), ocjenjuje se da je smanjivanje obima državne uprave i dalje glavni prioritet vlade. U ovom izvještaju napominje se da se od

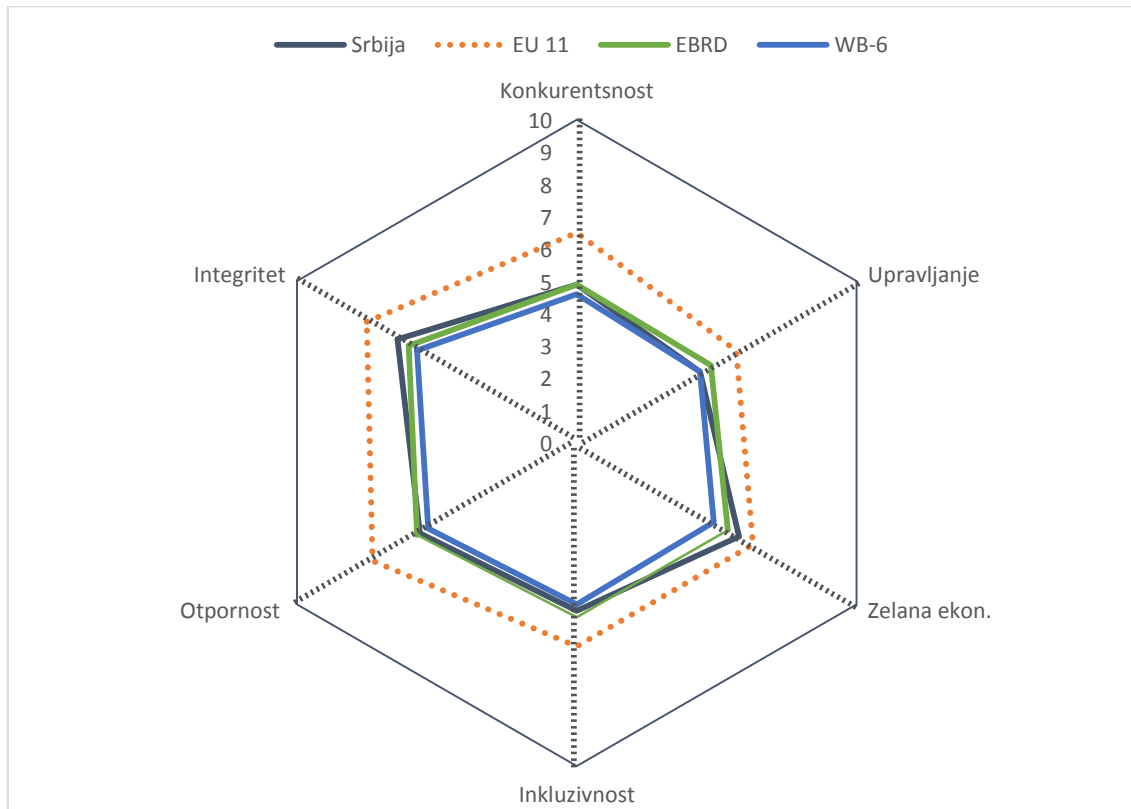
2015. godine broj zaposlenih u javnom sektoru smanjio za više od 29.175, ali struktura državne uprave i dalje ostaje ključno pitanje kojim se treba pozabaviti radi povećanja učinka smanjivanja njenog obima.

Srbija ima prilično lošu ocjenu na širokoj mjeri konkurentnosti među državama. Rezultati za 2017-2018 iz Indeksa globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma (GCI, tabela 5.6, Grafik 5.8) pokazuju zaostajanje u odnosu na države EBRD i EU-11, posebno u konkurenciji i upravljanju. Uglavnom ocjena održivosti ekonomije Srbije je iznad prosjeka država JIE-6.

Tabela 5.6. Tranzicioni rezultati za Srbiju

	<i>Konkurentnost</i>	<i>Upravljanje</i>	<i>Zelana ekon.</i>	<i>Inkluzivnost</i>	<i>Otpornost</i>	<i>Integritet</i>
Srbija	4,9	4,4	5,8	5,2	5,6	6,4
JIE-6/WB-6	4,6	4,4	4,9	5	5,3	5,7
EU 11	6,5	5,7	6,3	6,3	7,3	7,5
EBRD	4,9	4,8	5,4	5,4	5,7	6

Izvor: EBRD.



Grafik 5.8. Tranzicioni rezultati za Srbiju, Izvor: EBRD

Pregovori o pristupanju Srbije u EU napreduju, iako sporo. Otvoreno je 22 poglavlja (od 35).

Poslovno okruženje se sporo mijenjalo. U izveštaju Svjetske banke o poslovanju 2020, Srbija se nalazi na 44. mjestu od 190 ekonomija. Sprovođenje ugovora, dobijanje kredita i rješavanje insolventnosti su oblasti u kojima Srbija najviše zaostaje. U Izveštaju o globalnoj konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma za 2019, najslabija područja Srbije su njen finansijski sistem, usvajanje informaciono-komunikacione tehnologije (IKT) i njene institucije. Država je pogoršala svoju ukupnu poziciju u izvještaju, čime se našla na 72. mjestu od 141 države (za sedam mjesta niže u odnosu na prethodnu reviziju).

Uticao države u ekonomiji ostaje veliki. Prema poslednjim procjenama Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), Srbija ima treći najveći udio u zapošljavanju društvenih preduzeća od 21 države centralne, istočne i jugoistočne Evrope. Finansijski učinak društvenih preduzeća je takođe slab u poređenju sa privatnim sektorom.

Reforma javne uprave sporo napreduje. Sprovođenje zakona u vezi sa prijeko potrebnom reformom javne uprave bilo je djelimično ili odloženo. Reforma poreske uprave takođe sporo napreduje. Ulažu se naporu u borbi protiv nasleđa socijalizma i sive ekonomije.

Rješavanje problematičnih kredita je napredovalo, ali je evroizacija i dalje visoka. Naime, uprkos regulatornim naporima da se obeshrabre pozajmljivanje i deponovanje u stranoj valuti, evroizacija je ostala na blizu 70,0 odsto, što potencijalno predstavlja rizik finansijske stabilnosti, ako bi se dinar značajno amortizovao.

#### **5.4. BOSNA I HERCEGOVINA – OCJENA TRANZICIJE U TRŽIŠNU EKONOMIJU**

Izvjestaji Evropske komisije i Svjetske banke navode da se Bosna i Hercegovina suočava sa korupcijom, komplikovanim pravnim i regulatornim okvirima i vladinim strukturama, netransparentnim poslovnim procedurama i slabim pravosudnim sistemom. Na lošu ekonomsku situaciju u BiH su najviše uticali visoki troškovi neefikasnih vlasti, loši zakoni i raširena korupcija. Korupcija je još prisutna i ugrožava ekonomske rezultate. Revizorski izvještaji i izvještaji poreskih uprava se i dalje ne koriste sistematski i proaktivno u borbi protiv korupcije, navodi se u Izvještaju Evropske komisije za BiH (2019). Takođe, kao velika ograničenja javljaju se slabosti koje su rezultat pozicije sektora za trezor u sistemu finansijskog upravljanja u institucijama, a koji podrazumijevaju kašnjenje ostalih učesnika finansijskog upravljanja u ažuriranju podataka, poput budžetskih korisnika, banaka i sl. Međutim, u posljednje vrijeme se sve više radi na poboljšanju informacionog sistema i implementaciji novih rješenja u finansijskom upravljanju u institucijama.

Sektor vlade u BiH je dosta složen, jer se sastoji od četiri relativno autonomne jedinice, koje otežavaju koordinaciju i usklađivanje politike države. U izvještaju Svjetske banke se navodi da je BiH nakon potpisivanja Dejtonskog sporazuma postala država sa ukupno 13 vlada i sa isto toliko propisa koji se dupliraju i koji su kontradiktorni. Ovako složena ustavna struktura ograničava dobru saradnju državne vlasti i građana, onemogućava efikasnu upotrebu javnih sredstava, kako zbog obimnosti i nepotrebnosti takve organizacije koja troši veliki dio javnih sredstava, tako i zbog postojanja zloupotrebe javnih sredstava na svim nivoima upravljanja.

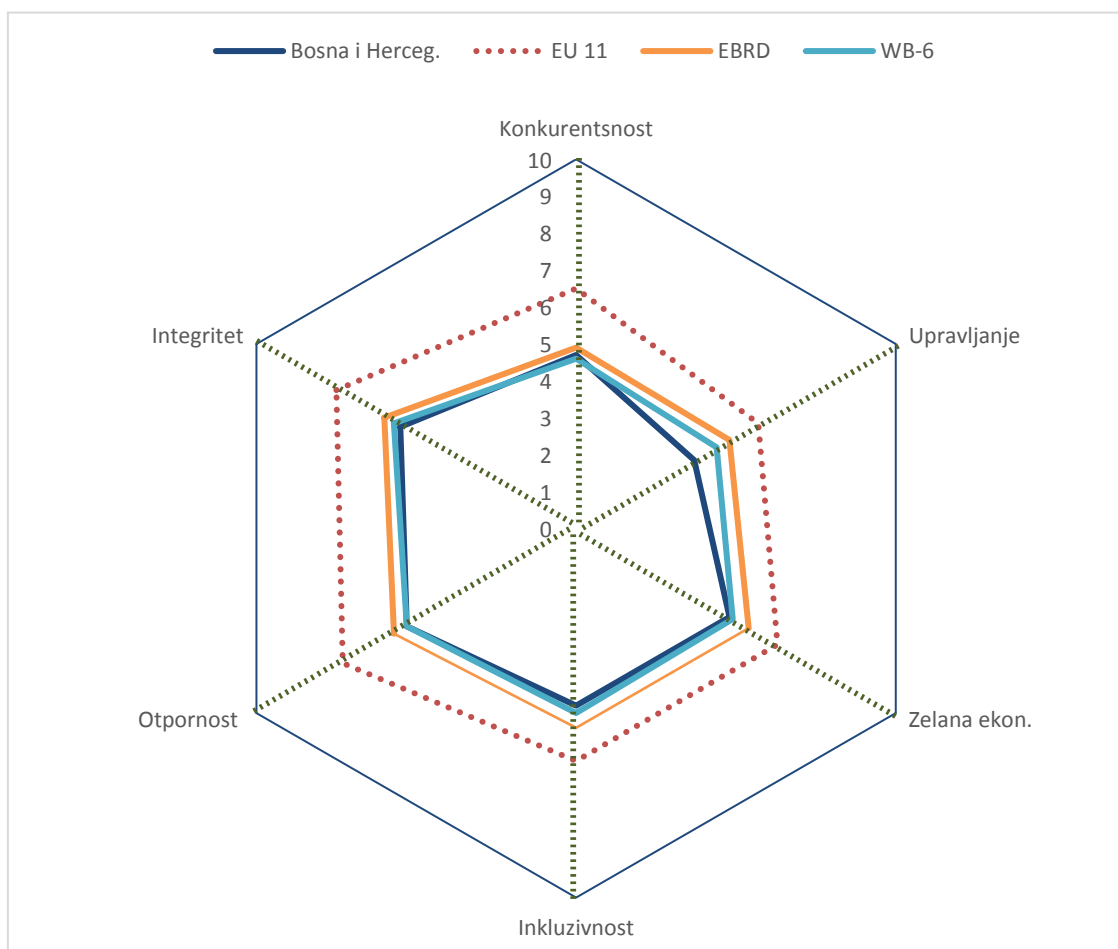
U BiH je zabilježena visoka javna potrošnja, a uprkos naporima da se smanji uticaj države, potrošnja javnog sektora čini više od 40% BDP-a, a u javnom sektoru je zaposleno oko 26% radne snage. Državna preduzeća, kao i državne subvencije i garancije, dovode do značajnih potencijalnih obaveza, čime opterećuju javne finansije. Država ne priprema strategije za upravljanje javnim dugom, kao što ne postoji ni dovoljna integrisanost u procesu odlučivanja o alokaciji resursa. Vlada treba dodatno da posveti pažnju fiskalnim rizicima koji potiču iz državnih preduzeća i velikih zaostalih potraživanja.

Bosna i Hercegovina ima lošu ocjenu na širokoj mjeri konkurentnosti među državama. Rezultati za 2017-2018 iz Indeksa globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma (GCI, tabela 5.7, Grafik 5.9) pokazuju neznatno zaostajanje u odnosu na prosjek država JIE-6, znatno više u odnosu na države EBRD i EU-11, posebno u upravljanju.

Tabela 5.7. Tranzicioni rezultati za Bosnu i Hercegovinu

	<i>Konkurentnost</i>	<i>Upravljanje</i>	<i>Zelana ekon.</i>	<i>Inkluzivnost</i>	<i>Otpornost</i>	<i>Integritet</i>
BiH	4,7	3,7	4,8	4,8	5,3	5,5
JIE-6/WB-6	4,6	4,4	4,9	5	5,3	5,7
EU 11	6,5	5,7	6,3	6,3	7,3	7,5
EBRD	4,9	4,8	5,4	5,4	5,7	6

Izvor: EBRD.



Grafik 5.9. Tranzicioni rezultati za Bosnu i Hercegovinu,  
Izvor: EBRD

Evropska komisija iznijela je stav o zahtjevu Bosne i Hercegovine za članstvo u EU. Stavom je utvrđeno 14 ključnih prioriteta koje država treba ispuniti kako bi bila preporučena za status države kandidata za članstvo u EU. Ovi prioriteti leže u oblastima demokratije i funkcionalnosti institucija, vladavine prava, osnovnih prava i reforme javne uprave. Komisija je ohrabrila vlasti da se dogovore i primijene mjere društveno-ekonomskih reformi, u skladu sa smjernicama politike Programa ekonomskih reformi, i da nastave da se bave regionalnom saradnjom i jačanjem bilateralnih odnosa sa susjednim državama.

Poslovno okruženje je ostalo uglavnom nepromijenjeno duži niz godina. Bosna i Hercegovina i dalje zaostaje za svojim kolegama sa susjedima na globalnim listama konkurentnosti. U 2019. godini, država je bila rangirana na 92. mjestu od 141 ekonomije u Indeksu globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma, za jedno mjesto niže nego u 2018. godini i sa nekoliko oblasti sa rangom iznad 100 (institucije, tržište proizvoda i rada, dinamika poslovanja i sposobnosti inovacija). Slično, Bosna i Hercegovina je zauzela 90. mjesto među 190 zemalja u izvještaju Svjetske banke o poslovanju za 2020. godinu, pavši za jedno mjesto u odnosu na prethodnu godinu, jer nije došlo do velikih reformi. Iako se relativno dobro kotirala u prekograničnoj trgovini i rješavanju insolventnosti (27. i 37. mjesto), oblasti kojima je potreban veliki pomak su: počinjanje posla (184.), građevinske dozvole (173.) i plaćanje poreza (141.).

Reforma javne uprave je u zastoju. Strateški okvir za cijelu državu o reformi javne uprave za period 2018-22, koji su izradile međuinstitucionalne radne grupe koje su imenovale Vijeće ministara Bosne i Hercegovine i entitetske vlade i vlade Brčko distrikta u martu 2018. godine, nedostaje jer ga Republika Srpska još uvijek nije usvojila. Potreba za reformom je hitna jer je javna uprava u Bosni i Hercegovini složena i često ima preklapajuće nadležnosti, dupliranje funkcija i nejasnu podjelu nadležnosti na različitim nivoima vlasti. Loš kvalitet institucionalnog uređenja odražava se na najniži rang države (111.) u Evropi prema institucijama u Globalnom indeksu konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma 2018.

2019. godine je postignut mali napredak u privatizaciji ili restrukturiranju društvenih preduzeća. Putna mreža se polako poboljšava.

Bankarski sektor je dobro kapitaliziran, ali su nenaplativi krediti i dalje povišeni. Koeficijent adekvatnosti kapitala bankarskog sektora iznosio je 17,9 odsto na kraju juna 2019. godine, znatno iznad regulatornog minimuma od 12,0 odsto. Koeficijent problematičnih kredita u bankarskom sektoru iznosio je 8,0 odsto na kraju juna 2019. (u odnosu na 9,3 u junu 2018.). Problematični krediti su koncentrisani u bankama u domaćem vlasništvu i uglavnom su nasljeđe. Novi zakoni o bankama usvojeni 2017. godine trebalo bi da podrže stabilnost bankarskog sektora, ali nadzor nad bankarskim sektorom ometaju fragmentirane nadležnosti.

## 5.5. TOWS ANALIZA TRANZICIJE DRŽAVA JIE

TOWS Matrica je prvobitno korišćena za analizu nivoa mikro-okruženja (formulisanje strategija preduzeća), ali ona se danas primjenjuje i na regionalnom i na nacionalnom nivou. Ona daje konceptualni okvir za razvoj nacionalnih strategija (u ovom slučaju za konkurenciju i konkurentnost) koji zahtijeva sistematsku analizu snaga i slabosti i njihovu uparivanje sa globalnim mogućnostima i prijetnjama. TOWS matrica za države JIE sa analizom snaga, slabosti, mogućnosti i prijetnji kod analize konkurencije, data je u ovom odjeljku. Prilike i prijetnje su vezani za spoljno okruženje, dok su snage i slabosti za unutrašnje okruženje. Analiza snaga posmatranih država utvrdila je prednosti kojima se države mogu takmičiti. Slabosti su definisane kao segmenti u kojima države zaostaju za konkurencijom i koje mogu i moraju da se razvijaju.

Prilikom izrade TOWS matrice korišćena je i PEST/PESTLE analiza. PEST analiza opisuje okvir makroekoloških faktora koji se koriste u skeniranju spoljnog okruženja. U okviru PESTLE analize identifikovani su politički, ekonomski, socijalni i tehnološki, kao i zakonodavni i ekološki faktori. U analizi makro okruženja važno je identifikovati faktore koji bi zauzvrat mogli uticati na brojne vitalne promjenljive koje će vjerovatno uticati na nivo ponude i potražnje, odnosno konkurenciju preduzeća, kao i na njene troškove. Promjene koje se dešavaju u društvu stvaraju nesigurno okruženje i utiču na konkurenciju i na konkurentnost države. Analiza PEST/PESTLE je važna za strategiju konkurencije, posebno u određivanju prilika i prijetnji za ove države u budućnosti. Države moraju da optimizuju svoje snage i slabosti u okviru prilika i prijetnji.

Veze između spoljnih i unutrašnjih faktora predstavljaju razliku između TOWS i SWOT matrica. Snage, slabosti, mogućnosti i prijetnje posebno su analizirani za Crnu Goru, Srbiju, Bosnu i Hercegovinu, Albaniju i Sjevernu Makedoniju. Na osnovu ovoga izvedena je matrica TOWS za grupu država JIE, koja je predstavljena u tabelama na kraju ovoga poglavlja.

Države Jugoistočne Evrope imaju različite (prirodne, socijalne idr.) potencijale za dalji razvoj održive ekonomije koji bi mogli povećati konkurentnost. Ako se Jugoistočna Evropa posmatra kao dio šireg centralnog i istočnog dijela Evrope, to se može smatrati velikim ekonomskim tržištem koje će biti privlačno u narednim godinama. Međutim, da



bi se ovaj veliki tržišni potencijal efikasno iskoristio, neophodno je minimizirati segmentaciju tržišta. Mala, usitnjena i odvojena tržišta i značajne razlike između zemalja JIE u nivoima ekonomskog razvoja, dodatno koče brži ekonomski razvoj. JIE još uvijek ne funkcionira kao jedinstveni ekonomski kompleks ili tržište, što rezultira činjenicom da druge države ovo područje ne vide kao region već kao područje sa mnogo malih, odvojenih tržišta. Regionalna saradnja jedan je od važnih elemenata u stvaranju novih odnosa u Jugoistočnoj Evropi, koji karakterišu politička stabilnost i ekonomski razvoj i predstavljaju važne preduslove za pristupanje i integraciju u EU.

Među državama JIE neophodno je razviti saradnju kako bi se takmičili sa drugim većim tržištima. Da bi se u tome uspjelo, trebalo bi riješiti političke probleme i izraženu nestabilnost regiona. Ovi problemi su specifični za region zbog dugotrajnih sukoba koji su rezultirali zaostajanjem JIE za konkurentnim državama u ekonomskom razvoju. Da bi se prevazišli ovi negativni efekti, stabilnost regiona treba rehabilitovati i spriječiti dalje sukobe.

Transportni položaj regiona je povoljan, ali infrastruktura je neadekvatna. Stoga bi se međunarodne napredne prakse mogle koristiti za rješavanje ovog problema. Iako nude adekvatnu pomoć, učešće međunarodnih institucija trebalo bi da bude veće. Finansiranje EU može se koristiti (između ostalih izdvajanja) i za razvoj infrastrukture.

Značaj sektora usluga u regionu raste (posebno u BiH, Crnoj Gori i Srbiji, sa izuzetkom Albanije), pa je važno naglasiti značaj daljeg razvoja turizma u cilju nadmetanja na međunarodnom tržištu.

Takođe bi trebalo sprovesti reforme kako bi se uklonile osnovne prepreke budućeg razvoja i povećala konkurentnost. Do sada stopa regionalnog ekonomskog rasta nije bila dovoljna za osiguranje boljeg životnog standarda stanovništva ili za sprovođenje efektivno neophodnih strukturnih reformi (iako je Jugoistočna Evropa u posljednjih nekoliko godina imala značajan rast). Neophodno je stimulisati reforme i ubrzati unutrašnji rast i podsticati regionalnu saradnju i integraciju u svakoj državi.

U nastavku je pregled ključnih nalaza istraživanja tranzicije u državama Istočne i Jugoistočne Evrope. Oni su input za kreiranje TOWS matrice za konkurenciju kod država JIE. Kao krajnji rezultat smo dobili glavne determinante ograničenja tržišne konkurencije u državama JIE, odnosno kočione faktore razvoja i napretka tržišne ekonomije.

<p>Ferrier, G. D., Klinedinst, M., Linville, C. B. (1998)</p>	<p>Ključni nalaz: Veći tržišni udjeli su pozitivno povezani sa produktivnom efikasnošću. Zajednička ulaganja sa zapadnim firmama imaju pozitivan uticaj na produktivnu efikasnost. Dobre statičke performanse ne podrazumijevaju nužno dobre dinamičke performanse.</p>
<p>Aghion, P., Schankerman, M. (2000)</p>	<p>Ključni nalaz: Investicije u infrastrukturu koje podstiču tržišne interakcije, a konkurencija smanjuje transakcione troškove, <u>povećavaju podsticaje za restrukturiranje i vrše pritisak</u> na neefikasne firme da izađu i podstiču efikasne firme da uđu na tržište.</p>
<p>Commander, S., Dutz, M., Stern, N. (2000)</p>	<p>Ključni nalaz: Restrukturiranje zahtijeva nametanje teških budžetskih ograničenja i povećanje konkurencije. To će osigurati da promjene vlasništva imaju željeni pozitivan efekat na upravljanje. Značajne razlike u učinku – CEE nadmašuje CIS zahvaljujući političko-podsticajnim strukturama. Institucionalne slabosti ostaju.</p>
<p>Frydman, R., Gray, C., Hessel, M., Rapaczynski, A. (2000)</p>	<p>Ključni nalaz: Postoje jasna ograničenja onoga što finansijska disciplina može postići u odsustvu restrukturiranja na nivou preduzeća. Politika čvrstih budžetskih ograničenja može biti samo djelimično uspješna u poboljšanju performansi prihoda državnih preduzeća, osim ako nije praćena privatizacijom. Zaključak nije da tvrda budžetska ograničenja postkomunističkih reformskih politika treba da budu ublažena. Reklo bi se, prvenstveno, da ove politike nijesu realne u koliko nijesu praćene brzom privatizacijom: restrukturiranje na nivou preduzeća je neophodna dopuna.</p>
<p>Dutz, M. A., Vagliasindi, M. (2000°)</p>	<p>Ključni nalaz: Izvršenje i institucionalna efikasnost pozitivno su povezani sa intenzitetom konkurencije. Robustan pozitivan odnos između efikasnije primjene politike konkurencije i intenziteta konkurencije, države CIS su postigle mobilnošću preduzeća u cijeloj ekonomiji. Postoji jak pozitivan odnos između efikasne primjene politike konkurencije i širenja efikasnijih privatnih firmi.</p>

<p>Dutz, M. A., Vagliasindi, M. (2000b)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Izgleda da su države, koje su poboljšale pravila konkurencije, one koje su imale podsticaj za članstvo u EU. Zakon o konkurenciji na papiru nije dovoljan uslov za efikasnu primjenu. Na implementaciju pozitivno utiču poboljšanja u pravilima i institucionalnom dizajnu. Primjena ima snažnu pozitivnu vezu sa intenzitetom konkurencije širom ekonomije, dok pravila koja se ne primjenjuju ne znače mnogo.</p>
<p>Hellman, J. S., Jones, G., Kaufmann, D. (2000)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>“Zarobljavanje države” (tj. sposobnost preduzeća da oblikuju zakone i pravila putem ilegalnih plaćanja političara) i uticaj (tj. uticaj firmi na stvaranje pravila bez plaćanja) postoji u svim državama u tranziciji.</p> <p>Privilegovane firme su obično nove firme, koje su uz državu kako bi mogle da se takmiče sa uticajnim aktuelnim kompanijama. Te, uglavnom stare firme, naslijedile su svoj uticaj iz vremena centralne planske ekonomije i karakterišu ih snažni odnosi sa vladom, ili su firme još uvijek u državnom vlasništvu.</p>
<p>Carlin, W., Fries, S., Schaffer, M. E., Seabright, P. (2001)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Konkurencija ima važne ne-monotone efekte na performansu, rast prodaje i produktivnost rada. Restrukturiranje novih proizvoda je važna odrednica rasta prodaje, a samim tim i performanse.</p> <p>Pritisak stranih konkurenata i kupaca da uvedu nove proizvode su značajne odrednice restrukturiranja. Manje je vjerovatno da se državne firme uključe u restrukturiranje novih proizvoda.</p>
<p>Kovacic, W. E. (2001)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Većina zemalja u tranziciji ima značajnu neusklađenost između nacionalnih mogućnosti primjene i zahtjeva novih zakona o konkurenciji. Institucionalna sposobnost je veoma važna, ali slaba. Izrada zakona i institucionalni dizajn treba da se zasnivaju na pažljivoj prereformskoj analizi ekonomskih, političkih i socijalnih uslova.</p>
<p>Vagliasindi, M. (2001a)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Politika konkurencije i nedavne promjene u njoj primjeni u značajnoj su i pozitivnoj korelaciji sa intenzitetom konkurencije. Značajna pozitivna veza između intenziteta konkurencije, nižih prepreka ulasku i izlasku i veće percipirane elastičnosti potražnje.</p>

	Dokazi o relativno lošim dostignućima privatizacionih politika na putu ka postizanju konkurentnijih tržišnih ishoda.
Vagliasindi, M. (2001b)	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Oštre razlike u pravilima i primjeni kako među državama tako i unutar različitih regiona pojavili su se regionalni obrasci, posebno za države za koje izgleda da su bolju primjenu i poboljšano zakonodavstvo podstakli izgledi za članstvo u EU, jer primjena većine zemalja nije u skladu sa zakonskim standardima. poboljšanje zakonskih odredbi o politici konkurencije. Implementaciju karakteriše snažna veza sa intenzitetom konkurencije širom ekonomije. Konkurentna politika je efikasnija od drugih politika u jačanju intenziteta konkurencije (npr. korporativno upravljanje i trgovinske politike).</p>
Djankov, S., Murrell, P. (2002)	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Predtranzicijska preduzeća bila su u državnom vlasništvu, zaštićena od konkurencije, zaštićena od neuspjeha blagim budžetima i njima su upravljali proizvodni inženjeri sa podsticajima usmjerenim na plan ili politiku.</p>
Estrin, S. (2002)	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Čini se da početni uslovi nijesu bili ključna odrednica ni izabраниh reformskih puteva, ni buduće ekonomske performanse. Postoje oštre razlike u pogledu politika koje se slijede i njihov uticaj između Centralne Evrope, s jedne strane, i Rusije i zemalja CIS-a, sa druge. Prelazne politike na kojima se temelji restrukturiranje preduzeća moraju se smatrati dopunom, a ne zamjenom. Samo privatizacija neće biti dovoljna. Reforma preduzeća takođe će zahtijevati efikasno korporativno upravljanje i teška budžetska ograničenja.</p>
Faggio, G., Konings, J. (2003)	<p>Ključni nalaz:</p> <p>U ranoj tranziciji uništavanje radnih mjesta je premašivalo otvaranje novih radnih mjesta. Većina preraspodjele poslova događa se unutar, a ne između sektora. Vlasništvo i veličina preduzeća su najrelevantnije karakteristike za razumijevanje dinamike tokova poslova. Obrasci tokova poslova i rasta preduzeća bili su slični onima u tržišnim ekonomijama.</p>
Steves, F., Rousso, A. (2003)	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Rigorozni anti-korupcijski programi za početak su češće uvedeni u državama u tranziciji sa niskim nivoom administrativne korupcije.</p>

	<p>To implicira da će države sa visokim nivoom korupcije teže prevazići ovaj specifični problem. Novo antikorupcijsko zakonodavstvo usmjereno na smanjenje mogućnosti traženja rente u oblastima kao što su finansijske transakcije i finansije političkih partija korelirano je sa nižim nivoima nekih oblika administrativne korupcije</p>
<p>Carlin, W., Schaffer, M., Seabright, P. (2004)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Konkurencija je bitna za inovacije i rast preduzeća. Bolji učinak firme kada se firme suočavaju sa malobrojnim rivalima nego ako ih uopšte nema.</p> <p>Manje jasni su dokazi da malo rivala dovodi do boljih performansi nego više njih (Schumpeterianov pogled). Indikacija za obrnuti U odnos konkurencije i inovacija.</p>
<p>Bartelsman, E., Haltiwanger, J., Scarpetta, S., (2004)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Stope ulaska i izlaska su prilično slične u industrijskim državama, a performanse nakon ulaska se znatno razlikuju. Ekonomije u tranziciji pokazuju impresivan proces kreativnog uništavanja. Oni koji su najviše napredovali ka tržišnoj ekonomiji pokazuju bolje ishode iz ovog procesa.</p>
<p>Estrin, S., Meyer, K. E., Bychkova, M. (2006)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Najvažniji sastojci uključuju ekonomski rast i vladavinu zakona, jer oni šalju poruku o uspjehu reformi i kvalitetu preduzetništva. Ostali faktori, kao što su politički kontinuitet ili diskontinuitet, brze i postepene promjene i državni službenici za koje se smatra da podržavaju ili su neprijateljski raspoloženi prema novim preduzećima, svi mogu biti kontekst za uspješan razvoj sektora malih preduzeća.</p>
<p>Nicholson, M. (2008)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Jaki zakoni ne predstavljaju nužno efikasnu antitrustovsku politiku. Postoji mrežni odnos između prilagođavanja antitrustovskih zakona i veličine nacionalnih ekonomija. Čini se da je podsticaj za usvajanje antitrustovskih zakona povezan sa smjericama „modela“. Postoji jaz između zakona de jure i de facto primjene.</p>
<p>Marcos, F. (2006)</p>	<p>Ključni nalaz:</p> <p>Države u razvoju treba da imaju politiku konkurencije. Ali neophodna je stabilna i snažna institucionalna pozadina. Ako su vladavina zakona i pravni sistem slabi i nepredvidivi ili ako državni</p>

	organi i institucije nijesu dobro pripremljeni, spora ili korumpirana politika konkurencije najvjerovatnije će biti neefikasna ili čak pogoršati institucionalnu pozadinu. Stvaranjem radnih mjesta, snabdijevanjem robe široke potrošnje, ograničavanjem tržišne moći državnih preduzeća i izgradnjom zamaha za reforme, nova preduzeća su proizvela pravo blagostanje.
Correa, P .G., Fernandes, A. M., Uregian, C. J. (2010)	Ključni nalaz: Pristup komplementarnim inputima i međunarodnom znanju pozitivno su povezani sa usvajanjem tehnologije. Veza između tržišnih podsticaja i usvajanja tehnologije je nijansiranija: pritisak potrošača rezultira usvajanjem tehnologije, a pritisak konkurencije ne, što sugerise da su samo firme sa rentama sposobne da usvoje tehnologiju sa značajnim resursnim ograničenjima. Privatizovane firme pokazuju bolje rezultate usvajanja tehnologije, ali samo kada je prisutan jasni privatni vlasnik sa podsticajem za profit. Negativna povezanost između upravljanja i usvajanja tehnologije u prosjeku u regionu ECA kontra-intuitivna je, ali su efekti vrlo mali i pokreću ih države CIS. Bolje upravljanje povezano je sa usvajanjem tehnologije samo u državama koje su se pridružile Evropskoj uniji 2004. Buduća povećanja usvajanja tehnologija od strane kompanija u regionu zahtijevaće komplementarne reforme investicione klime.
Gorodnichenko, Y., Svejnar, J., Terrell, K. (2010)	Ključni nalaz: Veći pritisak inostrane konkurencije podstiče inovacije. Vertikalni odnosi (snabdijevanje multinacionalnih kompanija kao i izvoz i uvoz) podstiču domaće firme na inovacije. Ne postoje dokazi za obrnuti U odnos između inovacija i konkurencije. Odnos između globalizacije i inovacija ne razlikuje se u proizvodnom i uslužnom sektoru.
Ospina, S., Schiffbauer, M.(2010)	Ključni nalaz: Pozitivna uzročno-posljedična veza od konkurencije do produktivnosti (Konkurencija indukuje niže nadoknade, a samim tim i veću TFP i nižu produktivnost rada) Reforme pozitivno utiču na konkurenciju.
Clarke, G.R. G. (2011)	Ključni nalaz: Stroži zakoni o konkurenciji povećavaju vjerovatnoću da će preduzeća predstaviti nove proizvode, ali smanjuju vjerovatnoću da će uvesti nove proizvodne procese.

