



УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

Мр Владан Ивановић

**ТЕОРИЈСКО-МЕТОДОЛОШКА АНАЛИЗА
ИНСТИТУЦИОНАЛНИХ ФАКТОРА ЕКОНОМСКОГ
РАСТА – ЕВАЛУАЦИЈА ТРАНЗИЦИОНИХ
ЕКОНОМИЈА**

ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА

Крагујевац, 2013.

ИДЕНТИФИКАЦИОНА СТРАНИЦА ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ

<i>I Аутор</i>
Име и презиме: Владан Ивановић
Датум и место рођења: 22.02.1981, Крагујевац
Садашње запослење: Асистент, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу
<i>II Докторска дисертација</i>
Наслов: Теоријско-методолошка анализа институционалних фактора економског раста – евалуација транзиционих економија
Број страница: viii+462
Број слика: 7; Број табела: 4; Број графика: 26
Број библиографских података: 512
Установа и место где је рад израђен: Економски факултет Универзитета у Крагујевцу
Научна област (УДК): 330.35 Економија – Привредни раст
Ментор: Проф. др Властимир Лековић
<i>III Оцена и одбрана</i>
Датум пријаве теме: 11.10.2011.
Број одлуке и датум прихватања докторске дисертације: 240/VII – 2/4) од 30.01.2012.
Комисија за оцену подобности теме и кандидата: <ol style="list-style-type: none">1. Др Властимир Лековић, ванредни професор Економског факултета Универзитета у Крагујевцу, ужа научна област – општа економија и привредни развој2. Др Слободан Цветановић, редовни професор Економског факултета Универзитета у Нишу, ужа научна област – општа економија и привредни развој3. Др Гордана Марјановић, ванредни професор Економског факултета Универзитета у Крагујевцу, ужа научна област – општа економија и привредни развој
Комисија за оцену докторске дисертације: <ol style="list-style-type: none">1.2.3.
Комисија за одбрану докторске дисертације: <ol style="list-style-type: none">1.2.3.
Датум одбране дисертације:

Теоријско-методолошка анализа институционалних фактора економског раста – евалуација транзиционих економија

Апстракт

Предмет истраживања докторске дисертације односи се на анализу значаја и механизма на који институционална обележја утичу на ефикасност националних економија. Притом, циљ је да се истраживањем идентификују релевантне нормативне и позитивне позиције у погледу улоге коју институције имају у економским процесима, као и њихов међусобни однос и релативна важност при утицају на економске перформансе, са посебним освртом на искуства привредних система земаља у транзицији. Из тог разлога, анализирани су особности институција као јединица економске анализе, разноврсност елемената институционалне структуре, кроз, нарочит, осврт на интеракцију која се појављује између формалних и неформалних институционалних правила. Условљеност економских перформанси институционалним својствима анализирана је из перспективе теорије трансакционих трошкова, као и теорије власничких права и механизмима којима они остварују утицај на економске перформансе. Из разлога што значајан део институционалне структуре настаје, али се и мења, у оквиру политичког система, ефекти на економску активност посматрани су кроз утицаје који настају као последица специфичности политичких институција, односно, њихове стабилности, форме и централизованости, као и квалитета јавног управљања, утицаја *rent-seeking*-а и политичких конјунктурних циклуса. С обзиром да су постојаност и динамика интегрална својства сваког сегмента институционалне структуре, део истраживања је оријентисан на анализу основних елемената, типова и теорија институционалних промена, зависност промене институција од историјског институционалног, формалног и неформалног, наслеђа, контроверзи у погледу трансплантације институција, као и узрока институционалне хистерезе и неуспеха. На основу емпиријског истраживања односа економских перформанси и институционалног квалитета, утврђено је да ниво *per capita* дохотка одлучујуће зависи од квалитета институционалне структуре, ефикасне заштите власничких права, усклађености између формалних и неформалних правила, чиме институционалне промене у правцу унапређења свих институционалних сегмената представљају неопходну претпоставку ефикаснијој економској активности.

Кључне речи: формалне институције, неформалне институције, економски раст, економска историја, теорија трансакционих трошкова, власничка права, политичка стабилност, политички режим, *rent-seeking*, политички конјунктурни циклуси, институционална промена, трансплантација институција, институционална ригидност, транзиционе привреде

Theoretical and methodological analysis of institutional determination of economic growth – the evaluation of transition countries

Abstract

This paper refers to the analysis of the importance of the institutions and the mechanisms through which the institutional characteristics influence the efficiency of national economies. In this context, the main goals of the research are to identify and explain relevant normative and positive aspects of institutional theory, the way in which institutions affect economic processes, as well as the interrelation and relative importance of different institutional units in their influence on economic performance, with special emphasis on the experience of transition countries. For this purpose, the author has reviewed the uniqueness of institutions as units of economic analysis, the diversity of the elements of institutional structure, with the particular accent on interaction between formal and informal institutional rules. Dependence of economic performance upon the institutional characteristics has been analyzed from the perspective of transaction-cost theory, as well as the theory of property rights. Special attention is paid to the mechanism through which the property rights exercise their influence upon the efficient operation of economic system. Bearing in mind the fact that the important part of institutional structure is made within a political process, the effects of institutions are observed through the influences derived from political stability, political regime and the level of administrative and fiscal centralization. The quality of governance, the impact of rent-seeking activities and the influence coming from political and business cycles are additional important features in this regard. Since the institutions display the persistence and changeability at the same time, the important part of the research is dedicated to the analysis of different types and theories of institutional changes, the dependency of changes on the past formal and informal institutional development, the issues related to the transplantation of institutions and the causes of institutional hysteresis. Based on the empirical part of the thesis, we have reached the conclusion that the level of *per capita* income largely depends on the quality of institutions, especially the protection of property rights, as well as the harmonization between formal and informal institutions. This makes good institutions a decisive and long-lasting factor of the success and efficiency of national economies.

Key words: formal institutions, informal institutions, economic growth, economic history, transaction-cost theory, property rights, political stability, political regime, rent-seeking, political business cycles, institutional change, transplantation of institutions, institutional rigidity, transition economies

САДРЖАЈ

Увод	1
Први део		
КЉУЧНИ ЕЛЕМЕНТИ ЕКОНОМСКЕ АНАЛИЗЕ		
ИНСТИТУЦИЈА		
1. Појам и улога институција у економском процесу	14
2. Основне својства институционалне јединице	21
3. Критеријуми за утврђивање ефикасности институционалне јединице	26
4. Институционална трајекторија и односи између институционалних јединица	32
5. Категоризација, типологија и мерење институција	36
5.1. Политички, економски и социјални показатељи институција и њихов утицај на економски раст	46
5.1.1. Инструменталне и <i>proxu</i> варијабле квалитета формалних институција и економски раст	49
5.1.2. Социјалне карактеристике као инструментални показатељи утицаја институција на економски раст	55
5.1.3. Показатељи политичких институција и њихова релација са економским растом	60
5.2. Ограничења анализе институционалне детерминисаности економског раста политичким, социјалним и економским карактеристикама	65
6. Анализа односа интерних и екстерних институција у процесу економског раста	69
7. Економска историја, економски раст и институционално окружење	81
8. Улога и значај институција у моделима раста	92
8.1. Институције у теоријском моделу раста	99

Други део

**ИНСТИТУЦИОНАЛНА ЕФИКАСНОСТ ИЗ ПЕРСПЕКТИВЕ
ТЕОРИЈЕ ТРАНСАКЦИОНИХ ТРОШКОВА И ТЕОРИЈЕ
ВЛАСНИЧКИХ ПРАВА**

1.	Трансакција и трансакциони трошкови као основна јединица економске анализе	106
2.	Бихејвиоралне претпоставке теорије трансакционих трошкова	112
2.1.	Опортунизам и његов утицај на економски раст	114
2.2.	Инструментална vs. ограничена рационалност и последице по економску ефикасност	121
3.	Власничка права, економски раст и основне карактеристике алтернативних теоријских модела	127
3.1.	Дефинисање власничких права	128
3.2.	Основни правци и механизми утицаја власничких права на економски раст	132
3.3.	Алтернативни модели у оквиру теорије власничких права	143
3.3.1.	Теорема <i>Coase</i> -а, власничка права и економска ефикасност	145
3.3.2.	Власничка права у поставци <i>D. C. North</i> -а и њихове импликације по економску ефикасност	152
3.3.3.	Пристап <i>Demsetz</i> -а анализи власничких права и анализа њиховог утицаја на економску ефикасност	160

Трећи део

**ПОЛИТИЧКИ СИСТЕМ И РАЗВОЈ
ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ИНФРАСТРУКТУРЕ**

1.	Институционални развој и политички систем – опште карактеристике	171
2.	Основни механизми утицаја институционалних карактеристика политичког система на економске перформансе	176
2.1.	Стабилност политичких институција и економски раст	185
2.2.	Карактер политичког процеса и економски раст	194

2.3.	Централизовани vs. децентрализовани политички систем и економска ефикасност	203
3.	Детерминисаност понашања актера на политичком тржишту	216
3.1.	Принципал-агент модел и односи између различитих актера у политичкој сфери	221
4.	Квалитетно управљање, његови принципи и економски раст	226
5.	Најзначајнији видови неефикасног понашања у политичком систему	237
5.1.	<i>Rent seeking</i> понашање и утицај на економски раст	238
5.2.	Политички конјунктурни циклуси и последице по економску ефикасност	246

Четврти део

ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ПРОМЕНЕ И ЕКОНОМСКИ РАСТ

1.	Основни елементи теорије институционалних промена	257
2.	Типови институционалних промена	266
3.	Теорије о институционалним променама	273
3.1.	Еволутивна теорија институционалних промена	275
3.2.	Теорија рационалног избора и институционалне промене	283
4.	Историјска детерминисаност институционалне динамике - теорема "зависности пута"	290
5.	Институционалне промене и трансплантација институција	298
5.1.	Трансплантација <i>best practises</i> институција економске перформансе	301
6.	Лимитирајући фактори институционалних промена и узроци институционалне хистерезе	309
6.1.	Институционална ригидност и политичка моћ	315

Пети део

**АНАЛИЗА ОДНОСА ИЗМЕЂУ ИНСТИТУЦИЈА И
ЕКОНОМСКОГ РАСТА У ТРАНЗИЦИОНИМ ЕКОНОМИЈАМА**

1.	Основни показатељи економских перформанси транзиционих економија – анализа стопе економског раста	328
1.1.	Анализа динамике економског раста у транзиционим привредама у периоду 1989–2011.	329
1.2.	Својства економске динамике из перспективе дескриптивне статистике, у периоду 1989–2011.	336
2.	Индикатори економске трансформације транзиционих економија и економска ефикасност	341
2.1.	Просечна вредност индекса трансформације и економске перформансе	342
2.2.	Вредности приватизационог индекса и економске перформансе	348
2.3.	Индекс управљања и реструктурирања предузећа и економске перформансе	352
2.4.	Либерализација цена и спољне трговине и економске перформансе	355
2.5.	Индекс конкурентности и економске перформансе	359
3.	Владавина права и економска ефикасност у транзиционим привредама	363
3.1.	Заштита власничких права и економска ефикасност у транзиционим економијама	364
3.2.	Слобода од корупције и економска ефикасност	372
4.	Карактеристике фискалног система и економске перформансе транзиционих привреда	375
4.1.	Државна потрошња и економска ефикасност	377
4.2.	Фискална слобода и економска ефикасност	382
5.	Регулаторна ефикасност и економске перформансе	384
5.1.	Квалитет монетарног окружења и економски резултати	386

5.2. Пословне слободе и економске перформансе	389
6. Неформалне институције и економска ефикасност у транзиционим привредама	394
6.1. Индекс неформалних институција и ниво економске активности	399
Закључак	407
Литература	427

Увод

Промене усмерене ка успостављању тржишних економија и политичког конституционалног оквира у некадашњим социјалистичким земљама, које су отпочете крајем XX века, значајним делом су се наставиле и обележиле прву деценију XXI века, која се у литератури означава као други талас реформи и институционалних промена усмерених на успостављање кључних механизма неопходних за развој успешног тржишног система. Дивергентни економски резултати међу овом групацијом земаља, али и њихово релативно заостајање у односу на развијене тржишне привреде, или исувише спор процес конвергенције, чини неопходним преиспитивање теоријских концепата и економских модела којима се доминантно објашњавала и на којима се заснивала развојна политика ових националних економија. Традиционални приступи и моделирање економског раста, који су се заснивали на неокласичној, ресурсно базираној интерпретацији економског раста, нису дали адекватне одговоре у домену конципирања и имплементације развојних стратегија које би трасирале пут конвергенцији мање развијених економских система зрелим тржишним економијама. Сви ови модели, почевши од оних старијих, попут *P. Romer*-овог или *R. Lukas*-овог, или нешто новијих, *P. Romer*-а, *G. M. Grossman*-а и *E. Helpman*-а или *P. Aghion*-а и *P. Howitt*-а, нису дали суштински одговор на фундаментална питања која се тичу детерминисаности економског раста, тј. на питање: шта су *фундаментални* узроци економског раста? Наиме, како истичу *D. C. North* и *R. Thomas*: "фактори који се користе у овим моделима, попут иновација, економије обима, образовања, акумулације капитала, и томе слично, нису узроци раста: они *јесу раст*." Иако ендогени модели, који инкорпорирају институције као централни сегмент анализе, још увек не дају потпун одговор на питања детерминисаности економског раста, они представљају значајно побољшање и адекватнији аналитички оквир за разумевање развојне динамике и историјске путање развоја транзиционих привреда. То се посебно односи на земље које су почетком XX-ог века прошле фундаменталне и радикалне промене социјалног и економског система.

Резултати који су до сада остварени у транзиционим економијама, као и досадашњи ток реформи у њима, подстакли су супротне тенденције, а динамика конвергенције није

одражавала социјално префериране и иницијално пројектоване перформансе. С друге стране, мања група бивших социјалистичких земаља успела је да усмери своје развојне трајекторије на начин који им је омогућио, према класификацији Светске Банке, улазак у групу земаља са високим дохотком, попут Пољске, Летоније, Мађарске или Словеније. Њихов развој не може се објаснити изоловано богатом ресурсном базом или неокласичним моделирањем. Наиме, неокласична теорија се заснива на анализи функционисања тржишта, али не објашњава како тржишта настају, и посебно, како се иста развијају, односно, како еволуирају кључне институционалне димензије које обезбеђују подршку ефикасном функционисању тржишта. Овај сегмент је од кључне важности за разумевање успеха, односно неуспеха, појединачних транзиционих привреда. То је потврђено у бројним студијама које су се бавиле анализом утврђивања зависности развојне динамике од конвенционалних фактора попут рада, капитала и технолошког прогреса. Тиме је настала потреба да се, у оквиру постојећих модела, изврше корекције у правцу укључивања институционалних варијабли које имају за циљ да створе адекватнију основу за интерпретацију, и на бази ње побољшање, економских резултата који се у овим политичким и економским системима остварују. Институције, као инфраструктура којом се усмерава индивидуално и организационо понашање, од посебног су значаја у поменутом другом таласу институционалних реформи, али су оне, такође, као историјски легат од немерљиве важности за разумевање актуелних перформанси у овим националним привредама.

Сходно наведеном, произилази став који упућује на све већи значај институција као одлучујућег фактора у анализи могућности динамизирања економске динамике и превазилажењу разноврсних развојних проблема који се појављују у транзиционом контексту. У складу са тим, *предмет* истраживања докторске дисертације односи се на значај и механизме утицаја институционалних обележја на перформансе транзиционих националних привредних система. Поред тога, истраживањем ће бити обухваћене и области односа институција, социјалних актера и организација, као и политички процес којим се детерминише регулаторни амбијент у оквиру кога се одвијају производња и размена. Значајан део предметне области односи се на анализу процеса институционалних промена и могућност усмеравања истих ка институционалним структурама са ефикаснијим економским и социјалним исходима.

Настојање је да се истраживањем идентификују валидне нормативне и позитивне позиције у погледу улоге коју институције имају у економским процесима и њихов утицај на економске перформансе националних економија, са превасходним освртом на специфичности бивших социјалистичких привреда. Комплементарни циљ претходном односи се на утврђивање директне везе која постоји између институција и величине *per capita* дохотка. Кроз анализу групације транзиционих земаља, које по бројним показатељима функционисања представљају хетерогену скупину, циљ је да се идентификују она институционална обележја, као и њихов међусобни однос и релативна важност, која су од одлучујућег значаја за успешне институционалне промене и виши квалитет економских перформанси.

У складу са дефинисаним предметом и циљем истраживања, **основне хипотезе** од којих се полази, и чијом верификацијом током истраживања и анализе емпиријских података треба доћи до релевантних закључака о утицају институционалних фактора на економски раст, су следеће:

1. Разлике у институцијама фундаментални су узрок разлика у економском расту међу различитим земљама.
 - 1А) Неадекватна заштита власничких права детерминише нижи ниво *per capita* дохотка.
 - 2А) Неформалне институције детерминишу ниво *per capita* дохотка.
2. Неефикасност која је присутна у политичком процесу, као регулаторном оквиру за формулисање и имплементацију формалних институција, резултира успоравањем динамике економског раста.
3. Ефикасност формалних институција одлучујуће зависи од њихове усклађености са неформалним правилима.
4. Постоји директна корелација између квалитета институција и динамике економског раста, као кључне макроекономске перформансе транзиционих економија.

