

# Slovensko-hrvatski granični spor i Schellingova teorija pregovaranja

Armano Srblijinović

Bit je spora u različitim  
gledanjima dviju država na  
metodu utvrđivanja morske  
granice. Metodu razgraničenja  
regulira čl. 15. Konvencije UN-a o  
pravu mora koji nije posve jasan,  
što ga čini podložnim različitim  
interpretacijama

Kad se Jugoslavija raspala, nastao je problem uređenja granica između njezinih bivših sastavnica koje su postale samostalne države. Dok su kopnene granice bile uglavnom uređene, to se ne može reći za granice na moru. Između Slovenije i Hrvatske pojavio se problem morske granice unutar dijela Tršćanskog zaljeva koji je pripadao bivšoj Jugoslaviji, a koji se naziva Piranskim zaljevom ili Savudrijskom valom.<sup>1</sup> U ovom članku pod slovensko-hrvatskim graničnim sporom podrazumijevam, ponajprije, spor zbog morske granice, premda cijeli granični spor među dvjema državama obuhvaća i niz spornih točaka na kopnu. Uvrježilo se, ipak, mišljenje da je morska granica glavni problem, te da su sukobljeni interesi najizraženiji upravo na tom području.

## Slovensko-hrvatski granični spor

Bit je spora u različitim gledanjima dviju država na metodu utvrđivanja morske granice. Metodu razgraničenja regulira čl. 15. Konvencije UN-a o pravu mora koji, poput mnogih odredbi međunarodnog prava, nije posve jasan, što ga čini podložnim različitim interpretacijama. U prvoj rečenici spornog članka kaže se da su, ako nema drukčijeg sporazuma, obje države ovlaštene protegnuti svoje teritorijalno more do crte sredine. Druga rečenica članka kaže, pak, da se prva odredba ne primjenjuje "u slučaju gdje je zbog historijskog naslova ili drugih posebnih okolnosti" razgraničenje potrebno provesti na drukčiji način. Nigdje se, međutim, ne pojašnjava značenje izraza "historijski naslov" i "druge posebne okolnosti" (Turkalj, 2002). Hrvatska se u pregovorima o granici poziva na prvu, a Slovenija na drugu rečenicu članka. Hrvatska zagovara razgraničenje

Armano Srblijinović, znanstveni suradnik u Institutu za istraživanje i razvoj obrambenih sustava Ministarstva obrane Republike Hrvatske. E-mail: armano.srblijinovic@moh.hr

duž središnje crte zaljeva, dok Slovenija traži suverenost nad cijelim zaljevom.

Spor se prvo nastojalo riješiti dvostranim pregovorima. Najbliže rješenju došlo se 2001. kad su tadašnji premijeri Janez Drnovšek i Ivica Račan okvirno dogovorili kompromisno rješenje koje, međutim, nije prošlo u Hrvatskom saboru. Slovenija je tako dobila dobru prigodu da krivicu za neuspjeh dvostranih pregovora prebaci na Hrvatsku. Nakon tog neuspjeha, spor se razmatrao na sastancima ondašnjih premijera Janeza Janše i Ive Sanadera 2005. i 2007. ali bez značajnijih rezultata, osim suglasnosti da se rješenje pokuša naći uz pomoć treće strane.

Kad se odustalo od međusobnog sporazuma, preostalo je da se prema čl. 15 primijeni ili načelo ekvidistancije, ili načelo "historijskog naslova i drugih posebnih okolnosti" u određivanju granice. Konvencija o pravu mora ne precizira hijerarhijski odnos u primjeni tih dvaju načela. Analizirajući dosadašnju praksu država u razgraničavanju teritorijalnog mora i presude u sličnim međudržavnim sporovima, Turkalj (2002) je zaključio da je metoda ekvidistancije "kao najprikladnija metoda, odnosno kao metoda koja se može primijeniti na gotovo sve situacije, dobila svoju potvrdu od strane prakse, ali i međunarodnog pravosuđa".