	<p>Neto efekat konkurencije na inovacije zavisi od jačine dva suprotna efekta. strožiji zakon podrazumijeva veći pritisak od konkurenata. Iako strožij zakoni za zaštitu konkurencije stimulišu konkurenciju, jača konkurencija znači i niže cijene i profite. Ostaje upitno koliko će to negativno djelovati na inovacije.</p>
<p>DeBondt, R., Vandekerckhove, J. (2012)</p>	<p>Ključni nalaz: Teoretski modeli odlučivanja mogu pružiti rezultate u skladu sa idejom obrnutog odnosa U, ukazujući da srednji nivo konkurencije podstiče najviši nivo ulaganja u istraživanje i razvoj inovacija. Teoretski modeli igara daju mješovite rezultate, u zavisnosti od egzaktnosti pristupa modeliranju.</p>
<p>Estrin, S., Mickiewicz, T. (2013),</p>	<p>Ključni nalaz Stope preduzetničke aktivnosti su niže u državama u tranziciji nego u uporedivim ekonomijama sa srednjim dohotkom. Ovo proističe zbog slabih formalnih i neformalnih institucija. Postoji jaka odbojnost prema privatnom preduzetništvu. Mlađa generacija je sklonija bavljenju preduzetništvom.</p>
<p>Minović, L.,Lazareić -Moravčević, M. (2016)</p>	<p>Prema vrijednosti indeksa konkurentnosti u periodu 2006-2016, Slovenija je prednjačila na Balkanu, a slijedi je Srbija, Albanija i Bosna i Hercegovina spadaju u kategoriju zemalja sa najmanjom prosječnom konkurentnošću na Balkanu.</p>
<p>Draskovic, V., Popov, E., Peleckis, K. (2017).</p>	<p>Ključni nalaz: Uspješna primjena tranzicije zavisi od postojećih socijalnih, ekonomskih, političkih i institucionalnih uslova i ograničenja. Dobri rezultati mogući su samo pozitivnom promjenom vrijednosti i odgovarajućim načinima razmišljanja i ponašanja u skladu sa civilizacijskim dostignućima.</p>
<p>Kersan-Škabić Ines (2018)</p>	<p>Ključni nalaz: Najvažniji faktor za ekonomski razvoj će biti rješavanje problema korupcije, povećavanje efikasnosti javne administracije i promovisanje preduzetništva.</p>

### 5.5.1. Elementi TOWS analize

**Tabela 5.8**      **UNITRAŠNJI FAKTORI KOJI UTIČU NA TRŽIŠNU KONKURNCIJU**

	SNAGE	1=najgore 10=najbolje
1	Dostupnost prirodnih resursa, raznolikost sela	7
2	Obrađena država, plodne površine za različite proizvode i obradu, vodeno bogatstvo	8
3	Povoljan transportni položaj (veza između Evrope i Bliskog Istoka)	10
4	Bliskost razvijenih zemalja EU	8
5	Turizam i razvijeni planovi za bolje pozicioniranje	7
6	Velika tržišta	6
7	Implementacija sprovođenje reforme u kontekstu pristupanja EU	6
8	Visoke stope ekonomskog rasta	5
9	Promovisanje razvoja malih i srednjih preduzeća	8
10	Priliv SDI	7
11	Dobro obrazovana radna snaga	6
12	Implementacija bolonjskog procesa u sistem visokog obrazovanja	8
13	Promovisanje inovacija, orijentacija na nauku, istraživanje i razvoj	6

	SLABOSTI	1=najbolje, 10=najgore
1	Neiskorišćeni prirodni resursi	5
2	Nasljeđe socijalizma u različitim oblicima	9
3	Investicije u infrastrukturu veoma ograničene	7
4	Institucionalne slabosti	10
5	Neefikasna primjena politike konkurencije	10
6	Nedovoljan intenzitet konkurencije širom ekonomije	7
7	Jača uticaj privilegovanih firmi koje remete odnose na tržištu	7
8	Nedovoljna inovativnost proizvoda	7
9	Značajnu neusklađenost između nacionalnih mogućnosti primjene i zahtjeva novih zakona o konkurenciji	9
10	Relativno loša dostignuća privatizacionih politika	7
11	Korporativno upravljanje je nerazvijeno.	6
12	Visok javni dug	9
13	Nerazvijeno antikorupcijsko zakonodavstvo	9
14	Nedostaci u osnovnim institucijama	9
15	Netransparentno zakonodavstvo	8



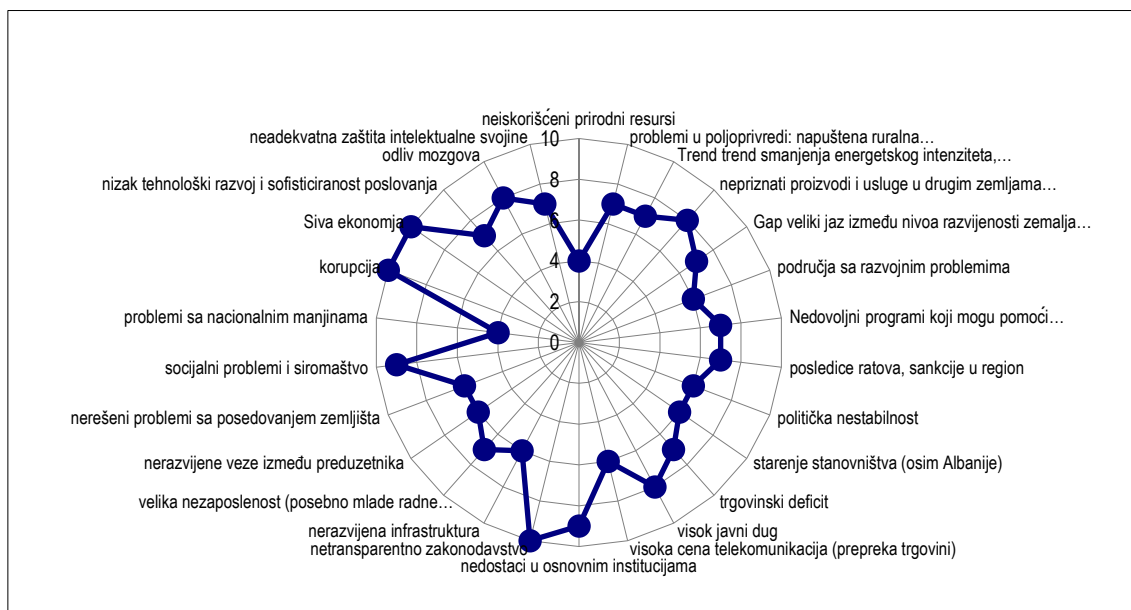
16	Nerazvijena infrastruktura	7
17	Velika nezaposlenost (posebno mlade radne snage)	7
18	Niske stope preduzetničke aktivnosti	6
19	Jačanje ekstraktivnih institucija	10
20	Socijalni problemi i siromaštvo	9
21	Interesni lobiji vrlo jaki	9
22	Visoka korupcija	10
23	Prisustvo sive ekonomije	10
24	Nizak tehnološki razvoj i sofisticiranost poslovanja	7
25	Odliv mozgova	7
26	Nizak nivo konkurentnosti	7

Tabela 5.9	<b>ANALIZA SPOLJNIH FAKTORA KOJI UTIČU NA TRŽIŠNU KONKURNCIJU</b>	
------------	---	--

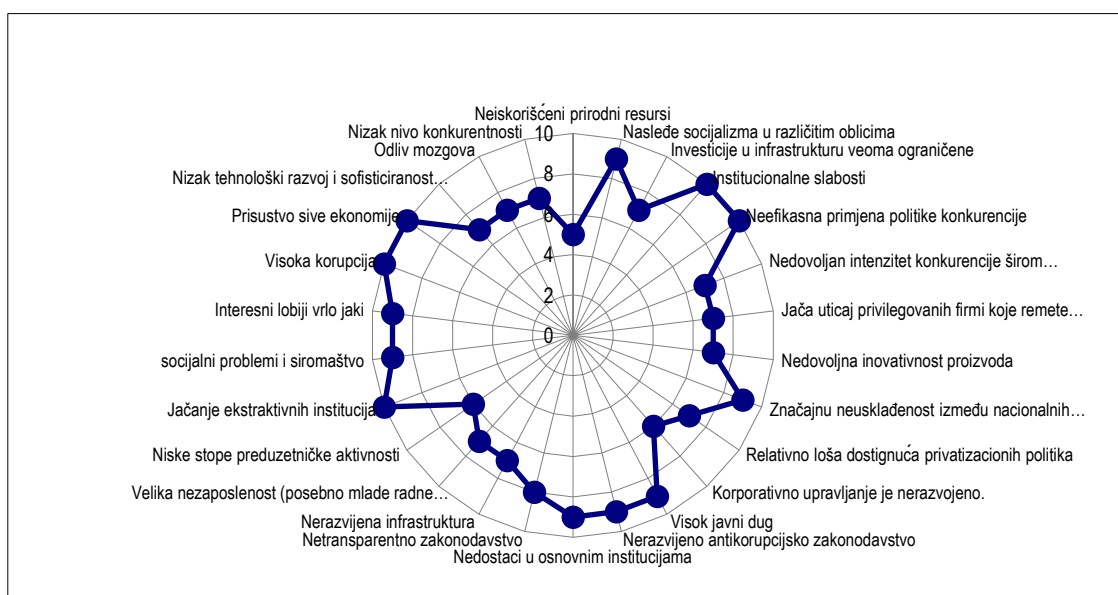
	ŠANSE	1=Najgore, 10=najbolje
1	Koristi od pristupanja EU	9
3	Međunarodne inicijative za mir i stabilnost	6
4	Učešće u međunarodnim trgovinskim tokovima	5
5	Regionalni trgovinski sporazumi i sporazumi sa drugim državama	5
6	Smanjenje segmentacije tržišta	8
7	Pomoć Svjetske banke, EBRD-a, EIB-a	6
8	Finansiranje iz fondova EU	6

	PRIJETNJE	1=najbolje, 10=najgore
1	Odnos sa EU i potencijalno članstvo	4
2	Troškovi pristupanja EU	3
3	Politička nestabilnost - odnosi na Kosovu, prijetnje za cio region	6
4	Regionalni sukobi (Kosovo, Albanija - Srbija, Srbija - BiH, Grčka, S. Makedonija ...)	5
6	Rizik od terorizma	6
7	Pritisak stranih privatnih kompanija na domaće kompanije	8
8	Ekološka i druga ograničenja EU	7

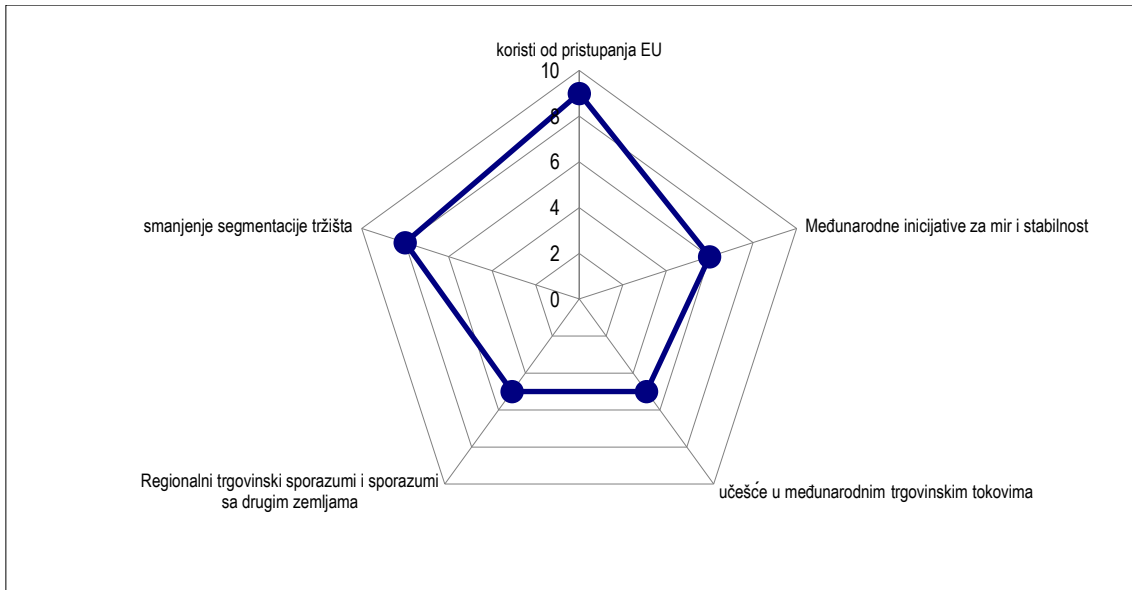
## 5.5.2. Grafički prikaz TOWS analize



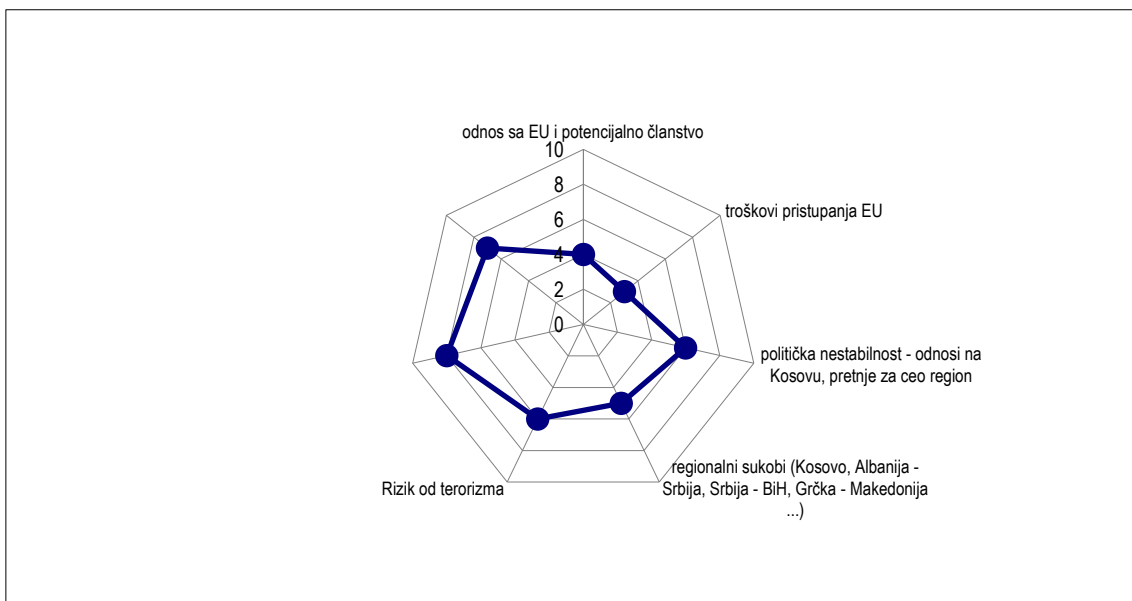
Grafik 5.10. Snage (1-najgore, 10-najbolje)



Grafik 5.11. Slabosti (1-najbolje, 10-najgore), Izvor: sopstvena kalkulacija



Grafik 5.12. Prilike (1-najgore, 10-najbolje), Izvor: sopstvena kalkulacija



Grafik 5.13. Prijetnje (1-najbolje, 10-najgore), Izvor: sopstvena kalkulacija

Dosadašnja analiza daje nam osnovu da konstatujemo koji faktori su dominantno uticali na nivo konkurencije u državama JIE. Ti faktori su:

- *istorijsko nasleđe (pređeni put razvoja – path dependance*
- *korupcija,*
- *siva ekonomija,*

- *neizgrađene formalne institucije i*
- *jačanje ekstraktivnih institucija.*

U sledećem poglavlju ćemo teorijski obrazložiti navedene faktore i dati kvantifikaciju njihovog uticaja na nivo tržišne konkurencije.

## Šesti dio

### 6. EMPRIJSKO ISTAŽIVANJE STEPENA TRŽIŠNE KONKURENCIJE I UTICAJ SELEKTOVANIH OGRANIČAVAJUĆIH FAKTORA

Predmet ovoga dijela rada je empirijsko istraživanje faktora koji djeluju ograničavajuće na razvoj tržišne konkurencije u državama JIE. Prvo će se dati teorijski pristup o faktorima koji su identifikovani kao ograničavajući. Ti faktori su uzeti kao nezavisne varijable u modelu koji objašnjava njihov uticaj na nivo tržišne konkurencije posmatranim državama JIE, kako slijedi:

- *istorijsko nasljeđe (pređeni put razvoja - path dependence, (N<sub>1</sub>))*
- *korupcija (N<sub>2</sub>),*
- *siva ekonomija (N<sub>3</sub>),*
- *neizgrađene formalne institucije (N<sub>4</sub>) i*
- *jačanje ekstraktivnih institucija (N<sub>5</sub>),*

*Zavisna promjenljiva je nivo tržišne konkurencije u državama JIE.*

Polazi se od hipoteze da faktori definisani kao nezavisne promjenljive utiču dominantno ograničavajuće na uspostavljanje tržišne konkurencije u državama JIE. Višestruki linearni regresioni model je metodološki primijenjen za utvrđivanje zavisnosti.

Svjesni smo da je problem istraživanja izuzetno složen jer je u pitanju ne samo tranzicija već i društvena, ekonomska, politička, kulturna i tehnološka transformacija. Takođe, početni uslovi kod svake posmatrane države se razlikuju, obuhvatajući i nivo razvoja i strukturne karakteristike, geografiju i istoriju. Istorijska dimenzija svake države je posebna, to jest one imaju nasleđe komunizma, ali različito, tj različite početne uslove.

## 6.1. TEORIJSKI PRISTUP

Iako postoji spektar različitih uticaja, što se odražava i na dostignuti nivo tržišne konkurencije, izdvojili smo pet faktora, za koje smatramo da su dominantni. Analiziramo te kočione faktore tržišne konkurencije koje smo prethodno identifikovali u državama JIE u pogledu njihovog odnosa i uticaja na tržišnu konkurenciju.

### 6.1.1. Istorijsko nasljeđe (pređeni put razvoja - path dependance)

D. North (1989, 1991) je konstatovao da su institucionalne reforme i njihov uticaj na ekonomije privukle pažnju kreatora politike, međunarodnih organizacija i istraživača, ali mnoga pitanja još nijesu riješena u vezi sa efikasnošću političkih i ekonomskih reformi na ekonomske ishode; odnos između ekonomskih i političkih institucionalnih reformi; kao i redosljed reformi.

Široko je slaganje da su institucionalne reforme ključni faktor za razvoj nacija, ali koja je institucionalna reforma efikasnija za datu državu, sporna je tačka (vidi: Baro, 1991). Posljednjih nekoliko godina, debata o institucionalnim promjenama nalazi se pod velikom pažnjom u literaturi. Pored toga, države žele ojačati političke snage ignorišući značaj ekonomskih snaga. U današnje vrijeme privrede nijesu u stanju da ostvare efikasne političke preferencije u pogledu svojih demokratskih i ekonomskih institucija, koje bi prvo trebalo da se reformišu kako bi se takmičile sa međunarodnim tržištima. Štaviše, primjena obje vrste reformi nije lak zadatak za države u razvoju, tako da se može govoriti o sporom uvođenju institucionalnih reformi, pri čemu se sporo mijenja nasljeđe prošlosti. Ova pitanja nijesu potpunije obrađena u literaturi na tu temu. „Pretpostavlja se da su ekonomske i institucionalne reforme neophodnije u poređenju sa političkim reformama” (Zhao et. al., p. 2).

Tabela 6.1. prikazuje ekonomske i institucionalne reforme tokom vremena u 5 odabranih zemalja JIE s obzirom na indeks ekonomske slobode. Indeks ekonomske slobode definiše ekonomsku slobodu kao „osnovno pravo svakog čovjeka da kontroliše svoj rad i imovinu. U ekonomski slobodnom društvu pojedinci mogu slobodno raditi, proizvoditi, trošiti i ulagati na bilo koji način. U ekonomski slobodnim društvima, vlade dozvoljavaju da se rad, kapital i dobra slobodno kreću i uzdržavaju se od prinude ili ograničenja slobode preko mjere koja je neophodna za zaštitu i održavanje same slobode”

Tabela 6.1. Ekonomske institucionalne slobode u državama JIE 2006-2019.

Godina	Crna Gora	Srbija	Bosna i Hercegovina	Albanija	Sjeverna Makedonija
2006	55,6	83,8	88,5	68,6	75,1
2007	55,8	81,1	84,5	70,5	74,1
2008	58	80,1	84,3	69,7	74,6
2009	57,3	79,2	83,3	70	74,4
2010	56,3	77,8	83,5	67,1	72,7
2011	55,5	74,4	80,9	66,1	71
2012	54,4	75	77,9	66,1	69,1
2013	55,7	74,4	76,5	65,2	68
2014	54,2	72	75,9	63,6	66,4
2015	55,2	73,8	77,4	61,9	64,5
2016	55,7	72	74,6	61,2	67
2017	55,3	70	73	60,5	66,1
2018	55,3	68,1	71,3	60,1	64,8
2019	55,5	68	71,3	58,9	64,6

Izvor: Heritage Foundation 2020, promjenljive su u rangu od 0 do 100.

Veći broj pokazuje veću poziciju.

Uočava se nezadovoljavajući nivo ekonomskih sloboda prikazanih država JIE. S obzirom na spori napredak institucionalnih reformi u državama JIE, otvara se pitanje temeljne analize demokratizacije i tržišnih reformi u postsocijalističkim državama. Nezaobilazno pitanje je: kakav je uticaj socijalističkog nasljeđa? Brojni autori su dokazali da ono u velikoj mjeri određuje stepen političkog i ekonomskog napretka u periodu tranzicije (na primjer, Džunić et. al., 2018).

Države JIE su naslijedile socijalističke balaste (path dependence), od kojih su najvažniji: neefikasni privredni sistem, neizgrađenost svojinskih struktura, redistributivno ponašanje, skučeno finansijsko i nepostojeće faktorsko tržište, sklonost paternalizmu, nerazvijena preduzetnička kultura, socio-patološke pojave, visoka hiperinflacija, nepostojanje političkog konsenzusa, izražene unutrašnje političke i druge podjele, administrativna kontrola, ispoljavanje nekih anahronih ponašanja karakterističnih za patrijarhalno društvo, dogmatske predstave o nealternativnom razvoju, dominacija politike nad ekonomijom i svim oblastima života i rada, institucionalizovanje privilegija, procesualni oblici dominacije i totalitarizma, neograničena politička moć, sklonosti prema mekoj budžet-skoj politici, redistribucija faktorskih dohodaka itd.

U istraživanju ovoga fenomena, u disertaciji smo se bavili otkrivanjem istorijske dimenzije konkurencije i institucija. Prema G. Ekeirt i D. Ziblatt (2013), to je osnova za razumijevanje ciljeva tranzicije u državama JIE, jer očigledno da je izbor u tranziciji snažno povezan sa obrascima iz prošlosti. Smatramo da se rezultati socijalizma ne mogu zanemariti i logično je da je on ostavio duboke tragove, koje smo prethodno nabrojili. J. Kornaj (2006) s pravom smatra da socijalizam svakako predstavlja privremeno odstupanje od dugoročnog političkog procesa i ekonomskih promjena unutar Evrope.

Utvdili smo da je istorijsko nasljeđe veoma kompleksan faktor koji utiče na tržišnu konkurenciju. Mnogi autori to potvrđuju (npr. Golubović, Džunić, Madžar). Ono je satkano od mnoštva slojeva istorijskih procesa. S pravom Berend (2000) ističe da države JIE nijesu u poziciji da jednostavno odbace neprijatne i neuspješne epizode u razvoju posljednjih pola vijeka i da se „vrate u normalu“. Dakle, države JIE su suočene sa istorijskom zaostavštinom, ograničenjima, skupom navika i kognitivnih okvira naslijeđenih iz socijalističkog perioda, kao i društvenih i kulturnih obrazaca koji su prethodili socijalizmu. Nekoliko decenija provedenih pod redistributivnim i paternalističkim sistemom svakako je uticalo na društvenu strukturu, obrasce ponašanja i kulturu ovih država u tranzicionom periodu. Ovaj period prividne ravnoteže i prinudne uniformnosti isprekidan je epizodama liberalizacije i centralizacije, očekivanjima od političkih promjena i gorkim razočaranjima, parcijalnim reformama i odustajanjima od reformi. Sve to ostavilo je trajne posljedice, koje su oblikovale demokratsku i ekonomsku transformaciju.

Ne treba prenebrežnuti da uticaj na postsocijalističku političku i ekonomsku transformaciju u vidu institucionalnih izbora i izbora politika, političkih preferencija i kulturnih orijentacija, imaju obrasci iz duboke prošlosti, tj. oni prije socijalizma. Dakle, na tranziciju ovih država djeluju i faktori u okvirima dubokog istorijskog nasljeđa. Ipak, smatramo da socijalističko nasljeđe ima najsnažniji uticaj na tok tranzicije.

Socijalističko nasljeđe nije pogodovalo pokretanju trajnijih političkih procesa koji bi obezbedili učvršćivanje demokratskih institucija i jačanju tržišne privrede. D. Popović i O. Obradović (2008, s. 227) ukazuju: „Narušavanje elementarnih pravopolitičkih pretpostavki – zakonitosti i poštovanja ustavnih sloboda i prava, otežavalo je uspostavljanje liberalnog demokratskog režima i podrivalo efikasnost parlamentarnih institucija u praksi.” U socijalizmu je bio izražen paradoks da je i politička moć iznad zakona i ustava, što podriva princip vladavine prava. Ostaje paradoks socijalizma da „i pored postojanja



liberalnih zakona o slobodi misli, zbora i udruživanja, o slobodi štampe, u praksi se ne sprovode” (Stojanović, 2010. s. 42). To su ozbiljni defekti demokratije. Praksa poznata po zloupotrebama: neuredni birački spiskovi, ugrožena tajnost glasanja, pritisci državnih organa na glasače, fizički obračuni političkih oponenta, dovođenje u pitanje ispravnosti brojanja glasova itd, veoma je prisutna u tranzicionim državama JIE. Nova usvojena zakonska infrastruktura nije promijenila naslijeđena pravila ponašanja iz socijalizma. Mnoga istraživanja transformacije u ovim državama dokumentuju duboku razliku između suštinske demokratije i formalne demokratije, pa se to karakteriše terminima: „pseudo”, „hibridna” i „neoliberalna demokratija”.

Nasljeđe socijalizma je doprinijelo i stvaranju tolerantnog stava prema korupciji. Politizacija javnih službi doprinijela je tome da, umjesto modernizacije državne uprave zapošljavanjem kompetentnog i nepristrasnog činovničkog kadra, položaje dobijaju poslušni članovi ili simpatizeri vladajuće stranke. Shvatanje javne funkcije kao izvora nesmetanog i nekažnjivog bogaćenja, velikim dijelom je oblikovano neograničenom moći političara na vlasti i narušavanjem principa nezavisnosti sudstva, što je dovelo do toga da je korupcija vremenom postala neformalno pravilo ponašanja i osnovni obrazac komunikacije vlasti i građana, koji opstaje i danas. Sve je to uticalo da se uspostavi neefikasna državna birokratija i zavisno sudstvo.

Lj. Madžar (1990) navodi argumente za nezadovoljavajuće funkcionisanje socijalističkih privreda. On naglašava da tome nijesu doprinijeli samo loši privredno-sistemske aranžmani, već i „dubinski slojevi sistema” i sve ono što je činilo socijalističku (administrativno-birokratsku i dirizističku) suštinu sistema. Manifestacije zavisnosti od pređenog puta razvoja (path dependence) mogu se pratiti na dva nivoa: (a) pojedinačne institucije (pravne, institucionalne, finansijske, političke itd.), kao i (b) institucionalni sistemi (posebno nacionalni ekonomski sistem). U državama JIE su naslijeđene neefikasne formalne institucije (pravne, organizacione i političke). Naravno, razlozi su uvijek društveni i kulturni i opredijeljeni su ljudskim aktivnostima.

Jedno važno ograničenje tržišne konkurencije u državama JIE, korupcija, je u velikoj mjeri zasnovano na nasljeđu socijalizma. Nažalost, državna uprava nije modernizovana, jer se u tranziciji prilikom zapošljavanja ne selektuju kompetentni i profesionalni kadrovi već po političkoj pripadnosti i oni koji su poslušni. Javne funkcije su popunjene u velikoj mjeri kadrovima koji su pogodni za sprovođenje neogranične moći političara na

vlasti. Posebno se narušava princip nezavisnosti sudstva sa veoma negativnom posljedicom širenja korupcije i uspostavljanja neefikasne državne birokratije i zavisnog sudstva.

### **6.1.2. Korupcija**

Pošteno govoreći, poboljšanje institucija u državama JIE nije dovoljno, jer ništa ne garantuje da će se pravila primjenjivati ispravno i dosljedno. Niz okolnosti djeluju na to. Često se umiješa korupcija u ometanje sprovođenja nekog zakonskog akta, što povećava trošak koji građanin mora da podnese da bi sproveo neku zakonom definisanu proceduru. Ne mora to da bude samo pitanje korupcije. Ponekad se radi o izbjegavanju odgovornosti, pa državni činovnici namjerno odugovlače ili umnožavaju nivoe odlučivanja. Često birokrate prilagođavaju pravila svojim pogledima i zahtjevima, podstaknuti težnjom za diskrecionim odlučivanjem, u skladu s čovjekovom prirodnom težnjom za prestižom i vlašću, a i interesom činovnika da napreduju u karijeri.