У истраживању и анализи одређене предметне области, а у складу са утврђеним циљевима истраживања и постављеним хипотезама, у раду ће бити коришћена одговарајућа квалитативна и квантитативна методологија истраживања. Наиме,

полазећи од одговарајућих методолошких претпоставки и принципа, и већ утврђених научних истина верификованих позитивним студијама у области институционалне економије, поступком релационих зависности које се појављују између разноврсних институционалних димензија и економских перформанси, извршиће се евалуација иницијално формулисаних научних хипотеза.

Током истраживања ће бити коришћен *скуп метода* на којима ће се базирати посматрање и анализа релевантних односа међу различитим институционалним димензијама. Аналитички научни метод биће коришћен за идентификовање и детерминисање основних предметних категорија и релација међу њима. Повезивање различитих теоријских ставова и принципа, као и успостављање позитивних/негативних корелативних односа између њих и емпиријских података, примарно ће бити базирано на методу синтезе. С обзиром да је циљ истраживања идентификовање специфичних квалитета институционалног окружења у већем броју транзиционих земаља и њиховог утицаја на економске перформансе, део истраживања ће се базирати на употреби компаративног и историјског метода. Дедуктивно-индуктивна и индуктивно-дедуктивна матрица треба да послужи за утврђивање генералних и универзалних институционалних системских обележја, али и за идентификовање специфичних и искључиво индивидуално релевантних карактеристика појединих националних економија.

Емпиријски део истраживања засниваће се на коришћењу различитих статистичких база, које садрже релевантне информације и индикаторе формалних и неформалних институционалних варијабли које описују квалитет институционалних обележја транзиционих привреда. Подаци из ових база ће бити обрађени уз помоћ статистичког софтверског пакета *Stata*. Визуелизација добијених емпиријских резултата и истраживаних институционалних релација и економских перформанси ће бити базирана на различитим графичким и табеларним техникама.

Докторска дисертација се, поред уводних и закључних разматрања, састоји из *пет делова* у којима се, уз помоћ описаних методолошких поступака и техника, истражује претходно дефинисан предмет истраживања, као и тестирање постављених научних хипотеза.

У првом делу докторске дисертације, истраживање је усмерено на конструкционе елементе институционалне анализе и идентификовање њихове економске садржине и

базичних импликација по економску активност. Осим појмовног објашњења, као и анализе основних функција коју институције имају у регулисању економских процеса и интеракције између социјалних и економских актера, пажња је посвећена и специфичностима које се у институционалном домену појављују на нивоу микро-институционалне јединице. Притом, да би једна институционална јединица или, шире посматрано, сегмент институционалне структуре остварио пожељне нивое ефикасности и ефикасности, неопходно је да буду задовољени бројни услови, али и идентификовани јасни механизми за утврђивање поменутих нивоа ефикасности и ефикасности. Осим претходног, неопходно је имати у виду и „животни пут“, односно институционалну трајекторију која имплицира чињеницу да је утицај институционалне јединице на економску стварност различит у зависности од фазе у којој се институционална решења на свом еволутивном путу налазе. Међутим, да би одређена институционална решења дошла до пуног изражаја приликом одређивања ефикасности, неопходно је да она буду посматрана у пуном садејству и међусобним многобројним односима који се појављују са осталим елементима институционалне структуре. Тек у тој укупности могуће је формулисати закључке о степену институционалне адекватности, а тиме и о последицама које одређено институционално решење има по економску ефикасност.

Значајан сегмент анализе у првом делу представља и начин на који је у досадашњим теоријским истраживањима, али и богатим емпиријским студијама, вршена класификација и типологија институционалне стварности. С обзиром на карактер и природу институција, оне су нераскидиво повезане са ширим социјалним контекстом, па су анализирани сви релевантни институционални показатељи који се појављују у социјалном, политичком и економском контексту и који су коришћени од стране различитих аутора. У анализи односа различитих институционалних обележја и економске динамике можемо рећи да се издвајају посебно три групе институција: инструменталне и *proxu* варијабле квалитета формалних институција; социјалне карактеристике као инструментални показатељи институционалног квалитета; као и посебна група која обухвата показатеље политичких институција. Међутим, без обзира који су од наведених показатеља и у којим студијама били коришћени, њихово заједничко обележје јесте да су закључци условљени и ограничени, а разлози за то се састоје у не увек прецизном разликовању атрибута и перформанси институционалних

обележја, субјективности оцене институционалних димензија, али и могућих методолошких проблема код конструисања модела. Последње ограничење односи се на симултаност, грешке услед изостављања из анализе значајних варијабли, као и проблеме са ординарношћу институционалних показатеља.

Како је најзначајнија класификација и разликовање институција на формална и неформална правила, а имајући у виду утицај на економске перформансе, следећи корак у анализи односи се на посматрање интеракције и односа који се између ових институционалних сегмената појављују. У том смислу, потребно је идентификовати на који начин неформалне институције могу утицати на ефективност и ефикасност функционисања формалних, али и какве су и колико интензивне повратне спреге које се између њих појављују. Након идентификације и анализе овог аспекта, могуће је анализирати утицај њиховог симултаног деловања, у различитим међусобним конфигурацијама у којима оне могу коегзистирати, на економски раст. Различити односи и њихове импликације на економску ефикасност анализирани су кроз различита искуства појединих националних економија.

Додатни аспект на који је потребно указати приликом анализе институција и њиховог утицаја на економске перформансе, односно, економски раст, јесте чињеница да је креирање система ефикасног спровођења институционалних правила, као и формирање социјалних ограничења која врше утицај на понашање, веома дуг и спор процес који захтева време како би се постигла функционалност која би водила ефикасности. У том контексту анализирани су комплексни односи који се појављују на релацији економске историје, економских перформанси и институционалних карактеристика. Другим речима, време и догађаји који карактеришу поједине временске инстанце, по правилу, имају немерљив утицај на касније институционалне трајекторије националних економија и економске резултате повезане са њима, због чега представљају значајан елемент анализе.

У последњем сегменту првог дела дата је анализа утицаја институционалних обележја на економске перформансе у моделима раста. У том погледу институције се у контексту утицаја на економски раст могу посматрати двојачко. С једне стране, оне се могу анализирати преко система структурних једначина, при чему је њихова позиција посредна – мери се или преко утицаја на физички или хумани капитал, или путем директног утицаја на економске перформансе, када у моделима фигурирају као строго

егзогене варијабле. Начин на који су институције укључене у формално моделирање одређен је, преваходно, карактером институционалног обележја, односно, да ли се посматрају формалне или неформалне институције. Сходно томе, представљена су и два формална модела која описују директну и посредну везу условљености економске динамике институционалним карактеристикама.

У другом делу докторске дисертације нагласак је на идентификовању и анализи економске динамике из перспективе теорије трансакционих трошкова и теорије власничких права, које се најчешће у економској теорији посматрају као често интегрални елементи институционалне економије. Наиме, однос између предмета институционалне економије и основних елемената теорије трансакционих трошкова је нераскидиво повезан, јер су трошкови који се појављују приликом трансакција, било у сфери производње или размене, један од основних стубова на којима се посматра ефикасност одређеног институционалног оквира. Поред алтернативних појмовних одређења, могућих класификација и последица које различити приступи овим трошковима имају на анализу економске динамике, део овог сегмента дисертације посвећен је и двома кључним (бихејвиоралним) димензијама које имају незаобилазну улогу у објашњењу утицаја трансакционих трошкова на економску ефикасност. Прва се односи на опортунизам и опортуно понашање који најчешће настају као резултат ситуационих стања које карактерише информациона асиметрија и некомплетност трансакционих релација између економских агената који учествују у односима размене. У контексту анализе у оквиру институционалне економије овај аспект је битно повезан са легалним и социјалним нормама које постоје у друштву. Друга кључна димензија односи се на концепт ограничене рационалности и последице које ово својство саме природе социјалних агената врши на ефикасност процеса обраде информације и доношења одлука. Комбинованим и стално присутним дејством наведених карактеристика понашања појединаца и начина на који оне обликују карактер релација које се успостављају приликом интеракције између економских субјеката пресудно се обликују економске перформансе како на микро, тако и на макроекономском нивоу.

Следећи сегмент овог дела докторске дисертације односи се на истраживање основних постулата теорије власничких права. У том погледу, потребно је истаћи да се теорија власничких права сматра облашћу нове институционалне економије која је од централне важности за објашњење економске ефикасности и динамике, јер се њоме

посматра и анализира специфична групација институционалних правила, тј. власничка права, која чине срж економског процеса који има исходиште у економском расту и уопште квалитетним економским перформансама. Сходно томе, појмовно одређење, као и основни правци и механизми утицаја власничких права на економску реалност, представљају интегралне компоненте истраживања. Осим тога, посебна пажња је посвећена анализи доминантних хипотеза које се појављују у оквиру овог приступа и закључцима којима оне у домену економских перформанси воде. Другим речима, *Coase*-ов, *North*-ов и *Demsetz*-ов приступ анализи власничких права омогућава заокружену целину у разумевању економске динамике у делу који је детерминисан специфичним институционалним конфигурацијама и особинама које се везују за карактер власничких односа.

У трећем делу, истраживање је усмерено на анализу политичког процеса и начина на који политичка сфера обликује институционалне димензије, али и како је истим тим димензијама и обликована, што у сумарном изразу може оставити снажне последице по ефикасност економског процеса. Потреба анализе политичког система, у контексту његовог утицаја на економске перформансе, није битна само из разлога што су институционалне релације између државе и привреде тесно испреплетане. Она је још наглашенија у транзиционом контексту, где су оне још мање јасне у поређењу са развијеним тржишним привредама. Притом, утицај политичког система на економске перформансе се генерално остварује на два нивоа – кроз креирање конституционалних правила, која представљају оквир за производњу других (нижег ранга) правила, и кроз сам чин производње правила којим се непосредно усмерава понашање социјалних актера.

У домену основних механизма којима се преноси утицај политичког система на економске перформансе, потребно је истаћи да постоји реверзибилно, у зависности од бројних других специфичности, мање или више интензивно, дејство између политичких институција и економских перформанси. Непосредно дејство политичког система на институције које су од кључне важности за економске перформансе остварује се преко власничких права. Међутим, осим односа формалних економских институција и политичких институција у контексту кодетерминације економских перформанси, потребно је сагледати и везе које постоје на релацији политичке институције→неформалне институције чиме би се употпунило разумевање институционалног утицаја

политичког система на економске резултате. Осим поменутих веза, које између елемената политичког система и формално-неформалне институционалне матрице постоје, истраживање је у наставку усмерено на основне карактеристике које би један политичких систем *per se* требао да има како не би представљао препреку динамизирању економских активности. Поменуте карактеристике односе се на стабилност политичких институција, везе које постоје између различитих типова политичких система и економског раста, као и степена централизације/децентрализације и њиховог утицаја на економске перформансе.

Наредни сегмент анализе у трећем делу односи се на анализу понашања актера који у политичком процесу учествују и на потенцијалне утицаје који из њихових специфичних бихејвиоралних својстава настају у контексту условљавања економских перформанси. То је битно из разлога што је тек на бази анализе и детекције основних бихејвиоралних и мотивационих димензија, које постоје код различитих актера у политичком процесу, могуће схватити условљеност економске динамике и њену детерминисаност конкретним институционалним особинама политичког, економског и социјалног система. Притом, основни утицај комбинованог дејства различитих карактеристика понашања код различитих социјалних актера и структура остварује се преко висине трансакционих трошкова. Потпуна анализа овог односа подразумева испитивање многоструких принципал-агент односа, који се појављују између различитих политичких група и субјеката.

Један од битних аспеката код разматрања улоге државе, и уопште значаја карактеристика политичког система и институција које га чине, у детерминисању квалитета економских перформанси односи се на концепт „доброг или квалитетног управљања“. Он представља мултидимензионални и комплексан концепт који у себи инкорпорира више принципа, па и делом у другим сегментима разматраних институционалних карактеристика. Његова адекватна концептуализација и операционализација у националним економским и политичким системима сматра се есенцијалним предусловом за изградњу система који ће обезбедити ефективне и ефикасне стимулансе за економске агенте и промовисати економски раст. У основи, концепт квалитетног управљања подразумева интегрални приступ анализи квалитета политичког система, и кроз идентификовање најзначајнијих димензија које се односе на демократску одговорност, квалитет бирократије, корупцију, владавину закона, али и

политичку стабилност, настоји да утврди како економске перформансе корелирају са различитим димензијама система управљања у националној економији.

Последња у низу тема које се разматрају у трећем делу односи се на идентификовање кључних извора неефикасности који се могу појавити у политичком систему. Две су димензије од значаја у овом домену. Једна се односи на *rent seeking* активности, односно чињеницу да и када су доступна и релативно „јефтина“ правила која воде повећању ефикасности, интереси моћних група у друштву могу бити њима угрожени, чиме национална економија остаје „закључана“ у неефикасне институционалне аранжмане. Други кључни извор неефикасности који може оставити снажан утицај на економске перформансе односи се на феномен тзв. „политичких пословних циклуса“. У том погледу, одређене форме и начини коришћења инструмената економског система од стране политичке елите, пре свега из домена стратешког двојца економске политике – фискалне и монетарне, могу имати снажан утицај на понашање и правце деловања економских агената, и водити девијацијама у институционалној структури са дугорочним последицама на економску динамику.

Четврти део истраживања односи се на проблематику институционалних промена и последице које оне имају по економску ефикасност. Осим идентификовања основних елемената институционалних промена и релација које постоје између најзначајнијих својстава и карактеристика старих и нових институционалних решења, а што може имати озбиљне последице по успешност институционалне трансформације и из тога изведене економске резултате, пажња је усмерена на различит карактер појединих институционалних сегмената који институционалне промене чине теже или лакше изводљивим. Поред наведеног, анализирани су и закључци две доминантне теорије које се у оквиру институционалних промена појављују – еволутивна и теорија рационалног избора. С једне стране, еволутивна теорија институционалних промена види у самом карактеру институција значајан потенцијал за институционалну инерцију и кроз садејство између различитих институционалних сегмената, пре свега, између формалне и неформалне институционалне матрице, као и бихејвиоралних карактеристика социјалних актера, посматра институционалне промене као градуалне и недовољно ефикасне. С друге стране, теорија рационалног избора посматра институционалне промене као феномен изазван и одређен у највећој мери кроз комбиновано дејство егзогених шокова и карактера неформалне институционалне структуре, чиме је крајњи

результат промене градуелна трансформација постојећих институционалних правила. Међутим, градуелност или постепеност институционалне трансформације, и са њом често повезани ограничени резултати на економске перформансе, не може се изоловано објаснити неформалном институционалном структуром, већ је битан и шири институционални контекст. Другим речима, формална правила неизоставни су сегмент анализе у овом делу. Начин на који институционални избори у прошлости могу дугорочно утицати на касније путање националних економија анализиран је из перспективе теореме зависности пута.

С обзиром да се историја институционалног развоја савремених економских система највећим делом може посматрати кроз призму трансплантације институција, овој проблематици је, такође, посвећена пажња. У оквиру тога, посебно из перспективе транзиционих економија јесте питање трансплантације *best practices* институција и последице које овај приступ има по економску ефикасност. У закључном делу четвртог поглавља анализирана су питања која се односе на факторе који доминантно ограничавајуће делују на институционалну трансформацију. Они се односе на проблеме са бесплатним корисником, утицаје неформалних институција, стратегијске односе и везе између различитих институционалних јединица, утицаје институционалних избора начињених у прошлости, специфичности социјалних актера, потенцијални ендогени карактер институционалних јединица. Посебно битну групу чине фактори који долазе из домена политичког система, који су везани за политичку моћ, па су, сходно томе, посебно анализирани.

Пети део докторске дисертације посвећен је емпиријској провери основних хипотеза истраживања као и валидизацији, односно оспоравању у теоријском делу анализираних институционалних питања. У овом сегменту, анализа је посвећена посматрању историјске динамике економског раста, као и условљености *per capita* дохотка интегралним и појединачним вредностима индекса економске трансформације транзиционих привреда. Појединачни индекси се односе на карактеристике процеса приватизације, квалитет корпоративног управљања и реструктурирања предузећа у транзиционом контексту, индексе ценовне и спољно-трговинске либерализације, као и индексе конкурентности који описују интензитет ривалства који постоји на унутрашњем тржишту. Осим тога, разматране су и релације које се појављују између економских перформанси и одговарајућих показатеља владавине права, односно

индекса корупције, заштите власничких права и GDP-а *per capita*. Анализа се наставља кроз посматрање одговарајућих показатеља карактеристика фискалног система, кроз анализу фискалних слобода, величине јавних расхода и GDP-а *per capita*, као и регулаторне ефикасности, мерене кроз индекс монетарног квалитета, опште услове за обављање пословања и њихову корелацију са одговарајућим индикаторима економске активности. У завршном сегменту петог поглавља се кроз одговарајуће индексе неформалних институција изводе закључци о релевантности неформалне институционалне матрице на ефикасност економског система, али и на функционалност одређених димензија формалне институционалне структуре. Тиме се анализира и посредан утицај неформалне институционалне структуре на економске перформансе.

I ДЕО

КЉУЧНИ ЕЛЕМЕНТИ ЕКОНОМСКЕ АНАЛИЗЕ ИНСТИТУЦИЈА

1. Појам и улога институција у економском процесу

Значај институција у усмеравању економске активности и одређивању економских перформанси има дугу историју током које је од стране различитих аутора овој проблематици различито и приступано. Најпроминентнија имена свакако су *A. Smith*, *J. Lock*, који их је проучавао у ширем социјалном и филозофском контексту, затим *J. S. Mill*, *A. Lewis*. У новије време посебно су запажени *D. C. North* и *R. Thomas*, који су нарочито заслужни за актуелизацију и ширење области проучавања институција и њиховог дејства на економске перформансе, било на микро- или макроекономском нивоу. Њихови радови су пресудно утицали на све учесталије посматрање институција као фундаменталних или, како се то у литератури чешће назива „дубоких“ детерминанти економског раста.