Suprotstavljene strane nastavile su inzistirati na različitim interpretacijama čl. 15, a 2008. počela je slovenska blokada pristupnih pregovora Hrvatske s Europskom Unijom zbog navodnog prejudiciranja međudržavne granice u dokumentima koje Hrvatska koristi u pristupnim pregovorima. Blokada je dosegla vrhunac sredinom 2009. Nakon što je premijer Ivo Sanader odstupio i nakon što ga je zamijenila Jadranka Kosor pojačani su naponi da se hrvatski pristupni pregovori deblokiraju. Niz susreta premijera Boruta Pahora i Jadranke Kosor rezultirao je postupnom deblokadom i potpisivanjem Sporazuma o arbitraži u studenom 2009, koji predviđa uspostava Arbitražnog suda nadležnog za konačno rješenje spora. Hrvatski je sabor brzo prihvatio Sporazum, a slovenska ga je vlada uputila na referendum u lipnju 2010. na kojemu je prihvaćen. Time je otvoren prostor poboljšanju slovensko-hrvatskih odnosa, premda će teško odjednom postati idilični. Već su se pojavili nagovještaji moguće nove

ke agende, (2) preklapanja pregovora s različitim partnerima, (3) javnost pregovora i (4) intervencija medijatora i arbitara.

## Osnove Schellingove teorije pregovaranja

Pregovaranje se može definirati kao metoda rješavanja sukoba raspravom suprotstavljenih strana kojom se traži sporazumno rješenje (Schellenberg, 1996). Iskaz početne pozicije svake strane u pregovorima naziva se početnom ponudom. Uz pretpostavljenu racionalnost pregovarača, početna ponuda obično je ambicioznija od najnepovoljnijeg ishoda koji je neka pregovaračka strana spremna prihvatiti. Najnepovoljniji ishod naziva se i rezervacijskom cijenom. Raspon između početne ponude i rezervacijske cijene neke pregovaračke strane čini subjektivni pregovarački raspon. Presjek subjektivnih pregovaračkih raspona strana u pregovorima čini stvarni pregovarački raspon.

Ilustrirat ću to na primjeru iz svakodnevnog života. Pretpostavimo da prodavač nekretnina oglašava prodaju stana za 120.000 kn, no zapravo je spreman prodati stan za iznose veće od 90.000 kn. Pretpostavimo da potencijalna klijentica oglašava kupovinu stana za iznos do 80.000 kn, no zapravo je spremna potrošiti do 110.000 kn. Opisana pregovaračka situacija sažeta je u tablici 1. i prikazana na slici 1.

Kakav će biti ishod pregovaranja, odnosno koja će točka iz stvarnoga pregovaračkog raspona biti rezultat pregovora? Za koji će iznos od 90.000 do 110.000 kn stan biti prodat? Teorija distributivnog pregovaranja<sup>2</sup> američkog ekonomista i nobelovca Thomasa C. Schellinga (1980, 1960<sup>3</sup>) upućuje na strukturne osobitosti pregovaračkih situacija koje utječu na rješenje problema.

## Žarišne točke pregovora

Schellingova teorija pregovaranja temelji se na konceptu žarišnih točaka (*focal points*). Pojedini mogući ishodi unutar stvar-

Tablica 1. Ilustrativni prikaz pregovaračke situacije

	Prodavač	Klijentica
Početna ponuda	120.000 kn	80.000 kn
Rezervacijska cijena	90.000 kn	110.000 kn
Subjektivni pregovarački raspon	90.000 kn – 120.000 kn	80.000 kn – 110.000 kn
Stvarni pregovarački raspon	90.000 kn – 110.000 kn	

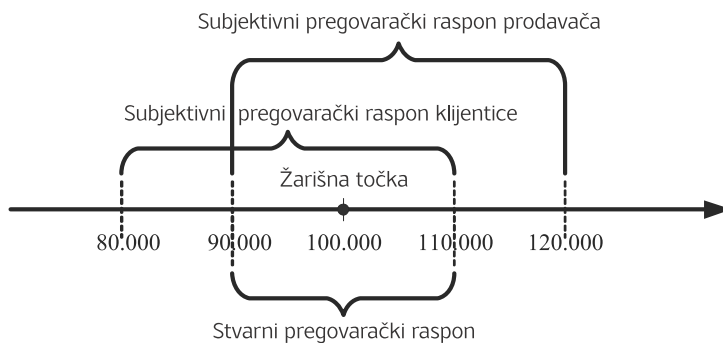
slovenske blokade hrvatskih pristupnih pregovora zbog "slučaja Ljubljanska banka".