Samo pravosuđe može da podrije kredibilitet zakonskih pravila. Logično je da kredibilitet zavisi od karakteristika sprovođenja, koje uključuju otvorenost i transparentnost, ali i od tumačenja šta zapravo zakonska pravila znače. Znaju se, na osnovu sopstvenih ubjeđenja, pravila pravosuđa prilagođavati specifičnim okolnostima. Naravno, ako se većina slučajeva kvalifikuju kao „specifični”, primjena istog pravila može da generiše različite ishode, što dovodi do nejasnoće njegove primjene, odnosno nekredibiliteta. Kako je zakonodavstvo sve više rezultat političke razmjene usluga i kompromisa, ovo pitanje se usložnjava. To dovodi i do nejasnih tekstova u zakonima, pa i eventualnih rupa u zakonu i nekonzistentnosti. Takva praksa stvara široko polje za tumačenje i komplikuje odnose između pravosuđa i zakonodavstva. Očekivalo se da pravosuđe i zakonodavstvo brže evoluiraju u državama JIE.

Ali sa njihovim sporim razvojem stvorilo se tlo za bujanje korupcije u tranziciji kod država JIE. Korupcija ima brojne sveobuhvatne uticaje na društvo i povezana je s brojnim društvenim pojavama. Kao kompleksan fenomen, istraživana je do sada po više aspekata, a dominiraju istraživanja koja se bave krivično-pravnim aspektima. Odnedavno se istraživanja usmjeravaju na problem kako korupcija utiče na makroekonomske indikatore i tržišnu konkurenciju. Tako se u istraživanje uključuje odnos korupcije i BDP-a po glavi stanovnika, korupcije i stope ekonomskog rasta, korupcije i tržišne strukture, korupcije i stope ulaganja, korupcije i međunarodne trgovine, korupcije i državnih prihoda,

korupcije i sive ekonomije, korupcije i kvaliteta javne infrastrukture, korupcije i ukupnog ulaganja, korupcije i direktnih stranih investicija itd. Ova istraživanja tretiraju više probleme zapadnih razvijenih država dok se analiza uzročno-posljedične veze između korupcije i tržišne konkurencije u tranzicionim državama još uvijek nije dovoljno razvila i postoji deficit znanja o tom odnosu.

Postojanost korupcije je karakteristika mnogih tranzicionih država sa velikim ekonomskim i političkim promjenama, ali i mnogih drugih. K. Murphy, A. Shleifer i R. Vishni (1993) istraživali su situaciju u Rusiji. Autori su zaključili da korupcija ima negativne efekte na konkurenciju. Takođe su tvrdili da korupcija može biti skupa jer slaba centralna administracija toleriše birokratiji nametanje visokih nivoa mita. J. Sachs i A. Varner (1997), takođe su smatrali da korupcija ima negativan uticaj na ekonomski rast. P. Mauro (1995) u kontekstu ovog istraživanja ima veoma važan rad, jer je istražio odnos između korupcije i rasta BDP-a po glavi stanovnika u velikom presjeku od 68 zemalja. P. Mauro je dokazao da korupcija ima negativne efekte na investicije i ekonomski rast. T. Lui (1996) je smatrao da korupcija ima pozitivan kratkoročni efekat na alokativnu efikasnost i negativan efekat na dugoročnu stopu rasta. I. Guetat (2006) je istraživao situaciju na Bliskom Istoku i u Sjevernoj Africi na uzorku od 90 država. Otkrio je da su značajni negativni efekti korupcije na tržišnu ekonomiju proistekli od loših institucija. L. Pellegrini i R. Gerlagh (2004) smatrali su da nema direktnog uticaja korupcije na ekonomski rast. Stvarna činjenica je da korupcija ima direktan uticaj (uglavnom negativan) na investicije, školovanje, trgovinsku politiku i političku stabilnost i, kao krajnji rezultat, ima indirektni uticaj na ekonomski rast. Zanimljivo je da je R. Barreto (2001) smatrao da postoji pozitivan direktan uticaj korupcije na ekonomski rast.

T. Aidt, J. Dutta i V. Sena (2008) su istakli da visok nivo institucionalnog kvaliteta smanjuje korupciju. Oni naglašavaju da ekonomski rast smanjuje korupciju i tvrde da korupcija nema uticaja na ekonomski rast u državama sa lošim institucijama. I kasnija istraživanja dokazuju da postoji povezanost između visokog nivoa korupcije i niskog nivoa tržišne ekonomije u državama sa niskim GDP per capita. Nedavna istraživanja koja su sproveli d'Agostino et al. (2016a; 2016b) ukazuju da postoji direktna negativna povezanost između korupcije i ekonomskog rasta. Tačnije, sugerije se da korupcija usporava ekonomski rast povećanjem vojne potrošnje (d'Agostino et al., 2016a). Otkriva se da korupcija takođe doprinosi padu ekonomskog rasta u slučaju niskih stopa ulaganja (Cieslik

i Goczek, 2018). Ova povezanost je istražena u raznim djelovima svijeta. D'Agostino et al. (2016 b) otkrivaju da postoji negativna veza između korupcije i ekonomskog rasta u Africi. Slično tome, E. Tsanana et al. (2016) također dokazuju da korupcija ima negativan odnos sa ekonomskim rastom u državama EU. Prema M. Ivanyna et al. (2015), korupcija je negativno povezana sa vladinim prihodima i postaje prepreka ekonomskom razvoju. Ipak, drugačiji prilazi problemu korupcije potvrđuje suprotstavljene rezultate. T. Jiang i H. Nie (2014) na osnovu empirijskog istraživanja odnosa između kineskog kontinuirano visokog rasta BDP-a i prisutnosti korupcije pokazuju da korupcija u kineskom okruženju ima pozitivan efekat na raspodjelu resursa i produktivnost. Isto tako, J. Huang (2016) ističe da je ova veza pozitivna u Južnoj Koreji. Pregled izabrane literature pokazuje i negativne i pozitivne poglede, a prevladavaju stavovi da korupcija negativno utiče na ekonomski rast.

Od 2000-ih nadalje, kod većine empirijskih istraživanja primjenjivan je Transparenci International indeks percepcije korupcije (CPI) kako bi se istražili odlučujući faktori korupcije i njen uticaj na ekonomske i političke rezultate. U ovom istraživanju smo se opredijelili za takav pristup, jer su nam veoma bitna dosadašnja znanja o uticaju korupcije na stopu ekonomskog rasta i to nam olakšava primjenu komparativnog metoda. Paneli podataka su pripremljeni na osnovu baze podataka Svjetske banke i Transparency organizacije. Za utvrđivanje međuzavisnosti izabranih promjenljivih primijenjena je višestruka linearna regresija.

#### **6.1.2.1. Konkurencija i korupcija**

Vidjeli smo da se korupcija dešava širom svijeta, a nivo korupcije se razlikuje od države do države. Korupcija je u obrnutoj vezi sa ekonomskim rastom i efektima na društvo direktno i indirektno (Easterli, 2002). Korupcija se javlja u tranzicionim državama JIE kao rezultat loših ekonomskih i političkih institucija. Visoka korupcija dovodi do niskih investicija, slabog poslovnog povjerenja, velike nejednakosti i socijalne nepravde, visoke stope nezaposlenosti, velike rodne nejednakosti, visokog nivoa podmićivanja, visokog rizika od kredita, nesigurnosti imovinskih prava i mnogih drugih faktora. Velika korupcija uzrokuje neuspjeh tržišta, lošu ekonomsku politiku i, na kraju, stagnaciju i propadanje ekonomije. U tabeli 6.2. se upoređuje nekoliko razvijenih i država JIE prema korupciji i BDP-u po glavi stanovnika.

Tabela 6.2. Odnos korupcije i razvoja

<i>Država</i>	<i>CPI rang</i>	<i>GDP per capita (2020, tekuće cijene US\$)</i>	<i>CPI rezultat</i>
Australia	11/180	52.820	77/100
Japan	19/188	40.150	74/100
Sjed. Džave	25/180	63.420	67/100
Crna Gora	57/180	7.690	45/100
Srbija	94/180	7.640	38/100
Bosna i hercegovina	111/180	5.010	35/100
Albanija	104/180	5.290	36/100
Sjeverna Makedonija	111/180	5.920	35/100

Izvor : Transparency International 2020, World Bank 2020, UNDP 2020

Skraćenica: CPI: Indeks percepcije korupcije

Napomena: Indeks percepcije korupcije za 2020. godinu, a rang 1 je dat za najmanje korumpiranu državu, a veći rang znači više korumpiranu državu.

Australija Japan i Sjedinjene Američke Države imaju niži nivo korupcije i pokazuju viši rang u pokazateljima razvoja, dok države JIE pokazuju niske nivoe razvoja i imaju visoku korupciju. Prema tabeli, očigledno je da je korupcija negativno povezana sa razvojem. Stoga, države JIE treba da eliminišu korupciju i poboljšaju institucije, ako žele da postignu viši nivo razvoja.

David Levis (Izvršni direktor Corruption Watch NVO) ističe da je problem konkurencije i korupcije takozvani „opaki problem” (u društvenim naukama, problemi koje je nevjerovatno teško riješiti ili se ne mogu jednom zauvijek riješiti, nazivaju se „opakim problemima”). Ne postoji definitivno rješenje problema konkurencije i problema korupcije, sve u što se može nadati jeste da će se postići ishod bolji od prethodnog. Međutim, sigurno je da će postizanjem tog boljeg ishoda događaji uskoro prevladati situaciju i problem će morati ponovo da se riješi iz, vjerovatno, drugačije perspektive.

Na polju konkurencije nijesu izgrađeni standardi po kojima treba procijeniti problem korupcije. Naime, postoje izvanredno teški problemi koje je izuzetno teško i razumjeti i riješiti. Gdje je granica između „znaka pažnje” i mita? Kada je društvena mreža

produktivan način organizovanja potrošnje, društva i proizvodnje uopšte, a kada to postaje nepotizam?

Očevidno je da su konkurencija i korupcija usko povezani problemi. *Prvo* je obrnuta uzročnost, što znači da veća konkurencija generiše manje rente, dakle manje mogućnosti i manje podsticaja za korupciju. *S druge strane*, veća korupcija utiče na nivo konkurencije, pa se uzročnost odvija u oba smjera. Uloga rente je centralna za koncept konkurencije i korupcije. Ekonomska renta je definisana u standardnoj neoklasičnoj ekonomiji kao prihod koji se plaća faktoru proizvodnje, a veći je od onog koji je potreban u normalnim uslovima konkurencije. Traženje rente je preraspodjela bogatstva, a ne stvaranje novog, i to uz manipulisanje okruženjem u kojem se odvija ekonomska aktivnost. U svakom slučaju, to je neproduktivan trošak nametnut ekonomiji. Kao što je rečeno, u utvrđivanju korupcije nije lako povući liniju šta je zakonito kod napora u stvaranju, održavanju ili prenosu, a šta je nezakonito. To je problem sa kojima se čovjek odavno suočava u borbi sa korupcijom. Na primjer, kada lobiranje predstavlja korisnu uslugu za prevazilaženje asimetrije informacija, a kada se vrši neprimjeren uticaj na donosioca odluka? Ovdje zaista nema jasne linije.

Utvrđene su dvije vrste renti: takozvane „*dobre*” i „*loše*” rente. Iako ekonomija konkurencije uglavnom gleda s neodobravanjem na rentu, rente proistekle iz inovacija se tolerišu. Slično tome, rente koje podstiču ulaganje u određene sektore ili određene regione privrede, moguće da bi se prevazišao tržišni neuspjeh, takođe se smatraju dobrom rentom u industrijskoj politici. S druge strane, loše rente su one stvorene antikonkurentskim ponašanjem: antikonkurentskim spajanjem, kartelima ili ponašanjem ograničenja ulaska. Važna stvar je da i dobra i loša renta podrazumijevaju troškove traženja rente, a svrha javne politike je minimiziranje troškova traženja rente u stvaranju dobrih renti.

Utvrđena su tri tipa korupcije. *Prva* je standardna neoklasična korupcija gdje zvaničnik efikasno upravlja situacijom kako bi izvukao naknadu od bilo koga ko mora da prođe određenu proceduru. Sve rente generisane ovom vrstom korupcije su loše. Zapravo je ovo vrsta rente koja se fokusira na standardnu neoklasičnu ekonomiju. *Drugi* oblik korupcije je pogrešna industrijska politika. Kao rezultati intervencija industrijske politike, mogu se dobiti ishodi koji povećavaju vrijednost tamo gdje je korist od rente umanjena za troškove traženja rente pozitivna. S druge strane, mogu se dobiti ishodi smanjenja

vrijednosti kada je korist od rente umanjena za troškove traženja rente negativna. *Konačno*, postoji takozvana politička korupcija ili pokroviteljstvo nad političkim frakcijama. To može generisati političku stabilnost, koja može biti uslov za budući ekonomski rast, i u tom slučaju možda postoji čak i prednost koja se može izvesti iz političke korupcije. Ali, ipak, ako to ne dovede do političke stabilnosti, podrilo bi svaku mogućnost pozitivnih ekonomskih ishoda. U državama JIE su prisutna sva tri tipa korupcije i to približno jednake zastupljenosti.

Iako konkurencija rezultira pritiskom da se smanje troškovi i inoviraju procesi i proizvodi, podstiče produktivnost i sveukupni ekonomski rast, posebno ulaskom novih preduzeća, analiza OECD-a pokazala je da korupcija ovaj pozitivni sistem zamjenjuje sistemom koji nagrađuje neefikasne i kriminalne kompanije. Drugim riječima, slobodno tržište može pomoći u borbi protiv korupcije, a obrnuto, borba protiv korupcije može pomoći tržištima da bolje rade. Dobra infrastruktura, obrazovanje, javne nabavke – sve to može pomoći u stvaranju uslova za napredovanje tržišnih ekonomija, ali bez budnog sprovođenja zakona protiv korupcije neće biti obezbijeđeni. Korupcija je jedna od najvećih sistemskih prijetnji 21. vijeka, a stavljanje korupcije visoko na dnevni red korak je dalje u pomaganju njenog iskorijenjivanja.

Međutim, gubici i neefikasnost u društvu kao rezultati korupcije, samo nastavljaju jačati. Rezultat korupcije je i to što se investicije ne dodjeljuju sektorima i programima koji predstavljaju najbolju alternativu sa aspekta vrijednosti koja se ostvaruje ili gdje su potrebe najveće, jer prisustvo korupcije u javnim funkcijama narušava proces donošenja odluka. Korupcija u javnom sektoru narušava kvalitet investicija i odluka donijetih na nivou vlade. Korupcija takođe usporava birokratske procese, jer neefikasne birokratije nude više poluga korumpiranim javnim službenicima. Sve gore navedeno je u dobroj mjeri karakteristično za države JIE.

Konkurencija je veoma važna, jer zatvara prostor za korupciju. Korupcija je neprijatelj transparentnosti jer se obavlja tajno. Konkurencija je, obrnuto, transparentna. Korupciji nije stalo do interesa većine, dok konkurencija brine upravo o koristi većine. Dakle, države JIE treba da odluče da li će promovisati korupciju ili konkurenciju. Trebalo bi da je odluka jednostavna, jer konkurencija donosi koristi svim građanima, dok korupcija koristi samo izabranima, ali upravo izabrani održavaju žilavost i otpornost korupcije.

Evropska unija takođe naglašava komplementarnost antikonkurentne prakse i korupcije ako se govori o konkurenciji u širem smislu, uključujući javne tendere ili javne nabavke. Jedna od najvećih prepreka konkurenciji u javnim nabavkama je upravo korupcija. Prema stavovima Evropske unije najbolji pravni lijekovi protiv korupcije su energično sprovođenje pravila konkurencije i javnih nabavki i veća transparentnost u svim fazama javnih nabavki, uključujući i sprovođenje ugovora o javnim nabavkama.

To je otuda što bi se preduzeća mogla obeshrabriti da učestvuju zbog sumnje u nelojalnu konkurenciju ili zbog toga što nijesu voljna ili nijesu u mogućnosti da plate mito. Zbog toga korupcija stvara nejednake uslove u okruženju koje utiče na konkurenciju. Pored toga, kada je konkurencija slabija, korupcija bi mogla da nađe plodnije tlo, jer javnim naručiocima postaje lakše da izvuku lične koristi od kompanija zainteresovanih za učešće u procesima nabavki. Suprotno tome, možda je teže ponuditi mito kada se mnoge firme takmiče u postupcima javnih nabavki. Shodno tome, kada organi za zaštitu konkurencije zaštite efikasnost procesa javnih nabavki sprječavanjem ili ispravljanjem antikonkurentnog ponašanja, takođe se može spriječiti korupcija.

### **6.1.3. Siva ekonomija**

Većina autora koji pokušavaju da izmjere sivu ekonomiju suočavaju se sa poteškoćama kako je definisati. Jedna od uobičajenih radnih definicija je da se obuhvate sve trenutno neregistrovane ekonomske aktivnosti koje doprinose zvanično izračunatom (ili uočenom) bruto nacionalnom proizvodu. P. Smith (1994, str.18) definiše sivu ekonomiju kao „tržišnu proizvodnju roba i usluga, legalnih ili ilegalnih, koja izbjegava prikazivanje u zvaničnim procjenama BDP-a”. Drugačije rečeno, prema jednoj od njegovih najširih definicija, sivu ekonomiju čine „one ekonomske aktivnosti i prihodi od njih, koji zaobilaze ili na drugi način izbjegavaju vladine propise, oporezivanje ili posmatranje”.<sup>18</sup>

U razmatranju uticaja sive ekonomije na konkurenciju, shvatamo je onako kako je definisana kod renomiranih autora iz ove oblasti (Feige, L., 1989, 1994; Schneider, F., Buehn, i A., Montenegro, E., 2018; Buehn, Karmann and Schneider. 2009), koji smatraju

---

<sup>18</sup>Ova je definicija preuzeta iz Dell’Anno (2003.), Dell’Anno i Schneider (2004.) i Feige (1989.); vidi takođe Thomas (1999.), Fleming, Roman i Farrell (2000.).



da siva ekonomija uključuje svu tržišnu legalnu proizvodnju dobara i usluga koja se namjerno prikriva od javnih organa iz bilo kojeg od sljedećih razloga:

1. da bi se izbjeglo plaćanje prihoda, dodate vrijednosti ili drugih poreza;
2. da se izbjegne plaćanje doprinosa za socijalno osiguranje;
3. da se izbjegne ispunjavanje određenih zakonskih standarda tržišta rada, i pribjegne minimalnom plaćanju radne snage, maksimalnom radnom vremenu, zanemarenim bezbjedonosnim standardima itd
4. da bi se izbjeglo poštovanje određenih administrativnih procedura, poput popunjavanja statističkih upitnika ili drugih administrativnih oblika.

E. Kirchler (2007) je naveo da se 41% ekonomskih aktivnosti obavlja u sivoj ekonomiji u Africi i Južnoj Americi. M. Orviska i J. Hudson (2003) slično procjenjuju da poreske prevare u razvijenim državama čine 20% ukupnog prihoda, a ta brojka je čak i veća u manje razvijenim državama. U literaturi se tvrdi da pad sektora sive ekonomije rezultira povećanjem poreskih prihoda. To doprinosi proizvodnji javnih dobara u većoj količini i sa većim kvalitetom. Takođe, pozitivno djeluje na konkurenciju i stimuliše ekonomski rast.

Poznati istraživač sive ekonomije F. Schneider i koautori (Manes et al., 2016; Schneider i Enste, 2000; Schneider et al., 2010) su ukazali na visoko učešće sive ekonomije u državama JIE i procijenili da se kreće između 26% i 36% BDP.

#### **6.1.4. Nedovoljna razvijenost institucija**

Dokazano je da je obavljanje privrednih djelatnosti organizovanije i efikasnije u tačno definisanim uslovima koji ih određuju. Ne dovodimo u pitanje ideal neoklasičnih ekonomista – savršeno funkcionalnu tržišnu ekonomiju – koja bi alocirala resurse na najbolji način. Ipak, bez obzira na to koliko „idealni svijet” izgleda lijep, kako su ga opisivali neoklasični naučnici i stručnjaci, sam problem rasta i razvoja vrti se oko toga kako dobiti odgovarajuće okruženje u kojem svi, kao pojedinci, mogu težiti poboljšanju svog blagostanja, koristiti tehnologiju i sticati nova znanja. Drugim riječima, „pravo pitanje se ne odnosi samo na definisanje najboljih politika i organizacija, već na stvaranje institucija koje su efikasne u smanjenju transakcionih troškova i sprječavanju interesnih koalicija,

koje bi remetile podsticaje i izbjegavale plaćanje poreza i težile da održavaju svoje rente” (Collombato, 2006, str. 251).

Pojam institucija je širok, a definisan je na različite načine. D. North (1990, p. 21) definiše institucije kao „pravila igre u društvu ili, formalnije rečeno, ljudski osmišljena ograničenja koja oblikuju ljudsku interakciju”. Ova definicija naglašava glavne karakteristike: „pravila igre”, „ljudsko osmišljavanje” i „oblikovanje ljudske interakcije“. U sportu, pravila igre kontrolišu igrače i ako igrač krši pravila, protivnici imaju pravo da budu protiv njega (North, 1990). Na isti način, institucije se mogu shvatiti kao skup pravila za članove društva koja oblikuju njihovo ponašanje. Institucije pružaju skup ograničenja društvu i članovi društva donose odluke u okviru datog skupa ograničenja. Skup ograničenja stvorilo je ljudsko biće ili je evoluiralo intervencijom čovjeka (North, 1990). Ova ograničenja oblikuju interakciju među članovima društva. Druga definicija kaže da su „Institucije humano osmišljena ograničenja koja strukturiraju političke, ekonomske i socijalne interakcije” (North, 1991, p. 32.). Ova definicija je uža od prethodne i lakša je za razumijevanje. U obje definicije, North je pomenuo uslov koji se naziva „ograničenja koja su ljudi stvorili“. Prema North-u (1991), postoje dvije vrste ograničenja: formalna i neformalna. Neformalna ograničenja sastoje se od „sankcija, tabua, običaja, tradicije i kodeksa ponašanja” (North, 1991, s. 33.). „Ustav, zakoni, imovinska prava...” soadaju u formalna ograničenja (North, 1991, s. 33). Neki autori (Huntington, 1965) opisuju institucije kao „stabilne, vrijedne obrasce ponašanja koji se ponavljaju”.

M. Draskovic, R. Jovovic, V. Draskovic (2016, str. 54) u široj definiciji su ovako objasnili suštinu institucija: „Institucije su skup ograničenja (pravila, mehanizmi i bihavioralne norme) koje je čovjek stvorio u cilju regulisanja međusobnih političkih, ekonomskih i društvenih aktivnosti. To su usklađeni i opšteprihvaćeni modeli koji regulišu ljudsko ponašanje kao sredstvo prilagođavanja promjenama, umanjujući entropiju, rizik i nezivjesnost. Oni su regulatori i koordinatori ekonomskih aktivnosti koji se neprestano ponavljaju i uključuju pravila ponašanja i mehanizme koji obezbjeđuju njihovu realizaciju”. Dakle, sažeto rečeno, termin „institucionalan“ se odnosi na pravila igre u okviru kojih pojedinci djeluju. Ova pravila mogu biti norme koje se sprovode prisilom i vjerodostojnim sankcijama (kao u slučaju zakona). Ili obrasci ponašanja izvedeni iz tradicija, navika, zajedničkih ideologija, čija primjena počiva na moralnom ubjedenju i socijalnoj pohvali

ili prekору, umjesto na kodiranim oblicima kažnjavanja. Generalno, institucije jedne države evoluirale su tokom dužeg vremenskog perioda i one oblikuju prosperitet države. Samarshinge (2010, str. 2) zaključuje: „Politička moć države bira političke institucije, a zatim političke institucije odlučuju o ekonomskim institucijama. Postoji interakcija između političkih i ekonomskih institucija, a odnos je dinamičan”. To je uočljivo pri upoređivanju država različitog nivoa institucionalne razvijenosti: neke države, poput SAD, Australije i Japana, lijepi su primjeri dobrih institucija, dok manje razvijene države imaju uporedno loše političke i ekonomske institucije.

*Stara institucionalna škola*<sup>19</sup> naglašava glavne kulturne elemente koji dominantno utiču na oblikovanje institucija, i ukazuje na ograničenu promjenjivost institucija jer se kultura ne može mijenjati dekretom. To je važno i za institucionalne promjene u državama u tranziciji: ne postoje „tipični pojedinac” i „tipična kultura”. *Nova institucionalna škola*<sup>20</sup> tvrdi da su institucije rezultat ljudskog izbora, a ne kulturnog nasljeđa, što zapravo podstiče širok spektar eksperimenata u institucionalnom inženjeringu.

Društveni naučnik – a posebno ekonomista – trebalo bi da proučava i prirodu pravila igre i načine njihove primjene. Da li je društvo dozvolilo koncentrisanost pojedinaca i grupa na rente? Collombato (2006, str. 254) ispravno uočava: „Kada konkurentski proces prevlada, on stvara efikasan i možda samoodrživ okvir u kojem ekonomske aktivnosti napreduju”. Dakle, vladina intervencija dolazi na scenu ili da dizajnira i upravlja optimalnim trgovinskim režimima i politikama ili da mobilize resurse koji bi, inače, ostali nedovoljno zaposleni zbog neznanja aktera ili zbog prevladavanja aktivnosti izvlačenja rente.

#### **6.1.4.1. Vrste i uloge institucija**

Razlike u institucijama određuje nekoliko faktora kako slijedi (Acemoglu i Robinson, 2008):

##### *1. Upravljački mehanizmi kao što su demokratija ili diktatura;*

---

<sup>19</sup>Rođenje Stare institucionalne škole datira s kraja XIX vijeka, sa Karlom Mengerom i Torštajnom Veblenom. Ali i danas je dobro zastupljen, o čemu svedoče radovi - recimo - Geoffrei Hodgson-a i Douglass-a North (iz ranih devedesetih).

<sup>20</sup>Nova škola, međutim, nije toliko nova. Raspravu o dinamici pravila igre već su prije nekih 150 godina eksplicitno izneli Francesco Ferrara i Frederic Bastiat. Danas Novi institucionalni pristup uključuje veći deo tradicije javnog izbora, kao i pravo i ekonomiju u stilu Čikaga.

2. *Ekonomске institucije (imovinsko pravo, ulazne barijere, ugovori dostupni privatnom sektoru);*

3. *Decentralizovani ili centralizovani demokratski sistem (da li je vlast podijeljena među različitim grupama društva ili ne?).*

Prema funkcijama, mogu se identifikovati dvije glavne vrste institucija: političke i ekonomske institucije (Acemoglu i Robinson, 2012).

O ekonomskim institucijama države odlučuju političke institucije (Acemoglu i Robinson 2012). Uloga uobičajenih ekonomskih institucija je:

1. *Zaštita imovinskih prava,*

2. *Upravljanje ulaznim barijerama i*

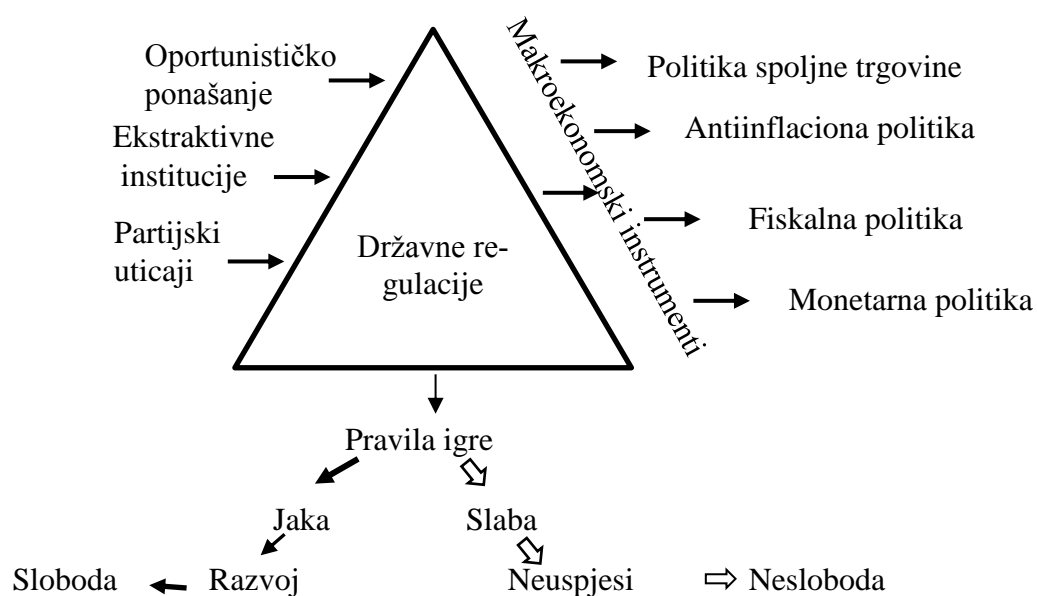
3. *Dostupnost ugovora za privatni sektor.*

Ekonomski sistem u demokratskoj državi, poput Sjedinjenih Američkih Država ili Australije, razlikuje se od ekonomskih sistema u državama sa diktaturom, poput Sjeverne Koreje. Stoga se i uloga ekonomskih institucija razlikuje od države do države. Ekonomske institucije, koje su proistekle iz političkog sistema, imaju kolektivni proces donošenja odluka koje podstiču ekonomski razvoj i one se mogu smatrati dobrim ekonomskim institucijama. U razvijenim državama poput SAD, preduzetnici uživaju sve blagodati dobrih ekonomskih institucija, uključujući obezbjeđivanje njihovih imovinskih prava, podržavajuće politike za ulazak na tržište, ugovore zasnovane na konkurenciji za privatni sektor. Preduzetnici u državama JIE u tranziciji, koje nemaju dobre ekonomske institucije, suočavaju se sa mnogim poteškoćama (Acemoglu i Robinson, 2012). Oni se bore sa imovinskom nesigurnošću, preprekama za ulazak na tržište i dvo-smjernom ponudom ugovora. Dobre ekonomske institucije pružaju ljudima povoljno okruženje za štednju, učenje, inovacije i investiranje (Acemoglu i Robinson, 2012). Dalje, država sa dobrim ekonomskim institucijama ima stabilan finansijski sistem, niske kamatne stope i nisku stopu inflacije, dosljednu makroekonomsku politiku itd. Ovo povećava povjerenje investitora i kao rezultat toga mogu se postići veća ulaganja, manja nezaposlenost, veći prihod i napredak u socio-ekonomskim pokazateljima. Dalje, efikasna alokacija resursa može se uočiti u državi koja ima dobre ekonomske institucije (Acemoglu, Johnson i Robinson, 2004). Na osnovu načina na koji doprinose ekonomskom razvoju, razlikuju se dvije vrste ekonomskih institucija: inkluzivne i ekstraktivne.

Prema D. Acemoglu i J. Robinsonu (2012), inkluzivne ekonomske institucije podstiču sve ljude da učestvuju u ekonomskim aktivnostima pružanjem svojih proizvodnih faktora tržištu ili investiranjem u poslovne aktivnosti. Pojedinci mogu efikasno da opskrbe preduzeća svojim zemljištem ili radnom snagom i dobiće rentu ili plate kao nagradu. Preduzetnici mogu ulagati na tržištu i ostvarivati preduzetničku dobit. Ljudi će ulagati u istraživanje i razvoj i stvarati nove proizvode. Zaštita privatne imovine, održavanje zakona i reda i pružanje javnih usluga za podsticanje privatnog sektora, suštinski su djelovi inkluzivnih ekonomskih institucija (Acemoglu i Robinson, 2012). Primjer prakse inkluzivnih ekonomskih institucija, koja kao rezultat ima rast produktivnosti i veliki ekonomski prosperitet, jesu države poput Sjedinjenih Američkih Država i Singapura.