Први корак у анализи значаја и утицаја који институције перманентно врше на економске актере у економском процесу јесте њихово појмовно одређење. На основу тога је могуће делом извести закључке и идентификовати начин њиховог утицаја на актере у економском процесу. Ван овог макроекономског аспекта, неопходно је указати и на улогу које оне остварују у економском систему. Путем ове две димензије се, у пуној мери, може сагледати њихов утицај на механизам одвијања процеса размене, као и у домену ефикасности коју може остварити један економски систем.

Сам приступ дефинисању институција доста је различит код различитих аутора и код различитих теоријско-методолошких приступа. Ово се, пре свега, огледа кроз чињеницу да се истичу, и посебно наглашавају, различити аспекти које институције имају у домену функционисања социјалног и економског система, са значајним импликацијама на њихово функционисање и нивое перформанси који се остварују. У том смислу, могуће их је посматрати из микро или макроекономске перспективе, у зависности од тога да ли је акценат на индивидуалном понашању, или обликовању социјалне интеракције, или одређивању њихове садржине у контексту потреба и специфичности приступа истраживању институционалних утицаја на ефикасност индивидуалне размене или перформанси одређеног система, на начин на који се то чини у оквиру теорије игара. Осим тога, потребно је указати да се сусрећемо са употребом појма институција у разним врстама анализа, у контекстима који често немају

непосредне везе са изворним значењем које је заступљено у институционалној економији и економској анализи, а односи се на утицај институција на ефикасност функционисања економског система. На тај начин, појам институција добија доста дифузно значење, чија је оперативна употребна вредност у многоне ограничена.¹

D. C. North дефинише институције као ограничења развијена од стране људи која обликују размену.² На тај начин институције односе се и на формална и на неформална правила, али и на механизме њихове имплементације. Код ове дефиниције примарни акценат је стављен на ограничавајућу улогу коју институције имају у обликовању трансакционе активности. Тако одређен појам институција води закључку да оне омогућавају уређена очекивања, мишљења и активности кроз наметање облика и конзистентности у људским активностима. Међутим, ограничавање понашања је само један аспект и само његово истицање би била неадекватна основа за разумевање улоге и утицаја који институције имају у економском процесу. Потребно је истаћи и чињеницу да институције, поред ограничавања активности, на својеврстан начин, утичу и на њихово креирање. Управо у претходно изнетом ставу се састоји дуални карактер који институције имају у економском процесу.³ Као пример за то можемо навести улогу коју семафори имају у саобраћају. Наиме, уколико је упаљено црвено светло, онда је очигледан рестриктивни карактер институција. Међутим, уколико је упаљено зелено светло, то не само да омогућава одређен правац кретања, већ је на самом возачу да одреди у ком ће смеру, од често више понуђених праваца, даље наставити своју вожњу.⁴

Мишљења смо да би код ове врсте одређења институција било потребно увести још један аспект, који представља иманентну димензију појмовне садржине институција, а којим се овом дуалном карактеру додаје још једна димензија. Наиме,

¹ Често се сусрећемо са употребом појма институције који се односи на успостављену организацију или зграду у којој је одређена организација смештена, али и на обичај, праксу или правило, што је садржински ближе категорији институција која се користи у економској анализи. Groenewegen, J., et al. (2010), p. 24.

² North, C. D. (1990a), p. 3.

³ Hodgson, M. G. (2006), p. 2.

⁴ Овакво одређење институција, које доминира у савременој неоинституционалној анализи, значајно је уже од начина на који су институције посматране у оквиру старог институционализма код *T. Veblen*-а и *J. R. Commons*-а. На пример, *J. R. Commons* ситиче да се „радна правила“ или институције односе на оно што појединци морају или не морају да ураде – принуда или дужност, шта они смеју да ураде без мешања од стране других појединаца – дозвола или слобода, шта они могу да ураде уз помоћ колективне моћи – капацитет или право, и шта они не могу очекивати да колективна моћ уради за њих – изложеност правима других или недостатак капацитета. Commons, J. R. (1968), p. 6.

кроз структурирање, ограничавање и омогућавање индивидуалног понашања, институције имају моћ да утичу на формирање капацитета појединаца и на бихејвиоралне руте социјалних актера у економском процесу на фундаменталан начин, односно, оне имају капацитет да промене аспирације, уместо да их углавном омогућавају или ограничавају.⁵

Истичући примарно економску садржину институција, форму и порекло њиховог настанка, уобичајено се истиче да институције обухватају законе, формална правила и регулације, као и неформалне конвенције и обрасце понашања, који чине небудетска ограничења, под којима социјални агенти могу тежити својим личним циљевима. Другим речима, институције не обухватају само бирократска и административна правила, већ и, што је још важније, читав спектар формалних закона, правила и регулација, као и неформалне конвенције и обрасце понашања који чине небудетска ограничења под којима економски агенти следе сопствене циљеве.⁶ Осим наведених формалних и неформалних правила као конституената институционалне структуре, припадајућа компонента одређења институција су и механизми њиховог спровођења. Задатак, на овај начин одређених тзв. „правила игре“, јесте усмеравање индивидуалног понашања у одређеном правцу.⁷

У складу са претходним одређењем институција као формално-неформалне матрице присутне у једном друштву, можемо рећи да се институције фокусирају на лингвистичка ограничења – изговорена, написана или имплицитно подразумеване препоруке или савете, која утичу на узајамно схваћене преференције актера и на оптимизацију понашања. Другим речима, институције односе се на заједничко лингвистичко ограничење, или прилику која прописује, дозвољава или сугерише активности или резултате актерима у интеракцији, и на индивидуалном и на корпоративном нивоу.⁸ Дакле, овим одређењем се укључује и истиче значај који институције имају на преференције актера у економском процесу, не изостављајући значај који оне имају на покушаје оптимизације понашања индивидуалних економских агената. Осим тога, компонента омогућавања одвијања одређених активности, овде је комплексније садржине, односно, има двоструко значење – дозвољавање, али и

⁵ Hodgson, M. G. (2006), p. 7.

⁶ Schmieding, H. (1993), p. 233.

⁷ Furubotn, E. G. & Richter, R. (2005), p. 560.

⁸ Crawford, E.S. & E. Ostrom (1995), pp. 582-583.

сугерисање одређених активности. Осим тога, одређење је везано и за елементарни ниво посматрања уобичајен у институционалној анализи, тј. ниво појединца, али се истиче и подједнака релеватност институционалног садржаја на корпоративном, тј. мезо-економском нивоу.

Још једна значајна, алтернативна дефиниција институција која поседује значајан карактер општости, одређује институције као елементе који односе се на не-физичке факторе, егзогене за сваког појединца на чије понашање имају снажан утицај. У том смислу, институцију можемо посматрати као систем институционалних елемената који заједнички генеришу регуларност понашања кроз његово омогућавање, вођење и мотивисање.⁹ Поред имлиците подразумеваног ограничавајућег аспекта и наведених димензија које односе се на омогућавање и вођење економске активности, институције, уколико су адекватно формулисане, подстичу појединце ка најпродуктивнијим пословним алтернативама.

Уколико се истиче међуиндивидуална димензија и утицај који институције у том контексту врше, можемо их дефинисати као системе успостављених и преовлађујућих социјалних правила која структурирају социјалне интеракције.¹⁰ У оваквој дефиницији нагласак је на релацији, као предмету интересовања у економској анализи.¹¹ Често се под овом врстом одређења институција указује на њих као на систем хијерархијских правила која су од значаја за усмеравање и обликовање односа између више појединаца и регулисање социјалне интеракције. У том смислу, само она правила која су део система, тј. само ако су релативно трајна и уколико имају утицаја на понашање, могу бити посматрана као институције.¹² Наиме, институције обезбеђују решење за „дилему затвореника“ и као такве могу довести до повећаног благостања учесника у интеракцији. Тиме се утиче на то да сви актери код стратегијских одлука које доносе инкорпорирају, са извесним већим степеном извесности, и будуће понашање. Другим речима, управљајућа улога институција у обликовању социјалне интеракције примарно представља обезбеђивање кооперативних начина понашања између страна у трансакцији.¹³

⁹ Nye, J. (2008), p. 77.

¹⁰ Hodgson, M. G. (2006), p. 2.

¹¹ Vandenberg, P. (2002), p. 219.

¹² Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 25.

¹³ Eissrich, D. (2001), p. 70.

Када се акценат посматрања институција помера са индивидуалног на групни ниво, институције можемо одредити као производ континуираног дијалога међу различитим групама у друштву.¹⁴ Овај аспект има примарно исходиште у обликовању тзв. „формалних“ правила, иако се не треба превидети и нешто слабији и постепенији утицај сегменту обичаја и конвенција, односно садржаја онога што се подразумева под неформалним институцијама. Такође, историјска димензија је од пресудне важности. Наиме, у прошлости је тај утицај био дисперзован подједнако на неформални и формални ниво, док су данас динамичније тенденције у овом домену присутне у домену формалних правила, а као резултат политичког процеса. На овај начин, одређене институције су део увек присутног процеса промене економског и социјалног система.

Посебно су интересантна појмовна одређења институције у засебном, математички софистицираном, приступу теорије игара. Наиме, у оквиру ове теоријске парадигме, институције се посматрају као: 1) учесници игре,¹⁵ 2) правила игре, или 3) равнотежне стратегије учесника у игри.¹⁶ Посебно је интересантно и значајно одређење институција из перспективе „равнотеже игре“ (*equilibrium-of-the-game approach*). На основу овог приступа произилази да институције треба да обезбеде стабилну структуру за људску интеракцију, да редукују неизвесности које се појављују као последица некомплетних информација у односу на понашање других појединаца.¹⁷ Другим речима, сви социјални актери формирају своја сопствена правила избора активности у односу на субјективне перцепције правила избора активности других, и поменута стабилизациона функција институција постоји само када су ове перцепције стабилизоване и стога могу служити као смернице за „играње игре“. У том случају, убеђења актера и њихово стратегијско формирање правила избора активности може бити означено као стање тзв. *Nesh*-еквилибријума. У том смислу, докле год се веровања о активностима других реализују, актери немају подстицаја да одступају од њихових сопствених правила избора активности.¹⁸ Значајна карактеристика „институција као еквилибријума“ јесте да су историја и култура друштва – схваћене као скуп погледа и

¹⁴ Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 28.

¹⁵ У различитим апликацијама теорије игара, оно што се означава као „игра“ је заправо аналогија са економским процесом у којем се одвија стратегијска интеракција међу различитим учесницима.

¹⁶ Aoki, M. (2001), p. 5.

¹⁷ North, C. D. (1990a), p. 6, p. 25.

¹⁸ Aoki, M. (2001), pp. 10-11.

очекивања о понашању других, отелотворене у институцијама. Овај аспект се директно надовезује на објашњење тзв. теореме зависности пута, о којој ће бити касније речи.¹⁹

Иако на основу појмовног одређења произилази улога коју институције имају у економском процесу, ипак је неопходно посебно указати на специфичне функције које институције у одређеном систему обављају. У том контексту можемо идентификовати следеће функционалне димензије:

- функција поретка – институције имају функцију успостављања поретка, тј. њима се редукује комплексност;²⁰
- функција поједностављења – захваљујући овој функцији појединац нема потребу да константно између свих могућих алтернативних могућности деловања одлучује, јер институције значајно ограничавају оквир деловања;
- мотивациона функција – институције усмеравају понашање у једном одређеном, жељеном правцу;
- уколико се наглашава функција спречавања нежељеног понашања, онда можемо говорити о надзорној или контролној функцији институција;
- координациона функција – у интеракцији са другим људима институције омогућавају потребну сигурност и поузданост за успешну координацију приликом трансакције;
- кохезивна функција – институције производе у одређеној заједници осећај за заједничку припадност;
- функција стандарда вредности – институције представљају стандард за процену непожељног понашања, чиме представљају базу за легитимност санкционисања или награђивања одређеног понашања;
- специјалне функције – у зависности од тога на коју се проблемску област односе и чије односе уређују, оне поред наведених општих, имају и специјалне функције;²¹

¹⁹ Platteau, J-P. (2008), p. 454.

²⁰ Комплексност може бити дефинисана као карактеристика једног система која омогућава да у датом временском оквиру постоји велики број различитих околности.

²¹ Једна важна специјална функција јесте обезбеђивање власти, односно, кроз њих је управљање и владавина легитимизована. Другим речима, многим институцијама је одређено ко је у ком обиму овлашћен да поседује моћ у односу на друге и да захтева одређени вид понашања од њих. Ово посебно важи за институције које регулишу односе у домену породице, школе, цркве, предузећа, државе.

- изведене функције – постоје институције које уређују како нове организације могу настати – на пример, право привредних друштава, институције које омогућавају да постојеће, важеће институције буду спроведене – у том контексту су од посебног значаја судство и полиција, и институције које уче појединце важећим и у једном друштву присутним институцијама – попут, школа, породице или цркве.²²

Осим наведене генералне катагоризације улога, односно функција које институције имају у одређеном друштву, неопходно је додатно указати на компоненте које можемо означити као економске функције. Наиме, због карактеристика животног циклуса и изложености неизвесношћу, и из разлога што су појединци ограничени у знању, у способности предвиђања, вештинама и времену, њима су потребне институције које омогућавају кооперацију са другима. У том смислу, можемо говорити о функцији сигурности коју оне обезбеђују. Други (економски) разлог постојања институција јесу користи који се остварују од економије обима и екстерналија. Наиме, појединац се може посматрати као засебна производна јединица и као такав је исувише мали да интернализује позитивне ефекте који настају у поменутом контексту. Да би експлоатисао ове користи, потребна је колективна активност, која је базирана на институцијама. Карактеристичан пример у том контексту јесте патентно право.

Поменути функционални аспекти институционалних јединица могу се означити као економске функције. Дакле, због економских и разлога сигурности, а што фундаментално утиче на компоненту очекивања прилико доношења економских одлука, неопходна су бихејвиорална правила која уређују интеракцију међу економским агентима.²³ Институције чине да приватне и некомплетне информације буду "социјално употребљиве" и економски исплативе.²⁴

Из претходног произилази закључак да институције треба схватити као средства којима се превазилазе когнитивна ограничења која постоје код социјалних актера. Њима се ограничава понашање да би се дозволило појединцима да се понашају – и индивидуално и колективно – рационалније него што би то био случај да институција нема. Оне су у стању да то учине, јер су резултат дугорочног процеса покушаја и

²² О наведеним функционалним аспектима видети више код: Göbel, E. (2002), pp. 6-8, pp. 38-40.

²³ Lin, Y. J. (1989), p. 7.

²⁴ Horwitz, S. (2000), pp. 23–40.

погрешака. Међутим, будући да овај процес није савршен, као и да су формалне институције дизајниране и имплементирани од стране појединаца који су рационално ограничени, а будући да се социјалне и технолошке промене константно убрзавају, институције никада нису у потпуности адаптиране на координационе потребе, нити су у потпуности ефикасне.²⁵

На крају, потребно је указати и на један проблем који се често среће у литератури, а односи се на појам и садржај институција. Наиме, често се институције употребљавају као синоними за различите видове економских и других политика и обратно. То у извесном смислу има оправдања, јер, у крајњој линији, политике и представљају специфичну форму институција, формалне институције. Колико је ово питање компликовано говори и чињеница да *D. Rodrik et al.* говоре о ефикасности политика, док *D. Acemoglu* и *остали* говоре о субстанцијалним економским користима од унапређења институција.²⁶ И једни и други говоре о истим феноменима, само их терминолошки различито означавају. У том контексту наводе случај Јапана након тзв. „Мејџи периода“²⁷, Јужне Кореје током 60-их или случај Кине крајем 70-их година XX века. Међутим, како *D. Rodrik* истиче, реформе које су предузели Јапан, Јужна Кореја и Кина биле су иновације у домену политике које су на крају довеле до фундаменталне трансформације у институцијама које су окосница функционисања економије.²⁸

2. Основна својства институционалне јединице

Без обзира на разлике у приступима појмовном одређењу институција, које су понекад и семантичке природе, концептуализација основних обележја институционалне јединице има универзални карактер. Из тога произилазе фундаменталне импликације

²⁵ Brousseau, E. & J.M. Glachant (2008), p. xlv.

²⁶ Rodrik, D. *et al.* (2004), p. 156, Acemoglu, D. *et al.* (2001), p. 1395.

²⁷ Ово је период у коме је Јапан доживео фундаменталну институционалну трансформацију и односи се на време између 1868. и 1912. године. Наиме, у дословном преводу Мејџи означава просвећену владавину, и период је у коме је донесена „Повеља пет чланова“, која је означавала увођење демократског типа владавине са санажним утицајем на финансирање јавних расхода. Међутим, како она није била довољно оперативна, представљала је основ доношења новог једанаесточланог устава. Њиме су прецизиране политичке, легислативне, административне и основне фискалне институције. Дошло је и до симболичних промена, па је тако по први пут Токио (у преводу Источна престоница) постао престоница и преузео то место од Кјота који је то био од 794. године. Иначе, интересантна је трансформација духовног и културног живота Јапана у овом периоду у којем је хришћанство први пут легализовано. Иако је Јапан тек након другог светског рата доживео трансформацију светску супер силу, пре свега на економском плану, сматра се да су темељи овог успеха постављени реформама које су спроведене у „Мејџи“ периоду. Henshall, C. K. (1999), pp. 70-99.