Holivudizirani medijski prikazi susreta Kosor-Pahor u bajkovitim ambijentima zagorskih dvoraca više su prikrivali nego otkrivali. Stoga ovim člankom nastojim zaviriti ispod oblaka zvjezdane prašine, gdje se skriva ne uvijek dobro podmazan, ali ipak djelatan mehanizam pregovaračkog procesa. Polazim od jedne od mogućih teorijskih konceptualizacija tog procesa, iz koje izdvajam nekoliko elemenata koji su bitni za slovensko-hrvatski granični spor. Zanima me na koje načine pregovori konvergiraju prema konačnom rješenju, zašto su pojedine "žarišne točke" vjerojatnija rješenja od drugih mogućih solucija, te kako na odabir pojedinih žarišnih točaka utječu (1) širenja pregovarač-

noga pregovaračkog raspona mogu se isticati svojom uočljivošću ili sugestivnošću i sami se po sebi nametati kao moguća rješenja pregovaračkog problema. Te osobite ishode Schelling naziva žarišnim točkama.

Kako bih ilustrirao koncept žarišne točke, pretpostavimo idealnu situaciju u kojoj su i prodavač nekretnina i klijentica upoznati s podacima iz tablice 1. i ne mogu međusobno komunicirati. Pretpostavimo i to da svatko od njih mora predložiti po jedan ishod iz stvarnoga pregovaračkog raspona. Ako oboje predlože isti ishod, transakcija će se uspješno provesti; ako predlože različite ishode, od transakcije neće biti ništa. Drugim riječima, svaka od uključenih strana, ako joj je do transakcije stalo, mora predložiti rješenje za koje pretpostavlja da će ga

Slika 1. Grafički prikaz pregovaračke situacije



predložiti i druga strana, za koju zna da donosi odluku u sličnim uvjetima. Schellingova teorija predviđa da će prodavač i klijentica vrlo vjerojatno uspješno koordinirati svoje odabire u točki 100.000 kn. Psihološka privlačnost okruglog broja, koji se, osim toga, nalazi točno na sredini stvarnoga pregovaračkog raspona, naprosto je "magnetična".

U stvarnom svijetu rijetko nalazimo "laboratorijske" uvjete iz našeg primjera. Pregovaračke strane često nemaju potpune informacije ni o subjektivnim pregovaračkim rasponima drugih strana niti o stvarnome pregovaračkom rasponu. Strane često mogu međusobno komunicirati, no pritom ne moraju uvijek davati istinite podatke. Među stranama mogu postojati asimetrije moći, koje omogućuju više ili manje učinkovite pritiske jedne strane na drugu. U takvim stvarnim uvjetima pregovaračka taktika svake suprotstavljene strane podrazumijeva da ona predmnijeva moguće žarišne točke, te pokušaje pomaka pretpostavljene žarišne točke u smjeru koji jednoj pregovaračkoj strani više odgovara. U primjeru sa slike 1, prodavaču očito odgovara pomaknuti žarišnu točku udesno, prema većoj zaradi, dok klijentici više odgovara pomaknuti žarišnu točku ulijevo, prema nižim troškovima. U pojedinim slučajevima pomak žarišne točke zahtijeva modifikaciju stvarnoga pregovaračkog raspona i/ili pomicanje cijelog raspona u smjeru koji jednoj pregovaračkoj strani više odgovara.

U pregovorima o slovensko-hrvatskome graničnom sporu žarišnu točku u Schellingovom smislu predstavlja crta sredine spornog zaljeva. Više argumenata podupire tu tvrdnju. Prvo, Schellingova empirijski potkrijepljena razmatranja ukazuju na to da je prominentnost, koju crta sredine nesumnjivo ima, jedna od najčešćih osobina žarišne točke. Drugo, crta sredine spominje se već u prvoj rečenici čl. 15. Konvencije o pravu mora, što ukazuje na određenu sugestivnost autora Konvencije prema odabiru crte sredine kao žarišne točke. Istina, druga rečenica istog članka dopušta da "historijski naslov ili druge posebne okolnosti" mogu "pomaknuti" žarišnu točku. Treće, Turkaljeva analiza pokazuje da je u približno dvije trećine međunarodnih ugovora što ih je on razmatrao upravo metoda crte sredine primijenjena u rješavanju problema. I četvrto, međunarodna pravosudna praksa ukazuje na to da je crta sredine prikladna metoda u značajnom broju slučajeva, a čak i u onima u kojima su korišteni drugi kriteriji najčešće bi se prihvatila svojevrsna modifikacija ili varijanta načela središnje crte. Sve u svemu, središnja crta predstavlja "prirodnu" žarišnu točku. Kako "historijski naslov i druge posebne okolnosti" nisu precizno definirani, teret dokazivanja potrebe za pomakom žarišne točke na onoj je strani koja se poziva na njih.