Ekstraktivne ekonomske institucije suprotne su inkluzivnim ekonomskim institucijama. Kao što opisuju Acemoglu i Robinson (2012), države JIE praktikuju u dobroj mjeri ekstraktivne ekonomske institucije. U oba regiona se ne štite imovinska prava većine pojedinaca, a preduzeća su ograničena na male segmente društva. Nepriistrasan pravni sistem se ne vidi ni u jednoj državi ovih regiona. Većina ljudi u tim državama pati zbog socijalne nepravde. Nesigurnost privatnog vlasništva je uzrok niskih ulaganja i konačno će dovesti do pada ili stagnacije ekonomskog rasta. Ekonomske institucije ovih država nijesu fokusirane na ekonomski prosperitet šire javnosti.

U državama JIE je izražena potreba za razvojem demokratskih institucija koje omogućavaju funkcionisanje konkurencije i slobodnog tržišta. Institucije u moćnom parlamentarizmu služe zaštiti konkurencije i ekonomskih sloboda. Institucionalna matrica je šematski prikazana na slici 6.1. U tranzicionim državama JIE djeluju ograničenja koja su prikazana na toj matrici. U demokratskim državama vladavina zakona je na nivou koji omogućava djelovanje tržišnog mehanizma, konkurenciju i napredovanje tih društava u ekonomskom razvoju i slobodama. U tranzicionim državama JIE nije takva situacija. Vladajuće koalicije, uticajem na javne politike, zamjenjuju slobodno tržište i konkurenciju monopolima i kvazi-institucijama, nelegalno stiču za sebe državno vlasništvo i/ili prisvajajući rente stiču ogromno bogatstvo. Tako „demokratske institucije” služe samo kao pokriće za izražavanje i ostvarivanje interesa distribucionih koalicija. Nove „elite” nemaju interes za jačanje institucionalne snage države.



Slika 6.1. Različiti uticaji na regulaciju države i osnovni makroekonomski instrumenti, izvor: kreacija autora

Različita negativna ograničenja utiču na ekonomske institute tržišne regulacije i narušavaju njihov efekat. To ima za posledicu nedostatak institucionalne kontrole, koja dovodi do fijaska tržišta, erozije ekonomske slobode i nezdrave konkurencije. Sve ovo zajedno dovodi do deformacije svih elementarnih tržišnih funkcija (alokativne, selektivne, informacione i distributivne), što automatski izaziva krizu ekonomskog sistema i njegovo složeno funkcionisanje. U tako nastalom okruženju, redistribucija bogatstva (prihoda) je glavna tendencija i fundamentalni problem ekonomije. „Ekonomska i institucionalna dijealektika se promijenila, umjesto “pravila igre” dominiraju “dobri igrači”” (Draskovic et all, 2021, p.58).

Nema sumnje da institucionalne promjene koje otklanjaju privilegije i rasipanje resursa doprinose boljem učinku. Kao što smo vidjeli, slabe institucije omogućavaju privilegije lošim političarima, a to ni u kom slučaju ne može otkloniti siromaštvo. Naprotiv, omogućava se neefikasnim proizvođačima da rasipaju resurse i blokiraju tržišne sile, jer se onemogućava konkurencija i otvaranje tržišta. Ekonomija se začauri u internim neefikasnostima i neefikasnosti domaćih firmi, u odnosu na efikasnu spoljnu konkurenciju. Međutim, postoji veoma zastupljeno mišljenje da ovaj model i usvajanje „dobre vlade” jeste samo transplantacija zapadnjačkih praksi iz svijeta. Prema ovom mišljenju, dobra

vlada ne može da se ostvari bez političkih promjena, a te promjene nijesu rezultat ekspertskih savjeta i poboljšanja ljudskog kapitala. Više istraživača ove oblasti (Colombatto, Berdkowitz, Lin), navode ozbiljne rezerve u pogledu uspješnosti kopiranja institucionalnih modela Zapada. D. Berdkowitz (2003) pokazuje da su specifični uslovi u nekoj državi za prihvatanje određenog zakonskog kodeksa daleko važniji nego porijeklo i nivo savršenosti zakona. On to veoma jasno postavlja: „Kao prvo, da bi zakon bio efektivan, on mora da bude smišljen u kontekstu za koji se primjenjuje, kako bi građani imali stimulaciju da koriste zakon i da zahtijevaju institucije koje rade na sprovođenju i razvijanju zakona. Kao drugo, sudije, advokati i drugi pravni posrednici, koji odgovaraju za razvoj zakona, moraju da budu u stanju da povećaju kvalitet zakona na takav način koji odgovara zahtjevu u pogledu legitimnosti” (Berdkowitz i dr, 2003, 166-167).

Čini se da postoji precjenjivanje uloge institucionalnog konteksta kod izlaska iz siromaštva, kao da je prikladni institucionalni kontekst dovoljan za to. Ne negiramo da su bolji zakoni važni, ali te zakone treba primjenjivati. Način kako se oni primjenjuju je bar podjednako važan. Treba naglasiti da je institucionalna perspektiva pokazala da ekonomski učinak zavisi od pravila igre, a evolucija (stabilnost) tih pravila zavisi od odnosa politike prema njihovom unapređivanju. Sprovođenje pravila, uostalom, zavisi od legitimiteta političara. To nam daje osnovu za razumijevanje zašto je čitav niz pravila i rješenja ignorisan od strane njihovih korisnika, čak i kada su dokazali svoju vrijednost u razvijenom svijetu. Dakle, možemo uočiti da se institucionalna perspektiva treba posmatrati u širem interdisciplinarnom kontekstu, koji pruža više osnova za strategije izlaska iz siromaštva.

U takvom kontekstu, institucionalna perspektiva se svodi na ekonomske slobode. Ekonomska sloboda ne postoji bez pravne strukture koja proizvodi stabilna i kredibilna pravila privatne svojine. Čini se da je priča o ekonomskim slobodama u siromašnim društvima tautologija, jer treba sprovesti mnoge promjene da bi se govorilo o ekonomskim slobodama. U svakom slučaju, ekonomska sloboda je u jakoj korelaciji sa ekonomskim učincima. Glavno pitanje je: zbog čega je toliko teško siromašnim ljudima da slijede povoljnosti slobodnog tržišta i zašto se promjene pravila igre sporo odvijaju, pa i tada, ne sa nekim značajnim uspjehom? Zašto se ti napori pretvaraju u uspostavljanje elita za ekskluzivno traženje rente? Nažalost, one prodiru i na područje kulture, iskorišćavaju institucionalni kontekst, što ih i utvrđuje na vlasti. To je, izgleda, najjača prijetnja siromaštvu, jer

sa takvim strukturama, siromaštvo se povećava, a nejednakost raste u zajednici. S jedne strane, uspostavljanje elite za ekskluzivno traženje rente bitno opredjeljuju institucionalni i kulturni kontekst, a uz to, i očuvanje vlasti. S druge strane, ova društva nijesu sposobna da se slože oko zajedničkih osnovnih principa institucionalnih promjena, te tako nije izvodljivo da se uspostavi novi sporazum, koji bi podržala obnovljena kulturna struktura.

Brojni autori smatraju da je glavno razvojno ograničenje kod država JIE bilo spori i nedovoljni tempo sistemskih, institucionalnih i drugih civilizacijskih promjena (Acimovic, 2012; Adzic, 2007; Csaba, 2007; Draskovic, 2006; Mencinger, 2005; Stojanov, 2012; Uvalic, 2012). Ono je usporavalo konvergenciju prema razvijenim državama (Draskovic, 2008).

U ekonomskoj nauci je dokazano i nesporno da institucije kao standardi, koordinatori i regulatori individualnog ponašanja i odgovarajuće institucionalne promjene, određuju putanju društveno-ekonomskog razvoja. Pored ljudi, institucije su jedan od najvažnijih elemenata društvene sredine. Mnogi autori (North, 1990, 1993, 2005; North, Walis i Weingast, 2009) smatraju da institucije imaju ključnu (nezaobilaznu i prioritetnu) ulogu u ekonomskom i društvenom razvoju. Stabilnost institucija je neophodan preduslov za visok kvalitet javnih finansija i finansijske odgovornosti. Ali, efikasnost institucija civilnog društva, kao sredstva zaštite ljudi od proizvoljnosti vlasti, nije univerzalna. Pojedini autori komentara, teorija ili zaključaka o postsocijalističkim državama (Jovović, 2012; Polterovich, 2012) da su se u državama Zapadnog Balkana formalne i neformalne institucije razvijale polako, nedosljedno i nejasno. Kao glavni razlog oni navode sporost i nedosljednost u realizaciji postavljenih ciljeva u ovoj oblasti, kao i visok uticaj ekstraktivnih institucija (iz sjenke), koje su ojačane uticajem interesne motivacije povlašćenih pojedinaca i grupa.

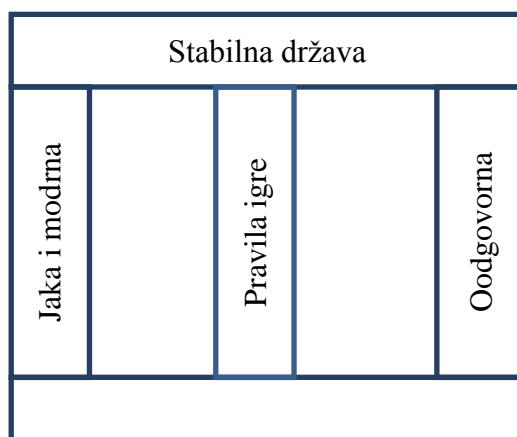
Neminovno je da se treba unaprijediti kvalitet institucija u državama JIE.

#### **6.1.4.2. Institucije i tržište**

Prethodna razmatranja vezana za institucije i tržište dopunićemo principima za postizanje stabilnih institucija iz knjige Francis Fukuyame o „Principima političkog poretka“, koja je objavljena 2011. godine. On govori o tri principa za postizanje stabilnog stanja kao, što je vidljivo na slici 6.2: „Moderna i snažna država, sa vladavinom zakona i odgovornost“. Važno je naglasiti da ove stubove kontrolišu političke institucije. Politički



sistemi većine zemalja u razvoju ne uspijevaju da ojačaju ova tri stuba i konačna posljedica je zaostajanje u institucionalnom razvoju. To ne uspijeva ni državama JIE.



Slika 6.2. Tri stuba stabilne države prema Fukuyami, izvor: Wikipedia, 2015

Moderna država je koncept prema kojem državu treba organizovati kulturnom i nacionalnom homogenizacijom. Svi članovi društva, uključujući one koji su u vladi, moraju biti podvrgnuti pravnim zakonima i procesu koji je javan. Oodgovorna vlada polaže račune javnosti u odnosu na sve aktivnosti i odluke koje donosi.

Ako politička institucija države može da obezbijedi gore navedena tri stuba, država može stvoriti dobre ekonomske institucije i inkluzivne ekonomske institucije. Inkluzivne ekonomske institucije će stvoriti inkluzivno tržište, a tržište je u potpunosti određeno pravom svojine. Ako ekonomske institucije zaštite privatno vlasništvo, to će povećati povjerenje investitora i donijeti odluke o ulasku na određeno tržište (Acemoglu, Johnson i Robinson, 2004).

Doprinos institucija ekonomskom razvoju je očigledan, a na osnovu njihovih funkcija, savremene institucije se mogu podijeliti u četiri kategorije (Rodrik i Subramanian, 2003):

1. Institucije koji stvaraju tržište i promovišu tržište, osiguravajući imovinska prava i privatni sektor;
2. Institucije za regulisanje tržišta koji izbjegavaju tržišne neuspjehe kroz postupke regulacije;
3. Institucije za stabilizaciju tržišta koji stabilizuju makroekonomske uslove države i
4. Institucije za uspostavljanje tržišta.

Sa institucijama posvećenim tržišnoj konkurenciji i njenoj zaštiti, otvara se put prosperitetne ekonomije.

#### **6.1.4.3. Ekonomske institucije i ekonomski prosperitet**

Acemoglu, Johnson i Robinson (2004) objašnjavaju da postoji kompromis između ekonomske efikasnosti i raspodjele. U procesu ekonomskog razvoja neophodno je odabrati pravu kombinaciju alokacije resursa kako bi se uravnotežio jaz između rasta i raspodjele. Neefikasna institucija koči rast i razvoj, a neefikasne ekonomske institucije nastaju iz sljedećih razloga (Acemoglu, Johnson & Robinson, 2004):

1. Iako su političke elite obećale da će štiti imovinsko pravo, nakon ulaganja, političke elite će prekršiti obećanja;

2. Neke ekonomske institucije su važne da bi političke elite zaštitile svoju moć. Ako su ekonomske institucije efikasne, oni misle da će njihova snaga propasti i da će im ugroziti ekonomske interese. U tom slučaju, političke elite ne grade efikasne ekonomske institucije;

3. Kada se neefikasne ekonomske institucije pretvore u efikasne, neke grupe postaju gore i takve grupe ometaju transformaciju institucija.

Politička moć određuje ekonomske institucije. Uglavnom se politička moć pokazuje u dva glavna oblika kao „de jure“ i „de facto“ (Acemoglu, Johnson i Robinson, 2004). Politička moć „de jure“ je snaga koju pojedincu ili grupi daje politička institucija. Političku moć „de facto“ stvorio je pojedinac ili grupa na osnovu svog djelovanja (Acemoglu, Johnson i Robinson, 2004). U stvarnosti, politička moć je kombinacija „de jure“ i „de facto“ moći i doprinosi oblikovanju ekonomskih institucija. Ekonomske institucije utiču na ekonomske performanse i buduću „de jure“ političku moć kroz proces raspodjele resursa. Važna pitanja su: koliko političke institucije djeluju na suzbijanje moći malih interesnih grupa i ostvarivanja njihovih interesa na račun društva, kao i koliko su zastupljene ekstraktivne institucije? To je goruće pitanje i u državama koje su predmet ovoga istraživanja.

#### **6.1.5. Jačanje ekstraktivnih institucija**

Prethodno smo konstatovali, saglašavajući se sa Acemoglu i Robinson (2012), da političke institucije odlučuju o ekonomskim institucijama država. Državom upravljaju

političke institucije i stoga su političkim institucijama države potrebni moć i kapacitet da regulišu društvo (Acemoglu i Robinson, 2012). Autoritarna moć koncentrisana je na političke institucije i, kao rezultat toga, ekonomski razvoj u velikoj mjeri zavisi od odluka političkih elita u državi. O većini ekonomskih intervencija, uključujući rast, raspodjelu ekonomskih koristi, otvorenost ekonomije, program sigurnosnih mreža, zdravstvo i obrazovanje, odlučivaće politički sistem. Ustav države i vrsta političkog sistema mogu se smatrati najvažnijim komponentama političke institucije (Acemoglu i Robinson, 2012).

U ovom odjeljku analiziramo odnos ekstraktivnih političkih institucija i tržišne konkurencije. Dobar primjer ekstraktivnih političkih institucija su Sjeverna Koreja i neke države Latinske Amerike. Oni koriste političku moć u korist male grupe, ali ne i u korist većine društva. One podržavaju centralizaciju moći. Razvijenim državama generalno upravljaju inkluzivne političke institucije koje teže da obezbijede visok nivo demokratije. U takvim državama ljudi aktivno učestvuju u procesu donošenja odluka, a jake političke institucije ograničavaju moć odlučivanja političkih elita. Većina najmanje razvijenih zemalja nema napredan politički sistem. Nizak nivo demokratije, problemi u izbornom mehanizmu, visok nivo korupcije, građanski ratovi i politička nestabilnost, povezani su sa nerazvijenošću. Kao što je prikazano u tabeli 6.3, većina država JIE potpada pod kategoriju upozoravajućeg Indeksa krhkosti (The Fund for Peace 2021). Indeks krhkosti zasnovan je na 12 indikatora relevantnih za društvene, ekonomske, političke i vojne stubove. Društveni pokazatelji uključuju demografski pritisak, izbjeglice i interno raseljena lica, grupne žalbe i odliv mozgova. On obuhvata ekonomske pokazatelje kao što su neravnomjerni ekonomski razvoj, siromaštvo i ekonomski pad. Kao politički i vojni pokazatelji uzimaju se legitimitet države, javne službe, ljudska prava i vladavina prava, sigurnosni uređaji, nacionalizovane elite i spoljna intervencija (Fond za mir, 2021). Dakle, nedovoljno razvijene demokratske institucije uz jačanje ekstraktivnih institucija utiču da su ove države neotporne na različite deformacije tržišne konkurencije.

Tabela 6.3. Distribucija država prema indeksu krhkosti, 2020

<i>Država</i>	<i>Indeks</i>
Crna Gora	58,5
Srbija	67,4
Bosna i Hercegovina	72,9
Albanija	59
Sjeverna Makedonija	64,5
SAD	44,6
Australija	21,8
Njemačka	24,8
Hrvatska	49,8

*Izvor:* The Fund for Peace 2021, (1- najmanja krhkost, 100 najveća krhkost)

U našoj analizi identifikovali smo ekstraktivne institucije kao ograničenje tržišne konkurencije u državama JIE. Smatramo da je ovo posebno interesantno sa aspekta savremenosti ovoga fenomena, koji nije problem u razvijenim državama, odnosno njegovo funkcionisanje nije izraženo. No, ne znači da ovaj fenomen, iako manje izražen, nije u nekoj mjeri istraživani i u razvijenim ekonomijama. Tako i u nekim zapadanim istraživanjima nalazimo tretiranje određenih pitanja koja se odnose na ekstraktivne institucije. Navešćemo neka:

- teorija „totalnih institucija“ (Gofman, 1968, p. 41),
- teorija „motivacije traženje rente“ (Krueger, 1974; Posner, 1975; Buchanan, Robert i Tullock, 1980; Tullock, 1996; Rose-Ackerman, 1999; Acemoglu i Verdier, 2000; Congleton i Hillman, 2015),
- teorija oportunističkog ponašanja i ograničena racionalnost (Williamson, 1985; 1985a),
- „eksploativni pristup državi u okviru „interesnog pristupa“ (North, 1981, p. 22), teorija društvenog (ustavnog) izbora (Buchanan, 1990),
- teorija „predatorske države“ (Evans, 1993; Robinson, 1999; Przeworski i Limongi, 1993; Marcouiller i Ioung, 1995),
- teorija eksternalija (Buchanan and Tullock, 1997)
- uticaj moćnih administrativno-birokratskih grupa (Mc Aulei, 1991, . 26),
- teorija „nasilja“ („sistem sa ograničenim pristupom resursima“ (North, Valis i Veingast, 2009) i

- teorija „racionalnih razbojnika”, koji vladaju grabežljivom državom, čineći većinu populacije uskraćenom (Olson, 2010).

Fenomen ekstraktivnih institucija je izrazita karakteristika slabo razvijenih zemalja. O tome svjedoče brojni socio-patološki fenomeni koje smo prethodno razmatrali (korupcija, netržišno i ilegalno bogaćenje, monopol itd), kao i razni oblici tržišnih ograničenja (eksternalije, vladine kontrole, tržišni neuspjesi, asimetrične informacije). Smatramo da su uzroci razvoja ovoga fenomena u velikoj mjeri u socijalističkom iskustvu ovih država, koji je produkovao uravnilovku, loše radne navike, nepreduzetnički mentalitet i prisvajanje na osnovu nerada. Dakle, u zavisnosti od pređenog puta, vraćanje u kapitalizam kakav danas funkcioniše u razvijenim državama je zaista otežano. Dodatni problem je činjenica da posmatrane države nijesu bile na nivou razvoja tržišne ekonomije razvijenih država ni prije socijalizma, iako se teži tom modelu u tranzicionim državama Centralne i Istočne Evrope. Razvoj ekonomskih, pravnih i drugih institucija, u tranziciji je pod snažnim uticajem pređenog puta. To je dovelo do institucionalizacije privilegija pojedinaca, proceduralnih oblika dominacije i sofisticiranih oblika totalitarizma. Bogaćenje nekoliko pojedinaca bliskih autoritetima i siromašenje ostalih, dokazani je i vidljiv rezultat tranzicije država JIE, gdje je došlo do nekritičke apsolutizacije „slobode tržišta” na platformi oficijelnih „reformista”. Prateće posljedice su društveni, ekonomski i institucionalni problemi, zaduženost, siromaštvo, nejednakost, usporavanje razvoja itd. U takvom miljeu protežira se interes uskih i privilegovanih grupa. Njima odgovara da održavaju institucionalni vakum i deficit vladavine prava. Samo u takvim uslovima može da funkcioniše mehanizam ekstraktivnih institucija i da jača.

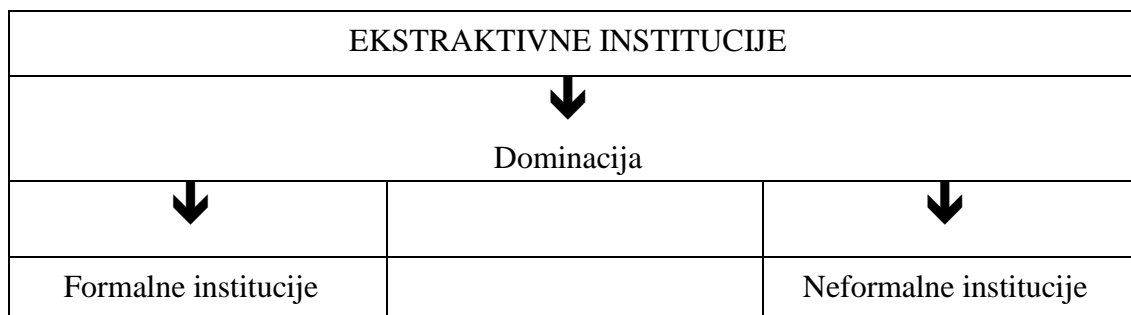
Nažalost, ekstraktivne institucije stvorile su antiinstitucionalno djelovanje, namjernu blokadu stvarnih institucionalnih promjena, promovisanje kvazi-institucionalnih i meta-institucionalnih promjena, pretvarajući institucionalizaciju u svoju suprotnost. Na slici 6.3. date su karakteristike ekstraktivnih institucija.

Ekstenzivan Sociopatološki milje	Subjektivni regulatori ponašanja	Neefikasne formalne i neformalne institucije	Moćni mehanizmi privilegija
Nezasiti ekonomski apetiti vlade i „nove elite“ (demonško bogaćenje)	<b>EKSTRAKTIVNE INSTITUCIJE</b>		Deformisan i smanjen izbor ekonomskih agenata, ekonomska stvarnost i institucionalne strukture
Oportunističko ponašanje			Loši kontrolni mehanizmi
Deficit vladavine zakona			Slabe i netransparentne institucije
Ometanje funkcionisanja vladavine zakona			Ometanje tržišne konkurencije
Onemogućena institucionalna kontrola i odgovarajuća konkurencija			Paternalizam, nepotizam tradicija ometanja zakonskih normi i mogućnosti sigurnih i dobro organizovanih manipulacija i odšteta, lobiranje i ponašanje orijentisano na rentu
Deficit tržišnih instituta, tržišne infrastrukture i kulture, tržišno kartelizovano	Onemogućeni individualizam i ekonomska sloboda za sve (masovno)	Pseudo-institucionalni nasilje (političko, ekonomsko i partijsko) organizovane manjine nad većinom	Dominacija političkih (partijskih) interesa, totalitarna partijska kontrola nad značajnim ekonomskim procesima i politikama

Slika 6.3. Sistem institucionalnog okruženja ekstraktivnih institucija, izvor: Draskovic et. all, 2020, p.196), prilagođeno

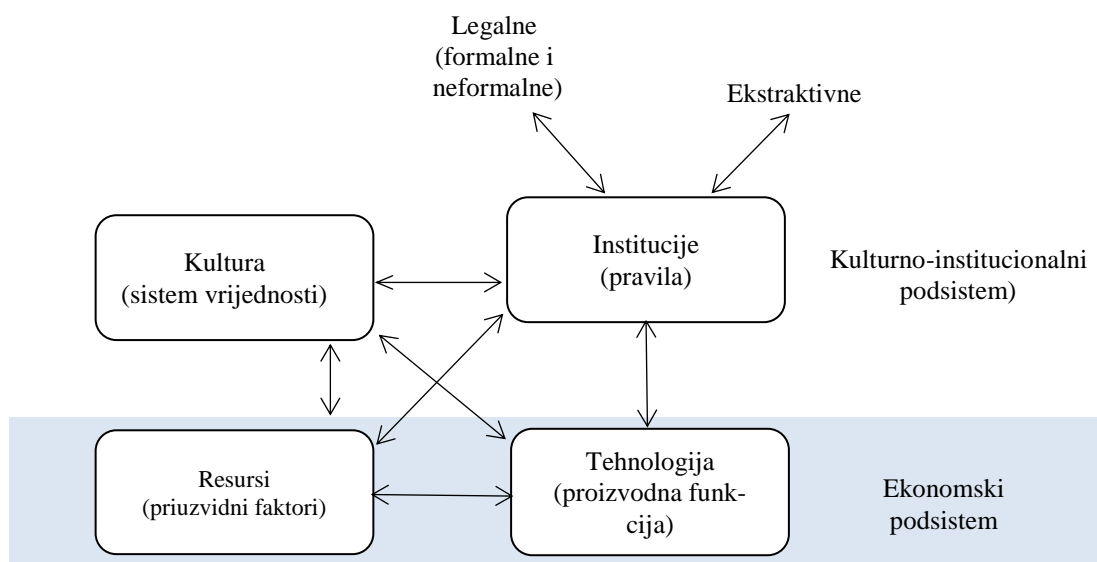
Deficit vladavine prava podrazumijeva manje kontrole i/ili zloupotrebu formalnih (posebno političkih) i neformalnih institucija od strane ekstraktivnih. Prema Nozick-u (Nozick, 1974) nedostatak vladavine prava stvara posebne forme anarhije elita. Znamo da je princip vladavine prava zasnovan na validnom zakonodavnom poretku, zakonskim ograničenjima državne moći civilizacijskim karakteristikama zakona i pouzdanim institucionalnim garancijama. To bi trebalo, u najvećem mogućem obimu, da obezbijedi sigurnost, slobodu i demokratiju.

Dakle, u tranzicionim državama JIE vladavina zakona je ugrožena različitim remetilačkim faktorima. Ekstraktivne (iz sjenke) institucije se direktno takmiče sa formalnim i neformalnim institucijama, djelujući na njih potčinjavanjem i čineći ih neefikasnim (Weingast, 2003). U nekim državama JIE ove institucije dominiraju (slika 6.4), održavajući proizvodnju i reprodukciju neograničenih i antiinstitucionalnih privilegija za nekoliko pojedinaca koji, uglavnom, dolaze iz nomenklature autoriteta i njihovih lobista.



Slika 6.4. Djelovanje ekstraktivnih institucija u državama JIE, izvor: kreacija autora

Djelovanje ekstraktivnih institucija u jednom društvenom sistemu je prikazano na slici 6.5. Ekstraktivne institucije imaju ilegalni, socijalno-psihološki i destruktivni karakter. One su prvenstveno i isključivo personifikovane, bilo pojedinačno ili kolektivno. Kao takve, one su svojim jačanjem direktno i vrlo snažno uticale na blokadu stvarnih institucionalnih promjena (prije svega u domenu formalnih institucija, koje imaju kolektivistički karakter, a trebalo bi da izraze i zaštite kolektivne interese). Zbog toga je neophodno analizirati funkcionalni odnos između pojedinca i kolektiva kroz prizmu stvaranja i djelovanja ekstraktivnih institucija. Vjerujemo da je necivilizovano i dogmatsko narušavanje ovog odnosa značajno doprinijelo institucionalnom fijasku u mnogim državama u tranziciji, što je rezultiralo dominacijom ekstraktivnih institucija i deformacijom institucionalne strukture društva.



Slika 6.5. Međusobno povezani razvoj društvenog sistema, izvor: prilagođeno prema Hayami i Godo, 1997, pr. 11.

## 6.2. EMPRIJSKO ISTRAŽIVANJE KONKURENCIJE NA PRIMJERU DRŽAVA JIE

Istraživanje je obavljeno u pet države Jugoistočne Evrope: Crnoj Gori, Srbiji, Bosni i Hercegovini, Albaniji i Sjevernoj Makedoniji.

Kao što se može primijetiti iz navedenog, nezavisne promjenljive smo formulisali polazeći od odgovarajućih teorijskih istraživanja poznatih autora po pojedinim ključnim pitanjima (parametrima) i naših prethodnih teorijskih istraživanja. Ključno istraživačko pitanje je kakao one utiču na zavisnu promjenljivu / nivo tržišne konkurencije ( $Z_I$ ). Nezavisne promjenljive su:

- *istorijsko nasleđe (pređeni put razvoja - path dependance ( $N_1$ ))*
- *korupcija ( $N_2$ ),*
- *siva ekonomija ( $N_3$ ),*
- *neizgrađene formalne institucije ( $N_4$ ) i*
- *jačanje ekstraktivnih institucija ( $N_5$ )*

### 6.2.1. Koncepti i okvir za procjenu konkurencije na tržištima

Do sada razvijeni ključni koncepti za mjerenje konkurentnosti tržišta su: tržišna moć, barijere za ulazak i izlazak, inovacije i efikasnot.

**Tržišna moć.** Tržište sa jednom firmom – monopolom – ne suočava se sa konkurencijom. Postoji mnogo razloga zbog kojih može doći do monopola. Na primjer, farmaceutska kompanija mogla bi proizvesti jedini lijek koji liječi određene zdravstvene probleme, kao što je patentirani lijek za ciljanu terapiju protiv Covida 19. Kao rezultat toga, moći će da naplaćuje visoke cijene i ostvaruje značajan profit.

U slučaju da ima veliki broj firmi koje prodaju sličan proizvod, tržišna moć je ograničena. Na primjer, Srbija ima preko 5.000 proizvođača suvih šljiva. Na ovom tržištu proizvod jedne firme je relativno bliska zamjena za drugu. Svaki proizvođač šljiva suočava se sa značajnom konkurencijom, ne može naplaćivati visoke cijene i ostvaruje relativno nizak profit. Farmaceutski monopol posjeduje značajnu tržišnu moć, dok kod ove tržišne situacije nema monopola.

Može se desiti da su neka tržišta sa srednjom tržišnom moći gdje ima malo prodavaca, kao što je tržište velikih komercijalnih avionskih motora gdje su konkurenti General Electric, Pratt & Whitney i Rolls Royce. Ovo nije monopol, poput farmaceutskog



slučaja, niti će, vjerovatno, biti konkurentno kao slučaj proizvodnje šljiva. U ovom slučaju, jedno od tih preduzeća, na primjer, ima manju cijenu i ostvaruje manji profit nego što bi to učinio kao monopolista zbog konkurencije druge dvije kompanije. Dakle, na ovom tržištu nijedan proizvođač ne posjeduje značajnu tržišnu moć.

Ova tri primjera pokazuju različite nivoe konkurencije koji određuju koliko će biti visoke cijene (u odnosu na troškove) i profit. Jasno je da procjena tržišne moći mora da se izvrši na relevantnom tržištu (za proizvod ili uslugu) koje se razmatra. Takva procjena je teška i zahtijeva dosta resursa, jer identifikovanje proizvoda na relevantnom tržištu može biti složeno u zavisnosti od toga da li je proizvod koji prodaje jedna firma blizak konkurent (ili zamjena) onom koji prodaje druga kompanija. Koliko su proizvodi dvije kompanije dobra zamjena, zavisi od faktora kao što su karakteristike proizvoda i geografska dostupnost.