²⁸ Rodrik, D. *et al.* (2004), p. 25.

на објашњење различитих перформанси које у свом функционисању остварују национални економски системи.

Као преовлађујући начини обављања економске активности и њихове координације између независних појединаца или организација, институције представљају својеврсне „социјане технологије“,²⁹ којима се пресудно утиче на интензитет економске динамике. У том смислу, док појединци бирају увек она правила која им обезбеђују највећи повраћај, добре институције увек креирају везу и омогућавају превазилажење јаза који постоји између позитивног приватног и позитивног социјалног повраћаја.³⁰ Овај аспект институционалне јединице, односно њено посматрање као „социјалне технологије“ од посебне је важности када се оне посматрају из перспективе теорије игара. Наиме, у оквиру теорије игара институције не представљају „правила игре“, како их је *D. C. North* изворно дефинисао, већ „начин на који се игра игра“. Сходно томе, институције репрезентују начине „одвијања игре“ што омогућава кооперацију или решава координационе проблеме у контексту поновљених игара.³¹

За сваку институционалну јединицу, посматрану као релативно трајни систем успостављених и, делом затворених, социјалних правила и конвенција које структурирају социјалну интеракцију,³² можемо рећи да поседује следеће карактеристике:

- ендегеност – институције значајним делом представљају самоодржавајући и самоспроводљиви ентитет;
- информациона компресија – у њима су садржане информације којима се понашање економских актера усмерава ка најпродуктивнијим употребама; осим тога, оне омогућавају и процесуирање информационог садржаја који долази из окружења;
- континуираност и робустност – ово својство се дефинише у односу на релативну постојаност институционалне јединице у континуирано променљивом окружењу и малу девијацију у перцепцији и слеђењу од стране социјалних агената;

²⁹ Nelson, R. R. & B. N. Sampat (2001), p. 45.

³⁰ Hall, J. C. *et al.* (2010), p. 389

³¹ Када се каже игра, мисли се, пре свега, на активности, или на трансакције које се реализују у интеракцији између економских субјеката. Nelson, R. R. & B. N. Sampat (2001), p. 37.

³² Hodgson, G. M. (2003), p. 163.

- универзалност релевантности и мултипликативност – у овом домену социјални актери деле „заједничка веровања“ у домену телеолошког садржаја институционалне јединице, док се мултипликативност везује за репетитивни карактер активности које предузимају економски агенти.³³

Институције зависе од активности појединаца, али их оне и ограничавају и моделирају њихово понашање, чиме се ствара повратна веза, која им даје још јаче самоодржавајуће карактеристике.³⁴ Изван овог повратног механизма није могуће разумети трајност институција, нити процес претварања једне институционалне јединице, која је у одређеном тренутку била ефикасна, у институционалну јединицу која у промењеним условима окружења, или неравнотежи система, онемогућава проналажење ефикаснијих начина обављања економске активности. Дакле, управо у наведеној повратној вези налази се разлог њихове постојаности и релативне стабилности током времена.

У зависности од квалитета институционалне јединице, односно њене усклађености са принципом ефикасности, карактеристике у домену континуираности, односно робусности и универзалног карактера њихове релевантности ће имати значајне импликације на ефикасност функционисања размене између економских актера у одређеној националној економији.

Аспект континуираности и универзалног карактера релевантности садржаја институционалне јединице за економске агенте нам омогућава да исту посматрамо у још једном специфичном контексту. Наиме, будући да су институције релативно стабилне, оне имају еквилибријумске квалитете, иако њихова равнотежа може бити нарушена. Равнотежа се обнавља оног тренутка када преференције, или циљеви, буду обликовани резултатима. У том смислу, правила и норме не треба посматрати само као "окружење" у којем ограничено рационални појединац делује и одлучује. Оне су, такође, интернализоване у преференцијама и обнављају се кроз понашање појединца.³⁵ Овај саморегулишући или равнотежни аспект институција често можемо интерпретирати као стање које је последица деловања два фактора. С једне стране, оно може бити резултат констелационог односа међу трансакционим странама у којем

³³ О наведене четири особине институција више видети код: Aoki, M. (2001), pp. 26-27.

³⁴ Hodgson, M. G. (2003), pp. 163-164.

³⁵ Hodgson, M. G. (2006), p. 21.

сваком учеснику недостаје подстицаја да промени стратегију. На пример, користи од промене стратегије нису сасвим препознате, нису довољно велике или постоји висок ризик да не буду реализоване. С друге стране, равнотежни квалитети институција су одраз чињенице да сваки учесник у трансакционим активностима жели и очекује да се и други учесници придржавају својих стратегија, те стога следи сопствену рутинирану стратегију.³⁶

Поред споменутог континуитета, односно релативне постојаности и стабилности, чињеница је и да оне ограничавају понашање економских актера, што је у основи дефиниције коју је предложио *D. C. North*.³⁷ Међутим, институције никако не треба посматрати искључиво у рестриктивном контексту које њихово значење имплицира. Њих треба посматрати и у контексту информационог садржаја који је инкорпориран у оквиру њих, а који омогућава доношење ефикасних одлука од стране социјалних актера. Наиме, информациона компресија садржана у институцији омогућава ограничено рационалним појединцима да ефикасно користе и сакупе додатне информације неопходне да би њихове активности биле усклађене, односно, биле конзистентне са променљивим интерним и екстерним окружењем, и тиме водиле избору ефикасних пословних решења.³⁸ У том смислу, веза између информација и институција је централна.³⁹ Наиме, кључни аспект економског понашања у колективном контексту јесте интеракција између индивидуалне рационалности и њених социјалних граница. Другим речима, ментални капацитети појединаца су ограничени у поређењу са комплексношћу контекста у коме се одлучује, а деловање у складу са социјалним правилима може бити једноставан и задовољавајући начин понашања.⁴⁰

Врло значајан аспект институционалних карактеристика односи се на чињеницу да институције консолидују и стабилизују индивидуално понашање у случају одређених претњи које долазе од стране екстерне реалности чинећи их стабилнијим и разумљивијим.⁴¹ На тај начин, ствара се основа да одговори социјалних актера

³⁶ Schotter, R. A. (1981), pp. 22-23.

³⁷ Voigt, S. (2009), p. 5.

³⁸ Aoki, M. (2001), p. 16.

³⁹ Поред чињенице да се информација преноси институционалном јединицом, битно је истаћи и својства те информације. Наиме, она није никада комплетна. Али, за ограничено рационалне појединце она може послужити да се направе избори у нормалним околностима, који неће бити оптимални, али који могу бити ефикасни.

⁴⁰ Horwitz, S. (2000), pp. 23–40.

⁴¹ Patalano, R. (2007), p. 224.

амортизују спољне претње и омогуће избор продуктивних пословних активности. Институције, односно социјална правила, норме и идеје усмеравају социјално понашање, али га и ограничавају. У њима као таквима је иманентно садржана функционална димензија која утиче на стабилност и одређује регуларност одвијања економских активности, и то без обзира на ком нивоу су посматране. Другим речима, уколико их посматрамо као бихејвиоралне рутине, оне олакшавају свакодневно доношење одлука. Уколико истакнемо социјални аспект, оне уводе регуларност у социјалну интеракцију, чинећи је предвидљивијом. Али, и на психолошко-когнитивном нивоу, оне су својеврсне „когнитивне матрице“ које смањују неизвесност у комплексном свету.⁴² Блиско повезан са претходно наведеним је и аспект очекивања, па га је неопходно укључити приликом посматрања и анализе институција. Он је, на изванредан начин, детерминишући као стабилизациони фактор структурирања одређене институционалне јединице. Наиме, институције је потребно посматрати и као одраз дугорочних очекивања друштва кога чине ограничено рационалне и ретроспективне⁴³ индивидуе.⁴⁴

Као четврта димензија, или својство институционалне јединице, наведен је универзални карактер валидности и прихватљивости институција међу економским актерима. То је у блиској вези са захтевима које је неопходно задовољити како би одређена институционална јединица била ефективна. Наиме, да би институција била ефективна неопходно је да задовољава два услова. Прво, довољан број појединаца се мора придржавати институције да би она била прихваћена. Девијације у понашању у складу са институционалним садржајем ће увек постојати, али оне треба да буду минималне. Јер, како је већ истакнуто, институције односе се на интеракцију између актера у економској и социјалној сфери, у контексту у коме су интереси једне стране и ефикасност активности те стране под строгим и снажним утицајем онога што чине други учесници.⁴⁵ Уколико су одступања од правила значајна, вероватноћа реализације трансакција је смањена. У условима неизвесног окружења, мањи је број трансакција, што на агрегатном нивоу редукује укупни економски потенцијал националне економије и води смањеној економској динамици.

⁴² Ebbinghaus, В (2009), р. 197.

⁴³ Ретроспективност се у овом случају односи на чињеницу да појединци дефинишу своје активности великим делом као резултат рефлексије на пређашње искуство.

⁴⁴ Aoki, М. (2001), р. 11.

⁴⁵ Nelson, R. R. & В. N. Sampat (2001), р. 38.

3. Критеријуми за утврђивање ефикасности институционалне јединице

У једном друштву увек постоји велики, донекле непрегледан, број институција које уређују социјалну интеракцију. Међутим, чак и у оним друштвима са релативно ефикасном институционалном структуром, увек постоји одређен, често не мали у апсолутном, мада у релативном да, број институционалних решења која нису ефикасна и која тиме одређују границе продуктивног ангажовања појединаца. Још је драстичнији пример са неразвијеним, или слабо развијеним, економским системима где су оптерећења у овом домену далеко озбиљнија, јер се често читава институционална структура може означити као неефикасна.

Уколико пођемо од микроинституционалног нивоа и приметимо да одређено институционално правило није јасно дефинисано, или да постоји коегзистенција више правила која уређују одређену сферу, онда је вероватна ситуација у којој ће се појавити својеврсна институционална „конфузија“ која фундаментално нарушава квалитет својстава институције, а који је претпоставка успешне пословне размене. Другим речима, описана ситуација ће претити да изазове контракцију у социјалној и економској интеракцији, а што може имати посебно озбиљне последице на њену ефикасност. Али, чак и да већина појединаца прихвати институцију и понаша се у складу са њом, морају постојати кредибилне и спроводљиве санкције да би се спречио остатак популације да делује супротно датој норми.⁴⁶ У складу са овим долазимо до првог битног елемента у анализи услова у којима се остварује ефикасност одређеног институционалног решења, а то је механизам санкције, односно кажњавања у случају понашања које је у супротности са садржајем институционалне јединице.⁴⁷

На пример, ако постоје подстицаји за фалсификовање новца, лажни новац ће се појавити у одређеном систему. Уколико појединци могу избећи откривање, они имају очигледан интерес да користе новац који је мање скуп. Уколико је могуће да се такве преваре појаве и развију, онда ће "лош" новац истиснути "добар". У овом случају новац

⁴⁶ Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 29.

⁴⁷ Овде се појављује суштинска разлика између значења институције у економској анализи и онога који она има у праву. Наиме, у праву је санкција конститутивни елемент правне норме (поред диспозиције), док је у економској анализи нагласак на санкцији као механизму обезбеђења функционалности одређеног институционалног решења.

захтева екстерни ауторитет да би се применила правила која постоје у вези са њим.⁴⁸ С великим бројем појединаца, тј. актера који се појављују на тржишту тешко је успоставити узајамне и реципрочне споразуме који омогућавају придржавање договореном од стране свих оних који су укључени у одређену трансакцију.⁴⁹ Међутим, механизам санкционисања не треба схватити поједностављено као прост механизам грешка–казна. Мотиви за усмеравање понашања у складу са садржајем институционане јединице могу бити многоструки, попут страха од казне, очекивања предности које произилазе од придржавања одређеном правилу, конформизма – када се следе правила јер то чине и остали актери, навике, осећаја повезаности са оним који правила дефинише, признавања легитимитета онога који правила дефинише или увида у ваљаност одређеног правила.⁵⁰

Санкциони механизам је, такође, током времена подложен трансформацији. Наиме, одређена институционална правила се у одређеном тренутку могу следити из простог разлога што постоји страх од запређене казне, али током времена поштовање правила може бити засновано на навици, из у међувремену уочене перцепције да то чине сви или накнадно верификоване исправности датог правила.⁵¹

Функционалност санкционе компоненте у блиској је вези са потребом да институционална правила буду карактерисана поузданошћу значења институционалног садржаја. Притом, сви социјални актери би требало не само да знају шта правила значе, већ и шта ће се десити уколико се не понашају у складу са њима, односно потребно је да постоје спроводљиве санкције.⁵²

⁴⁸ Hodgson, G. M. (2006), p. 15.

⁴⁹ Mantzavinos, C. (2001), p. 131.

⁵⁰ Göbel, E. (2002), p. 10.

⁵¹ Увођење временског оквира у анализу у овом случају може имати пресудну улогу у одређивању и идентификовању фактора који утиче на придржавање датог институционалној јединици. Наиме, уколико је реч о кратком временском периоду у којем се јасно препознају користи од поштовања садржаја одређене институције, онда је могуће закључити да актери поштовањем садржаја институције у свом понашању следе своје преференције. Притом, санкциона компонента не би требало да има посебно битну улогу. С друге стране, уколико је временски период дуг, онда ће слеђење, па чак и идентификованих сопствених користи у одређеној активности бити у значајној мери појачано због присуства санкционе компоненте.

⁵² У правној формулацији санкције се идентификују у две форме – позитивној и негативној. Позитивне односе се на награду, или охрабрeње да се појединац понаша на одређени начин. С друге стране, негативне санкције односе се на инструменте за поступање у случају непоштовања садржаја норми. Овај дуални карактер санкције је у супротности са често пристним лаичким тумачењем санкције и њеним поистовећивањем са казном.

Поузданост, као основ ефикасности институционалне јединице, у непосредној је вези са потребом да институционална јединица буде недискриминаторног карактера, односно, да се садржај институционалне јединице односи на све појединце и важи за све околности. Другим речима, потребно је да институционална правила буду неутрална како би ефикасно координирала активности социјалних актера ка равнотежним, најефикаснијим исходима у погледу расподеле и учествовања у резултатима према заслугама. Уколико постоји такво својство институционалне јединице које је у супротности са овим базичним правилом, онда се нарушавају основни принципи услед деловања контрактивних снага, које се могу појавити у најразличитијим видовима – у реалном систему често у виду *rent seeking*-а, услед чега долази до губитка ефикасности. На пример, познато је да су најбоље фирме, посматрано по сваком од пословних параметара, оне које су способне да извозе. Последице, субвенционисање извоза може, у веома ограниченом обиму, помоћи да се повећа општа продуктивност или технолошки капацитет, иако је то често пракса.⁵³

Трећи критеријум се односи на потребу да правила буду отворена, тј. да омогућавају економским актерима реакцију у промењеним околностима. С обзиром на турбулентност и често присутну непредвидљивост кретања у екстерном окружењу, отвореност се намеће као једна од базичних претпоставки без које би ефикасност била незамислива.⁵⁴

Следећи битан предуслов ефикасности институционалне јединице односи се на њену легитимност. Другим речима, степен њене прихватљивости и перцепција њене „праведности“ је есенцијално својство које може пресудно деловати на ефикасност, али и на ефективност, коју она може имати. Иако се приликом анализе ефикасности одређеног институционалног решења ова претпоставка подразумева, увек је потребно преиспитати и овај аспект како би били задовољени базични критеријуми који омогућавају избор институционалне јединице која ће задовољити све предуслове да би била ефикасна и представљала активан градивни елемент институционалне структуре која у основи одређује ефикасност конкретног економског система. Легитимитет се понекада, посебно код тзв. „приступа социјалној размени“ у проучавању организација, третира као посебан вид ресурса. Из чисто институционалне перспективе, легитимност

⁵³ Rodik, D. (2007), p. 120

⁵⁴ Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 29.

се посматра као услов који рефлектује културну прилагодљивост, нормативну подршку и консонантност са релевантним правилима и законима. Постоје три основе на којима се гради легитимитет. Регулативна наглашава конформност у односу на правила. Другим речима, легитимна су она правила и организације које су успостављене и функционишу у складу са релевантним легалним или квази-легалним захтевима. Нормативна перспектива наглашава дубљу, моралну основу при процени легитимности. Вероватније је да ће нормативне контроле бити интернализоване него регулативне контроле, и подстицаји за конформност ће укључивати како унутрашње тако и спољашње награде.⁵⁵ Трећи аспект легитимности односи се на когнитивну конзистентност. Другим речима, усвајати изворне структуре, или одређени идентитет како би се остварила веза са специфичном ситуацијом, значи тражити легитимитет који произилази из когнитивне конзистентности.⁵⁶ Овај последњи аспект је од велике релевантности код објашњења проблема који се сусрећу са легитимношћу одређених институционалних решења у транзиционим економијама.

Поред побројаних претпоставки за ефикасност институционалне јединице, неопходно је указати и на један посебно значајан, и за савремене услове веома присутан фактор. Наиме, деловање економских агената у уловима неизвесности, двосмислености или неодређености има озбиљних импликација на институционалну ефикасност. У таквој ситуацији, социјални актери не могу да следе институционална правила, или их следе селективно, што чини одређену институционалну јединицу мање ефикасном. Као последица тога, настаје чињеница да се обрасци понашања који ће имати за циљ максимизацију ефикасности тешко могу следити, па се индивидуалне стратегије примарно оријентишу на „преживљавање“. За те сврхе је често одступање од институционалних смерница корисније, са аспекта индивидуалног економског и социјалног агента, него придржавање правилима. Овај аспект посебно добија на значају уколико се има у виду динамички контекст и бројност економских агената и перцепција

⁵⁵ Интересантно је истаћи да са нормативног становишта легитимност одређене институционалне норме има два облика. Један је легалистичка (правна) легитимација. Код ње се не процењује ваљаност појединачне институционалне норме, већ начин на који одређена правила настају. У том смислу, правила ће бити поштована јер су на одређени, ваљани начин настала. Као ваљани начини настанка одређених правила, осим примарног легалног, законодавног процеса, могу бити посматрани и уговори и традиција. У том погледу, правила сама по себи имају само индиректну легитимацију. Други се односи на филозофско-логичку легитимацију. Из ове перспективе одређено правило је легитимно само уколико његов настанак може бити образложен кроз „добре разлоге“. О томе више видети код: Homann, K. (1999), p. 54.