U Memorandumu o Piranskom zaljevu, usvojenom u slovenskom parlamentu 1993, izriekom se tvrdi da Republika Slovenija "odlučno odbacuje uporabu kriterija crte sredine". Ako prihvatimo argumentiranu tezu da crta sredine zaljeva predstavlja žarišnu točku, logičan je zaključak da upravo slovenska strana nastoji pomaknuti žarišnu točku pregovora. Štoviše, Turkalj navodi da je u svojem prvom nacrtu sporazuma o zajedničkoj granici iz 1991. Slovenija predlagala da granica ide crtom sredine, a da je tek 1992. promijenila stav. To znači da je 1992. došlo do značajne modifikacije subjektivnoga pregovaračkog raspona slovenske strane.

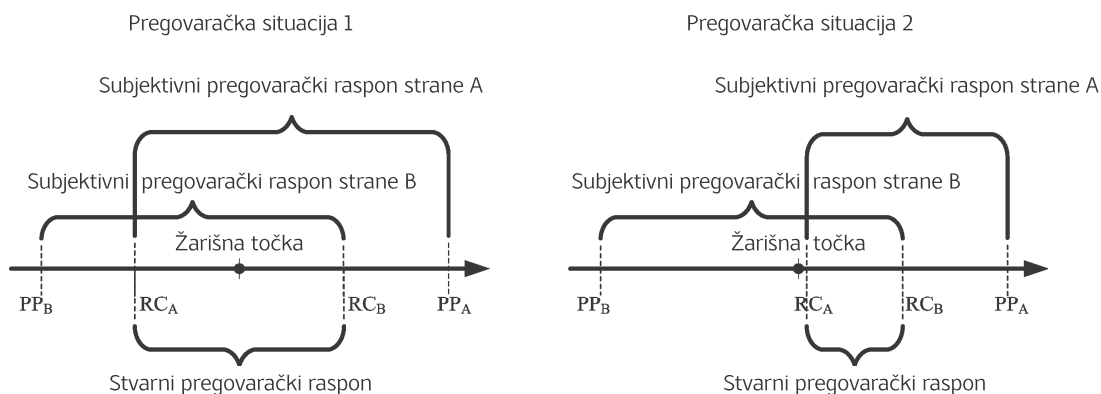
## U pregovorima o slovensko-hrvatskome graničnom sporu žarišnu točku u Schellingovom smislu predstavlja crta sredine spornog zaljeva

Kako slovenska strana nastoji pomaknuti žarišnu točku, na njoj je teret dokazivanja "historijskog naslova i drugih posebnih okolnosti". U ovom članku neću analizirati pravnu utemeljenost nastojanja Slovenije da pomakne žarišnu točku, nego me najprije zanima utjecaj pojedinih strukturnih osobitosti pregovaračke situacije na mogućnost pomaka. Te utjecaje analiziram u duhu Schellingove teorije.

### Opseg pregovaračke agende

Širenje pregovaračke agende otvara mogućnost pomaka žarišne točke u smjeru koji odgovara jednoj pregovaračkoj strani. Pretpostavimo da u nekoj pregovaračkoj situaciji 1 pregovaračka strana A nastoji pomaknuti žarišnu točku udesno (slika 2, lijevo). Pretpostavimo, također, da su iste pregovaračke strane uključene i u pregovaračku situaciju 2 u kojoj se žarišna točka nalazi samo malo ispod rezervacijske cijene strane A (slika 2, desno). Drugim riječima, u pregovaračkoj situaciji 2 strani A dovoljan je posve mali ustupak strani B, koji se sastoji od neznatnog spuštanja rezervacijske cijene da bi se dostigla žarišna točka. Tada je u interesu strane A da, na neki način, poveže pregovaračke situacije 1 i 2. Naime, ako pregovaračka agenda obuhvati pregovaračke situacije 1 i 2, onda strana A može od strane B zahtijevati ustupak koji omogućuje pomicanje žarišne točke u pregovaračkoj situaciji 1 udesno u zamjenu za mali ustupak

Slika 2. Grafički prikaz dviju pregovaračkih situacija



$RC_i$  = rezervacijska cijena strane  $i$ ,  $PP_i$  = početna ponuda strane  $i$ .