Relevantna tržišta mogu biti mnogo uža ili šira od uobičajene upotrebe „tržišta”. Nakon što je relevantno (ili pogođeno) tržište jasno definisano, možemo pogledati promjenljive koje opisuju strukturu ovog tržišta. Na primjer:

*Broj firmi:* Uopšte, što je veći broj firmi na relevantnom tržištu, manja je zabrinutost zbog tržišne moći.

*Koncentracija autputa:* Ona mjeri stepen do kojeg je proizvodnja koncentrisana u rukama nekoliko firmi na tržištu. Uopšteno se očekuje da će veća koncentracija proizvodnje dovesti do veće vjerovatnoće tržišne moći.

Mali broj preduzeća ili veća koncentracija nijesu nužno loši za konkurenciju – to zavisi od veličine prepreka za ulazak i potencijalno od vrste konkurencije koja preovladava.

**Barijere za ulazak.** Prepreke za ulazak mogu se definisati kao faktori koji bi mogli ometati ulazak novih preduzeća na relevantno tržište. Procjena veličine prepreka za ulazak je važna jer pruža perspektivu obima potencijalne konkurencije sa kojom bi se sadašnja firma(e) mogla(e) suočiti. Na primjer, ako su prepreke za ulazak visoke, postojeći akteri mogu se uključiti u antikonkurentno ponašanje, podići cijene i uživati u povećanom profitu bez straha da će novi unos umanjiti njihov profit. Drugim riječima, niže ulazne barijere

dovode do veće potencijalne konkurencije i imaju efekat na aktuelne firme na tržištu, ograničavajući vršenje tržišne moći.

Prepreke ulasku mogu poprimiti mnoge dimenzije; navešćemo osnovne:

*Prirodne barijere:* Prepreke ulasku mogu nastati zbog prirodnih faktora, kao što je ekonomija obima koja proizlazi iz visokih fiksnih (ili režijskih) troškova. Na primjer: zbog visokih troškova istraživanja i razvoja i režijskih troškova, teško je ući u proizvodnju avionskih motora.

*Barijere povezane sa nepovratnim troškovima:* Prepreke ulasku mogu se pojaviti na tržištima na kojima su nenadoknadivi troškovi ulaska visoki. Ti troškovi su definisani kao komponenta troška koja se ne može nadoknaditi, tj. troškovi koje preduzeće ne može nadoknaditi, ako odluči da izađe iz određene industrije.

*Prepreke nastale ponašanjem aktuelnih preduzeća:* Postupci aktuelnih firmi na tržištu mogu imati štetne efekte na konkurenciju. Na primjer: preduzeća u industriji telekomunikacija nude uslove prema kojima je kupac na određeno vrijeme vezan ugovorom, tako da postoje troškovi ukoliko se dobavljač promijeni.

*Prepreke izazvane regulacijom:* Propisi koje sprovode vlade i profesionalne organizacije mogu stvoriti prepreke za ulazak. Na primjer: zakoni u mnogim državama nameću ograničenja za novi ulazak u maloprodajni sektor, posebno za ulazak velikih trgovačkih lanaca.

**Ulazak novih firmi.** Ulazak novih firmi može ojačati tržišnu konkurenciju u cijeni, podstaći inovacije i povećati efikasnost proizvodnje, rezultirajući širim spektrom prodatih roba i usluga i poboljšanjem kvaliteta proizvoda. Ako je ulazak novih preduzeća na tržište relativno lak, manje je vjerovatno da će postojeća preduzeća moći da ostvare tržišnu moć. Ako bi postojeće kompanije imale tržišnu moć, značajno podigle cijene i ostvarile veći profit, onda bi se očekivalo da će nove kompanije izaći na tržište prilično brzo i nagristi veliki profit koji ostvaruju postojeće.

**Izlazak firmi.** Ako efikasna preduzeća izađu, to može dovesti do povećanja tržišne moći koju imaju sadašnje kompanije, što će dovesti do viših cijena. Preduzeća mogu biti prisiljena da napuste posao zbog različitih okolnosti. Na primjer: pod pretpostavkom da, prema novom propisu, postojeće kompanije imaju pet godina da ispune nove

standarde o zagađanju životne sredine, kompanije koje ne uspiju da naprave skupe investicije vjerovatno bi morale da izađu. S druge strane, izlazak sa tržišta neefikasnih preduzeća stvara prostor za razvoj i rast efikasnijih preduzeća. Ponekad, davanje subvencija neefikasnim preduzećima može spriječiti njihov izlazak sa tržišta.

**Inovacije i efikasnost.** Poslovne inovacije mogu pružiti niz poželjnih rezultata, kao što su:

- Povećana efikasnost proizvodnje zbog inovacija procesa, što smanjuje troškove preduzeća i, u krajnjem, to rezultira nižim cijenama koje plaćaju potrošači;
- Poboljšan kvalitet proizvoda;
- Šira raznolikost proizvoda i
- Poboljšana bezbjednost proizvoda.

Uopšteno govoreći, ako određeno poslovno ponašanje povećava vjerovatnoću inovacije i daje povećanje efikasnosti, onda bi te koristi trebalo da imaju veće pozitivne efekte u odnosu na svako potencijalno povećanje tržišne moći.

**Strategije za povećanje troškova rivala.** Ako preduzeće može povećati troškove svojih rivala, dobija prostor da smanji količinu konkurencije na tržištu i ostvari veći profit. Na primjer: aktuelne telekomunikacione kompanije pokušavaju da spriječe rivale da dobiju (lak) pristup njihovim mrežama; ovo ima implikacije i na internet usluge i na tržište telefona. Slično ponašanje može se naći u elektroindustriji, gdje aktuelna uticajna preduzeća nameću određene troškove konkurentima, tj. onima koji pokušavaju pristupiti njihovoj prijenosnoj mreži.

Suočene sa novim ekološkim propisima, aktuelne kompanije teško lobiraju da dobiju povlastice na osnovu tradicije. Ove klauzule omogućavaju postojećim preduzećima da nastave poslovanje po starim pravilima duži vremenski period, primoravajući bilo koje novo preduzeće da odmah ispuni standarde. Ovo može stvoriti značajnu asimetriju troškova između postojećih i novih firmi sa značajnom štetom po konkurenciju.

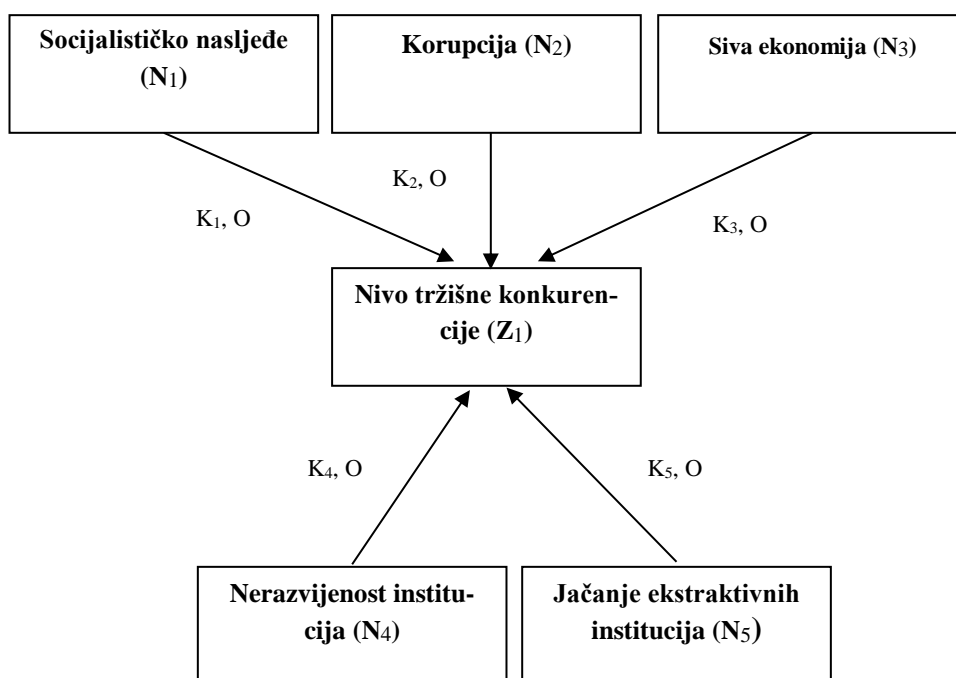
U našem istraživanju zavisna promjenljiva je nivo ostvarene konkurencije. Polazeći od prethodnih uvida i ključnih prilaza u sagledavanju obima konkurencije na tržištu u ovom modelu istraživanja ocjena zavisne promjenljive se bazira na podacima o ekonomskim slobodama. Naime, polazi se od toga da konkurencija uglavnom zavisi od prepreka koje mogu spriječiti nove firme da pristupe tržištu. Osnovni preduslov za postojanje

intenzivne konkurencije je da je ulazak na tržište prilično lak. Ovo bi trebalo da važi i za domaće i za strane učesnike. Dakle, konkurencija treba da bude u korelaciji sa odsutnošću birokratskih prepreka za otvaranje novih preduzeća i barijera međunarodnoj trgovini. Shodno tome, indeks slobode poslovanja i indeks slobode trgovine predlažu se kao zamjena za konkurentne pritiske sa domaćeg i stranog tržišta. Dva indeksa su među komponentama indeksa ekonomske slobode koji godišnje izračunava Heritage Foundation. Glavna prednost ovih indeksa je što su dostupni za veliki broj zemalja i za značajne vremenske serije tako da se mogu koristiti za analizu ekonomskog uticaja konkurencije na rast u dinamičnoj perspektivi.

Sloboda poslovanja je sveukupni pokazatelj efikasnosti vladine regulacije poslovanja. Kvantitativni rezultat za svaku državu kreće se između 0 i 100, a ocjena 100 je za najslobodnije poslovno okruženje. Ocjena je izvedena iz deset faktora koji mjere težinu pokretanja, rada i zatvaranja preduzeća, na osnovu podataka iz studije Doing Business Svjetske banke. Indeks slobode poslovanja je stoga predložen kao pokazatelj konkurentskih pritisaka sa unutrašnjeg tržišta zbog postojanja drugih proizvođača ili ulaska novih firmi. U obzir se uzimaju još i Indeks slobode trgovine i Indeks slobode investiranja, tako da se nivo tržišne konkurencije mjeri prosječnom vrijednošću ova tri indeksa.

### **6.2.2. Istraživačka metodologija i pretpostavke**

Početni istraživački model prikazan je na slici 6.6, a na osnovu prethodnih odabranih kočionih faktora uticaja na nivo tržišne konkurencije. Taj model, vezuje nezavisne i zavisne promjenljive bez ikakvih interventnih promjenljive. On se sastoji od pet nezavisnih promjenljivih, za koje pretpostavljamo da imaju snažan ograničavajući uticaj na razvoj tržišne konkurencije.



Slika 6.6. Istraživački okvir modela, izvor: kreacija autora

Polazna hipoteza je: na tržišnu konkurenciju u tranzicionim privredama utiču specifični ograničavajući faktori, koji nijesu dosada objašnjavani integralno u državama JIE: korupcija, siva ekonomija, neizgrađene formalne institucije, postajanje ekstraktivnih institucija i istorijsko nasleđe (pređeni put razvoja - path dependance). Selektovani faktori su veoma negativno uticali na konkurenciju u državama JIE i one značajno zaostaju u nivou tržišne konkurencije za državama Centralne Istočne Evrope i Evropske Unije.

### 6.2.3. Podaci

Ovo istraživanje koristi godišnje podatke za 5 posmatranih država JIE, ali i za ostale države Istočne Evrope u svrhu komparativne analize u perioda od 1996. do 2019. godine,

Primarni podaci prikupljeni su na osnovu sledećih statistika:

<p><i>Istorijsko nasleđe (pređeni put razvoja - path dependance (N<sub>1</sub>))</i></p>	<p>Mjeri se sa indeksom prosječnih političkih prava i indeksom prosječnih građanskih prava (Freedom House).  <i>Izvori:</i>  – <a href="https://www.heritage.org/index/">https://www.heritage.org/index/</a>  – <a href="https://freedomhouse.org/">https://freedomhouse.org/</a>  – <a href="https://freedomhouse.org/sites/default/2021-02/Country_and_Territory_Ratings_and_Statuses_FIW1973-2021">https://freedomhouse.org/sites/default/2021-02/Country_and_Territory_Ratings_and_Statuses_FIW1973-2021</a>  Skala: 1 – 10, 1 najmanje prisustvo, 10-najveće prisustvo.</p>
<p><i>Korupcija (N<sub>2</sub>).</i></p>	<p>Ocjenjuje se na osnovu Indeksa percepcije korupcije (CPI);  <i>Izvori:</i> <a href="https://www.transparency.org/">https://www.transparency.org/</a>  Korupcija se mjeri na sljedeći način:  Skala: 1 – najmanja korupcija, 10-najveća korupcija</p>
<p><i>Siva ekonomija (N<sub>3</sub>),</i></p>	<p>Ocjenjuje se na osnovu pokazatelja svjetske banke o sivoj ekonomiji.  <i>Izvori:</i>  – <a href="https://www.theglobaleconomy.com/rankings/shadow_economy/">https://www.theglobaleconomy.com/rankings/shadow_economy/</a>  – Friedrich Schneider, Andreas Buehn, and Claudio E. Montenegro  Podaci predstavljaju procenat sive ekonomije u BDP, veći procenat znači veće prisustvo sive ekonomije.</p>
<p><i>Institucije (N<sub>4</sub>),</i></p>	<p>Ocjenjuje se na osnovu indikatora upravljanja u svijetu – efektivnost vlade  <i>Izvor:</i>  – <a href="http://www.govindicators.org">www.govindicators.org</a>  Skala: 1-najveća efikasnost, 100 najmanja efikasnost</p>
<p><i>Ekstraktivne institucije (N<sub>5</sub>),</i></p>	<p>Svjetski indikatori upravljanja (WGI) – regulatorni kvalitet  <i>Izvori:</i>  – <a href="http://www.govindicators.org">www.govindicators.org</a>  – <a href="http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports">http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports</a>  – Fragile State Index  Skala: 1-najveći kvalitet, 100-najmanji kvlitet.</p>

<i>Nivo konkurencije (<math>Z_1</math>)</i>	Meri se sa <ul style="list-style-type: none"> <li>– Indeks slobode poslovanja</li> <li>– Indeks slobode trgovine</li> <li>– Indeks slobode ulaganja</li> </ul> <i>Izvori:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <a href="https://www.heritage.org/">https://www.heritage.org/</a></li> <li>– <a href="mailto:research@freedomhouse.org">research@freedomhouse.org</a>.</li> </ul> Skala: 1-njmanji nivo, 100-najviši nivo
---	--

Istraživanje je sprovedeno u sledeća 3 koraka:

1. urađena je pretraga i analiza referentnog okvira i podataka,
2. podaci su strukturirani u skladu sa potrebama analize,
3. urađena je analiza validnosti dobijenih podataka, podaci su sređeni, primijenjen ogovarajući ekonometrijski model, analiziran kvalitet modela i izvedeni zaključci.

Da bi se odlučilo između fiksnih ili slučajnih efekata, urađen je Hausmanov test gdje je nulta hipoteza da je model sa slučajnim efektima u odnosu na alternativu fiksnih efekata (Greene, 2008). U osnovi testira da li su jedinstvene greške u korelaciji sa regresorima, nulta hipoteza je da nijesu. Hausmanov test je pokazao da se može primijeniti model regresione analize panela podataka sa slučajnim efektima.

#### 6.2.4. Višestruki linearni regresioni model

Deskriptivna analiza dobijenih podataka pokazala je da su zadovoljeni uslovi normalnost, linearnosti za višestruku regresiju. To u suštini opravdava upotrebu regresione analize modela prvog reda. Svi ekstremi i atipične tačke takođe su provjereni. Svi oni zadovoljavaju preduslove za primjenu modela višestruke linearne regresije za određivanje linearnog odnosa između zavisne promjenljive i nezavisnih promjenljivih. Važno je napomenuti da su koeficijent korelacije ( $r$ ) i koeficijent determinacije ( $r^2$ ) visoki (tabele 6.5 i 6.6). U tom smislu, oni takođe opravdavaju upotrebu modela višestruke linearne regresije.

Ideja je da se odredi funkcionalna relacija između zavisne promjenljive ( $Z_1$ ): nivo tržišne konkurencije i nezavisnih promjenljivih ( $N_1, N_2, N_3, N_4$  i  $N_5$ ). Cilj nam je da procijenimo realno očekivanu srednju vrijednost zavisne promjenljive ( $Z_1$ ).

Namjera nam je da odredimo srednju očekivanu vrijednost zavisne promjenljive ( $\bar{z}_1$ ), na bazi višestruke linearne regresije. Naš zadatak je da odredimo koeficijente:  $O$ ,  $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ ,  $K_4$  i  $K_5$ , kao i da izračunamo  $\bar{z}_1$ , koristeći se izrazom (1):

$$\bar{z}_{i,t} = Oi + \sum_{j=1}^5 K_{i,j} N_{ji} \quad (1)$$

Gdje je/su:

$i$  – država,

$t$  – vrijeme,

$\bar{z}_{i,t}$  - srednja očekivana vrijednost zavisne promjenljive;

$O_i$  – odsječak na ordinati, određen na bazi uzlaznih podataka;

$K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ ,  $K_4$  i  $K_5$  – koeficijenti uz nezavisne promjenljive  $N_1$ ,  $N_2$ ,  $N_3$ ,  $N_4$  i  $N_5$ , a koji u stvari predstavljaju nagibe odgovarajućih pravih na apscisi. Na bazi ovih vrijednosti za svaku novu vrijednost nezavisne promjenljive može se izračunati vrijednost zavisne promjenljive. Pri tome se može reći da je  $\bar{z}_1$  srednja procijenjena vrijednost na bazi vrijednosti  $N_1$ ,  $N_2$ ,  $N_3$ ,  $N_4$  i  $N_5$ . Da bi se odredilo  $\bar{z}_1$  korišćen je metod najmanjih kvadrata (Bertskas et al, 2008). U stvari, naše nastojanje je bilo da odredimo koeficijente:  $O$ ,  $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ ,  $K_4$  i  $K_5$ , s ciljem minimizacije sume kvadrata greške (SSE).

Korišćenjem metoda najmanjih kvadrata, ovdje je određena prava, kojom se minimizira suma vertikalnih razlika za svaki par tačaka kojima je ta prava određena. Drugim riječima, određena je prava koja se na najbolji način uklapa u dati skup parova tačaka, posredstvom određivanja odsječka ( $O$ ) na ordinati i koeficijenata uz nezavisne promjenljive ( $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ ,  $K_4$  i  $K_5$ ). Zapravo, određena je optimalna srednja vrijednost zavisne promjenljive  $\bar{z}_1$  na osnovu datih vrijednosti nezavisnih ( $N_1$ ,  $N_2$ ,  $N_3$ ,  $N_4$  i  $N_5$ ) i zavisne promjenljive ( $Z_1$ ), za  $\forall k$ ,  $k = \overline{1, n}$ . Prema izračunatim koeficijentima (tabela 6,4) uz nezavisne promjenljive postavljen je sledeći model:

$$\bar{z}_1 = 171,68 - 0,61 \times N_1 - 8,87 \times N_2 - 1,00 \times N_3 + 0,36 \times N_4 - 0,67 \times N_5 \quad (2)$$

Kod ovoga modela je uzeta u obzira varijabla vrijeme (panel podaci). Jednostavno rečeno, rezultati pretpostavljenog modela ukazuju, u slučaju država JIE, ako se desi promjena nekog ispitivanog faktora u modelu za 1 jedinicu (procentni poen) tokom jedne godine za koliko se promijeni nivo tržišne konkurencije, ceteris paribus. On je u skladu



sa teorijskim tvrdnjama i polaznom hipotezom u ovom radu da je jačanje negativnog uticaja objašnjavajućih faktora smanjuje nivo tržišne konkurencije. Model je kvalitetan i signifikantan, što znači da promjenljive imaju značajan uticaj na zavisnu promjenljivu ( $p < 0,05$ ,  $R^2 = 0,704$ , kako je prikazano u tabeli 6.5).

Standardna greška regresione procjene (SE – standard error of the regression estimate, engl.) se još naziva i standardnom devijacijom regresije. Ona pokazuje koliko zavisna promjenljiva, dobijena modelom, može da varira. U našem istraživanju, standardna devijacija uzima vrijednost 6,419. što ide u prilog da se radi o kvalitetnom regresionom modelu.

Vrijednost statistike VIF kod svih koeficijenata je manja od 10 (uzima se kao granična vrijednost) tako da možemo zaključiti da pretpostavka višestruke regresije o nepostojanju multikolinearnosti (linearne zavisnosti između objašnjavajućih varijabli) nije narušena.

*Tabela 6.4. Regresija – slučajni efekat*

	Koeficijenti	Standardna greška	t	P	VIF
istorijsko nasleđe	-0,613	0,821	-0,747	0,047	1,408
korupcija	-8,872	1,078	-8,233	0,000	2,025
siva ekonomija	-1,001	0,171	-5,866	0,000	1,137
neizgrađene institucije	0,367	0,062	5,878	0,000	2,782
ekstraktivnih institucija	-,675	0,152	18,805	0,000	2,930
Konstanta	171,368	9,113	18,805	0,000	

*Izvor:* Kalkulacija autora

*Tabela 6.5. Sumarni pokazatelji na nivou modela*

R	$R^2$	Prilagođeni $R^2$	Standardna greška	F	P
0,869	0,755	0,745	6,419	70,42	0,000

*Izvor:* Kalkulacija autora

Tabela 6.6. Deskriptivna statistika modela

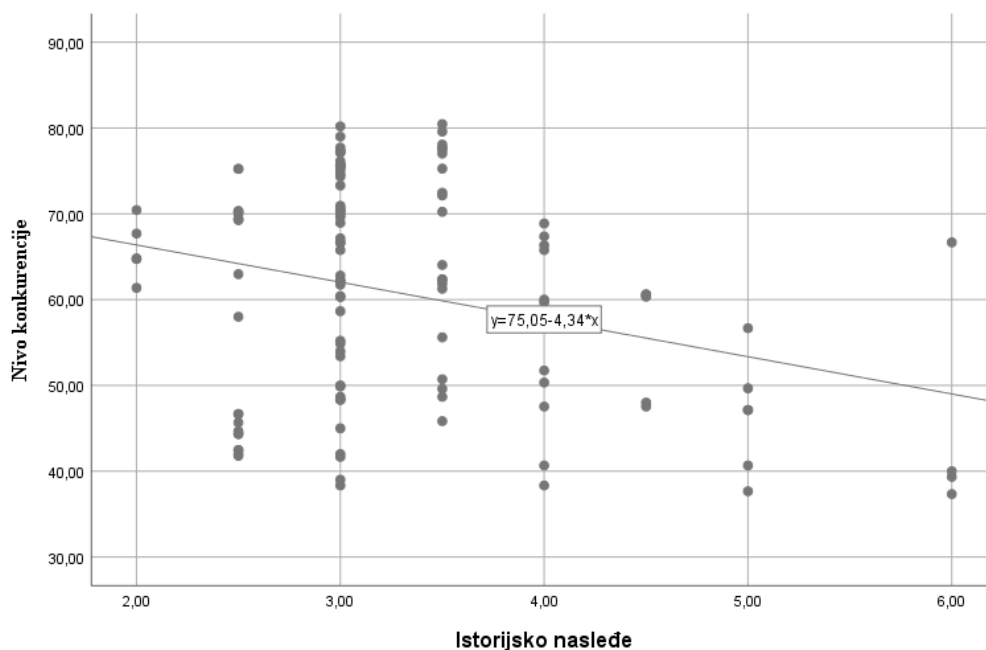
<i>Promjenljive</i>	<i>Art. sredina</i>	<i>Std. dev.</i>	<i>Min</i>	<i>Maks.</i>
Nivo konkurencije	60,6900	12,7053	34,00	80,00
Socijalističko nasleđe	3,3083	0,85056	2,00	6,00
Korupcija	6,9017	0,77709	5,40	8,40
Siva ekonomija	34,6158	3,67597	27,10	40,20
Nerazvijenost institucija	58,1346	15,7199	36,78	92,80
Ekstraktivne institucije	51,7936	13,1605	28,85	96,00

*Izvor:* Kalkulacija autora

#### 6.2.4.1. Uticaj istorijskog nasleđa

Istorijsko nasljeđe je veoma kompleksan faktor uticaja na konkurenciju. Prema našem mjerenju u posmatranom periodu prosječna vrijednost ovog faktora iznosi u izabranim državama 3,30 (na skali gdje je 1 najmanje prisustvo, a 10 najveće prisustvo). To govori o prisustvu istorijskog nasljeđa u značajnoj mjeri. Koeficijent korelacije promjenljive istorijsko nasljeđe i promjenljive nivo konkurencije je pozitivan i iznosi 0,31, što znači da su ove promjenljive u značajnoj povezanosti. Za očekivati je da se negativan uticaj ovog faktora u tranzicionim država pojača i drugim nepovoljnim faktorima u tranzicionom okruženju.

Grafik 6.1 prikazuje linearnu zavisnost nivoa konkurencije i istorijskog nasleđa. Posmatrano sa aspekta značajnosti, p-vrijednost je  $< 0,05$  ( $p=0,047$ ), što govori da je ova promjenljiva statistički značajna. Zaključak je da kod izabranih država JIE socijalističko nasleđe je dosta prisutno i negativno utiče na konkurenciju. Dakle, na grafiku 6.1 pokazano je da, što je prisustvo istorijskog nasleđa veće, nivo konkurencije je niži i obrnuto.

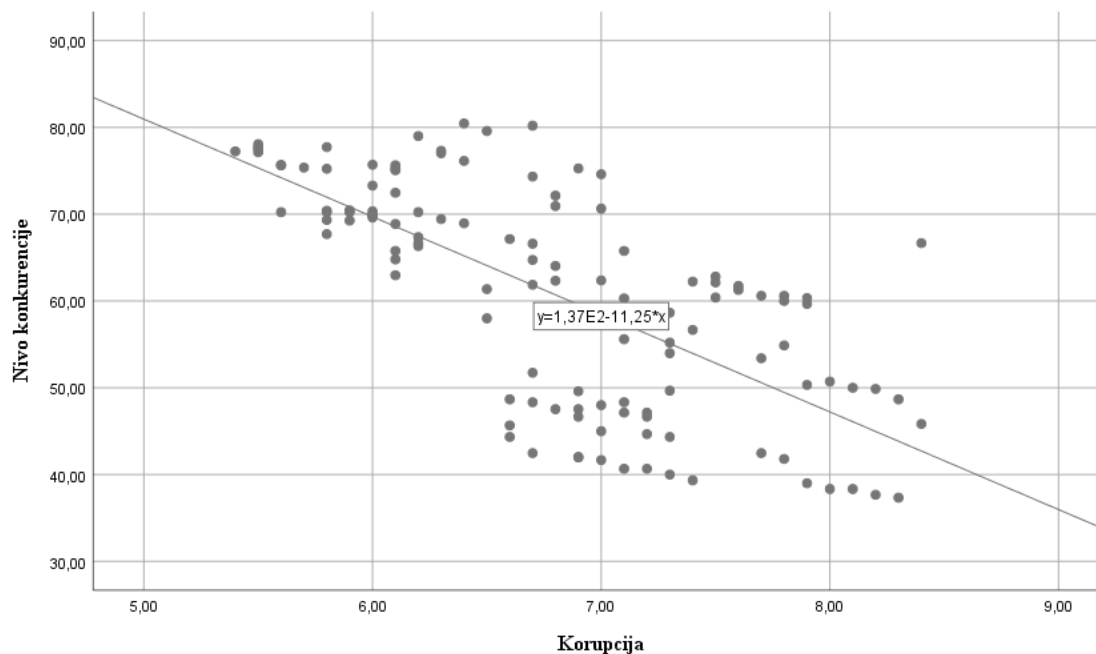


*Grafik 6.1. Uticaj socijalističkog nasleđe na tržišnu konkurenciju, izvor: kreacija autora*

#### **6.2.4.2. Uticaj korupcije na tržišnu konkurenciju**

Prosječna vrijednost korupcije je u referentnom periodu izračunata metodom CPI iznosi u izabranim državama 6,80 (na skali je 1 najmanja, a 10 najveća korupcija), i pritom najmanja korupcija iznosi 5,40, a najveća 8,40. To znači da je nivo korupcije u svim državama visok. U poređenju sa prosječnim nivoom korupcije u razvijenim državama ovaj nivo je alarmantan. U kontrolnom uzorku razvijenih država CPI je  $< 3$ , tako da je kod posmatranih tranzicionih država korupcija za 50% viša. Ono što se sa sigurnošću potvrđuje u odnosu na prethodna istraživanja odnosa korupcije i konkurencije jeste da je visoka korupcija prisutna kod država sa niskim nivoom konkurencije. Koeficijent korelacije korupcije (mjereno indeksom percepcije korupcije) i nivoa konkurencije je pozitivan i iznosi 0,64, što znači da su ove promjenljive u velikoj mjeri povezane. Kao što je istaknuto da je korupcija kompleksan fenomen i djeluje sa drugim faktorima na konkurenciju indirektno, za očekivati je da se taj negativan uticaja u tranzicionim državama pojača sa dodatnim nepovoljnim faktorima u tranzicionom okruženju, koji su manje izraženi kod razvijenih država. U skladu s navedenim možemo tvrditi da smanjenje nivoa korupcije u posmatranim državama u datom vremenskom periodu ima izrazito pozitivan uticaj na nivo konkurencije.

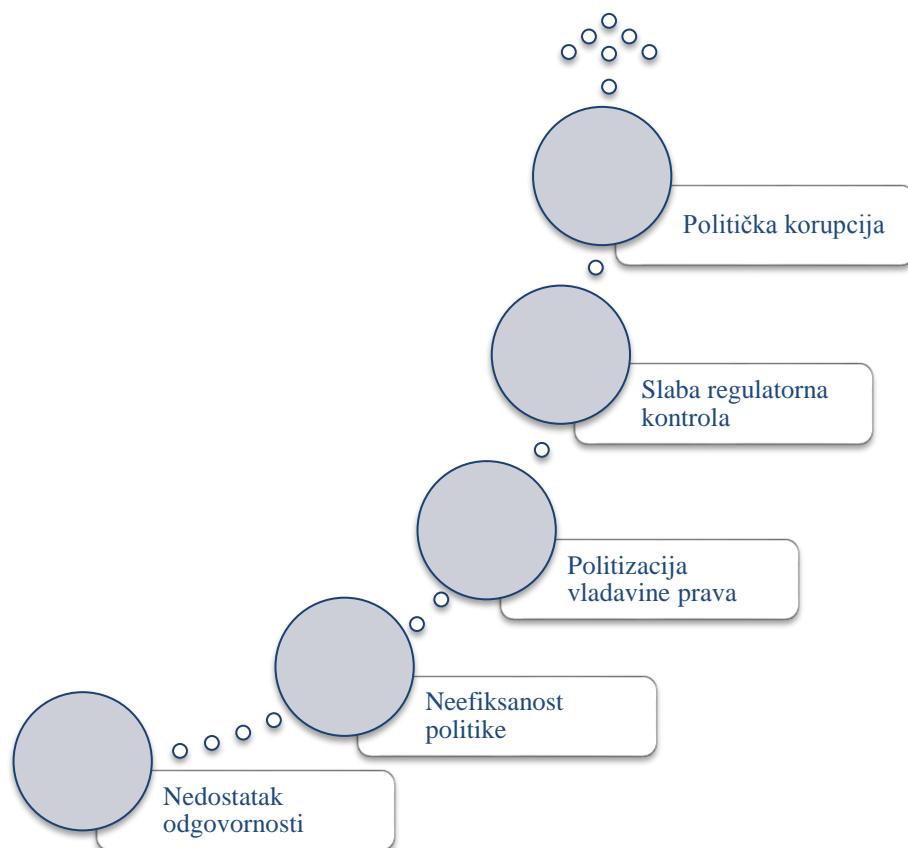
Grafik 6.2 prikazuje linearnu zavisnost nivoa korupcije i nivoa konkurencije. Posmatrano sa aspekta značajnosti p-vrijednost ( $p=0,000$ ) to jest  $< 0,05$ , što jasno govori o signifikantnosti ove promjenljive. Zaključak je da kod posmatranih država JIE visoka korupcija značajno objašnjava nizak nivo konkurencije.