⁵⁶ Scott, W. R. (1995), pp. 45, 47.

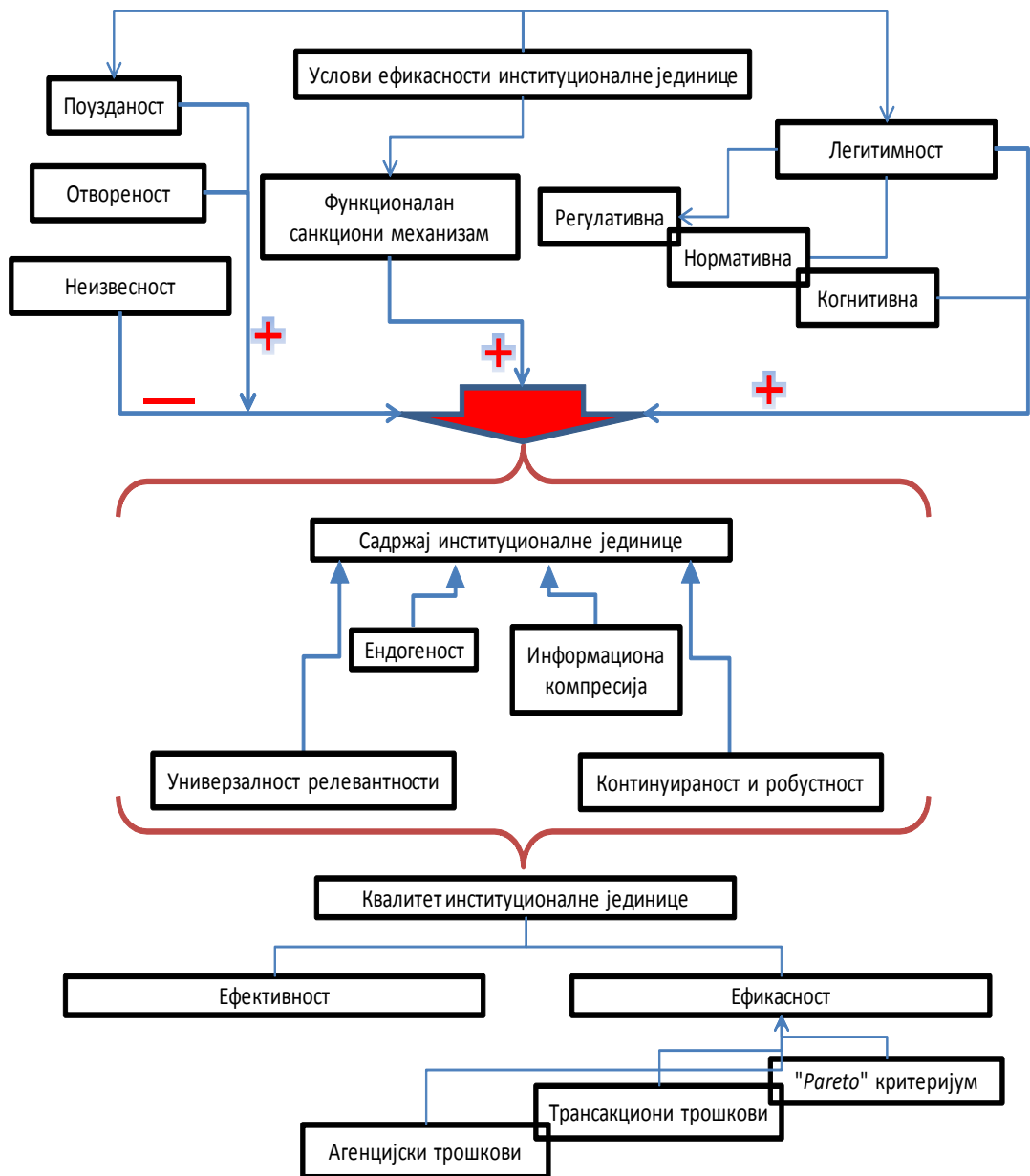
деловања других.⁵⁷ Иако је улога институција усмерена на смањење неизвесности, потребно је да општи институционални контекст показује одређен степен постојаности и да обезбеђује потребан степен извесности, како би продуктивно понашање уопште било могуће. Притом, треба истаћи да је неизвесност последица две чињенице – ограничене рационалности економских субјеката и комплексности која карактерише интеракцију.⁵⁸ С обзиром на присуство и немогућност елиминације извора који детерминишу неизвесност, она је увек присутна и представља битну карактеристику економског и социјалног процеса. Међутим, питање њене величине је оно које има последице на одвијање економске активности, те је стога тежља ка њеном задржавању на прихватљивим нивоима од суштинске важности за успешно функционисање одређеног економског система.

Оно што је уочљиво на бази прегледа наведених најбитнијих предуслова, које је неопходно испунити како би одређено институционално решење у оперативном смислу било ефикасно, односи се на могућности и границе дизајнирања правила на начин на који би она садржала све поменуте квалитете. Ова констатација посебно добија на значају уколико се посматра последње поменути утицај неизвесности. Осим тога, ефикасност институционалне јединице је, у многоме, ограничена и разлозима који се тичу латентног и увек присутног конфликта између појединих димензија. Другим речима, у пракси је често веома компликовано разрешити, рецимо, тензије које се могу појавити између отворености и санкционе димензије, а да, притом, не дође до озбиљног нарушавања ефикасности дејства појединачних институционалних решења.

Полазећи од основних својстава институционалне јединице, као и побројаних и објашњених критеријума који чине предуслове оперативне и стратегијске делотворности индивидуалног институционалног решења, ефективност и ефикасност, односно квалитет институционалне јединице може бити представљен Сликаом 1.1.

⁵⁷ North, C. D. (1990a)

⁵⁸ Потребно је навести чињеницу да однос комплексности окружења и институција није реципрочан. Наиме, комплексност институција је детерминисана примарно дифузношћу циљева којима оне служе. Уколико је окружење комплексније, онда је подела рада и специјализација економских субјеката достигла виши ниво, што ће повратно утицати на чињеницу да институције треба да буду специјализованије, а то значи да ће њихова комплексност бити нижа. Супротна тенденција, тј. повећање комплексности се може приметити у оним ситуацијама када институције остају током дугог временског периода постојане. Наиме, повећање комплексности произилази из чињенице да институције увек изнова треба да „покрију“ нове изузетке и специјалне случајеве, јер они који су погођени одређеним правилом желе увек да тестирају границе правила, да би недоречености реализовали у сопствену корист. Из тог разлога институције теже током времена да повећају комплексност. Eissrich, D. (2001), pp. 68-69.



Слика 1.1. Квалитет институционалне јединице: ефективност и ефикасност

Извор: Аутор, на основу истраживања

На крају треба истаћи и критеријуме којим се ефикасност или прихватљивост једне институције утврђује. Најчешће коришћени метод у том контексту је *Pareto*-критеријум. Алтернативни критеријуми су трансакциони трошкови и висина агенцијских трошкова.⁵⁹ Релативни значај ових алтернативних методолошких

⁵⁹ Код *Pareto*-критеријума јесте избор оне институционалне алтернативе која је максимизира користи свих, а при томе не наноси трошкове никоме. С друге стране, реалистичније претпоставке су друга

поступака за утврђивање ефикасности иде у корист последња два наведена. Претходно из разлога што у институционалној економији постоји преовлађујућа тежња да се институције објасне на основу општег принципа који дефинише понашање као процес усмерен на минимизацију трошкова у вези са специфичним структурама у којима појединци делују.⁶⁰ У односу на ефекат који се очекује од институције, потребно је, такође, обратити пажњу на временски период у коме се он оцењује, јер су неким институцијама потребне године да би постале ефективне. Разлог за то је најчешће садржан у ограниченом информационом протоку и информационој асиметрији. Осим тога, садржај институције није перманентан, макар уколико га посматрамо у дугом временском периоду. Последње се посебно односи на одређене категорије институција, као на пример, уставна правила.

4. Институционална трајекторија и односи између институционалних јединица

Осим основних својстава, услова које је неопходно задовољити да би институција функционисала ефикасно у уређивању социјалне интеракције и водила продуктивним исходима, неопходно је указати и на особености њеног креирања, развоја и промене. Другим речима, следећа значајна димензија анализе институционалне јединице односи се на њену трајекторију, тј. процес којим је дефинисана појава институција, њихово формирање и стабилизација. Ове три фазе чине трајекторију институционалне јединице. Оне су као феномени уочљиве на микро и макро нивоу.

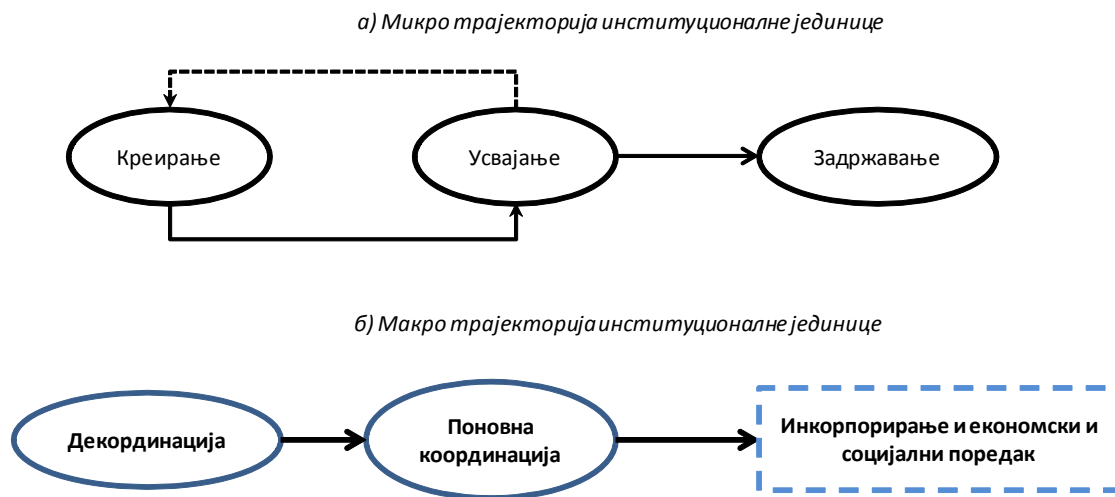
На микро нивоу институционална трајекторија се односи на процес у коме је нова институција створена – било креативношћу или на неки други начин, усвојена – процесом учења, и задржана – кроз инкорпорирање у обичаје и укључивањем у рутинске операције. Код микротрајекторије постоји интензивна размена између прве две фазе, у смислу што усвајање путем учења утиче и на сам процес конституисања институционалне јединице, док обрнуто дејство недвосмислено постоји. С друге стране, макро трајекторија институционалне јединице може се представити као процес који се састоји од фазе декоординације – која одговара одбацивању претходног правила, а што је узроковано појавом нове институционалне јединице, фазе поновне

два критеријума, која су усмерена на минимизирање трансакционих, односно агенцијских трошкова.

Göbel, E. (2002), p. 48.

⁶⁰ Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 57.

координације – која одговара адаптацији и прилагођавању другим јединицама, и треће, стално присутне фазе, која се односи на укључивање у економски и социјални поредак.⁶¹ Микро- и макро трајекторије, као и фазе које обухватају, представљене су Сликом 1. 2.



Слика 1.2. Микро и макро трајекторија институционалне јединице

Извор: Аутор, на основу истраживања

У вези са фазом поновне координације присутан је битан аспект институционалне јединице, односно динамичка природа исте. Наиме, институције представљају резултат институционалног избора. Међутим, институционални избор не представља једноставно одлуку о правцу активности коју доноси индивидуални социјални актер. Он је резултат већег броја ограничења и подстицаја који се константно мењају и прилагођавају. Стога можемо рећи да је формирање институција акумулативни процес прилагођавања у постојећим институцијама и развоја нових институција.⁶² Динамичко својство није искључиво везано за институционалну јединицу, већ и за актере који следе њен садржај у предузимању пословних радњи. Наиме, појединац, односно економски агент се такође посматра као отворена и динамичка јединица и потребно је посматрати начин на који он доноси оперативне одлуке и формулише генеричке изборе у креирању, адаптацији и задржавању нових правила којима прави изборе и регулише

⁶¹ Dopfer, K. & J. Potts (2009), pp. 27-28.

⁶² Huang, X. (2007), p. 5

своју активност.⁶³ Другим речима, динамичко својство институционалне јединице нераскидиво је везано за својства социјалних актера чије понашање уређује.

Еволуција институција, односно адаптација или развој одређене нове институционалне јединице, је комплексан процес кога није могуће анализирати у ужем, било статичком било динамичком контексту. Другим речима, специфични егзогени утицаји се не могу заобићи када се анализира економски процес у контексту институционалне еволуције и делотворности одређених институционалних јединица, односно структура, којима се селекују институционална решења која обезбеђују ефикасне економске и социјалне исходе. У том смислу, посебно је интересантан пример источне Азије. Наиме, тамо су специфични еколошки и климатски фактори утицали на то да је за процес пољопривредне производње, која се заснивала на сељачкој породици као јединици пољопривредне активности, најефикасније било институционално решење које се заснивало на заједничком коришћењу иригационог система.⁶⁴

Следећи битан сегмент анализе институционалне јединице, и посебно важна димензија, односи се на везу између две, у поједностављеном приказу, односно више институционалних јединица у институционалној структури. У том контексту, посебно је потребно разликовати хијерархијски однос између институционалних јединица и комплементарност између њих.

Битан аспект анализе односа између различитих институционалних јединица тиче се њиховог хијерархијског односа. Наиме, хијерархија институција објашњава који део институционалне структуре „вуче“ други део, односно, која институционална јединица деривира свој садржај из садржаја друге институционалне јединице који чине параметарска ограничења у одређивању домена дате институционалне јединице. Ова димензија је од пресудне важности за разумевање историјске еволуције институционалног окружења и његове ефикасности.⁶⁵ Постојање „размена“, или узајмна зависност између различитих институционалних јединица, а што је детерминисано њиховом хијерархијском везом, може значајно ограничити, или подстаћи, ефикасност одређене институционалне јединице. То уједно детерминише и потребу анализе њиховог односа на бази узајмног реципроцитета.⁶⁶ У контексту

⁶³ Dopfer, K. & J. Potts (2009), pp. 29-30.

⁶⁴ Aoki, M. (2001), p. 7.

⁶⁵ Amble, B. (2000), p. 645.

⁶⁶ 6, P. (2003), p. 405.

неусаглашености и конфликтности различитих институционалних правила, као интересантан пример може послужити искуство низа транзиционих земаља током прве половине 1990-их. Наиме, непосредно након почетка социјално-политичке трансформације у једном броју земаља Источне Европе уведен је посебни облик пореза на зараде – порез на прекомерне зараде (*excess wage tax*).⁶⁷ Он је имао за циљ да опорезује, по вишим и прогресивним пореским стопама, раст или пад зарада у односу на прописани ниво, а у ствари је имао за циљ да ограничи споразуме које су склапале стране у колективном преговарању. Оваква квази-доходна политика је напуштена средином 1990-их.⁶⁸ Ово, између осталог, говори и о неусаглашености и некомпатибилности ове институције са базичним, хијерархијски вишим категоријама институција, на којима се заснива функционисање слободне тржишне привреде, а које су дефинисане и уставима ових земаља.

Иако институционалне јединице могу бити повезане различитим релацијама, посебно је битна тзв. „хипотеза комплементарности“ која може имати значајних импликација на економску ефикасност.⁶⁹ Формално представљено, две институције E и E^* су комплементарне уколико су перформансе R скупа E и E^* супериорне у односу на перформансе сваке институције посматрано одвојено, или:

$$R(E, E^*) > R(E) \text{ и } R(E, E^*) > R(E^*)$$

У овом контексту институционални скуп је *Pareto* ефикасан у односу на постојање само једног од два ентитета. Оно што се намеће као закључак о комплементарности институција и њиховом утицају на ефикасност одређеног система, јесте чињеница да је приликом институционалних промена неопходно преиспитати кохерентност и логику целокупног институционалног система, као и утицај постојећих комплементарности и општи контекст у коме су такве комплементарности утврђене, односно у коме се појављују.⁷⁰ Две институције су комплементарне ако присуство једне повећава „приносе“ друге. Основни закључак је да нације са специфичном врстом институција у једној сфери економије теже да развију комплементарне праксе у другим сферама. У том смислу, очигледна је веза и испрепетаност између економије и

⁶⁷ Земље у којима је уведен овај порез су Чешка, Мађарска, Пољска и Словачка.

⁶⁸ Cox, T. & B. Mason (1999), p. x.

⁶⁹ Boyer, R., (2005), p. 48.

⁷⁰ Gagliardi, F. (2008), p. 438.