strane A strani B u pregovaračkoj situaciji 2, koji omogućuje postizanje rješenja u situaciji 2. Drugim riječima, širenje pregovaračke agende s pregovaračkog problema 1 na agendu koja obuhvaća i pregovarački problem 2 gdje je strana A voljna učiniti mali ustupak, omogućuje strani A da iznudi ustupak od strane B u pregovaračkoj situaciji 1. Nadalje, što je zahtijevani ustupak od strane B u situaciji 1 veći i što je odgovarajući ustupak strane A u situaciji 2 manji, to je širenje pregovaračke agende isplativije za A i nepovoljnije za B. U interesu je objiju strana da suprotnoj strani prikažu svoje potencijalne ustupke u situacijama 1 odnosno 2 što većima, kako bi strane stvarno dale što manje ustupke.

Kakve su reperkusije ovog nalaza za slovensko-hrvatski granični spor? Ako pretpostavimo da pregovaračka situacija 1 odgovara pregovorima o državnoj granici između Slovenije i Hrvatske, a pregovaračka situacija 2 pristupnim pregovorima između Hrvatske i Europske Unije (čija je Slovenija članica), jasno je da Sloveniji odgovara povezivanje dviju pregovaračkih situacija. Slovenija stoga nastoji ili je nastojala blokadom hrvatskih pristupnih pregovora ostvariti poziciju u kojoj za relativno mali ustupak – vlastiti pristanak da Hrvatska uđe u Europsku Uniju – može ishoditi supstancijalne ustupke Hrvatske u pregovorima o državnoj granici.<sup>3</sup> Kako Hrvatskoj takva situacija ne odgovara, ona nastoji odvojiti pregovaračke probleme o granici i ulasku u Europsku Uniju da ne bi morala davati velike ustupke u zamjenu za relativno minorne ustupke druge strane.

Slovenija nastoji ili je nastojala blokadom hrvatskih pristupnih pregovora ostvariti poziciju u kojoj za relativno mali ustupak – vlastiti pristanak da Hrvatska uđe u Europsku Uniju – može ishoditi supstancijalne ustupke Hrvatske u pregovorima o državnoj granici

Širenje pregovaračke agende povezivanjem jednoga pregovaračkog problema s drugim pregovaračkim problemom s istim partnerom tipičan je primjer strateškog poteza, to jest poteza jedne strane kojim se nastoje promijeniti očekivanja druge strane o tome kako će se prva strana ponašati, te tako potaknuti drugu stranu da odabere djelovanje koje koristi prvoj strani. Važno je, pritom, tempirati širenje pregovaračke agende u pogodnom trenutku. U konkretnom slučaju, širenje agende nije bilo moguće prije ulaska Slovenije u Europsku Uniju, kao što neće biti moguće ni nakon ulaska Hrvatske u Uniju.

### Preklapanje pregovora s različitim partnerima

Dosad je razmatrano povezivanje različitih pregovaračkih problema s istim partnerom. U nastavku se težište prebacuje na preklapanje pregovora o istovjetnoj ili sličnoj temi s različitim partnerima. Pretpostavimo da je strana B, osim što je uključena u pregovaračku situaciju 2 sa stranom A, uključena u još nekoliko pregovaračkih situacija u kojima se pregovara o istim ili sličnim problemima sa stranama C, D i E (nazovimo to pregovaračkim situacijama 2c, 2d i 2e). Pretpostavimo, također, da se rješenje pregovaračke situacije 2 očekuje prije rješenja pregovaračkih situacija 2c, 2d i 2e. Kakve su reperkusije uključenosti strane B u pregovaračke situacije 2c, 2d i 2e na pregovaračku situaciju 2?

Zbog pretpostavljenoga vremenskog slijeda, ponašanje strane B prema strani A u pregovaračkoj situaciji 2 stvara pretesedan za pregovaračke situacije 2c, 2d i 2e. Presedani vrlo često utječu na odabir žarišnih točaka. Drugim riječima, ishod pregovaračke situacije 2 vrlo će vjerojatno služiti kao putokaz stranama C, D i E u njihovim kasnijim pregovorima s B. Ishod pregovaračke situacije 2 izgrađuje, dakle, reputaciju strane B u kasnijim pregovorima. Svaki ustupak strane B strani A u pregovaračkoj situaciji 2 pridonijet će reputaciji o popustljivosti strane B, koja se može negativno odraziti na ishode pregovaračkih situacija 2c, 2d i 2e za stranu B. Svaki ustupak strane B strani A u pregovaračkoj situaciji 2 umanjuje vjerodostojnost opredjeljenja strane B za nečinjenje ustupaka u pregovaračkim situacijama 2c,

2d i 2e, te ograničuje mogućnosti izbora strane B u tim pregovaračkim situacijama, jer je "obvezuje", u negativnom smislu, na ishode koji su za nju nepovoljniji.