*Grafik 6.2.* Uticaj korupcije na tržišnu konkurenciju.

*Izvor:* kreacija autora

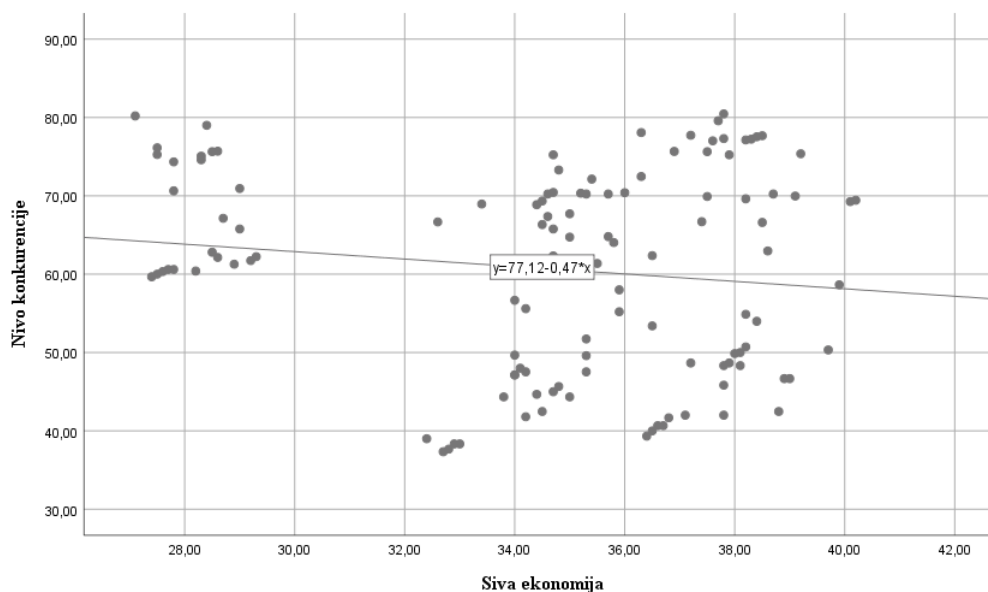
Korupcija ima duboke negativne uticaje i šteti ekonomskim aktivnostima država JIE i stranim ulaganjima. Ona ne može djelovati sama, već raste sa političkom nestabilnošću i nepravdom. Negativne posljedice koje je prate su rasprostranjeno siromaštvo i nejednakost u mnogim državama. Slika 6.7 pokazuje kanal kojim korupcija pogađa agendu ekonomskog razvoja. Visok nivo korupcije negativno utiče na ekonomske aktivnosti i rast privrede u državama JIE, s obzirom da značajno ograničava tržišnu konkurenciju koja je, kako je navedeno u teorijskom djelu disertacije, osnova poboljšanja produktivnosti i zaposlenost u povezanim sektorima i šire kroz ekonomiju (ilustrovano na slici 6.7).



*Slika 6.7. Kanal nastanka korupcije, izvor: kreacija autora*

#### **6.2.4.3. Uticaj sive ekonomije na tržišnu konkurenciju**

Grafik 6.3 prikazuju odnos između nivoa konkurencije u izabranim državama JIE i sive ekonomije. Prosječno učešće sive ekonomije u BDP-u je 34%, što je zaista visoko učešće. Osnovni zaključak je da siva ekonomija (SE) negativno utiče na konkurenciju. Što je više prisutna siva ekonomija, to je niži nivo konkurencije i obrnuto.

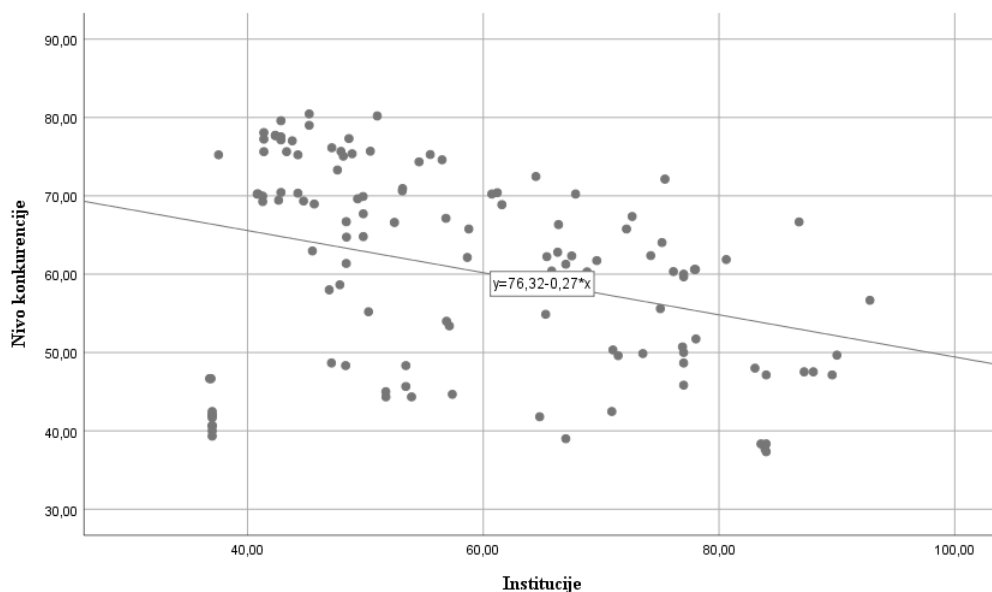


*Grafik 6.3. Uticaj sive ekonomije na tržišnu konkurenciju, izvor: kreacija autora*

#### **6.2.4.4. Uticaj nerazvijenosti institucija na tržišnu konkurenciju**

U teorijskom prilazu problemu istraživanja utvrdili smo da je politika konkurencije važan institucionalni stub za naprednu tržišnu ekonomiju u kojoj konkurentski pritisci usavršavaju efikasnost proizvodnje i podstiču inovacije proizvoda i procesa od ključne važnosti za međunarodnu konkurentnost i ekonomski rast.

U našem empirijskom istraživanju potvrđeni su široko prihvaćeni teorijski stavovi o uticaju institucija na tržišnu konkurenciju ( $R = 0,333$ ,  $R^2 = 0,11$ ). Efektivnost institucija je prosječno 58,13, što je na skali od 1 do 100, iznad 50%. Dakle, u istraživanim državama JIE, institucije značajno zaostaju u institucionalnom razvoju, što negativno utiče na nivo tržišne konkurencije. Grafik 6.4 pokazuje funkcionalnu zavisnost konkurencije i efikasnosti institucija.

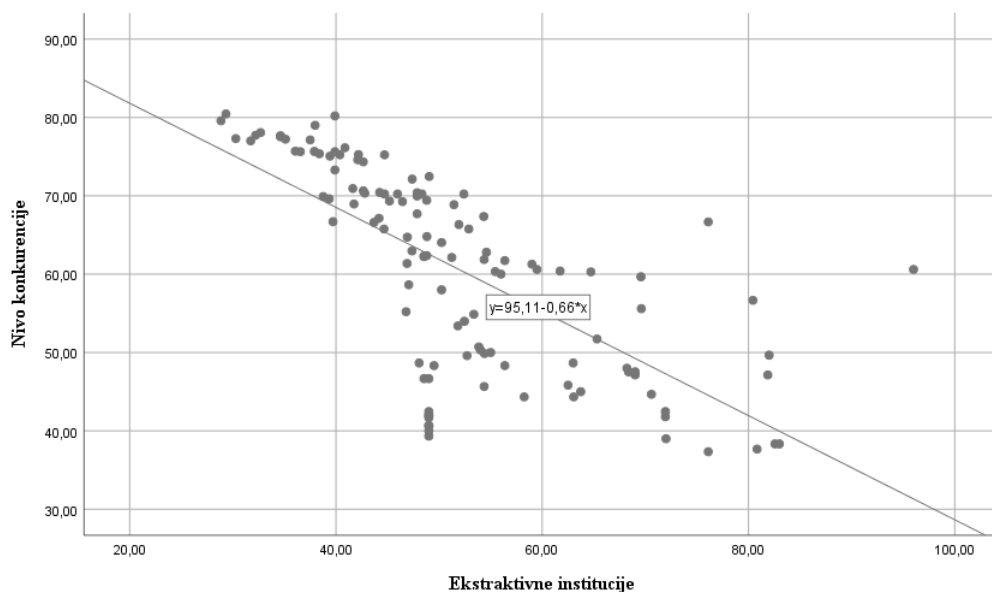


*Grafik 6.4. Uticaj nerazvijenosti institucija na tržišnu konkurenciju, izvor: kreacija autora*

Nedovoljna efikasnost institucija ima duboke posljedice i utiče na kvalitet okruženja za investicije i rast privrede. D. Salvatore (2009) ukazuje da institucionalna efikasnost igra važnu ulogu u određivanju sposobnosti države da privuče domaće i strane investicije. Polazeći od rezultata ovoga istraživanja, svaka od posmatranih država mora identifikovati politike koje će omogućiti napredak institucija i time podstaći privredni rast.

#### **6.2.4.5. Uticaj ekstraktivnih institucija na tržišnu konkurenciju**

Grafik 6.5 prikazuje odnos između nivoa konkurencije u izabranim državama JIE i ekstraktivnih institucija. Veće prisustvo ekstraktivnih institucija smanjuje konkurenciju, to jest djeluje negativno. Uticaj ekstraktivnih institucija na nivo konkurencije ( $R=0,688$ ,  $R^2=0,469$ ) je veoma značajan. Kod država JIE ekstraktivne institucije su prosječno 51 (na skali je 1 najmanje, 100 najveće prisustvo), što je visoko prisustvo ekstraktivnih institucija. Ističemo da je postignuti napredak kod smanjenja ekstraktivnih institucija uočljiv.



*Grafik 6.5. Uticaj ekstraktivnih institucija na tržišnu konkurenciju, izvor: kreacija autora*

### 6.2.5. Rezultati i diskusija

Integralno, model pokazuje uticaj nezavisnih promjenljivih: istorijskog nasleđa (path dependance), korupcije, sive ekonomija, neizgrađenih formalnih institucija i ekstraktivnih institucija na tržišnu konkurenciju u državama JIE. Utvrđene su funkcionalne zavisnosti između zavisne promjenljive – nivo tržišne konkurencije i gore pomenutih nezavisnih promjenljivih. Takođe je utvrđeno da objašnjavajuće promjenjive pokazuju visoko pisustvo posmatranih faktora uticaja. Na osnovu statističkog modelovanja pokazalo se da je srednja vrijednost zavisne promjenljive 60, što je daleko ispod očekivanja (kod kontrolnog uzoraka razvijenih država Evrope nivo konkurencije je iznad 85). Takođe je utvrđen rang uticaja nezavisnih promjenljivih na zavisnu promenljivu. Prema gore navedenom, početne hipoteze (2 i 3) su kvantitativno verifikovane.

Odabrane nezavisne promjenljive u modelu objašnjavaju 75% varijacije nivoa tržišne konkurencije u državama JIE. Dobijeni rezultati su očekivani na osnovu teorijskih razmatranja. P-vrijednosti pokazuju da su promjenljive statistički značajne ( $p < 0,05$ ). Svi indikatori na nivou opšteg modela pokazuju njegovu značajnost ( $R^2$  0,691,  $F = 70,42$ ,  $p = 0,000$ ). Na osnovu prezentiranih rezultata regresione analize, smatramo da su uspješno pronađeni glavni faktori ograničenja tržišne konkurencije u državama JIE.



Shodno analizama linearne zavisnosti između zavisne promjenljive i srednjih vrijednosti nezavisnih promjenljivih (grafik 6.6), jasno je da korupcija i ekstraktivne institucije imaju najizraženiji uticaj na zavisnu promjenljivu.



Grafik 6.6. Prave koje predstavljaju nezavisne promjenljive ( $N_{I-5}$ ) u odnosu na zavisnu promjenljivu  $Z_I$  nad čitavim uzorkom, sa stand. dev. +/-2, izvor: kreacija autora

### 6.2.6. Analiza na nivou država

Dobijeni rezultati regresione analize su prikazani za svaku posmatranu državu u tabeli 6.7. Vrijednosti koeficijenta korelacije (R) su visoke: Crna Gora 0,945, Srbija 0,929, Bosna i Hercegovina 0,837, Albanija 0,955 i Sjeverna Makedonija 0,984. Koeficijent determinacija ( $R^2$ ) pokazuje da je model kvalitetan kod svake države i da postoji visoka funkcionalna povezanost između nivoa konkurencije i objašnjavajućih promjenljivih kod svih posmatranih država: Crna Gora  $R^2 = 0,792$ , Srbija  $R^2 = 0,827$ , Bosna i Hercegovina  $R^2 = 0,701$ , Albanija  $R^2 = 0,911$  i Sjeverna Makedonija  $R^2 = 0,969$ . Dakle, nezavisne promjenljive u visokoj mjeri objašnjavaju zavisnu promjenljivu – nivo konkurencije u slučaju svake države. Posebno je jaka determinacija kod Albanije i Sjeverne

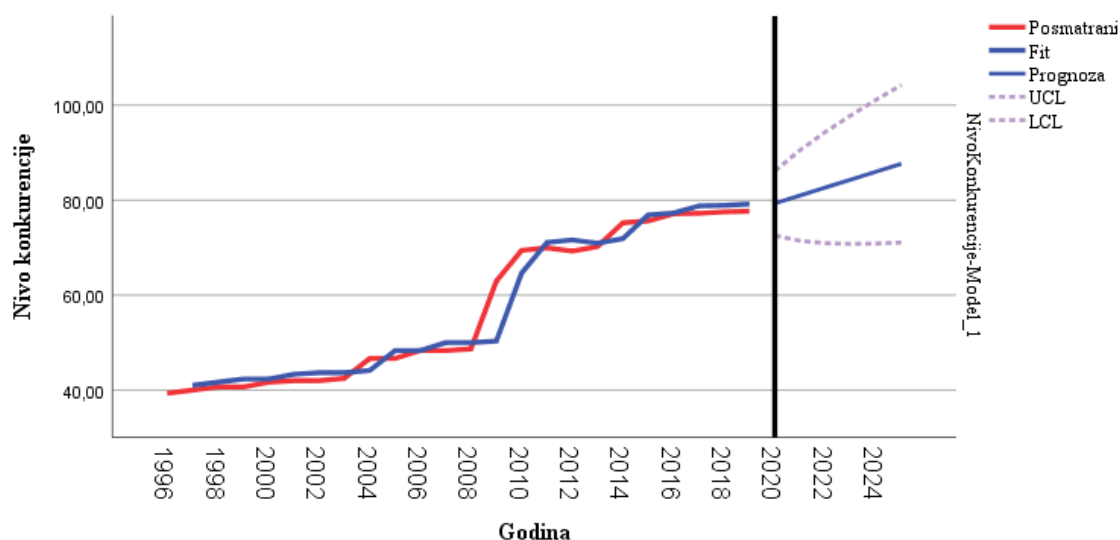
Makedonije. P-vrijednosti su manje od 0,05 kod svih država što pokazuje da su promjenljive statistički značajne.

Tabela 6.7. Ključni parametri i statistika u modelu višestruke linearne regresije u slučaju posmatranih država (integralno)

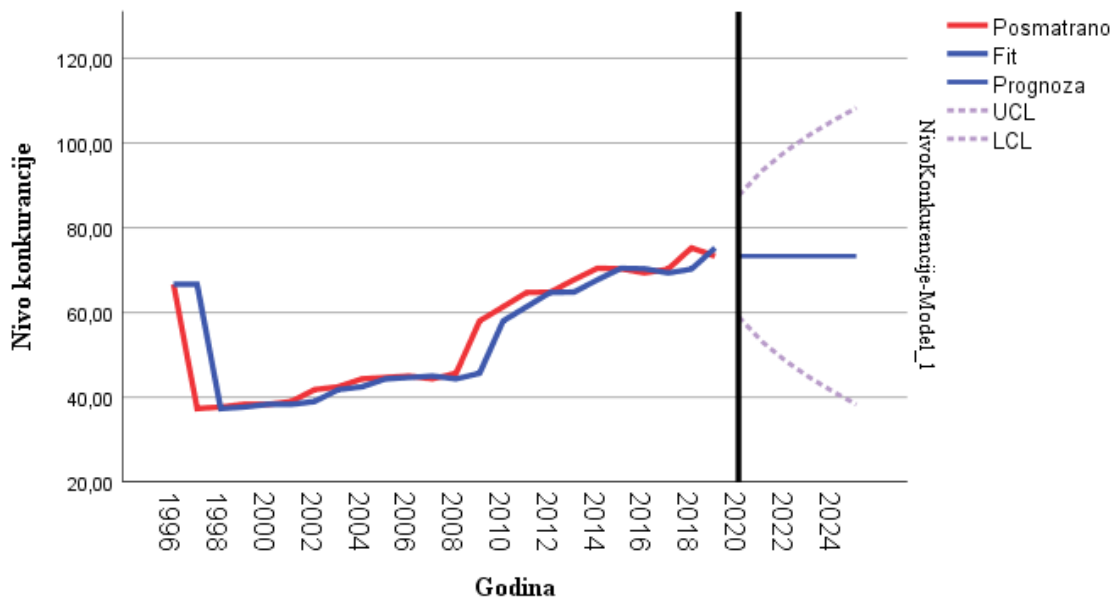
Parametri	Crna Gora	Srbija	BiH.	Albanija	Sjev. Makedonija
Aritmetička sredina	57,3	54,62	59,80	68	63
R	0,945	0,929	0,837	0,955	0,984
R <sup>2</sup>	0,792	0,827	0,701	0,911	0,969
F	62,037	17,17	8,44	37,04	112
P-vrijednost	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Izvor: kreacija autora

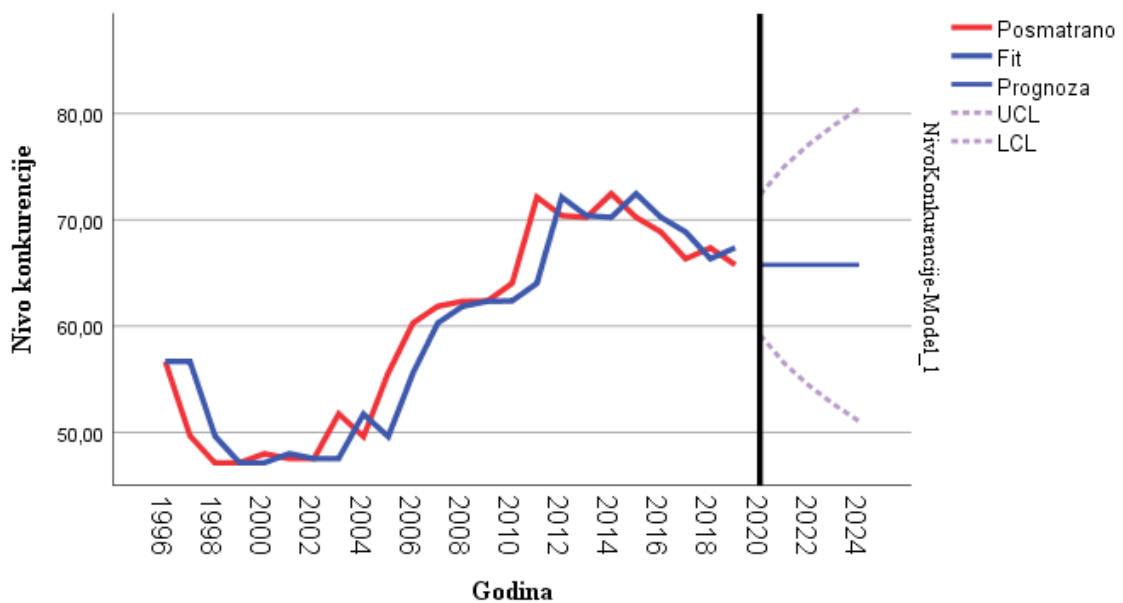
Grafici 6.7 do 6.11 prikazuju nivo konkurencije u periodu 1996-2019 po svim posmatranim državama sa prognozom do 2025. Za projekciju je korišćen ARIMA model. Za očekivati je poboljšanje nivoa konkurencije kod Crne Gore i Sjeverne Makedonije, dok se kod drugih država očekuje se povećanje nivoa konkurencije u narednom periodu do 2025. godine, ukoliko se ne poboljšaju politke u ovoj oblasti.



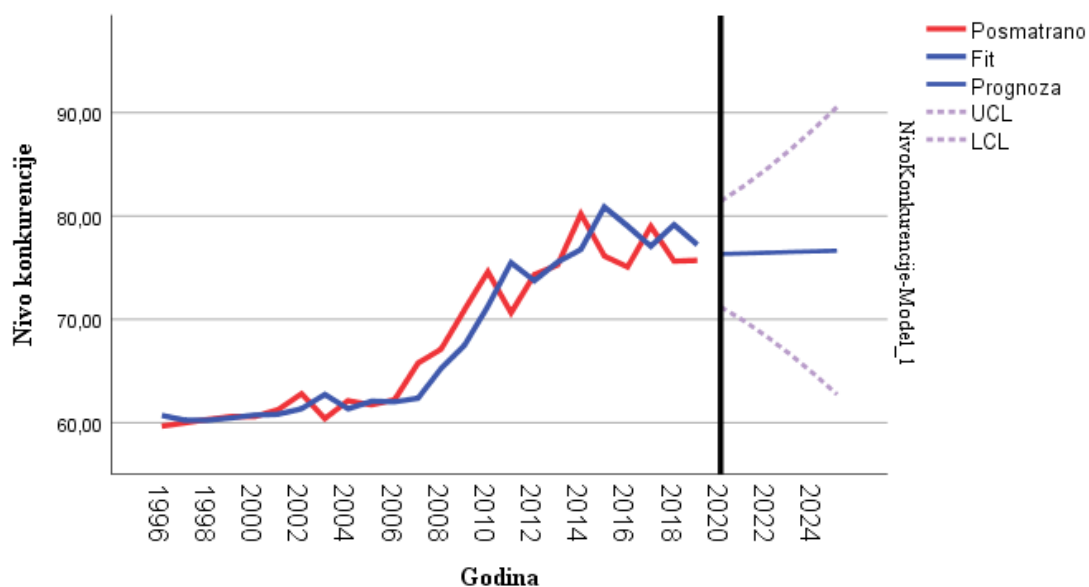
Grafik 6.7. Model za nivo konkurencije u Crnoj Gori sa prognozom do 2025, izvor: kreacija autora



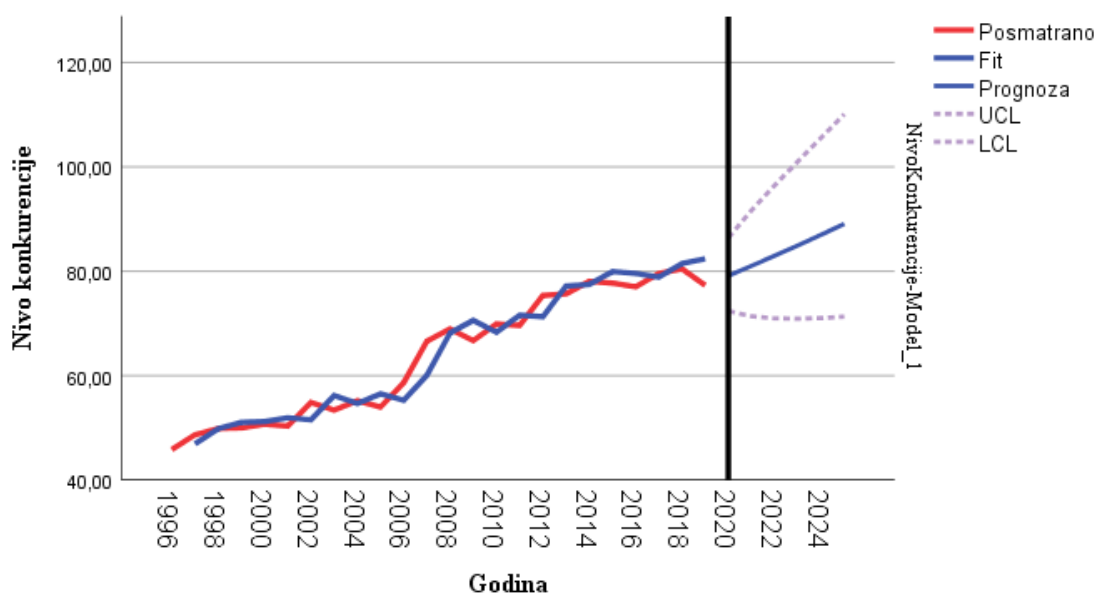
Grafik 6.8. Model za nivo konkurencije u Srbiji sa prognozom do 2025, izvor: kreacija autora



Grafik 6.9. Model za nivo konkurencije u Bosni i Hercegovini sa prognozom do 2025, izvor: kreacija autora



Grafik 6.10. Model za nivo konkurencije u Albaniji sa prognozom do 2025, izvori: kreacija autora



Grafik 6.11. Model za nivo konkurencije u Sjevernoj Makedoniji sa prognozom do 2025,

izvori: kreacija autora

Analiza linearne zavisnosti između zavisne promjenjive i prosječnih vrijednosti nezavisnih promjenjivih pokazuje sljedeće: promjenjiva socijalističko nasleđe ima najveći ograničavajući uticaj u slučaju Bosne i Hercegovine. Korupcija je najprisutnija u

Albaniji, a Siva ekonomija u Crnoj Gori i Sjevernoj Makedoniji. Nerazvijenost institucija je najveće ograničenje u Bosni i Hercegovini, dok su ekstraktivne institucije najveće ograničenje u Bosni i Hercegovini i Srbiji. Uopšte posmatrano, kod svih država je uticaj selektovanih faktora ograničenja konkurencije veoma izražen.

Tabela 6.8. Prosječne vrijednost promjenljivih

<i>Promjenljive</i>	<i>Art. Sredina</i>				
	Crna Gora	Srbija	BiH	Albanija	Sjeverna Makedonija
Nivo konkurencije	57,0736	54,6278	59,8042	68,0069	63,9375
Socijalističko nasleđe ( $N_1$ )	3,2083	2,9375	3,8958	3,3125	3,1875
Korupcija ( $N_2$ )	6,4250	6,9333	6,6708	7,0750	6,9042
Siva ekonomija ( $N_3$ )	38,0500	34,3083	34,8333	28,2167	37,6708
Nerazvijenost institucija ( $N_4$ )	40,7650	58,3788	75,325	60,52	55,684
Ekstraktivne institucije ( $N_5$ )	46,099	59,266	59,5325	48,94	44,120

Izvor: kalkulacija autora

### 6.2.7. Zaključak empirijskog istraživanja

U ovom poglavlju je predstavljen teorijski i metodološki okvir za kvantitativno modelovanje uticaja odabranih faktora na tržišnu konkurenciju u državama JIE. Za potrebe modelovanja korišćena je statistička analiza i metoda višestruke linearne regresije i analiza vremenskih serija.

Utvrđene su funkcionalne zavisnosti između zavisne promenljive i gore navedenih nezavisnih promjenljivih. Na osnovu provedene analize utvrđeno je da prevladava uticaj odabranih faktora na tržišnu konkurenciju u državama JIE. Na osnovu statističkog modelovanja pokazano je da su srednje očekivane vrijednosti zavisne promjenljive: 57,3 Crna Gora, 54,62 Srbija, 59,80 Bosna i Hercegovina, 68 Albanija, 63 S. Makedonija. Prema gore navedenom, početne hipoteze su verifikovane. Željeni nivo konkurencije nije postignut zbog kočionog dejstva identifikovanih faktora ograničenja.

Iz perspektive razvoja tržišne konkurencije u državama JIE, nalazi ovog istraživanja pružaju pouzdano saznanje da odabrane faktore i njihov uticaj treba uzeti u obzir i kao najvažnije u strategiji dalje tranzicije država JIE. Ovi faktori, teorijski utvrđeni na os-

novu brojnih istraživanja, a njihov ograničavajući uticaj na tržišnu konkurenciju u državama JIE jasno dokazan na regresionoj analizi, značajni su elementi tržišne konkurencije kao ciljeva ekonomija ovih država. Oni objašnjavaju 75% varijacije zavisne promjenljive (koeficijent determinacije  $R^2 = 0,75$ ). Ako u državama koje se proučavaju teže ka razvijanju tržišne konkurencije, razumijevanje ovih faktora je neprocjenjivo. Uprkos nekim ograničenjima, ovo istraživanje daje značajan doprinos. *Prvo*, ispunjava prazninu nedostatka istraživanja u ovoj oblasti. *Drugo*, data je analiza faktora uticaja, sa novim saznanjima iz prethodnih istraživanja. *Treće*, pruža teorijski okvir za dalja istraživanja.

Dalja istraživanja trebalo bi sprovesti za svaki od proučavanih faktora u smislu identifikovanja specifičnosti za svaku državu. Postoje značajne unutrašnje rezerve za poboljšanje svih posmatranih faktora kako bi se postigao veći nivo konkurencije u državama JIE. Posebno se otvara pitanje uticaja ovakog nivoa konkurencije na nejednakost bogatstva i dohotka, kao i uticaj na privredni rast.

## ZAKLJUČCI

Sa propašću socijalizma, države Istočne Evrope suočile su se sa velikim izazovima: izgradnja funkcionalnog demokratskog režima, transformacija centralno-planske privrede u tržišnu privredu, razvoj efikasne države zasnovane na vladavini prava i razvoj građanskog društva koje bi predstavljalo podršku funkcionalnoj demokratiji i tržišnoj privredi. I pored istih ciljeva i sličnih reformskih politika, bivše socijalističke privrede našle su se na veoma različitim razvojnim trajektorijama. Države Centralne Evrope najdalje su odmakle u demokratizaciji i ekonomskim reformama, države Jugoistočne Evrope postigle su određeni napredak u izgradnji demokratije i tržišne privrede, dok su ostale države suočene sa stagnacijom u razvoju demokratije, korupcijom i povratkom u autoritarizam.