политике, а то се посебно односи на одређена питања државе благостања.⁷¹ Примери комплементарних институција, које су међусобно испреплетане и узајамно подражавају једна другу, су бројни. Један од аутентичнијих односи се на Немачку и њен систем дуалне професионалне (стручне) обуке и диверсификован систем производње који он подржава.⁷²

5. Категоризација, типологија и мерење институција

С обзиром да представља једно од најдинамичнијих поља истраживања у економској науци, бројност приступа проучавању институција и њиховим везама са економским категоријама попут раста, дохотка, запослености само је једна од последица. Релеватне импликације оваквог приступа постоје и домену њихове класификације и настојања да се утврде специфичне форме у којима се оне јављају. Овом приликом ће бити указано на неке најзначајније и у литератури најприсутније типове и категорије институција.

Једну од најопштијих подела налазимо код *O. E. Williamson*-а. Ова класификације се односи на укупан институционални амбијент у којем се одвија економска активност. Притом, он идентификује четири нивоа институционалне анализе, односно институционалних правила. На првом нивоу се налазе културне или социјалне основе једног друштва. Оне представљају базичне темеље на којима функционише социјална и економска база. Основна карактеристика институција на овом нивоу јесте да се оне мењају веома споро током времена, са периодима адаптације дугачким и до хиљаду година, али не и краћим од 100 година.⁷³ Следећи ниво институционалне хијерархије односи се на „формална правила игре“. На овом нивоу су дефинисани уставни, политички системи и основна људска права, власничка права и њихова алокација, и томе слично. Основна претпоставка у економској анализи је да ће у друштву које се налази у динамичком еквилибријуму, дати сет базичних институција на овом нивоу бити компатибилан са културним темељима друштва у било ком моменту времена. Ове институције се мењају брже него културне и социјалне основе одређене заједнице, у

⁷¹ Öberg, P. O. & K. H. Adu (2009), p. 111.

⁷² Ebbinghaus, B (2009), pp. 207-208.

⁷³ Посебно уочљиви феномени, који су одраз управо ове институционалне матрице и који оличавају њену трајност, су класе у УК, касте у Индији, или моћни социјални обичаји који односе се на улогу различитих полова у многим земљама. Hodgson, G. M. (2006), p. 12.

периоду од 10-100 година, али опет релативно споро. То је и делимично последица слабо мењајућих културних и социјалних основа одређене заједнице, са којима се ове институције налазе у континуираној интеракцији. На трећем нивоу се подразумева оно што *O. E. Williamson* назива „играњем игре“. Наиме, узимајући базично институционално окружење као дато, праве се избори о институционалним управљачким аранжманима кроз које ће се управљати економским релацијама. И у овом сегменту су промене брже од претходног периода, од 1 до 10 година. Четврти ниво се односи на функционисање економије на дневној бази које је вођено оперативним правилима за алокацију, али и које је под снажним утицајем институција дефинисаних на претходна три нивоа. Иако је поједностављено, ова четири нивоа можемо посматрати као нивое на којима су смештене социјалне, политичке, легалне институције и институције које одређују алокацију ресурса.⁷⁴

Једна од најпознатијих генералних подела институција у економској литератури, сходно начину њиховог настанка и механизму обезбеђења њиховог деловања, јесте подела коју је предложио *D. C. North*, односно подела на формалне и неформалне институције. У том смислу, формалне институције можемо дефинисати као дизајниране, а неформалне као спонтане. Ова класификација институција у значајној мери кореспондира подели коју је предложио *C. Menger*. Наиме, он је правио разлику између тзв. „прагматичних“ институција, односно оних које су ненамеравани резултат постепене социјалне еволуције и тзв. „органских“ институција, тј. оних које су успостављене сврсисходном активношћу или „ослобађајућом“ политиком.⁷⁵ Кључна разлика између формалних и неформалних институција јесте што су прве ексклузивно обележје приватне сфере, а формалне институције су централно дизајниране и спроводе се централно.⁷⁶ Међутим, сходно критеријуму настанка институција, погрешно би било подвући строгу линију разграничења између формалних и неформалних правила.⁷⁷ Наиме, и формална правила садрже елемент који има саморегулишуће дејство. Дакле,

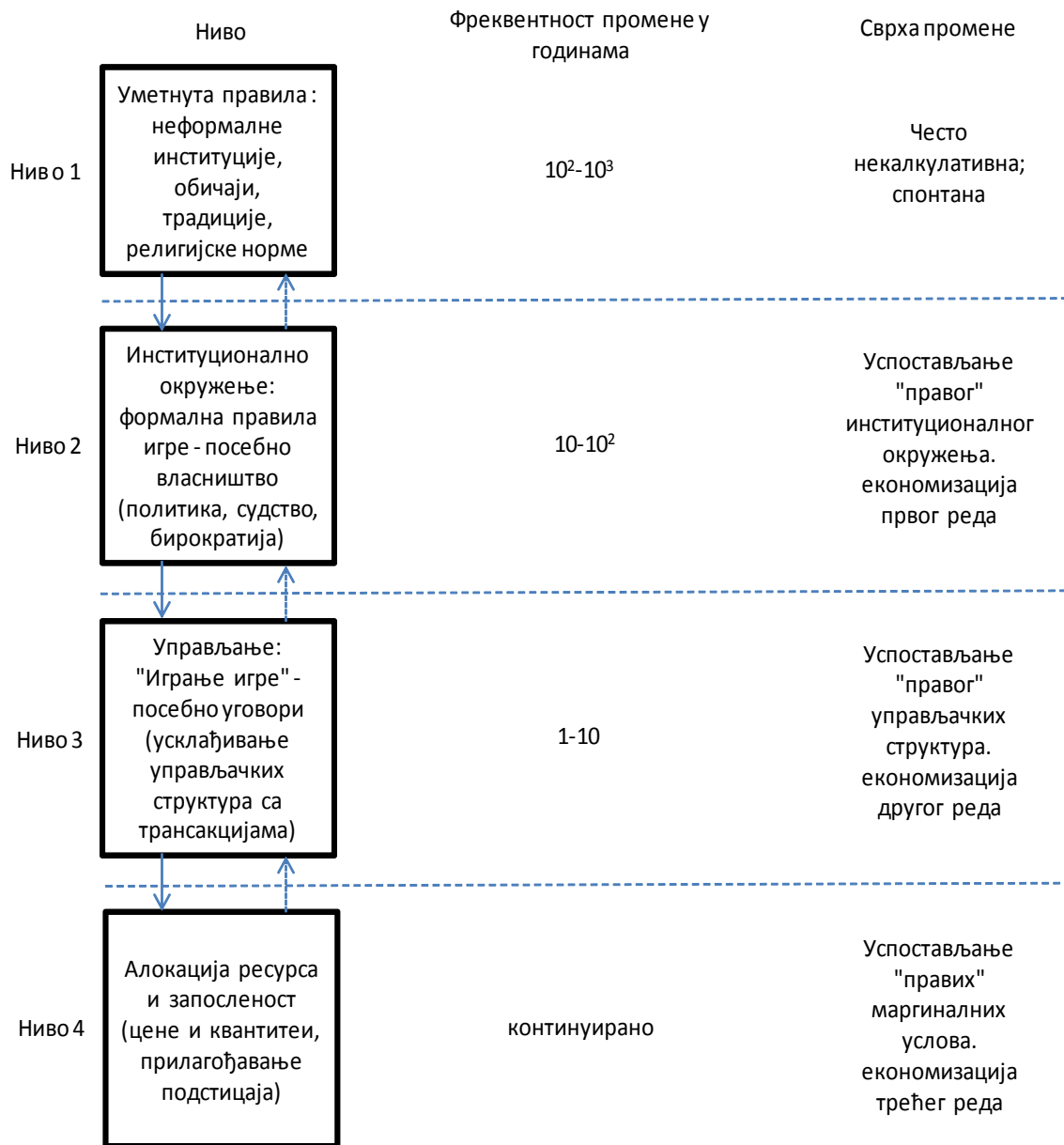
⁷⁴ Williamson, E. O. (2000)

⁷⁵ Truu, L. M. (1997), pp. 143-144.

⁷⁶ Williamson, R. C. (2009), p. 372.

⁷⁷ У домену настанка неформалних институција потребно је истаћи да појединци поседују бихејвиоралне рутине, ритуале и знање о решењима социјалних проблема и њихова комуникација са другима се остварује углавном путем имитације. Кроз понављање интеракције, појединци уче да се суоче и поделе релевантан део њихових веровања о друштву, и тиме омогућавајући појаву онога што се зову неформалне институције. Ово је у потпуности супротно процесу настанка формалних институција. О процесу настанка неформалних институција и његовим специфичностима видети више код: Patalano, R. (2007), p. 228.

поштовање ових институција није засновано искључиво на избегавању легалних санкција. На пример, постоје очигледни подстицаји да се стане на црвено у саобраћају и да се вози истом страном пута као што то чине и други.⁷⁸



Слика 1.3. Класификација институција према *О. Е. Williamson*-у

Извор: Williamson, E. O. (2000), p. 597.

Још један алтернативни начин поделе институција, а који у значајној мери прати неформално-формалну типологију, јесте подела институционалних снага на три

⁷⁸ Hodgson, G. M. (2006), p. 14.

дистинктивне групе: регулативну, нормативну и когнитивну. Прва се односи на регулативне, формалне институције, укључујући законе и разне друге писане форме. Нормативна група укључује вредности и социјалне норме, док последња подразумева оквири и концепције реалности кроз које се формира мишљење.⁷⁹ Код ове поделе је разумевање институција делом значајно шире. Наиме, осим самих правила, инкорпорира се и механизам којим се та правила следе и имплементирају у интеракцији.

Слично претходним класификацијама, *C. Clague* је предложио трипартитну поделу институција која, у суштини, представља редуковану форму поделе предложену од стране *O. E. Williamson*-а. Притом, слично претходној класификацији, и ова представља шири поглед на садржину институција, па осим самих правила инкорпорира и механизме њихове обраде и имплементације. Сходно овој подели, потребно је разликовати конституционални поредак, институционалне аранжмане и културну датост. Конституционални поредак се односи на фундаментални сет правила, писаних и неписаних, унутар којих су развијени институционални аранжмани кроз колективне и индивидуалне активности чланова датог друштва. Институционални аранжмани се посматрају као скупови институционалних правила, којима се специфицира и усмерава деловање унутар специфичних социјалних сфера. И, на крају, културну датост чине нормативни кодови понашања у друштву и ментални модели које појединци користе да би интерпретирали њихову стварност.⁸⁰

Потребно је разликовати неколико нивоа институционалног поретка који имају, на различите начине, утицаја на економску ефикасност. Сходно томе, формалне институције можемо поделити на две групе према позицији коју имају у хијерархији одређене институционалне структуре. Наиме, у конституционалној фази избора, односно успостављањем устава у једном друштву, појединци траже да назначе бихевиорлане лимите на то шта је, а шта не, узајамно прихватљиво понашање и да дефинишу тзв. „правила за прављење правила“.⁸¹ Често се истиче да овај ниво

⁷⁹ Према овој класификацији корени регулативних институционалних снага су економији, док ове друге две групе имају своје корене у социологији. Scott, W. R. (1995), pp. 35-45.

⁸⁰ Clague, C. (1997), p. 18.

⁸¹ Када говоримо о уставима, односно формалним правилима „првог реда“, потребно је нагласити да они имају две базичне функције које су од значаја за институционално конфигурирање. Наиме, они, с једне стране, имплицирају успостављање специфичних правила за будуће начине поступања, док, с друге стране, подразумевају и одређивање начина деловања за будуће одлуке, које нису покривене системима постојећих правила. Eissrich, D. (2001), p. 78.

институционалне детерминације има само суптилан ефекат на алокацију ресурса и дистрибуцију дохотка, али он не може бити игнорисан. Кумулативно, овај ефекат може бити огроман и имати снажне последице. Онога тренутка када је устав дефинисан, он представља базу за широку скупину легално-економских институција.⁸² Други ниво институционалног избора односи се на дефинисање тзв. „радних правила“. У овој фази фокус је директно на структури политичких легалних институција. Једним делом се специфицира процедура настанка институција, које имају непосреднији утицај на одвијање економског процеса, док је битан аспект дизајна на овом нивоу и дефинисање процедуре промене „радних правила“ како би се идентификовала институционална структура која доприноси унапређивању ефективности и ефикасности легалних политичких институција у остваривању њима дефинисаних циљева.⁸³

Сходно критеријуму бројности трансакција чије обављање регулишу институције се могу разврстати на доминантне и оне које то нису. Доминантне су оне којима се управља највећи број трансакција унутар одређене националне економије. Функционалност и ефикасност ових институција је од примарног значаја са аспекта краткорочне и оперативне ефикасности. Њих треба разликовати у односу на друге, које су мање доминантне, али хијерархијски више постављене, које не дефинишу непосредно највећи број трансакција, али детерминишу доминантна правила којима се трансакције обављају.⁸⁴

Сходно утицају на понашање појединаца и обликовање социјалне интеракције, институције можемо поделити и на две велике генеричке групе. Ова подела је посебно битна из перспективе њиховог утицаја на ефикасност одвијања економског процеса и продуктивног понашања учесника у том процесу. Једну групу чине субјектна, когнитивна или бихејвиорална правила, којима се формулише мишљење и утиче на акције које предузимају економски агенти. Другу групацију представљају тзв. објектна правила, којима се организује интеракција у процесу социјалне интеракције. У ову

⁸² Колико овај ниво институционалне структуре, уколико није адекватно дизајниран, може бити велико оптерећење у функционисању економског система нарочито добро исутрује промер Ирана. Наиме, Иран није био у могућности да, услед ограничења која су се нашла на овом нивоу, дизајнира у потпуности функционалан и ефикасан порески систем. Између осталог, разлог томе је што шеријатско право не препознаје бројне категорије које представљају пореску базу, попут профита или камате.

⁸³ Mercurio, N. & W. J. Samuels (1999), pp. 279-280.

⁸⁴ Amble, B. (2000), p. 684.

групу спадају социјална правила, којима се трасира интеракција међу појединцима, и техничка правила, која уређују интеракцију између појединаца и ствари.⁸⁵

Надаље, у зависности од специфичних функција које различите формалне институције имају, могуће их је поделити на три генеричка типа. Првом типу припадају тзв. „промовишуће“ институције, односно закони. Примарна функција ових институција јесте обезбеђење инструмената и механизма за заштиту и унапређење интереса и решавање конфликта до којих долази приликом трансакција. Осим њих, постоје и регулаторне институције, такође у форми закона. Оне односе се на систем супстанцијалних смерница којима се наглашава социјални ауторитет над различитим аспектима социјалног живота. И, на крају, конститутивни закон или институције, на бази којих се легални систем конституише и којима се дефинишу овлашћења различитих социјалних група и јасно уређују односи међу њима.⁸⁶

У зависности од активности које су институционалним садржајем покривене, можемо разликовати следеће четири основне категорије формалних институција. Ова подела се, највећим делом, заснива на традиционалној правној класификацију постојања три гране власти: законодавне, извршне и судске. У једну спадају институције које односе се на колективно обавезујуће одлуке у односу на правила. Најшире посматрано, ту спада државна легислатива. Посебну категорију чине институције које дефинишу механизам за спровођење ових одлука, попут извршне власти. Трећу групу чине институције које сужавају разлике у мишљењима у погледу значења садржаја институционалне јединице, односно судска власт. На крају, институције које надзиру придржавање понашања социјалних актера у складу са садржајем институционалне јединице, односно полиција.⁸⁷

Једна од основних класификација формалних институција, коју поједини аутори истичу као посебно битну са аспекта утицаја на економске перформансе, односи се на поделу на економске и политичке институције. Међу њима постоји извешан хијерархијски однос. Основне разлике односе се на две ствари. Једна се тиче веће флексибилности које економске институције имају у односу на структуру интеракције. На пример, размена се може обавити вредносним папиром, готовим новцем или

⁸⁵ Dopfer, K. & J. Potts (2009), p. 26.

⁸⁶ Edelman, L. B. & M. C. Suchman (1997), p. 483.

⁸⁷ Овде треба напоменути да се код ове класификације не прави јасна разлика између институција и организација, те у том смислу ова подела није једнозначна. Eissrich, D. (2001), p. 78.

уговором. С друге стране, политичке институције више специфицирају процедуру. На пример, изборни период се одвија у датим временским интервалима, или правила која прописују да се трансфер гласова на делегате одвија на одређени начин. Друга разлика се односи на чињеницу да су санкције у случају економских институција у највећој мери специфициране *ex ante*. То најчешће није случај када су предвиђена одступања у политичком понашању.⁸⁸ Као карактеристичне примере економских институција можемо навести институције које односе се на порезе, сигурност власничких права, уговорне институције, баријере приликом уласка у одређене економске сегменте и остале економске аранжмане, док илустративни примери политичких институција односе се на правила и регулације које чине оквир процеса политичког доношења одлука, укључујући контролу извршне власти, као и методе агрегације различитих преференција и мишљења појединаца у друштву, што се утврђује изборним законима.⁸⁹

У поједностављеној интерпретацији, срж институционалне економије у домену економских институција може бити сажета кроз неколико централних идеја. Наиме, једном економском систему ће ићи добро, уколико преодминантно функционише на бази размене, односно трансакција које карактерише приватно власништво. Осим тога, неопходно је да постоји слобода приликом трансакције. И трећи предуслов захтева да држава буде тако конституционално дефинисана да штити и обезбеђује поштовање ова два домена.