Osim graničnog pitanja sa Slovenijom, Hrvatsku u skoroj budućnosti očekuju slični pregovori o neriješenim graničnim pitanjima s BiH, Crnom Gorom i Srbijom. Pregovori sa Slovenijom za Hrvatsku su svojevrsan probni slučaj na kojemu se izgrađuje reputacija za kasnije pregovore o državnoj granici. Svaki ustupak Hrvatske Sloveniji može se tumačiti kao naznaka mogućih popuštanja i u kasnijim pregovorima o granici. Premda to, na prvi pogled, može izgledati kao slabost Hrvatske u pregovorima sa Slovenijom, Schelling ističe paradoks prema kojemu pregovaračka moć često zapravo podrazumijeva određenu nemogućnost uvjeravate suprotstavljenu stranu kako za nju naprosto nema druge opcije, osim one koju joj vi nudite. Tako shvaćena (ne)moć strateški služi kao snažan signal drugoj strani da će ustupke biti teško ili nemoguće ishoditi. Drugim riječima, očuvanjem reputacije za buduće pregovore o državnoj granici s drugim susjednim zemljama, hrvatska strana može opravdati vlastitu nesklonost ustupcima u graničnom sporu sa Slovenijom.

## Javnost pregovora

Dosad se prešutno pretpostavljalo da je pregovarački proces javan. Pregovori, međutim, ne moraju biti javni, nego se mogu voditi i pomoću "tihe diplomacije". Kakve su implikacije javnosti pregovaračkog procesa?

Javnost pregovora općenito više koristi onoj pregovaračkoj strani koja želi pomaknuti žarišnu točku, jer omogućuje dodatni pritisak na drugu stranu putem javnog obvezivanja. Pretpostavimo da se u primjeru s prodavačem nekretnina i klijenticom, u kojemu je žarišnu točku činilo 100.000 kn, pregovori vode javno, te da se klijentica javno obveže kako neće potrošiti više od 90.000 kn na kupovinu stana. Premda je voljna potrošiti do 110.000 kn, javno obvezivanje na iznos manji od 90.000 kn, uz pretpostavku da je riječ o osobi koja drži do vlastite vjerodostojnosti, *de facto* znači sužavanje njezina subjektivnoga pregovaračkog raspona na interval od 80.000 do 90.000 kn. Stvarni pregovarački raspon ostaje na jednoj jedinoj točki od 90.000 kn, koja mora postati žarišna, jer je u novonastalim uvjetima samo ona potencijalno prihvatljiva objema stranama. Javnost pregovaračkog procesa otvorila je, dakle, klijentici mogućnost promjene žarišne točke javnim obvezivanjem, to jest svjesnim žrtvovanjem vlastite slobode izbora, kojim je uvjerala prodavača kako za nju nema druge opcije osim one koja odgovara njegovoj rezervacijskoj cijeni.<sup>4</sup> Ako obje strane žele pomaknuti žarišnu točku, u prednosti će biti ona koja se prva javno obveže.

Kako smo već pokazali, povezivanjem graničnog spora s pristupnim pregovorima Hrvatske s Europskom Unijom Slovenija nastoji pomaknuti žarišnu točku pregovora u smjeru koji joj više odgovara. U skladu s tim, kao i s tvrdnjom da javnost pregovora koristi strani koja želi pomaknuti žarišnu točku, može se zaključiti da Sloveniji više odgovara javnost pregovaračkog procesa nego Hrvatskoj. U potporu toj tvrdnji može se navesti da je upravo slovenska komercijalna televizijska postaja POP-TV prva obznanila dotad javno nepoznat sadržaj europske inicijative za medijaciju od strane tročlanoga posredničkog vijeća što bi ga činili Marti Ahtisaari, Robert Badinter i neimenovana treća osoba (HINA, 2009).