Na početku tranzicije smatralo se da će uvođenje novih formalnih institucija, po ugledu na razvijene tržišne privrede, ovim državama omogućiti brži ekonomski i društveni razvoj. Ali nove institucije u ovim državama nijesu mogle jedno: da reprodukuju istoriju razvijenih tržišnih privreda. Pomenute institucije razvijale su se u razvijenim privredama vjekovima. Države Centralne i Istočne Evrope nastojale su da ove institucije razviju u kratkom periodu, što se pokazalo nemogućim. Zanemarivanje multi-dimenzionalnosti transformacije i istovremenog odvijanja promjena u različitim sferama društva vodilo je precjenjivanju značaja promjena formalnih institucija u kontekstu procesa transformacije. Smatralo se da će uvođenjem odgovarajućih formalnih institucija, društveno ponašanje automatski slijediti uspostavljene formalne obrasce. Iako je formiranje novih institucija neizbježna komponenta postsocijalističke transformacije – nove političke i ekonomske institucije (političke partije, parlamenti, lokalne samouprave, upravna tijela, privatna preduzeća, finansijske institucije itd), morale su se uspostaviti u ranim fazama transformacije – one same po sebi ne garantuju pravilno funkcionisanje novog sistema. Da bi institucije pravilno funkcionisale, društveni i kulturni preduslovi poput odgovarajuće podrške, demokratske političke kulture i kulture ekonomskih odnosa (preduzetnička kultura), moraju biti prisutni. Iako institucije mogu u određenoj mjeri stimulisati, kanalisati i oblikovati društveno ponašanje, isto tako neodgovarajući kulturni obrasci mogu institucije učiniti neefikasnim ili ih podrivati. Iako su nove institucije u većini slučajeva formirane, njihovo pravilno funkcionisanje, koje je u velikoj mjeri determinisano društvenim i kulturnim faktorima (istorijsko nasleđe), ugroženo je zaostajanjem društvene i kulturne transformacije.

Kao ni sve druge revolucije, tako ni ona iz 1989. godine nije bila tako radikalna kako se isprva pretpostavljalo. Kontinuiteti su strukturni i opštekulturni i zato sežu, ne samo do bliske, već i do daleke prošlosti. Dugoročni kontinuitet može biti važniji u kontekstu diskontinuiranih institucionalnih promjena, kakav je slučaj u državama Centralne i Istočne Evrope, budući da takve institucionalne promjene otvaraju jaz između formalnih i neformalnih institucija, remeteći postepene promjene i proizvodeći obrasce institucionalne mimikrije u cilju prevazilaženja institucionalnog jaza (Ekiert i Ziblatt, 2013). Neformalne institucije, naslijeđene iz prošlosti, u periodu socijalizma nijesu nestale već su bile samo prikrivene, što je omogućilo njihovo relativno brzo “oživljavanje” u periodu tranzicije. Rezultat je reprodukcija i ojačavanje istorijskog nasljeđa.

Analiza istorijskog nasljeđa mora predstavljati polaznu tačku bilo koje temeljne analize demokratizacije i tržišnih reformi u postsocijalističkim državama. To ne znači da su politička i ekonomska trajektorija unaprijed određene početnim strukturnim uslovima, a da su političke preferencije i izbori postsocijalističke elite i građana nebitni. Ipak, razlike među državama u pogledu kulturnog, društveno-ekonomskog i institucionalnog nasljeđa znatno su oblikovale preferencije političkih aktera i ograničile njihov izbor. Tako su npr. izgledi za demokratizaciju i produbljivanje demokratije bili bolji u državama sa povoljnim nasljeđem (kao što su relativno razvijene, etnički homogene države Centralne Evrope sa dužom istorijom državnosti, demokratije i birokratske kompetentnosti), nego u mnogim državama koje su proizašle iz bivšeg SSSR-a i SFR Jugoslavije.

Ipak, i pored toga što je istorijsko nasljeđe u dobroj mjeri odredilo stepen političkog i ekonomskog napretka u periodu tranzicije, to ne znači da su takvi rezultati bili predodređeni ili da nije bilo mjesta za konstruktivne institucionalne izbore i djelovanje aktera. Štaviše, razvili su se različiti tipovi demokratskih i autoritarnih režima i modela tržišnih privreda u regionu, sugerišući da države ne slijede deterministički put ka jedinstvenoj krajnjoj tački. Putanja tranzicije određene države ili regiona rezultat je udruženog djelovanja ograničenja u vidu trajektorijske predodređenosti i transformacione strategije. Neophodno je transformaciju ovih zemalja posmatrati kao kombinaciju evolutivnih društvenih i ekonomskih promjena, koje su trajektorijski predodređene, i promjena nastalih na osnovu odluka donijetih od strane ključnih institucija i aktera (kao što su npr. odluke o strategijama privatizacije u državama Centralne i Istočne Evrope).

Međuzavisnost istorijskog nasljeđa i uspjeha reformi sugerišu da se države koje pokušavaju da sa odvoje od svoje prošlosti, suočavaju sa velikim izazovom u pokušaju



da razviju funkcionalne demokratske institucije. Sa protokom vremena, važnost historijskog nasljeđa, kao determinante društvenog razvoja zemalja Centralne i Istočne Evrope, postaje sve vidljivija, dok uticaj socijalističke zaostavštine i situacionih faktora koji su vezani za model promjene režima, polako opada. Uticaj nasljeđa slabiće daleko sporije u odnosu na uticaj „situacionih” faktora. Drugim riječima, manje je bitno kako su promjene realizovane, a daleko je važnije koje resurse (ekonomske, društvene i kulturne) tranzicione privrede mogu da mobilišu.

Inicijalni optimizam na početku tranzicije treba zamijeniti historijski utemeljenim realizmom kada je riječ o političkim i ekonomskim promjenama u bivšim socijalističkim privredama. Naglašavanje historijskog nasljeđa ne treba tumačiti kao fatalističko prihvatanje tj. status quo ili alternativu istraživanju adekvatnih institucionalnih ili međunarodnih rješenja za političke i ekonomske izazove regiona. Ukoliko, međutim, ta rješenja nijesu zasnovana na temeljnom razumijevanju odnosa između historijskog nasljeđa, institucija i ishoda reformi, takvi napori će vjerovatno doprinijeti opstajanju razlika u političkim i ekonomskim performansama, jer su fokusirani na pogrešna pitanja. Zato je neophodno analizirati proces transformacije u konkretnim uslovima i razlučiti opšte karakteristike transformacije od specifičnih odlika različitih društvenih sfera i geografskih područja. Ovakva istraživanja zahtijevaju metodološki pluralizam, kombinovanje teorijske i statističke analize, dopunjene detaljnim studijama slučaja.

Koncept dugog trajanja može da predstavlja koristan teorijski okvir za analizu stanja i problema sa kojima se suočavaju države JIE. Dalje istraživanje mehanizama koji su u osnovi historijskih kontinuiteta i koji omogućavaju reprodukciju normi, institucija, mentaliteta, sistema vjerovanja, uprkos institucionalnim diskontinuitetima, predstavlja ozbiljan istraživački izazov i zahtijeva multidisciplinarni pristup.

Sve prethodno izloženo ukazuje na složenost tranzicije država JIE, te da je savremeni stepen razvoja konkurencije u državama JIE daleko je od zadovoljavajućeg.

Mnoga istraživanja su pokazala da se upravo u institucionalnom okviru kriju ključni uzroci problema nezadovoljavajućeg nivoa konkurencije u državama JIE. Radi se npr. o postojanju institucija oportunističkog interesnog ponašanja, koje je kvazi-institucionalne i uskointeresne prirode, sa asimetričnim informacijama, monopolima, nezaštićenim i slabo specificiranim pravima svojine, korupciji, deficit mnogih tržišnih struktura, biznis etike i korporativnih strategija, dezinvestiranju direktnih stranih investicija i dr.

Urušavanje institucionalnog ambijenta u većini postsocijalističkih država proizvelo je mnoge systemske, infrastrukturne i privredne degradacije. Dokazano je da su svi uzroci bili složeni i nepredvidivi: društveni, kulturni, mentalitetski, politički i nadasve interesni. Metodologija reprodukcije institucionalne disfunkcionalnosti (koju karakterišu: paternalizam, nepotizam, pasivnost, tradicija narušavanja legalnih normi, mogućnosti nekažnjenih manipulacija, zloupotreba i kompenzacija, log rolling, lobiranje, rentno orijentisano ponašanje itd.), dovelo je do kriznog stanja koje, prema svim dugoročnim lošim ekonomskim rezultatima, daleko prevazilazi ono što je J. Kornai početkom 1990-ih godina nazvao „transformacionim padom”.

Ukazali smo na pogubnost tzv. ekstraktivnih institucija u čijoj su osnovi partikularizam i oportunističko ponašanje, koji omogućuju promociju političkih, ekonomskih i drugih interesa povlašćenih društvenih slojeva i pojedinaca. U tom kontekstu je došlo do fenomena tzv. „grabeške države”, koji ima destruktivno dejstvo na valorizaciju privrednih resursa i to dominacijom nekontrolisanog ekonomskog individualizma (tipa neoliberalizma).

Konstatovano je da u većini država tranzicije nijesu postojali odgovarajući uslovi za uspješno sprovođenje svojinske i korporativne transformacije. Tu se misli na nedorečeni i neefikasni zakonodavno-pravni sistem, neizgrađen finansijski sistem, nepostojanje integralnog tržišta i, u tome, nerazvijenost tržišta kapitala, deficit kvalitetnih menadžerskih kadrova, nesigurnost i neizgrađenost privredne infrastrukture, kao i složeni i krizni politički i ekonomski uslovi. Zbog toga, mnogi regionalni autori su zaključili da je u većini država tranzicije privatizacija bila spora, institucionalno nekontrolisana, netransparentna, sa nezaštićenim i nespecificiranim pravima svojine, uz djelovanje visokog stepena korupcije, povlašćenog položaja pojedinaca i institucionalnu zamagljenost mnogih svojinskih odnosa. U tom kontekstu je značajno da se kao okvir korporativnog upravljanja, pored formalnih institucionalnih ograničenja, pojavljuju i: vladavina prava, poslovna etika, društveni interesi i kolektivna svijest o interesima životne sredine. Tek u uslovima pozitivno postavljenih formalnih i neformalnih institucionalnih okvira, moguća je realizacija transparentnog i efikasnog tržišta s punom odgovornošću svih njegovih subjekata, kao osnovnog cilja korporativnog upravljanja.

Rezultati tranzicije su prilično skromni. Transformacija u tržišnu ekonomiju država JIE se neočekivano sporo odvijala. Nažalost, makroekonomski i društveni rezultati zna-

čajno odstupaju od predviđenih ciljeva. Ogromnost neposrednog kolapsa je bila zapanjujuće kolosalna. Uzimajući BDP regiona iz 1990, kao referentnu tačku, ukupni output regiona pao je gotovo 40%, i drugo, vremenski period potreban da se privrede vrata na pretrazijski nivo je dug (15 g). U državama JIE, u periodu 1991-1995, godišnja stopa promjene BDP je nepovoljnija nego u državama CIE. Karakteristično je da je najveći raspon između najmanjeg godišnjeg privrednog pada i najvećeg godišnjeg privrednog rasta ostvaren u državama zahvaćenim ratnim konfliktima: u Bosni i Hercegovini (-40% i 20,8% - tj. 61 procentnih poena) i SR Jugoslaviji (-30,8 i 6,1 – 37 procentnih poena), ali je taj raskorak bio dosta veliki i u Albaniji (-28% i 13,3% - 41 procentnih poena). Poslije velikih turbulencija koje su zabilježene do 1999, do globalne ekonomske krize rast BDP je stabilizovan u rasponu od 0-5%, uz izuzetak Crne Gore u periodu 2006/2007. Poslije globalne ekonomske krize nastupio je period velike stagnacije BDP, koji se kretao u rasponu od -2 do 2%. Nakon 2014. bilježi se rast BDP od 3-5%.

Jedan od najnepovoljnijih ekonomskih pokazatelja je velika stopa nezaposlenosti, koja karakteriše sve države JIE u periodu 1996-2019. Poslije raspada SR Jugoslavije, od 2002-2007, nezaposlenost je u Srbiji smanjena sa 25% na 17%, a u Crnoj Gori se poslije početnog porasta (33,2% ) stalno smanjivala do stope ispod 20%, koja se zadržala sve do 2019.

Pored nezaposlenosti, i javni dug je u većini država JIE bio konstantno visok, s tendencijom zabrinjavajućeg rasta poslije izbivanja globalne ekonomske krize. Krajem 2019, javni dug Crne Gore iznosio je 78,70% BDP, Srbije 52,8% a Albanije 67,8%.

Širenje nejednakosti je počelo odmah na početku postsocijalističke tranzicije, poslije prvih „grabeških” privatizacija, i sve više se nastavlja. Veliki jaz između masovnog siromaštva i nagomilanog bogatstva je posljedica neravnopravnog pristupa resursima, partijske distribucije privilegija, monopolske distribucije svojinskih prava i deficita konkurencije na svim nivoima.

Prikazani rezultati tranzicije nam snažno sugerišu da postoje kočioni faktori što je u daljem istraživanju bio fokus, te se kroz obuhvatno teorijsko istraživanje došlo do identifikacije glavnih faktora koji su kočiono djelovali na realizaciju tranzicionih ciljeva i koji su, nakon toga, teorijski analizirani i objašnjeni, a onda se primijenila regresiona analiza da se ti uticaji empirijski kvantifikuju i funkcionalno objasne.

Regresioni model u empirijskom istraživanju pokazuje uticaj nezavisnih promjenljivih: istorijskog nasljeđa (pređeni put razvoja - path dependence), korupcije, sive ekonomije, neizgrađenih formalnih institucija i ekstrativnih institucija na tržišnu konkurenciju u državama JIE. Utvrđene su funkcionalne zavisnosti između zavisne promjenljive (nivo tržišne konkurencije) i gore pomenutih nezavisnih promjenljivih. Na osnovu sprovedene analize utvrđeno je da preovlađujući uticaj na dostignute nivoe tržišne konkurencije imaju sljedeći faktori: istorijsko nasleđe (pređeni put razvoja - path dependence), korupcija, siva ekonomija, neizgrađene formalne institucije i ekstrativne institucije. Na osnovu statističkog modeliranja pokazalo se da je srednja vrijednost zavisne promjenljive 60, što znači da je nivo konkurencije značajno ispod nivoa u razvijenim tržišnim privredama. Takođe je utvrđen rang uticaja nezavisnih promjenljivih na zavisnu promjenljivu.

Iz perspektive poboljšanja nivoa tržišne konkurencije, nalazi ovog istraživanja daju podršku odlučivanju o pravcima djelovanja, tj. podršku namjeri da prilikom postavljanja dobre strategije razvoja, dâte faktore i njihov uticaj treba smatrati najvažnijim. Ovi faktori su, na osnovu rezultata regresione analize, značajni elementi koji negativno utiču na nivo tržišne konkurencije u istraživanim državama JIE.

Rezultati regresione analize pokazuju da izabrani faktori u velikoj mjeri objašnjavaju varijaciju zavisne promjenljive (75%). Ti rezultati su očekivani na osnovu teorijskih razmatranja. P-vrijednosti pokazuju da su promjenljive statistički značajne ( $p < 0,05$ ). Svi indikatori modela pokazuju njegovu značajnost. S obzirom na složenost problema istraživanja smatramo da su uspješno pronađeni glavni faktori ograničenja tržišne konkurencije u državama JIE.

Istorijsko nasljeđe je veoma kompleksan faktor uticaja na konkurenciju. Prema našem mjerenju u posmatranom periodu prosječna vrijednost ovog faktora iznosi u izabranim državama 3,30. Dakle, što je prisustvo istorijskog nasljeđa više, nivo konkurencije je niži, i obrnuto.

Prosječna vrijednost korupcije je u referentnom periodu izračunata metodom CPI i u izabranim državama iznosi 6,8, dok je najmanja korupcija 5,40 a najveća 8,40. To je viši nivo korupcije u svim državama. U poređenju sa prosječnim nivoom korupcije u razvijenim državama ovaj nivo nije zanemarljiv. U kontrolnom uzorku razvijenih država CPI je  $< 3$ , tako da su posmatrane tranzicione države na nivou ispod 50% od toga nivoa.

Prosječno učešće sive ekonomije u BDP-u je 34%, što je zaista visoko. Regresiona analiza je pokazala da i ovaj faktor djeluje ograničavajuće na tržišnu konkurenciju.

U našem empirijskom istaživanju potvrđeni su široko prihvaćeni teorijski stavovi o uticaju institucija na tržišnu konkurenciju. Efektivnost vlada je 42%, što je na skali od 1 do 100 ispod 50%. Dakle, u istraživanim državama JIE, veliki problem je nerazvijenost institucija, što direktno negativno utiče na nivo tržišne konkurencije.

Ekstraktivne institucije su 48 (na skali 1-najmanje / 100-najveće prisustvo), što je visoko prisustvo ekstraktivnih institucija.

Sa sigurnošću možemo tvrditi da su ekstraktivne institucije glavni problem država JIE. Potvrdu našeg zaključka smo našli i u novijim radovima Acemglou-a, posebno u njegovoj knjizi „Zašto nacije propadaju”.

Predlažemo sljedeće tri važne političke implikacije za napredovanje prema reformama dobrog upravljanja u državama Jugoistočne Evrope kako bi se kontrolisala korupcija:

1. Korupcija se može smanjiti stvaranjem čvrste zakonodavne strukture i izgradnjom nezavisnog tijela za praćenje slučajeva i kažnjavanje. Potrebna je kampanja za podizanje svijesti na visok nivo protiv korumpiranih interesnih grupa i pojedinaca sa podrškom agencija za provođenje antikoruptivnih zakona;

2. Stroge regulatorne politike, autonomne sudske odluke, samoupravna vladavina prava i pravovremene odluke o slučajevima su krajnja rješenja za potporu borbi protiv korupcije;

3. Konačno, važno je informisati širu javnost, da bi se identifikovale loše institucionalne politike i korumpirane grupe, te dalje uspostavilo autonomno upravljačko tijelo, koje će kažnjavati prevarantske osobe i institucije.

## LITERATURA:

Acemoglu, D., Verdier, T. (2000), "The Choice Between Market Failure And Corruption", *American Economic Review*, Vol. 90, No. 1, pp. 194–211.

Acemoglu, D., Johnson, S, Robinson, J. A. (2001), „Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation“, *The American Economic Review*, Vol. 91, No.5.

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J.A., Thaicharoen, Y. (2003), "Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth“, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, pp. 49-123.

Acemoglu, D. (2003), 'Root Causes: A Historical Access to Assessing The Role of Institutions In Economic Development', *Finance and Development*, No 40(2), pp. 26-30.

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. (2004), „Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth“ in Aghion Ph., Durlauf St., eds., *Handbook of Economic Growth*, North Holland. Alford, pp. 386–464.

Acemoglu, D., Johnson, S. (2005), „Unbundling Institutions“, *Journal of Political Economy*, Vol. 113, No. 05.

Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2006), "De Facto Political Power and Institutional Persistence", *The American Economic Review*, 96(2), pp. 325-330.

Acemoglu, D., Zilibotti, F., Aghion, P. (2006), "Distance to Frontier, Selection And Economic Growth", *Journal of the European Economic Association*, 4(1), pp. 37–74.

Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2006), *Economic Origins of Dictatorship And Democracy*, Cambridge University Press.

Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2010), „The Role of Institution in Growth and Development“, *Review of Economics and Institutions*, Vo.1, No.2.

Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2012), *Why Nations Fail: The origins of Power, Prosperity and Poverty*, Profile Book.

Acimovic. S. (2012). „Inconsistencies In The Creation of Regulatory Bodies as Important Economic Institutions in Transition Countries: Example of Serbia“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8. No. 2. pp. 295-308.

- Adzic, S. (2007). „Should Re-Industrialisation Represent the Final Stage of Transition the Case Study of Serbia“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 3. No. 6. pp. 131-145.
- Aghion, P., Schankerman, M. (2000), “A Model Of Market Enhancing Infrastructure“, CEPR discussion paper, No, 2462, SSRN.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. and Howitt, P. (2005), “Competition and innovation: an inverted-U relationship”, *Quarterly Journal of Economics*, 120, pp. 701-728.
- Aghion P, Blundell R, Griffith R, Howitt P, Prantl S (2009), „The effects of entry on incumbent innovation and productivity“. *Rev Econ Stat*, 91, 20–32.
- Aidt, T., J. Dutta, and V. Sena (2008), „Governance Regimes, Corruption and Growth: Theory and Evidence“, *Journal of Comparative Economics*, Vol., No 2, 36, pp. 195-220.
- Aiginger, K.A. (1998), „Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries“, *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 9, No 2, pp. 159-188.
- Akhtaruzzman, M. B. N, Hajzler, C. (2017), „Expropriation risk and FDI in developing countries: does returns of capital dominate returns on capital“, *European Journal Political Economy*, 49, pp. 84–107.
- Aleksynska, M., Gaisford, J., Kerr, W. (2003), „Foreign Direct Investment and Growth in Transition Economies“, *MPRA Pap*, 7668, University Library of Munich, Germany.
- Alesina, A., Drazen, A. (1991), „Why are Stabilizations Delayed?“, *American Economic Review*, 81 (5), pp. 1170-1188.
- Almanzar, M. (2010), “Social Networks and Firm Performance in Developing Economies”, International Food Policy research Institute Washington, DC Arrow, K. (1962), “Economic Welfare And The Allocation of Resources For Invention”, in: Nelson, R., *The rate and direction of inventive activity*, Princeton University Press.
- Antoyne de Montchretien (1889), *Tracite de l'Oeconomie Politique*, Funck-Brentano.
- Aslund A. (1991), „Principles Of Privatization“ in L. Csaba (ed.), *Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe*, Dartmouth.
- Aslund, A. (2007), *How capitalism was built: the transformation of Central and Eastern Europe, Russia and Central Asia*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Barro, R. (1991), „Economic Growth In a Cross Section Of Countries“, *Q. J. Econ.* No106, 407–443.
- Barro, R. (1996), „Democracy and Growth“, *J. Econ Growth*, No 1, pp. 1–27.

Bartelsman, Eric J.; Haltiwanger, J.; Scarpetta, S. (2004), „Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries“, *Tinbergen Institute Discussion Paper*, No. 04-114/3.

Barreto, Raul (2001), „Endogenous Corruption, Inequality and Growth: Econometric Evidence“, *School of Economics, Working Paper* No. 01-2, Adelaide University.

Baudeau, N., (1765/1980). *Idées d'un citoyen sur les besoins, les droits et les devoirs des vrais pauvres*, Paris et Amsterdam. Reprint, Munich: Krauss-Thomson.

Begovic B (2017), „Competition Law And Convergence: The Case Of Transition Of The CEE Countries“, in: Milisavljević, B. et al. (eds), *Law and Transition*.

Begović, B. (2013), „The Political Economy Context Of Economic Growth in South East“, Europe“, in Anastasakis O et al (eds), *Defining a new reform agenda: paths to sustainable convergence in South East Europe*, St Antony's College, Oxford, pp. 7–24.

Belton, R. (2005), „Competing Definitions Of The Rule of Law: Implications For Practitioners.“, *Rule of Law*, No 55, Carnegie Endow. Int. Peace, Washington, DC.

Berger, T. (2008), „Concepts on National Competitiveness“, *Journal of International Business and Economy*, Vol.9, No.1, pp. 3-17.

Berend, I. (2000), „From Plan to Market, From Regime Change to Sustained Growth in Central and Eastern Europe“, UNECE Spring Seminar "From Plan to Market : the Transition Process after Ten Years", Geneva.

Berdkowitz, D., Pistor, K., Richard, J.F. (2003), „The Transplant Effect“, *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 51(1), pp. 163-204.

Bevan, A.A., Estrin, S. (2000), „The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies“, *William Davidson Institute Working Paper 342*, Centre for New and Emerging Markets, London Business School.

Bishop, S., Walker, M. (2010) *The Economics Of EC Competition Law: Concepts, Application And Measurement*, Sweet & Maxwell, London.

Blagojević, O. (1990), *Ekonomске doktrine*, Privredni pregled, Beograd.

Blakely, E. J., „Competitive Advantage for the 21st-Century City: Can a Place-Based Approach to Economic Development Survive in a Cyberspace Age?“, *APA Journal*, Vol. 67, No. 2, pp. 133-141.

Boisguilbert P. Le P. (1967), „Ou la naissance de l'économie politique“, *La Conférence démographique européenne*, Vol. 22, No. 1. pp. 111-116.

Boix, C. (2003), *Democracy and Redistribution*, Cambridge University Press, New York.



- Bormann, J., Finsinger, J. (1999), *Markt und Regulierung*, Vahlen, Munich.
- Bertsikas, D. P., Tsitsiklis, J. N. (2008). *Introduction to probability*, USA: Athena Scient.
- Botero, G. (1589), *Delle Cause della Grandessa, e Mmagnificnza delle Citta*, Venice.
- Buccirossi, P., Lorenzo, C., Tomaso, D., Giancarlo, S. Cristiana, V. (2001), „Measuring The Deterrence Properties of Competition Policy: The Competition Policy Indexes“, *J Compet Law Econ*, No 7, pp. 165-204.
- Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G., Vitale, C. (2013) „Competition policy and productivity growth: an empirical assessment“, *Rev Econ Stat*, No 95, pp. 1324–1133.
- Buchanan, J. M., Robert, D.T, Tullock, G. Eds. (1980), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, Texas A&M University Press, College Station.
- Buchanan, J.M. (1990), “The Domain of Constitutional Economics”, *Constitutional Political Economy*, Vol. 1, No. 1, pp. 1–18.
- Buchanan, J.M., Tullock, G. (1997), “The calculus of consent logical foundation of constitutional democracy” in *Nobel laureates in Economics: James Buchanan*, Thaurus-Alfa, Moskow, pp. 277-444.
- Budak, J. and Rajh, E. (2013), „Corruption as an obstacle for doing business in the Western Balkans: A business sector perspective“, *International Small Business Journal*, Vol. 0, No. 0, p. 1–18.
- Buehn, A., Karmann, A. and Schneider F. (2009), „Shadow Economy and do-it-yourself Activities: The German Case“. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 164(4), pp. 701-722.
- Caballero, R. J., Hammour, M. L. (1994), „On the timing and efficiency of creative destruction“, *Quarterly Journal of Economics*, Vol 111(3), pp. 805-852.
- Caballero, R. J., Hammour, M. L. (1998), “The macroeconomics of specificity”, *Journal of Political Economy*, Vol. 106(4), pp. 724-767.
- Cantillon, Richard (1755/1952), *Essi sur la Nature du Commerce en Genrerel*, Institut National d'Etudes Demographique, Paris.
- Carolus, Molinaeus, *Tractatus Coomercious, et Usarum* (1555), Paris.
- Carlin, W., Fries, S., Schaffer, M. E., Seabright, P. (2001), “Competition and Enterprise Performance in Transition Economies: Evidence from a Cross-country Survey”, William Davidson Institute, *Working Paper* No. 376,

Carlin, W., Schaffer, M., Seabright, P. (2004), "A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth", *IDEI Working Papers* 272.

Castro, C., Nunes, P. (2013), "Does corruption inhibit foreign direct investment?", *Revista de Ciencia Política*, Vol. 51/1, University of Chile, Santiago, pp. 61-83.

Chang (2010), *Economics: The User's Guide*, Pelican Books.

Chavance, B. (1992), *Les réformes économiques à l'Est de 1950 aux années 1990*, Paris, Circa, Nathan.

Chavance, B., Magnin, E. (1995), "The Emergence of Various Path-Dependent Mixed Economies in Post-Socialist Central Europe", *Emergo*, Vol. 2, No 4.

Chavance, B., Magin, E. (2006), "Convergence and diversity in national trajectories of post-socialist transformation", in B. Coriat, P. Petit et G. Schméder (eds), *The Hardship of Nations. Exploring the Paths of Modern Capitalism*, Cheltenham, Edward Elgar.

Chamberlin, E. H. (1962), *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press.

Cheung, S. (2000), "Economic Orthodoxy In Theory And Practice", *Austrianreview*, No 21(3). pp. 21-35.

Cho, D.S, Moon, H.C. (2000), "From Adam Smith to Michael Porter", *World Scientific*. <http://www.emeraldinsight.com/> (accessed May 14, 2020).

Cieslik, A., Goczek, L., (2018), "Control of corruption, international investment, and economic growth: Evidence from panel data", *World Development*, Vol 103, pp. 323-335.

Clarke, G .R. G. (2011), "Competition Policy and Innovation in Developing Countries: Empirical Evidence", *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 3, No.3.

Colombatto, E. (2006), "On Economic Growth And Development", *Rev Austrian Econ*, No 19, pp. 243–260.

Colombatto, E. (2014), *Tržište, moral i kreiranje politike*, CID, Podgorica.

Commander, S., Dutz, M., Stern, N. (1999), "Restructuring in Transition Economies: Ownership, Competition and Regulation", Paper prepared for the Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, D.C., April 28-30.

Congleton, R. D., Hillman, A. L. (Eds.). (2015), *Companion to the political economy of rent seeking*, Edward Elgar, Cheltenham.

Correa, P. G., Fernandes, A. M., Uregian, C. J. (2010), "Technology Adoption and the Investment Climate: Firm-Level Evidence for Eastern Europe and Central Asia", *World Bank Economic Review*, World Bank Group, Vol. 24(1), pp. 121-147.

Cournot, A. (1838), *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, New York, AM Kelley, Publishers.

Csaba. L. (1995), *The Capitalist Revolution in Eastern Europe. A Contribution to the Economic Theory of Systemic Change*, Aldershot: Edward Elgar.

Csaba. L. (2007), „Hungary Embracing Globalization: the Challenge of Competitiveness“. *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 3. No. 5, pp. 27-34.

Davis, P., Garces, E. (2010), *Quantitative techniques for competition and antitrust analysis*, Princeton University Press, New Jersey.

d'Agostino, G., Dunne, P., Pieroni, L. (2016a), "Government Spending, Corruption And Economic Growth", *World Development*, Vol. 84, pp. 190–205.

d'Agostino, G., Dunne, P., Pieroni, L. (2016b), "Corruption and growth in Africa", *European Journal of Political Economy*, Vol. 43, pp. 71–88.

De Bondt, R., Vandekerckhove, J. (2012), "Reflections on the Relation between Competition and Innovation", *Journal of Industry, Competition and Trade*, Volume 12(1), pp. 7-19.

De Roover, R. (1955), „Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence“, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No 2, pp. 161-190.

De Soto, D. (1568), *De Justitia et Jure*, Anterwp.

Delibasic, M. (2016), „Hypothetical Matrix for Institutional Modeling of the Basis for Economic Development in the Countries of Southeast Europe“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 12, No 2, pp.147-159.

Deput, J. (1860), „La liberte Commerciale, Son Principe det Ses Consequences“, *Revu Europeene*, Vol. 11, pp. 327-380.

Deput, J. (1933), *De L'Utilite e de sa Measure*, ed. Mario de Bernardi, Turin.

Djankov, S., Murrell, P. (2002), „Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey“, *Journal of Economic Literature*, No 15, pp. 739–792.

Domazet, T. (2010), „Facing the Future of Economic Policy – Causes of the Crisis from the Political Economy Point of View“, Proceedings of the Scientific Conference Facing the Future of South East Europe. Croatian Institute of Finance and Accounting, Zagreb, pp. 7- 70.

Drašković, V. (2003), „Značaj institucionalizacije i njena ograničenja u periodu postso- cijalističke tranzicije“, *Ekonomika misao*, Vol. 36, br. 1-2, str. 143-151.

Draskovic, V. (2006), “Modelling of Institutional Changes in Transition Countries - the Gap Between the Theory and Practice”, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 2, No 4, pp. 49-71.

Draskovic, V. (2008), Priority of the Anti-crisis Economic Policy Based On Innovative- institutional Changes, *Montenegrin Journal of Economics*, No 10, pp. 47-54.

Draskovic, V., Popov, E., Peleckis, K. (2017), “Modelling of Institutional Changes in Transition Countries - the Gap Between the Theory and Practice”, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 13, No 1, pp.125-140.

Draskovic, V., Jovovic, R., Streimikiene, D., Bilan, S. (2020), „Formal and Informal vs. Alternative Institutions“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 16, No 2, pp. 193-201.