Према једној од могућих класификација, у оквиру економских институција можемо разликовати институције које креирају, односно стварају тржиште, оних које га регулишу, оних које су задужене за његову стабилизацију и оних које му дају легитимитет. Ова класификација има за циљ да покрије све економске аспекте институција и да направи разлику међу њима на бази њихових функција.⁹⁰ Осим тога, она обухвата и одговарајуће организационе аспекте, тако да нема искључив институционални карактер у ужем смислу те речи.

Што се тиче институција које се неопходне да би тржиште могло да постоји и функционише на задовољавајући начин, потребно је истаћи да оне чине темељ на којем се одвија тржишна размена. Дакле, само одвијање тржишне размене подразумева

⁸⁸ Voigt, S. (2009), pp. 9-10.

⁸⁹ Acemoglu, D. (2009), p. 782.

⁹⁰ Bhattacharyya, S. (2009), pp. 107, 111.

одговарајући систем власничких права и одговарајуће механизме обезбеђења извршења уговора. Ово су две основне групе институција које креирају тржиште. Основна дилема која се у домену ових институција јавља јесте да ли је политички систем, или ентитет који је довољно снажан да успостави систем власничких права и обезбеди извршење уговара, такође, довољно јак да наруши ова иста правила зарад сопственог интереса.⁹¹

С друге стране, из искуства савремених недвосмислено је јасно да оне захтевају извесну институционалну структуру која би имала за циљ да минимизира злоупотребу тржишне моћи, регулише интернализацију екстерналија и информациону асиметрију, као и друге тржишне аномалије. Скуп оних институција и јавних организација, које су фокусиране на контролу и ублажавање негативних ефеката до којих може доћи услед деловања претходних фактора, чине групу тржишних регулаторних институција.⁹²

Институције тржишне стабилизације су оне које обезбеђују отпорност у односу на шокове, редукују инфлаторне притиске, минимизирају макроекономску нестабилност и спречавају финансијске кризе. Примери ових институција односе се на централну банку, режим девизног курса, и буџетска и фискална правила.⁹³

Институције за легитимизацију тржишта односе се на оне које имају за циљ да обезбеде редистрибуцију, управљају социјалним конфликтом, и обезбеде социјалну заштиту и осигурање у случају шока. Другим речима, ове институције имају за циљ да минимизирају идеосинкратички⁹⁴ ризик за економски раст и запосленост у модерној тржишној економији.⁹⁵ Једна од апроксимација којом се мери функционалност ових институција јесте ниво развијености демократије, с обзиром да се може утврдити веза између ефективности демократских институција и социјалног осигурања.⁹⁶

⁹¹ Rodrik, D. (2005), pp. 1005-1006.

⁹² Rodrik, D. & A. Subramanian (2003), p. 32.

⁹³ Иако ће се о институцијама и начинима њиховог мерења детаљније говорити у поглављима која следе, интересантно је напоменути да је једна од могућности за мерење институција, чији је примарни циљ тржишна стабилизација, тзв. индекс „здравог новца“, који се користи као индикатор који узима у обзир следеће три димензије: 1) просечан годишњи раст понуде новца у претходних пет година минус просечан годишњи раст *GDP*-а у претходних десет година, 2) стандардна варијабилност инфлације у претходних пет година, и 3) актуелна стопа инфлације. Овај индекс узима вредности од 0 до 10, имплицирајући да веће вредности значе и квалитетније институције за стабилизацију тржишта. Bhattacharya, S. (2009), p. 112.

⁹⁴ Идеосинкратички ризик можемо дефинисати као ризик који утиче на мали обим и врсту активе, и може бити скоро елиминисан кроз диверсификацију. Сличан је несистематском ризику. Пример може бити изненадни штрајк радника.

⁹⁵ Bhattacharya, S. (2009), pp. 111-112.

⁹⁶ О другим институционалним показатељима и мерама ће бити речи у наредним поглављима која ће се бавити ексклузивно њима и њиховој употреби у емпиријским студијама. Rodrik, D. (2005)

У зависности од специфичних карактеристика можемо разликовати неколико група неформалних правила. Једну групу чине конвенције. Оне се односе на оне институције које служе као решење проблема координације и чије је поштовање кореспондентно интересу свих који у интеракцији учествују. Осим њих, потребно је разликовати и опште норме понашања, односно, она правила која настају у породици, школи, предузећу. Трећу групу чине лично наметнута ограничења, попут оних која се односе на искреност, или интегритет.⁹⁷ Алтернативно предложеној класификацији неформалних правила,⁹⁸ можемо идентификовати њихову поделу која би била мало детаљнија, а према којој се неформална правила могу разврстати у неколико група. С једне стране, то су норме потрошње. Оне се односе на правила понашања приликом свакодневних активности везаних за потрошњу, док, у ширем смислу, оне обухватају и културне обрасце понашања који имају непосредни утицај на потрошњу. Затим, група норми која се односи на императивне забране, односно, оне норме којима се забрањују одређени видови понашања, попут канибализма. Посебну групу чине норме у односу на употребу новца. Иако су правила у овом домену, углавном, формалног карактера, она могу имати и неформалну садржину. Следећу групу чине норме реципроцитета. Оне настају на основу деловања другог појединца и подстакнуте су потребом противуслуге. Посебну категорију чине негативне норме реципроцитета, односно понашање подстакнуто неправдом или штетом коју одређено лице доживи. Шесту групу чине радне норме. Основни утицај ових норми остварује се кроз притисак на појединца да његов начин живота буде у складу са радним ангажовањем. Норме кооперације односе се на ставове у односу на сарадњу са другим појединцима у групи. Оне могу бити двојачке. С једне стране, оне могу бити оријентисане на резултат. У том случају долази до кооперације са другим појединцем, када његово деловање повећава благостање групе. Уколико то није случај, односно, уколико интеракција није базирана на резултату онда је она усмерена мотивима праведности. И, на крају, осмој групи припадају норме расподеле. Односи се на индивидуална субјективна становишта у погледу расподеле дохотка и богатства које се сматра праведним и фер.⁹⁹

Класификација која посматра правила на индивидуалном нивоу, и у њиховој непосредној вези са економским процесом, разликује три типа институционалних

⁹⁷ North, C. D. (1997), p. 4.

⁹⁸ Неки аутори неформална правила одређују и као социјалне стандарде које појединци следе у понашању.

⁹⁹ Elster, J. (1989), pp. 100-101.

норми. С једне стране, правила која односе се на усмеравање и организацију оперативних активности могла би бити дефинисана као правила првог реда. Она креирају директно оперативну вредност која се ствара у економском процесу. Правила која обухватају инструкције како да се научи, усвоји, прилагоди и задржи ново знање немају оперативну вредност, али имају своју вредност као механизам знања. Овај механизам се зове механизам знања, односно, ово су институције другог реда. Ова правила "отварају" агента спољном свету и представљају есенцијалне динамичке способности. Правила која утичу и на правила првог и другог реда могу се дефинисати као конституционална, или правила нултог реда. Она односе се на навике и формална, на пример, легална правила укореењена у културолошком контексту.¹⁰⁰

Можемо констатовати да већина институција, директно или индиректно, има у свом садржају савладавање неизвесности, без могућности да у потпуности одстрани постојеће ризике. Ову врсту институција можемо назвати институцијама за алокацију ризика. То је непосредно уочљиво за укупну област приватног и државног осигурања, где се његово постојање заснива на потреби за сигурношћу. Појединци су спремни да плате да се ослободе, делимично или у потпуности, одређених ризика. Слична је ситуација и са другим нормама, као, на пример, са породичним правом, када се нормама регулише расподела имовине у случају развода. Интересантан је пример развоја институција за ублажавање ризика из XIV века. Наиме, са ширењем прекоокеанске трговине појавио се велики интерес за управљање ризицима повезаним са транспортом робе. Трговачки бродови често нису стизали у циљне луке. Насупрот томе, уколико би стигли остваривали би огромне профите. Страх појединца од губитка великог богатства, али при мањим шансама да оствари огроман профит, водио је оснивању конзорцијума за заједничке трговачке послове, пре свега у Антверпену и Венецији.¹⁰¹

У погледу њиховог временског дејства разликују се *ex ante* и *ex post* институције. Прве односе се на правила понашања која утичу на будуће деловање. *Ex post* институције уређују начин решавања конфликта. Оне описују механизме решавања конфликта за случајеве који нису покривени кроз институционалну структуру.¹⁰²

¹⁰⁰ Dopfer, K. & J. Potts (2009), p. 32.

¹⁰¹ Haslinger, F. (1999), pp. 175, 184.

¹⁰² Dixit, K. A. (1996), p. 53.

Бројност могућих класификација које су претходно изложене представља додатни доказ комплексне природе институционалне структуре једног друштва. На основу тога је непосредно уочљив и велики изазов у домену креирања ефикасне институционалне конфигурације, поготово ако се узме у обзир да не постоје апсолутне демаркационе линије између појединих типова. Другим речима, услед постојања велике испреплетаности различитих институционалних типова у домену садржаја, функција, механизма њиховог спровођења и специфичних сфера у којима егзистирају, обликовање институционалне структуре, која би обезбедила ефикасно и стабилно функционисање националне економије и која би усмеравала социјалне актере ка најпродуктивнијим пословним алтернативама, представља социјалну дилему коју је у реалним социјалним и економским околностима веома тешко адекватно конструисати и спровести.

5.1. Политички, економски и социјални показатељи институција и њихов утицај на економски раст

Истраживања у области економије, у последње три деценије, имају за резултат бројне индикаторе који теже да квантификују утицај институција, из различитих сфера институционалне структуре, на економски раст. Највећи број ових студија настао је под утицајем радова *D. C. North*-а, који је у највећој мери заслужан за ренесансу институционалне економије и поновно померање тежишта економског истраживања на тзв. „дубоке“ детерминанте економског процеса.

У домену емпиријске анализе битно је указати на постојање различитих индикатора и варијабли које су развијене, претежно, у последње две деценије, а којима се мери утицај институција на економски раст. Што се тиче мерења институција, како би се идентификовали било њихови директни – кроз утицај на висину трансакционих трошкова, или индиректни утицаји – кроз утицај на подстицаје које институције обезбеђују на понашање економских актера, на економски раст, постоји велика разноликост мера које се користе као „институционалне мере“ или као „*proxy*“ варијабле које „верно“ рефлектују утицај институција на економску динамику.¹⁰³

¹⁰³ Efendic, A. *et al.* (2011), p. 587.

Осим тога, дошло је до снажног развоја методологије којом се анализира институционални садржај и каузална веза са економским перформансама. Потребно је истаћи да су данас у употреби софистицирани методолошки поступци којима се прецизније, потпуније и конзистентније анализира узрочно-последична веза између економског раста и институционалних показатеља, него што је то био случај, рецимо, у периоду старе институционалне економије.¹⁰⁴

Међутим, свака анализа полази од одговарајућих теоријско-методолошких смерница. У том смислу, потребно је истаћи да конструисање одговарајућих институционалних варијабли прати теоријске претпоставке, на којима се темељи анализа институција и њиховог утицаја на економски раст. У складу са тим неопходно је следити одређене опште критеријуме како би институционални показатељи имали валидност, а који полазе од дуалне структуре институционалне стварности – неформалних и формалних институција. Ти критеријуми су следећи:

- институције је потребно сагледати кроз две равни – њихов суштински садржај и њихову имплементацију;
- друга претпоставка се односи на чињеницу да ограничавајући ефекат институција, углавном, зависи од њихове фактичке имплементације и спровођења, које, пак, зависе од понашања онога ко је за то надлежан, чија је импликација да мере које имају за циљ да укључе фактичко спровођење институција треба да рефлектују понашање оних који су надлежни за спровођење;
- фактичко понашање је, вероватно, одређено више него једном институцијом, па интерне (неформалне) институције могу подстаћи, али и ослабити, ограничавајући ефекат екстерних (формалних) институција, због чега је за разумевање понашања актера у одређеној ситуацији неопходно покушати да се идентификују све релевантне институције, тј. и формална и неформална правила у својој потпуности, укључујући и одговарајуће екстерне и интерне санкције;

¹⁰⁴ Најобухватнији и најсофистициранији поступак мерења утицаја институција на економски раст се односи на мета анализу, чија је основна идеја да се кроз одговарајућу економетријску методологију синхронизацијом и консолидацијом различитих показатеља из великог броја студија обухвати и измери одређена узрочно-последична веза у оквиру једног мета-истраживања. У домену примене мета анализе на детерминисаност економског раста институционалним карактеристикама видети: Efendic, A. *et al.* (2011).

- у одређеним сегментима институционалне структуре постоји већи степен неизвесности него у неким другим, поготово у погледу фактичке имплементације садржаја институционалне јединице, при чему се политичке институције одликују посебно високом неизвесношћу;
- фактичко спровођење свих институција, а посебно политичких, је функција неформалних институција;
- неформалне институције су у великој мери изузете од намерне модификације, па можемо претпоставити да фактичка имплементација формалних правила примарно зависи од утицаја неформалних институција, а имајући у виду саморегулативни и аутоеволутивни карактер неформалних институција онда је закључак очигледан – капацитет екстерне институције, која има велики потенцијал да буде заиста и успостављена, може бити озбиљно ограничен релевантним интерним институцијама.¹⁰⁵

Очигледно је велики изазов на основу свих наведених критеријума спровести истраживање које би, у потпуности, задовољило све наведене претпоставке. У том смислу, резултате свих истраживања треба посматрати условно и у њима препознати индикативност закључака, а не апсолутни каузалитет, попут оног који се може срести у природним наукама, без обзира колики утицај одређено истраживање има. На пример, на пољу истраживања детерминисаности висине зарада стандардан поступак у изградњи модела подразумева укључивање нивоа образовања, искуства и дужине обављања истог посла, поред бројних других регресора. Закључци ових студија, попут оних код *L. F. Katz*-а и *K. M. Murphy*-а, су често веома утицајни. Али, чињеница да овај модел не укључује способност појединца, рецимо његов IQ, као независну варијаблу, имајући у виду да је она повезана са образовањем, чини да коефицијент утицаја образовања на висину зараде буде пристрасан, чиме се доводи у питање и валидност изведених закључака.¹⁰⁶

У делу који следи биће анализирани, сходно доминантним употребама и класификацијама у литератури, институционални показатељи који описују поједине

¹⁰⁵ Voigt, S. (2009), p. 12-15.

¹⁰⁶ Интересантно је напоменути да је ово истраживање једно од најцитиранијих у овој области – има преко 3000 цитата. Katz, F. L. & K. M. Murphy (1992)

институционалне карактеристике или/и показатељи укупног функционисања институција. Осим тога, указале се и на друга битна својства кроз одговарајући преглед најзначајнијих истраживања у појединим сегментима.

Потребно је истаћи да све институционалне показатеље можемо класификовати према следећим областима: показатеље институционалног квалитета, показатеље који су социјалног карактера, и оне који описују политичке карактеристике или представљају меру ефикасности и ефикасности функционисања институција политичког система.¹⁰⁷

5.1.1. Инструменталне и *proxu* варијабле квалитета формалних институција и економски раст

Од свих претходно поменутих група институционалних показатеља, они који односе се на опис атрибута и/или представљају меру квалитета функционисања одређених институционалних решења формалног институционалног оквира су најбројнији и најразноврснији. Ту спадају карактеристике бирократије, владавина закона, ниво корупције, ризик од експропријације, ефикасност судског система, *red tape*, вероватноћа да ће доћи до национализације, ефикасност спровођења уговора, квалитет инфраструктуре, неочекиване промене у законима и политикама које утичу на обављање свакодневног пословања, обим сиве економије, и томе слично.¹⁰⁸

Све показатеље који се у овом домену појављују у истраживањима можемо сврстати у неколико подкатегорија. У једној групи су они који односе се на сигурност и заштиту власничких права. Другу скупину чине они који описују општи квалитет институционалног амбијента. Осим поменуте две, постоје и они који односе се на различите димензије ефикасности тржишта, као и показатељи и индикатори различитих врсти институционалног ризика.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Слично, али у неким сегментима ужу, а у неким ширу (која у извесном смислу превазилази домен институционалне анализе), класификацију је могуће наћи код: Agon, J. (2000), pp. 107-113. У домену анализе политичких институција и њихових показатеља видети код: Brunetti, A. (1997), pp. 168-171.

¹⁰⁸ Посебно интересантан и оригиналан показатељ су развили *Clague et al.* који су развили институционални индекс у чијој је основи новац. Наиме, М2–С/М2 (М2 је најшире дефинисан новац, а С је новац који се држи ван банака). Већа вредност овог индекса кореспондира са ефикаснијим институцијама, те је он погодна инструментална варијабла у проучавању утицаја институција на економски раст. Видети више о томе код: Clague, S. et al. (1995).

¹⁰⁹ Делом засновано на класификацији код: Agon, J. (2000), pp. 107-109.

Посебно значајну групу показатеља чине оне варијабле које односе се на заштиту власничких права и обезбеђивање извршење уговора. Њих би могли назвати и институцијама неопходним за формирање тржишта и одвијање тржишне размене, зато што би у случају њиховог одсуства тржиште било веома неефикасно. Постоји више индикатора који се користе како би се апроксимирало и симулирало дејство ових институција на економски раст. На пример, ризик од експропријације или ограничења извршне власти могу представљати добру апроксимацију ових институција.¹¹⁰ С друге стране, поједини показатељи из ICRG (*International Country Risk Guide*)¹¹¹ прегледа могу бити добре инструменталне варијабле ових институција, попут индекс закона и поретка.¹¹² Основна претпоставка која указује на везу између поменутих показатеља и институција чије функционисање они осликавају, јесте да земље са квалитетнијим и бољим индексом закона и поретка имају и бољу заштиту власничких права и обезбеђивање извршавања уговора, што води вишим нивоима економског раста. Постоје и алтернативни показатељи који су коришћени у бројним студијама и од стране различитих аутора, попут индекса владавине закона,¹¹³ ризика од експропријације,¹¹⁴ ограничења у домену извршне власти и индекса легалног формализма.¹¹⁵

Осим показатеља који се користе као *proxu* или инструменталне варијабле за власничка права и обезбеђење извршења уговора, значајно место у анализама економског раста имају и институције, односно показатељи институција, које односе се на координацију активности економских агената на тржиштима. Примарно значење ових индикатора односи се на идентификацију степена у којем одређена институционална решења спречавају тржишни неуспех и стимулишу економски раст у дугом временском периоду. Једна од мера апроксимације за ове институције јесу регулаторне институције којима се уређују области пословања у телекомуникацијама,

¹¹⁰ Bhattacharyya, S. (2009), pp. 111-112.