Premda obje strane s vremena na vrijeme koriste javno obvezivanje kao metodu svojevrsnog ograničavanja slobode iz-

bora, čini se da slovenska strana ipak češće poseže za tim instrumentom. Slovenski premijer Borut Pahor, primjerice, tijekom jedne sesije o deblokadi hrvatskoga pristupnog procesa napomenuo je kako "ne može kao premijer prihvatiti otvaranje pregovora, jer bi se mogao naći u situaciji da mora parlamentu poslati na potvrdu hrvatski pristupni ugovor o ulasku u EU, koji potom neće dobiti potrebnu dvotrećinsku podršku uz mogući zahtjev za referendumom" (Trkanjec, 2009). Riječ je, dakako, o primjeru korištenja javnosti pregovaračkog procesa ili, preciznije, javnog mnijenja radi samoograničavanja slobode izbora, to jest radi uvjeravanja druge strane kako naprosto nema druge opcije osim one koja može proći u parlamentu.

## Medijacija ili arbitraža?

Prema Schellingovoj teoriji, na ulogu medijatorâ i arbitara u pregovaračkim procesima treba gledati kao na svojevrsnu pomoć suprotstavljenim stranama u pronalaženju žarišne točke. Premda se u zapadnjačkoj tradiciji posredništva često naglašava neutralnost medijatora, on u stvarnosti, osim što usmjerava komunikaciju (primjerice, određuje redoslijed ponuda, protuponuda i sl.), može stvarati vlastiti kontekstualni materijal i davati vlastite sugestije, to jest vlastitom inicijativom utjecati na očekivanja ostalih aktera. Medijator, primjećuje Schelling, sugestijom može stvoriti žarišnu točku i kad ona ne postoji.

Pregovori sa Slovenijom za Hrvatsku su svojevrsan probni slučaj na kojemu se izgrađuje reputacija za kasnije pregovore o državnoj granici. Svaki ustupak Hrvatske Sloveniji može se tumačiti kao naznaka mogućih popuštanja i u kasnijim pregovorima o granici

I arbitar može stvoriti žarišnu točku. No, za razliku od medijacije, postupak arbitraže znatno je formalniji. Drugim riječima, ako arbitar pribjegne stvaranju žarišne točke, vodit će se jasnim formalnim pravilima nego medijator. U slučaju međunarodne arbitraže, pravila se najvećim dijelom svode na međunarodno pravo koje je, koliko god manjkavo bilo, još uvijek prilično pouzdan skup pravila u odnosu prema relativno neformalnim načelima medijacije. Za Schellinga je stoga arbitar svojevrsni "ekvivalent povjerenja", koji je dostupan i u situacijama u kojima je izravno međusobno povjerenje pregovaračkih strana narušeno.

Pojednostavnjeno rečeno, pristanak na arbitražu znači i pristanak na određivanje žarišne točke pomoću prava, dok pristanak na medijaciju može značiti pristanak na određivanje žarišne točke od strane medijatorâ za koje se pouzdano ne zna kojim će se načelima i pravilima voditi. Štoviše, veće povjerenje jedne strane u određenog medijatora ponekad mu omogućuje veći utjecaj na tu stranu i ishođenje ustupaka koji se inače ne bi mogli dobiti. Općenito, medijacija više odgovara onoj strani koja želi pomaknuti žarišnu točku. Zato Slovenija preferira medijaciju, a Hrvatska arbitražu kao metodu rješavanja graničnog spora.

## Zaključci

Analizom strukturnih osobitosti pregovaračke situacije u slovensko-hrvatskome graničnom sporu pomoću Schellingove teorije distributivnog pregovaranja pokazalo se sljedeće:

- središnja crta Piranskog zaljeva odnosno Savudrijske vale predstavlja žarišnu točku pregovora u slovensko-hrvatskome graničnom sporu u Schellingovu smislu;
- slovenska strana nastoji pomaknuti žarišnu točku pregovora;
- širenjem pregovaračke agende na pristupne pregovore Hrvatske s Europskom Unijom Slovenija nastoji – ili je nastojala – ishoditi pomak žarišne točke koji je povoljan za nju;
- ishod hrvatskih pregovora o granici sa Slovenijom utjecat će na reputaciju Hrvatske u kasnijim pregovorima s drugim susjednim državama o sličnim pitanjima;
- javnost pregovaračkog procesa više odgovara pregovaračkoj strani koja nastoji pomaknuti žarišnu točku, a to je Slovenija;
- medijacija odgovara pregovaračkoj strani koja nastoji pomaknuti žarišnu točku više nego arbitraža, što objašnjava slovensko preferiranje medijacije, a hrvatsko arbitraže.