Draskovic, M., Jovovic, R., Draskovic, V, (2021), *Causes of Crises in SEE Countries*, Elit, Podgorica.

Du Moulineaus C. (1555), *Tractatus commerciorum et usurarum*, Paris.

Du pont Nemerous (1764/2018), *De l'exportation et de l'importation des grains*. Hachette livre-bnf, Paris.

Dutz, M. A., Vagliasindi, M. (2000a), “Competition Policy Implementation in Transition Economies: An Empirical Assessment”, *European Economic Review*, Vol. 44, No. 4–6, pp. 762-772,

Dutz, M. A., Vagliasindi, M. (2000b), “Rules versus implementation: Determinants of Competition Policy effectiveness in Transition Economies, CEPR meetings, <http://dev3.cepr.org/meets/wkcn/7/745/papers/>.

Dutz, M. A, Hayri, A. (2000), „Does More Intense Competition Lead to Higher Growth?“, *Policy Research Working Paper 2320*, World Bank.

Đuričin, S., Stevanović S., Baranenko E. (2013), *Analiza i ocena konkurentnosti privrede Srbije*, Izdavač: Institut ekonomskih nauka, Beograd.

Džunić, M. i Golubović, N., (2018), „Istorijsko nasljeđe i institucionalne promjene u drža- vama centralne i istočne Evrope – perspektiva dugog trajanja“, *Ekonomika teorija u pe- riodu od 1958–2018*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.\

Easterly, W. (2001), *The Elusive Quest for Growth: Economists Adventures and Mis ad- ventures in the Tropics*, MIT press.

EBRD (1999), Transition Report Update, London.

- EBRD (2010), Transition Report Update, London.
- EBRD (2013), Transition Report Update, , London.
- EBRD (2013), BEEPS.
- EBRD (2017-18), Transition Report 2017-18.
- Edgeworth, F. (1881), *Mathematical Physics*, London: Kegan Paul & Co. Gewort.
- Eickler, G., Zysman (1990), „Une troisième voie ?“, *Le Débat* , No°59, mars-avril.
- Ekiert, G., Hanson, S. E. (2003). „Time, Space, and Institutional Change in Central and Eastern Europe“, In G. Ekiert & S. E. Hanson (Eds.), *Capitalism and Democracy in Central and Eastern Europe* (pp.15-48), Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Ekiert, G., Ziblatt, D. (2013), „Democracy in Central and Eastern Europe 100 years On“, *East European Politics and Societies*, Vol. 27(1), pp. 88–105.
- Ekiert, G. (2015), „Three Generations of Research on Post Communist Politics—A Sketch“, *East European Politics and Societies and Cultures*, 29 (2), pp. 323– 337.
- Ellman, M. (1994), „Transformation, Depression and Economics: Some Lessons“, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 19, No°1, pp.1-21.
- Estrin, S. (2002), “Competition and Corporate Governance in Transition”, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 1, pp. 101-124.
- Estrin, S., Meyer, K. E., Bychkova, M. (2006), *Entrepreneurship in Transition Economies*, in: Casson, M and Yeung, B and Basu, A and Wadeson, N, (eds.) The Oxford handbook of entrepreneurship. Oxford University Press, Oxford.
- Estrin, S., Mickiewicz, T. (2013), *Enterpreneurship in The Transition Economies of Central and Eastern Europe*, In: Hare, P., Turley, G. (eds.), “Handbook of the economics and political economy of transition”, chapter 21, pp. 263-274, Routledge, Taylor & Francis Group.
- Evans, P. B. (1989), “Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State”, *Sociological Forum*, No. 4, pp. 561-587.
- Faull, J., Nikpay, A. (2014), *The EU law of competition*, Oxford University Press, Oxford.
- Feige, E. L. (1986), „A Re-Examination of the “Underground Economy in the United States“, IMF Staff Papers, 33(4), *Supplement to Public Finance/ Finances Publiques*, No 49, pp. 119–136.

Feige, E. L. (1996), *Overseas Holdings of U.S. Currency and the Underground Economy*. Pozo Susan (ed.), Exploring the Underground Economy, Kalamazoo, Michigan.

Ferrier, G.D., Klinedinst, M., Linvill, C. B. (1998), "Static and Dynamic Productivity among Yugoslav Enterprises: Components and Correlates", *Journal of comparative economics*, No 26, pp. 805–821.

Fidrmuc, J., Tichit, A. (2012), „How I Learned to Stop Worrying and Love the Crisis“, *CESifo Working Paper No. 3720*, Munich.

Fingleton, J., Fox, E., Neven, D., Seabright, P. (1998), "Competition Policy and the Transformation of Central Europe", *European Journal of Law and Economics*?, pp. 201-2013.

Fischer, S., Gleb, A. (1991), „The Process of Socialist Economic Transformation“, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No<sup>o</sup>4, pp. 91-105.

Forbonnais, F. L., (1754), *Elements du comerrce*, Leyden.

Fourier, C. (1808/1996), *The Theory of the Four Movements*, Cambridge University Press.

Friedman, M. (1953), *Essays in Positive Economics*, Chicago: Chicago University Press.

Frydman, R., Gray, C., Hessel, M., Rapaczynski, A. (2000), "The Limits of Discipline: Ownership and Hard Budget Constraints in the Transition Economies", *Economics of Transition*, No 8. pp 577–601.

Gal, M.S., Fox, E.M., (2015), „Drafting Competition Law For Developing Jurisdictions: Learning From Experience“, In: Gal MS et al (eds) *The economic characteristics of developing jurisdictions. Their implications for competition law*. Edward Elgar, Cheltenham.

Goel, R. K., Budak, J. (2006), „Corruption in Transition Economies: Effects of Government Size, Country Size and Economic Reforms“, *Journal of Economics and Finance*, Vol. 30, No. 2, pp. 240-250.

Gofman, E. A. (1968), *Etudes sur la conditions sociale des malades mentaux et autres reclus*, Les Éditions de Minuit, Paris.

Gorodnichenko, Y., Svejnar, J., Terrell, K. (2010), "Globalization and Innovation in Emerging Markets", *American Economic Journal*, No 2, pp. 194–226.

Grgurović, N. (2020), *Institucionalni i kvazi-institucionalni faktori ekonomskog razvoja u državama JIE*, Elit, Podgorica.

Greene, W. (2008), *Econometric Analysis (6th ed.)*, Upper Saddle River, NJ: Prentice H.

Guetat, I., (2006), „The Effects of Corruption on Growth Performance of the MENA Countries“, *Journal of Economics and Finance*, Vol 30(2), pp. 208-221.

Hall, P., Soskic, D. (eds) (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.

Hare, P. (2013), *Institutions in transition*, In: Hare, P., Turley, G. (eds.), “Handbook of the economics and political economy of transition”, chapter 2, pp. 34-45, Routledge, Taylor & Francis Group.

Harberger, A. C. (1954), „Monopoly And Resource Allocation“, *The American Economic Review*, Vol. 44 (2), pp. 77-87.

Hartwell R. M, 1971, *Ricardo's principles of Political Econmy and Taxation*, London, Pelican Clasic.

Havrylyshyn, O., Wolf, T. (2009), „Determinants of Growth in Transition Countries“, *Finance & Development Magazine*, IMF, Vol. 36(2).

Havrylyshyn, O., (2013), Is the Transition Over? A Definition And Some Measurements, in: In: Hare, P., Turley, G. (eds.), “Handbook of the economics and political economy of transition”, chapter 4, Routledge, Taylor & Francis Group.

Hayami, Y., Godo, Y. (1997), *Development Economics From the Poverty to the Wealth of Nations*, Third Ed., Oxford University Press, Oxford.

Hayek, F.A. (1973), *Rules and Order*, University of Chicago Press, Chicago.

Hayek, F.A., (1968), *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*, Tübingen

Hellman, J. S., Jones, G., Kaufmann, D. (2000), “State Capture, Corruption and Influence in Transition”, *World Bank Policy research working paper* 2444.

Herciu, M. (2013), „Measuring International Competitiveness of Romania by using Porter's Diamond And Revealed Comparative Advantage“, *Procedia Economics and Finance*, No. 6, p. 273-279.

Hinds, M. (1990), „Issues in the Introduction of Market Forces in Eastern European Socialist Economies“, *EMENAR Discussion Papers*, No°IDP-0057, The World Bank.

Holmes, T.J., Schmitz, J.A. (2010), „Competition And Productivity: A Review Of Evidence“, *Annu Rev Econ*, No 2, pp. 619–642.

Huang, C.J. (2016), “Is Corruption Bad For Economic Growth? Evidence from Asia-Pacific countries”, *North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 35, pp. 247-256.

Hume, D. (1955) *Writing on Economics*, edition E. Rotwein, Nelson, Endinburg.

Index, Tomisticus (1974), ed. R. Busa, Rome, Vol IV, pp. 806-830.

Ivanyna, M., Mourmouras, A., Rangazas, P. (2015), "The Culture of Corruption, Tax Evasion, and Economic Growth", *Economic Enquiry*, Vol. 54, No. 1, pp. 520-542.

Jefferson Institute (2006), *Competitiveness of the Serbian Economy 2006*. Belgrade, Serbia: Jefferson Institute.

Jevons, W. S. (1971), *The Theory of Political Economy*, Macmillan, 1st ed., London.

Jiang, T., Nie, H. (2014), "The stained China miracle: Corruption, regulation, and firm performance", *Economics Letters*, Vol. 123, No. 3, pp. 366–369.

Jovovic, R. (2012), „Global Financial Crisis: Role of International Institutional Framework and And Lessons For Transitional Countries, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8(3), pp. 65-73.

Kersen-Svabic, I., Tijanic, L. (2009), „The Challenges of Competitiveness in Southeast European Countries“, *South East European Journal of Economics and Business* , Vol. 4, No 2, pp 23-37.

Kirchler, E. (2007), *The Economic Psychology of Tax Behavior*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Knight, F. H. (1933), *Risk, Uncertainty and Profit*, London School of Economics.

Knight, F. H. (1935), *The ethics of Competition and Other Essays*, London, Alen and Unvin.

Kolodko, G. (1991), „Polish Hyperinflation and Stabilization 1989-1990“, *Economic Journal on Eastern Europe And The Soviet Union*, Vol. 1, pp. 9-36.

Kolodko G., Gotz-Kozierkiewicz, Skrzyszewska-Paczek E. (1992), *Hyperinflation and Stabilization in Postsocialist Economies*, Boston, Kluwer Academic Publishers.

Kolodko, G. (1999), „Transition to a market economy and sustained growth. Implications for the post-Washington consensus“, *Communist and Post-Communist Studies*, Vol. 32, pp. 233-261.

Konings, J., Lehman, H., Schaffer, M.E. (1996), "Job Creation and Job Destruction in a Transition Economy: Ownership, Firm Size and Gross Job Flows in Polish Manufacturing.", *Labour Economics*, Vol. 3(2), pp.299–317.

Kornai, J. (1984), *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, Paris,

Kornai, J. (1992a), „The Postsocialist Transition and the State: Reflections in the Light of Hungarian Fiscal Problems“, *The American Economic Review*, Vol. 82(2), pp. 1-21.



Kornai, J. (1992b), *The Socialist System – The Political Economy of Communism*, Oxford University Press, Oxford.

Kornai, J. (1994), „Transformational Tcession: The main causes“, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 19 (1), pp. 39-63.

Kornai, J. (2006), „The Great Transformation of Central Eastern Europe. Success and Disappointment“, *Economics of Transition*, Vol. 14(2), pp. 207-244.

Kovačević M, (2011), „Dimenzije i uzroci neuspešne tranzicije zemalja zapadnog Balkana, a posebno Srbije“, dostupno na: Balkan magazin (www.balkanmagazin.net).

Kovacic, W. E. (2001), “Institutional Foundations for Economic Legal Reform Transition Economies: The Case of Competition Policy and Antitrust Enforcement”, *Chicago-Kent Law Review*, No 77, p. 265.

Kovacic, A. (2007), „Benchmarking Slovenian Competitiveness By A System of Indicators“, <http://www.emeraldinsight.com/> (accessed 6.5, 2021).

Krueger, A.O. (1974), “The political economy of the rent-seeking society”, *American Economic Review*, Vol. 64, pp. 291–303.

Krugman, P. (1994), „Competitiveness: a dangerous obsession“, *Foreign Affairs*, Vol. 73 (2), pp. 2 -44.

Le Marcier de la Riviere (1767/2018), *L'Ordre Natural et Essentiel des Societes Politiques*, Pere Paul, London,

Le Marcier de la Riviere (1770), *L'Interet Generale de l'Etat*, Amsterdam.

Lindbeck, A. (1990), „L'après-communisme : une troisième voie ?“, *Le Débat*, No 59.

Lipton, D., Sach, J. (1990), „Creating a Market Economy in Eastern Europe : The Case of Poland“, *Brooking Papers on Economic Activity*, No<sup>o</sup>1, pp. 75-147.

Lui, F.T. (1996), „Three Aspects of Corruption“, *Contemporary Economic Policy*, Vol 14 (3), pp. 26-29.

Lyons, B. (Ed) (2009), *Cases in European Competition Policy: the Economic Analysis*, Cambridge University Press.

Madžar, Lj., (1990), *Suton socijalističkih privreda*, Beograd, Ekonomika i IEN.

Madžar, Lj. (2000), *Suton socijalističkih privreda: simptomi, uzroci, institucionalne uslovljenosti sloma socijalističkih privreda*, Ekonomika.

Madžar, Lj. (2012), *Antiliberalizam u 22 slike*, Beograd: JP Službeni glasnik.

- Magin, E. (2009), „Concurrence fiscale et modèle social dans l’Europe élargie : convergence ou désunion européenne ?“, *Revue d’études comparatives Est-Ouest*, Vol. 40, No°2, pp. 55-86.
- Malthus, T. R. (1820/2008), *Principles of Political Economy*, John Pullen, London,.
- Mandeville, B. (1714/1970), *The Fable of the Bees*, Phillip Hart, London.
- Marshall, A. (1890/2006), *Principles of Economics*, Abridged edition, New York.
- Marcos, F. (2006), “Do Developing Countries Need Competition Law and Policy?” Eale Conference, available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=930562>.
- Marcouiller, D. Young, L. (1995), „The Black hole of graft: the predatory state and the informal economy“, *American Economic Review*, Vol. 85, No 3, pp. 630-646.
- Martins, J. O., Scarpetta, S. Pilat, D. (1996), “Mark-Up Ratios in Manufacturing Industries: Estimates for 14 OECD Countries”, OECD Publishing.
- Mauro, P. (1995), “Corruption And Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 110(3), MIT Press, Cambridge, MA, pp. 681-712.
- McMillan, J., Woodruff, C. (2002), „The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies“, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16(3), pp. 153–170.
- Mchug, J., Baldacci, E., Petrova, I. (2011), „Measuring fiscal vulnerability and fiiscal stress: A Proposed Set of Indicators“, *IMF Working paper*, WP/11/94, IMF. Q. J. Econ. No 106, pp. 407–443.
- Mertlik, P. (1993), Institutional Change: Some Czech Lessons, papier présenté à la conférence annuelle de l'EAEPE The Economy of the Future: Ecology, Technology, Institutions, Barcelone, 29-30 octobre.
- Merriam-Webster Dictionery, link: [www.webster.com/dictionary/transition](http://www.webster.com/dictionary/transition).
- Meltzer, H. A. (2015), *Why Capitalism?*, Oxford Universtiy Press.
- Mencinger, J. (2005), „The Slovenian Transition Model“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 1. No. 1. pp. 27-35.
- Mill, J. S. (1985), *Principles of Political Economy*, D. Apleton and Company, New York.
- Milanovic, B. (2014), „The returns of patrimonial capitalism: Review of Thomas Piketty’s Capital in the 21st Century“, *Journal of Economic Literature*, Vol. 52, pp. 519-34.

Milanović, B. (2016), *Global Inequality – A New Approach For The Age of Globalisation*, The Belknap Press of Harvard University Press.

Minović, J. (2016), „Strane direktne investicije i privredni rast balkanskih zemalja”, u Monografiji *Strane direktne investicije i privredni rast u Srbiji*, Izdavač: Ekonomski fakultet, Univerziteta u Beogradu, str. 103-119.

Minovic, J., Eric, D. (2016), “Impact of Political Risk on Frontier Capital Market“, *Engineering Economics*, Vol. 27, No. 2, pp. 151-162.

Minović, L., Lazarević-Moravčević, M. (2016), *Konkurentnost balkanskih zemalja: uticaj različitih faktora, Pravci strukturnih promena u procesu pristupanja Evropskoj uniji*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.

Murphy, K., Shleifer A., Vishny R. (1993), „Why is Rent Seeking so Costly to Growth?“, *AER Papers and Proceedings*, No 83, pp. 409-14.

Murell, P. (1992a), „Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies“, in C. Clague & G. Rausser (eds), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Cambridge, Basil Blackwell.

Murell, P. (1992b), „Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform“, *Economics of Planning*, Vol.25, No<sup>o</sup>1, pp. 79–95.

Murell, P. (1993), „What is Shock Therapy? What Did it Do in Poland and Russia?“, *Post-Soviet Affairs*, Vol. 9, No<sup>o</sup>2, pp. 111-114.

Münich, D., Svejnar, J., Terrel. K. (2005), „Returns to Human Capital Under The Communist Wage Grid and During the Transition to a Market Economy“, *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, 87(1), 100-123.

Münich, D., Svejnar, J. (2007), „Unemployment in East and West Europe“, *Labour Economics*, Vol. 14(4), pp. 681-694.

Neiss, K. S. (2001), The Markup And Inflation: Evidence in OECD Countries, *Canadian Journal of Economic*, Vol. 4, No 2, pp. 570-588.

Nicholson, M.W. (2008), “An Antitrust Law Index From Empirical Analysis of International Competition Policy”, *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 4 (4), pp. 1009-1029.

Nickell, S. J., „Competition and Corporate Performance“, *Journal of Political Economy*,. Volume 104, No 4, 724-746.

Nolke, A., Vliegthart, A., 2009, „Enlarging The Varieties Of Capitalism: The emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe“, *World Politics*, Vol. 61 (4), pp. 670-702.

- North, D.C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, W. W. Norton & Co., New York.
- North, D.C., Weingast, B.R. (1989), *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth Century*, *The Journal of Economic History*, Vol. 49, No. 4, pp. 803-832.
- North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University.
- North, D.C. (1991), „Institutions“, *Journal of economic perspectives*, Vol. 5 No. 1. pp. 97-112.
- North, D.C., Walis, J.J., Weingast, B. R. (2009), *Violence and Social Orders – A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, The Syndicate of the Pres of the Cambridge University.
- Nozick, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, New York.
- Nuti, D. (1992), „Lessons from the Stabilisation Programmes of Central and Eastern European Countries“, *Economic Papers*, No°92, Council of the European Community.
- OECD (1995), *Economic Outlook*, No. 57..
- OECD (2014), *Global Forum on Competition*, ([www.oecd.org/daf/competition/fighting-corruption-and-promoting-competition.htm](http://www.oecd.org/daf/competition/fighting-corruption-and-promoting-competition.htm))/
- OECD (2016), “Anti-corruption reforms in Eastern Europe and Central Asia: Progress and challenges, 2013-2015”, OECD, Paris, [www.oecd.org/corruption/acn/Anti-Corruption-Reforms-Eastern-Europe-Central-Asia-2013-2015-ENG.pdf](http://www.oecd.org/corruption/acn/Anti-Corruption-Reforms-Eastern-Europe-Central-Asia-2013-2015-ENG.pdf).
- OECD Glossary of Statistical Terms, <https://stats.oecd.org/>
- Olson, M. (2010), „Dictatorship, Democracy, and Development“, *Economic policy*, No. 1, pp. 167-183.
- Orviska, M., Hudson, J. (2003), “Tax Evasion, Civic Duty And The Law Abiding Citizen”, *European Journal of Political Economy*, Vol. 19, No. 1, pp. 83-102.
- Ospina, S., Schiffbauer, M. (2010), “Competition and Firm Productivity: Evidence from Firm- Level Data”, *IMF working paper*, No. /10/67
- Oven, R. (1816/2018), *A New View of Society*, Blackmore Dennet, London.
- Parker, D. (1991), “Privatization Ten Years On: a Critical Analysis Of Its Rationale And Results”, *Economics*, No. 25, pp. 154 -163.

Pellegrini, L., and R. Gerlagh (2004), „Corruption's Effect on Growth and its Transmission Channels“, *Kyklos*, No 57, pp. 429-456.

Petersen, N. (2013), „Antitrust Law And The Promotion of Democracy And Economic growth“, *Journal of Law and economics*, Econ, Vol. 9(3), pp. 593–636.

Peneder, M. (2011) “Competition and Innovation: Revisiting the Inverted-U Relationship”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, no 12, pp. 1–5.

Petrakos, G.; Totev, S. (2000), „Economic Structure and Change in the Balkan Region: Implication for Integration, Transition and Economic Cooperation“, *International Journal of Urban and Regional Research*, pp. 24, pp. 95-113.

Pitlik, H., Hölzl, W., Brandtner, C., Heinemann, F., Misch, F., Yeter, M., Steurs, G., Gagnage, S., Mertens, K. (2012), “Excellence in public administration for competitiveness in EU Member States”, *European Commission Report*, DG Enterprise and Industry.

Pitlik, H., Kouba, L. (2014), „Does Social Distrust Always Lead To A Stronger Support for Government Intervention?“, Ratio Working Paper No. 227.

Polterovic, V.M. (1999), „Institutional Traps and Economic Reform“, *Economica and Mathematical Methods*, Vol. 35, No 2, pp.1-37.

Popovic, D. (2013), „Competition Law Enforcement In Times of Crisis: The Case of Serbia“, *Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies (YARS)*, Vol. 6, pp. 35–51.

Popović–Obradović, O. (2008). *Kakva ili kolika država? Ogledi o političkoj i društvenoj istoriji Srbije XIX–XXI veka*, Beograd: Zagorac.

Porter, M. E. (1979), „How Competitive Forces Shape Strategy“, *Harvard Business Review*, Vol. 57, No. 2, pp. 137-145.

Porter, E.M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, NY: The Free Press.

Porter, M. E. (1994), “The Competitive Advantages of Far Eastern Business: A Response“, *Journal of Far Eastern Business*, Vol. 1, No. 2, pp. 1-12.

Posner, R.A. (1975), “The social cost of monopoly and regulation”, *Journal of Political Economy*, Vol. 83, pp. 807–827.

Przeworski, A., Limongi, F. (1993) „Political Regimes and Economic Growth“, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, No. 3, pp. 51-70.

Przybyla, M., Roma, M. (2005), „Does Product Market Competition Reduce Inflation? Evidence From EU Countries and Sectors“, ECB, Working Paper Series.

Quesnay, F. (1888), *Oeuvres économiques complètes et autres textes*, ed. Auguste Ocken, Frankfurt-Paris.

Ranis, G. (May 2004). „The evolution of development thinking: theory and policy. Economic Growth Center“, Yale University, Discussion Paper n. 886.

Richter, A., Schaffer, M. (1996), “The Performance of De Novo Private Firms in Russian Manufacturing,” in *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. Commander, Fan and Schaffer, eds. Washington, D.C.: World Bank, 253–74.

Rikardo, D. (2013), *O principima političke ekonomije i oporezivanja*, Službeni glasnik, Beograd.

Robinson, J. (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, MacMillan, London.

Robinson, A.A. (1999), “When is a State Predatory?”, CESifo Working Paper, No. 178, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), Munich.

Rodrik, D. (October 2003), „Growth strategies“, NBER Working Paper Series, n. 10050.

Rose-Ackerman, S. (1999), *Corruption And Government, Causes, Consequences and Reform*, Cambridge University Press, Cambridge.

Sachs D. J, Warner, M. A. (1997), “Natural Resources and Economic Development The curse of natural resources”, *European Economic Review*, No 45.

Salvatore, D. (2009/1988), *Međunarodna ekonomija*, Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.

Salvatore, D. (2009), European Union Trade and Investment Relations with Emerging Markets, *In In The EU and Emerging Markets*, pp. 3–15, Vienna, Springer.

Samarasinghe, Tharanga (2019), „The relationship between institutions and economic development“, *MPRA*, Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/97755/>

Schelle, G (1990), *Oeuvres de Turgot*, Vol. II, Librairie F. A., Paris.

Schneider, F., Enste, D. (2000), „Shadow Economies: Size, Causes And Consequences“, *Journal of Economic Literature*, Vol. 38(1), pp. 77–114.

Schneider, F. (2007), „Shadow Economies And Corruption All Over The World: New Estimates for 145 Countries“, *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, vol 1, pp 9-18.

Schneider, F., Buehn, A., & Montenegro, C. E. (2010), „New estimates for the shadow economies all over the world“, *International Economic Journal*, Vol. 24(4), pp. 443–461.

Schneider, F., Buehn, A., Montenegro, E. C.(2011), „Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007“ (Revised Version), The World Bank Development Research Group.

Schneider, F., & Buehn, A. (2016). Estimating the size of the shadow economy: Methods, problems and open questions (IZA Discussion Paper No. 9820). The Institute for the Study of Labour.

Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York: Harper & Bros.

Schwab, K. (2019), *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum.

Senior, W. (1966), *Selected Writings on Economics*, New York, Kelley,

Shumpeter, (1954), *History of Economic Analysis*, New York, Oxford University Press.

Simsondi, J. C. L (1837), *Nouveaux Principes d'Economic Politique*, Luise Blauck.

Sismondi J. C. L. (1819/2008), *De la richesse commerciale*, HACHETTE LIVRE-BNF.

Smith, A. (1776/2007), *Bogatstvo naroda*, Masmedia, Novi Sad.

Smith, P. (1994), „Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspectives“, *Canadian Economic Observer*, Catalogue No.: 11-010, 3.16-33, at 3.18. Spiro, Peter S. (1993), “Evidence of a Post-GST Increase in the Underground Economy;” *Canadian Tax Journal/ Revue Fiscale Canadienne*, Vol. 41(2), pp. 247–258.

Stark, D. (1992), „Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe“, *East European Politics and Societies*, Vol. 6, No<sup>o</sup>1, pp.17-54.

Steves, F., Rousso, A. (2003), “Anti-corruption Programmes In Post-communist transition Countries And Changes in The Business Environment 1999-2002”, EBRD working paper, No. 85, URL.

Stigler, G. (1952), *The Theory of Price*, New York, Macillan.

Stigler, G. J. (1957), „Perfect Competition, Historically Comtemplated“, *Journal of political Economy*, LXV, pp. 1-17.

Stiglitz, J. (2020), *Rewriting the Rules of the European Economy: An Agenda for Growth and Shared Prosperity*, W. W. Norton & Company.

Stojanov, D. (2012), „Transition of Bosnia&Herzegovina Economy: an Example of Economics Barbarism“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8. No. 1. pp. 187-196.

Stošić, I. and Minović, J. (2014), “Benchmarking western Balkan economies“, *Industrija*, Vol. 42, No. 1, pp. 149-170.

Stosic, I. and Eric, D. (2012), “Challenges And Perspectives of Implementation Structural Changes in Serbian Economy“, In *Managing structural changes: trends and requirements*. Faculty of Economics of the University of Coimbra, Portugal, str. 25-43.

Svenjar, J. (2001), „Transition Economies: Preference and Challenges“, William Davidson Working Paper, Number 15.

Tangen, S. (2004), “Performance Measurement: From Philosophy To Practice”, *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 58, No. 8, pp. 729-738.

Thorton, W. (1866), „A New Theory of Supply and Demand“, *Fortinghtly Review*, pp. 433.

The World Economic Forum (2009), “The Global Competitiveness Report 2009–2018”, Geneva, Switzerland. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

Tipurić, D. (1999), *Konkurentska sposobnost poduzeća*, Sinergija, Zagreb.

Tirole, J. (2014/2018), *Ekonomija za dobro pojedinca*, Akademska knjiga, Novi Sad (prevod).

Tompson, W. (1824), *An Inquiry into Principles o the Distribution of Welth*, London, 1824.

Torrens, R. (1820), *An Essaz on the External Corn Trade*, London.

Tsanana, E., Chapsa, X., Katrakilidis, C. (2016), “Is Growth Corrupted And or Bureaucratic? Panel Evidence From The Enlarged EU”, *Applied Economics*, Vol. 48, pp. 3131-3147.

Tucker, J. (1750), *Brief Essay on..the Advantages and Disandvatages Which Respectively Attend France, and Greta Bretain with regard to Trade*, London, p. IX.

Tullock, G. (1996), “Corruption Theory And Practice”, *Contemporary Economic Policy*, Vol. XIV, pp. 6–13.

Turley, G. (2013), “Transition economies: the first two decades”, In: Hare, P., Turley, G. (eds.), *Handbook of the economics and political economy of transition*, chapter 1, pp. 17-33, Routledge, Taylor & Francis Group

Tybout, J.R. (2000), „Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why?“, *Journal of Economic Literature*, No. 18, pp. 11–44.



Uvalic, M. (2012), „Serbia’s Transition to Market Economy: Why Has the Model not Delivered?“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8, No. 2. pp. 87-98.

Vagliasindi, M. (2001), “Competition Across Transition Economies: an Enterprise-level Analysis of The Main Policy And Structural Determinants”, *EBRD working paper No. 68*, paper 18.

Vukotić, V. and Baćović, M. (2006), „Economic Freedom and Economic Growth in Southeast Europe“, *Transition Studies Review*, No. 13(1), pp. 81-91.

Wheeler, J., (2004), *A treatise of commerce*, George Burton Hotchkiss (editor), Newyork.

Weingast, B. (1997), “The Political Foundations of Democracy And The Rule of Law”, *American Politica Scince Review*, Vol. 91, No 2, pp. 245-263.

Žarić, V. 2005. Crna Gora - konkurentna destinacija za investicije (SWOT analiza). <http://web.ebscohost.com> (accessed May 10, 2021).

Zecchini, S. ed. (1997), *Lessons from the Economic Transition in Central and Eastern Europe in the 1990s*, Kluwer, Boston.

Zinnes, C., Y. Eliot, and J. Sach (2001), *The Gains of Privatisation: Is Change of Privatisation enough?*, Spetial issue on Transition economics, eds. Havrylyshyn and R. Sahay.

Zahao Jin, Madani Ghulam Rasool, Anwar Muhammad Awais and Zahra Syeda Masooma (2021), Institutional Reforms and Their Impact on Economic Growth and Investment in Developing Countries, *Sustainability*, No. 13.

Warlas, L. (1913/2010), *Elements of Pure Economics*, Routledge.

WDI (2019), World Bank. World Development Indicators. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>. (avg. 2020.).

Weingast, B. (1997), “The Political Foundations of Democracy And The Rule of Law”, *American Politica Science Review*, Vol. 91, No 2, pp. 245-263.

Weller, J. (1601), *A Treatise of Commerce*, Lonodn.

Williamson O. E. (1985), “Reflections On The New Institutional Economics”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 141, No. 1, pp. 187-195.

Williamson, O. E. (1985a), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, New York.

Williamson J. (2000), „What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?“, *World Bank Research Observer*, Vol.15, No<sup>o</sup>2, pp.251-264.

World Bank (2017), World Development Indicators (database), Washington, DC,

<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (accessed February 2020).

World Bank (2008) *Unleashing Prosperity: Productivity Growth in Eastern Europe and The Former Soviet Union*. The World Bank, Washington, DC

World Bank (2017), Worldwide Governance Indicators (database), World Bank, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx>.

Yerznkyan, B., Gassner, L., Kara, A. (2017), “Culture, Institutions, and Economic Performance”, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 13, No 2, pp.71-80.