U analizi nisam ulazio u sve sadržajne potankosti spora, a nisam razmatrao ni pravnu utemeljenost slovenskih zahtjeva za pomakom žarišne točke, jer bi to premašilo ograničeni opseg ovog rada i dostupne istraživačke resurse. Za preciznije određivanje pregovaračkih raspona i mogućih novih žarišnih točaka trebalo bi konzultirati odgovarajuće eksperte i pregovaračke timove. No, i bez toga se mogu analizirati pojedine strukturne osobitosti pregovaračkih situacija i uspoređivati ih s predviđanjima postojećih teorija – u ovom slučaju sa Schellingovom teorijom, koja se pokazala vrlo primjenjivom na konkretni slučaj.

Premda ne može riješiti pregovarački problem, jasna artikulacija pregovaračke situacije može pomoći suprotstavljenim stranama da izbjegnu isključivosti u pristupu pregovaračkom procesu, te da bolje razumiju drugu stranu kao racionalnog aktera, suočenog sa sličnim problemima i nedoumicama. U svijetu racionalnih interesa ponekad, na žalost, nema mnogo mjesta za empatiju, ali zacijelo ostaje prostora za korektne međusobne odnose, koji podrazumijevaju suradnju na područjima od zajedničkog interesa i rješavanje interesnih sukoba u skladu s opće-prihvaćenim civilizacijskim standardima.

## Bilješke

- 1 Naziv Piranski zaljev uobičajio se u Sloveniji, dok se u Hrvatskoj više koristi lokalni toponim Savudrijska vala.
- 2 Distributivno je pregovaranje usredotočeno na postizanje sporazuma koji će najviše pogodovati vlastitim interesima pregovaračkih strana, dok je integrativno pregovaranje usredotočeno na pronalaženje sporazumnog rješenja u obliku *win-win* aranžmana. Drugim riječima, distributivno je pregovaranje kompetitivnije, dok je integrativno pregovaranje kooperativnije. Teorije racionalnog izbora, u koje se ubraja i Schellingov pristup, u načelu bolje objašnjavaju kompeticiju, nego kooperaciju, te su primjenjivije na distributivno, nego na integrativno pregovaranje. Teritorijalni sporovi mogu se promatrati kao kompeticija za jurisdikciju nad spornim područjem, što ukazuje na primjenjivost teorije distributivnog pregovaranja.
- 3 Ilustrativan je primjer donedavna slovenska blokada konsenzusa Europske Unije o zatvaranju pogl. 6 "Pravo trgovačkih društava" u pristupnim pregovorima Hrvatske. "Stručnjaci država članica EU u čudu kažu da im nikako ne pada na pamet što bi to moglo biti u poglavlju o zakonima o poduzećima i trgovačkim društvima da bi se mogla prejudicirati granica." (Palokaj, 2009) Međutim, što je ustupak strane A u situaciji 2 – u ovom slučaju pristanak Slovenije na zatvaranje pregovora o pravu trgovačkih društava – manji, to je širenje pregovaračke agende na 2 isplativije za A, neovisno o tome koliko su situacije 1 i 2 međusobno logički povezane ili nepovezane.
- 4 Tu je opet na djelu spomenuto načelo vješte pretvorbe prividne nemoći u vlastitu pregovaračku moć.

## Literatura

- HINA (2009). Žbogar: Prerano je reći da podržavamo Rehnovu inicijativu. *Večernji list*, 23. siječnja 2009.
- Palokaj, A. (2009). Blokirani samo dva sata nakon Mokrica. *Jutarnji list*, 25. veljače 2009.
- Schellenberg, J. A. (1996). *Conflict Resolution. Theory, Research, and Practice*. Albany: State University of New York Press.
- Schelling, Th. C. (1980, 1960<sup>1</sup>). *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press.
- Trkanjec, Ž. (2009). Sanader i Pahor bez dogovora. *Jutarnji list*, 25. veljače 2009.
- Turkalj, K. (2002). Razgraničenje teritorijalnog mora između Hrvatske i Slovenije u sjevernom Jadranu (Piranski zaljev). Baza pravnih podataka. Dostupno na: <http://www.pravnadatoteka.hr/hrv/autorskiLclanci.asp>.