¹¹¹ Осим овог индикатора у студијама су коришћени и бројни други од којих је најзначајнији и најчешће у употреби тзв. BERI (*Business Environment Risk Intelligence*) индекс. И један и други скуп индикатора су развијени од стране аналитичких одељења у приватним рејтинг агенцијама. На пример, BERI је настао још 1966. и као такав има огромну временску покривеност, а која је од фундаменталне важности за извођење веродостојних закључака приликом економетријских истраживања. Осим њих у последње време се користе и индекси које је у овом домену конструисала Светска Банка (СБ), као и низ других регионалних или глобалних организација.

¹¹² Alesina, A. & D. Dollar (2000).

¹¹³ Rodrik, D. *et al.* (2004), p. 140.

¹¹⁴ Acemoglu, D. *et al.* (2001), p. 1377.

¹¹⁵ Acemoglu, D. & S. Johnson (2005), pp. 949–995.

транспорту или финансијским услугама.¹¹⁶ Поред наведеног, постоји и низ алтернативних мера које могу представљати основу за мерење ових координационих институција. Један интересантан пример за то јесте композитни индекс регулације на кредитном тржишту, тржишту радне снаге, и условима пословања уопште. Овај композитни индекс узима вредности од 0 до 10, имплицирајући да мање вредности значе и мање регулације.¹¹⁷

Када говоримо о институцијама усмереним на координацију, односно регулацију, односа на тржишту потребно је истаћи да постоје два доминантна, а истовремено и конкурентна погледа у односу на њихов утицај на економски раст, и уопште утицај на економску активност. Једно гледиште се ослања на А. С. *Pigou*-ову теорију јавног интереса која указује да су нерегулисана тржишта подложнија тржишном неуспеху. Осим тога, таква тржишна стања воде и социјално инфериорним резултатима.¹¹⁸ Супротно томе, на основу теорије јавног избора један од основних закључака јесте да већа регулација води корупцији, а тиме и значајним ограничењима у економском расту.¹¹⁹ Ова два конкурентна становишта имплицирају две ствари. С једне стране, указују да је однос између регулације и економског раста нелинеаран, а, с друге стране, вероватно је да постоји оптималан обим регулације који би подразумевао минималне нивое злоупотребе, тј. корупције и истовремено отклањање социјално нежељених резултата нерегулисаног тржишта.¹²⁰ Другим речима, премало, или премного, регулације води озбиљним ограничењима у економском расту.

Бројни су и различити закључци до којих су дошле поједине студије и различити аутори користећи поменуте индексе. Овом приликом ће бити указано на неколико најважнијих.

BERI (*Business Environmental Risk Intelligence*) индикатори пословног ризика су прво употребљени у студији *Knack-a* и *Keefer-a* из 1995. и 1997. године.¹²¹ Ова студија обухвата период 1972-1994, а посматрано је 47 земаља, од тога 7 афричких привреда. Основни закључак студије је да су институције које односе се на заштиту власничких права од суштинске важности за економски раст и инвестиције. Оно што је

¹¹⁶ Rodrik, D. & A. Subramanian (2003), pp. 31–34.

¹¹⁷ Gwartney, J. & R. Lawson (2005)

¹¹⁸ Bhattacharyya, S. (2009), p. 115.

¹¹⁹ Shleifer, A. & R. Vishny (1998), pp. 91-92.

¹²⁰ Bhattacharyya, S. (2009), p. 115.

¹²¹ Knack, S. & P. Keefer (1995), pp. 207-227.

интересантно јесте да ефекат институција на економски раст остаје снажан, чак и уколико се контролишу инвестиције. Ово сугерише да сигурност власничких права утиче не само на магнитуду инвестиција, већ и на ефикасност којом се врши алокација инвестиција. Притом, истраживачи су дошли до закључка да су Гастил индекси¹²² политичке и цивилне слободе недовољне или само делом адекватне *проху* варијабле квалитета институција, чија је примарна функција заштита власничких права и обезбеђење извршења уговора.¹²³

Осим што детерминише систем подстицаја којима утиче на инвестиције у хумани и физички капитал, институционална структура може имати и снажан утицај на обим и структуру трговине, а она спада, поред институција и географије, у тзв. дубоке детерминанте економског раста. Једна од значајних студија која је урађених у овој области институционалне анализе јесте истраживање *J. D. Sachs*-а и *A. M. Warner*-а. Закључци овог истраживања су многоструки, али се ипак могу издвојити два кључна. Први се односи на чињеницу да су земље које су успоставиле институције које су промовисале отворену економију искусиле у периоду 1970-1989. снажну конвергенцију у односу на развијене тржишне привреде. Дакле, овде се посматра улога институција, пре свега, оних у домену економске политике, односно прецизније трговинске политике. С друге стране, иако је процес транзиције био у инцијалној фази када је студија рађена, њоме је прогнозиран снажан економски раст ових економских система. Сходно томе, успостављање институционаог оквира који би подразумевао отварање економије и снажење интеракције на глобалном или, макар, регионалном нивоу, има позитивног утицаја на економски раст.¹²⁴ Оно што је из данашње перспективе значајно, а ослањајући се на закључак ове студије, јесте да оне економије које су биле доследне у овом сегменту институционалне трансформације, оствариле су најбоље економске резултате. То се посебно односи на пример Естоније, мада не мање значајна и подједнако валидна позитивна искуства су она која су имале Пољска и Мађарска. До сличних закључака је дошао и *A. Savvides* на примеру афричких економија. Оквир истраживања ове студије, у односу на претходну, је делом шири. Осим поменутих институционалних карактеристика, које односе се на макроекономску стабилност и

¹²² Овај индекс се односи на политичка права и цивилне слободе, а развијен је од стране стручњака *Freedomhous*-а.

¹²³ Knack, S. & P. Keefer (1995), p. 223.

¹²⁴ И у овој студији су коришћени одговарајући показатељи BERI и IRCG. Sachs, D. J. & A. M. Warner (1995), pp. 105-107.

карактеристике трговинске политике, где је утврђена веза између вишиг степена отворености и економског раста, значајна веза је утврђена и у домену политичких институција и економског раста.¹²⁵

Интересантна је анализа *R. P. Lane*-а и *A. Tornell*-а. Наиме, реч је о двострукој анализи. Овде се формалне институције посматрају као транслаторна величина која утиче на економски раст. Наиме, у привредама где су присутне јаке интересне групе постоји континуирани негативан утицај на дизајнирање неефикасних институција. Студијом је утврђена негеативна корелација између стопе економског раста и користи које моћне групе уживају контролишући природне ресурсе, а цео процес се одвија кроз неефикасну институционалну структуру. Дакле, у овом раду је у првом кораку анализиран утицај изобиља ресурса на формирање слабих институција, а затим је последично посматран утицај ових институција на економски раст. Притом, у анализи је акценат стављен на специфичну групу земаља која је богата ресурсима.¹²⁶

Још један посредан и специфичан приступ анализи ефикасности институција налазимо код *P. Maur*-а. У овом истраживању је наведено да корупција има негативан утицај на економски раст највећим делом редукујући приватне инвестиције. Осим тога, постоје и други механизми кјима се преноси овај негативан утицај. Један од битних је погоршање у композицији јавних расхода. Наиме, истраживањем је утврђена негативна корелација између корупције и државних расхода на образовање. Ово је још један од значајних ограничавајућих фактора, с обзиром да образовање у стандардним моделима раста фигурира као једна од кључних детерминанти раста. Могућа интерпретација коју наводи аутор јесте да је корумпираним владама лакше да остваре коруптивну „ренту“ на одређеним буџетским ставкама, међу које не спада образовање.¹²⁷

Постоји и низ студија које покривају поједине земље, а којима се на различите начине настоји открити веза између институција и економских перформанси. Једна од интересантних, и често коришћених у другим истраживањима, јесте анализа *F. J. Halliwell*-а и *R. Putnam*-а. Основни закључак анализе система формалних институција у Италији јесте да оне, осим хуманог капитала, имају снажан утицај на економске перформансе. Региони са бољим показатељима функционисања институција су имали

¹²⁵ Savvides, A. (1995), p. 454.

¹²⁶ Lane, P. R. & A. Tornell. (1996), p. 239.

¹²⁷ Mauro, P. (1997), p. 104.

интензивнији економски раст након реформе регионалних административних структура. Варијабле које су у анализи коришћене односиле су се на одговарајуће показатеље ефективности и ефикасности функционисања државне управе. Дошло је до снажне дивергенције у економским перформансама између различитих региона у периоду од 1983-1990. године.¹²⁸

Значајна студија у којој је анализиран директан однос институција и економског раста је она коју је урадио *R. Barro*. Основни закључак до којег је дошао јесте да владавина закона има позитиван ефекат на економски раст. Осим тога, позитиван уплив имају и слободна тржишта, мала државна потрошња и хумани капитал. Она је по свом обухвату и једна од економетријски најверодостојнијих, јер је обухватила велики број земаља – 138, а временски хоризонт је доста дуг – од 1965. до 1990. Ове претпоставке су од суштинске важности за извођење поузданих закључака.¹²⁹

У сегменту у којем се анализира утицај демократских институција на економски раст, основни закључак *C. Clague* и осталих је да економске перформансе под аутократским и демократским режимима су непотпуне и недовољне за извођење закључака. Једина непобитно утврђена чињеница јесте да власничка и уговорна права код демократија и аутократија имају потпуно различите изворе. Закључак у овој студији је да је код малог броја земаља које су прешле из једног режима у други, односно из аутократије ка демократији, сигурност власничких и уговорних права била већа у аутократијама него у демократијама. Међутим, то је у супротности са конвенционалним становиштем у институционалној литератури према коме демократије обезбеђују бољу заштиту власничких и уговорних права. Разлог за то је што се ова трансформација од несигурних ка сигурнијим власничким правима не дешава у кратком року и што не прати аутоматски промену политичког система.¹³⁰ Али, оно што треба истаћи, јесте да уколико су власничка права кључна за детерминисање интензитета инвестиционе активности и уопште економских перформанси, онда посредно можемо доћи до закључка да утицај на алокацију и инвестиције се одвија боље у демократијама, о чему сведоче искуства земаља са различитим политичким системима на основу досадашњег развоја цивилизације.

¹²⁸ Helliwell, J. F. & R. Putnam (1995), pp. 304-305.

¹²⁹ Barro, J. R. (1996), pp. 23-24.

¹³⁰ Clague, C. *et al.* (1995), pp. 270-71.

У економском процесу увек постоји ризик да економски субјекти, било појединци или предузећа, у настојању да оптимизују сопствено понашање, могу произвести нежељене ефекте. То се може догодити чак и уколико не постоји намера код било које стране укључене у трансакцију. Да би овакав исход био спречен, или бар сведен на минимум, неопходно је да институционална правила поседују одређене квалитете. У том смислу, посебно значајна карактеристика формалног институционалног оквира се односи на кредибилност правила унутар формалне институционалне структуре. Неке од студија су утврдиле позитивну корелацију са економским растом, а најзначајнија је свакако она коју су спровели *A. Brunetti*, *G. Kisunko* и *B. Weder*. Наиме, основна хипотеза у истраживању јесте да институционална неизвесност утиче на економске перформансе. Конструирајући општи индикатор кредибилности институција, ова група аутора је дошла до закључка о блиској вези која постоји између институција, односно кредибилности институционалних правила, и економског раста.¹³¹

На крају, потребно је истаћи да иако постоје одређене контроверзе о снажнијем или слабијем утицају формалних институција на економску динамику, неупоредиво већи број студија указује да је он присутан. Притом, разлике код појединих студија се, преваходно, односе на начине којима се овај утицај непосредно у економском животу реализује, мада је вероватно да је присутно симултано присуство већег броја механизма којима се остварује његова реализација. Снага утицаја формалних институција на поједине варијабле, попут хуманог капитала, владавине закона или тржишних слобода, свакако је контекстуалне природе и у многоме ће варирати од специфичних социјалних, историјских и националних карактеристика појединих држава и националних економија.

5.1.2. Социјалне карактеристике као инструментални показатељи утицаја институција на економски раст

Осим анализираних институционалних показатеља, у бројним истраживањима се користе и одговарајуће социјалне карактеристике, које имплицирају институционални садржај. Оне се користе као инструменталне варијабле у економстријским моделирањима и емпиријским истраживањима. С друге стране, могу се посматрати и

¹³¹ Brunetti, A. *et al.* (1998), pp. 371-372.

као детерминишући фактори, којима се објашњава зашто одређена друштва нису у стању да усвоје она институционална решења која би била у складу са економским растом.

Један од често коришћених социјалних показатеља у бројним студијама јесте етнолингвистичка фракционализација. Она се односи на вероватноћу да две насумично изабране особе у одређеној земљи неће припадати истој етнолингвистичкој групи. Ово може имати вишеструки значај у контексту интерпретације утицаја институција на економски раст. С једне стране, уколико је вероватноћа већа то указује на етничку и лингвистичку разноликост у датој земљи и истовремено присуство већег броја конкурентних институционалних система, пре свега неформалних, чиме је координација економских активности, и због етничких и због лингвистичких баријера, значајно отежана. Чак и уколико постоје институционална решења која показују карактеристике ефикасности у односу на конкурентна правила, то не значи да ће она бити доминантан образац понашања међу члановима те друштвене заједнице. Наиме, доминантност не лежи у карактеристикама ефикасности, већ превасходно је одређена политичким и социјалним факторима, у којима критеријуми опште економске ефикасности не фигурирају као одлучујући фактор у избору институционалних правила. На формалном нивоу, односно нивоу формалних институција и доношењу колективних одлука, постизање јасних политичких одлука које би биле у складу са захтевима економске ефикасности је, такође, у условима наглашене фракционализације веома отежано. Редистрибутивне политике ће вероватно бити доминантно обележје процеса политичког доношења одлука, са изразито негативним последицама на економски раст.

У контексту анализе утицаја етно-лингвистичке фракционализације на економски раст посебно значајно и утицајно је истраживање које су спровели *W. Easterly* и *R. Levine*. Наиме, они су дошли до закључка да ова социјална карактеристика има велики и статистички значајан утицај на продуктивност и на учешће капитала у коначном производу по раднику. Наиме, померање од комплетне хетерогености ка комплетној хомогености је повезано са повећањем продуктивности 2,5 пута и повећању капитала по раднику за 9,2 пута. Осим тога, пад за једну стандардну девијацију у етничкој хетерогености повезано је са растом за половину стандардне девијације и у продуктивности и у капиталу по раднику. Треба истаћи да је утицај на капитал по

раднику значајан само за афричке земље, док је утицај на продуктивност универзалног карактера, тј. остаје присутан без обзира на варијације узорка. Треба још истаћи и да постоји негативна корелација етнолингвистичке варијабле у односу на карактеристике као што су финансијски дуг, инфраструктура, образовање и сива економија. Ово је од значаја, зато што поменуте карактеристике у одређеним моделима економског раста фигурирају као његове значајне детерминанте. Оно што је овим истраживањем посебно важно јесте да је степен и учесталост основних конституционалних правила, односно уставног оквира, повезан са етничком диверсификованошћу, што говори о проблемима успостављања оних правила која имају дугорочан и детерминишући утицај на економске перформансе.¹³²

Осим поменуте социјалне карактеристике, у истраживањима су заступљене и мере етничких тензија. Ови показатељи су веома различити и крећу се од присутности расних тензија у одређеном друштву, процента популације која је изложена ризику од дискриминације, процента популације која не говори официјелни језик земље у којој су резиденти, до процената популације коју карактерише постојање сепаратистичких покрета у XX веку. Могући утицај на контракцију економског раста је двојак. Један је непосредан преко утицаја на институције. Наиме, у таквим условима није могуће развити адекватан институционални оквир, пре свега формални, а који је од одлучујуће важности за функционисање савремене привреде. У одсуству ефикасних институција и присутној слабој функционалности институционалних решења контрактивни ефекти на економски раст су очигледни. С друге стране, непосредан утицај на економску активност се, пре свега, огледа кроз чињеницу да је у нестабилним условима јако тешко организовати производњу, при чему се као непосредна последица појављује пригушена инвестициона активност.

Ову меру су делом у свом истраживању, такође, користили *Easterly* и *Levine*. Наиме, они су дошли до закључка да постоји висок степен корелације између ове мере и етнолингвистичке разноликости. На пример, биваријантна корелација између етничке разноликости и националних тензија на примеру 93 земље је 0.70, док је корелација сепаратистичких покрета и сложености етничке структуре земље 0,64.¹³³ Из тог разлога

¹³² Easterly, W. & R. Levine (1997), pp. 1230, 1239-1241.

¹³³ Easterly, W. and R. Levine (1997), pp. 1230, 1222-1223.

претходно изнети закључци имају своје оправдање у домену ових индикатора као мере институционалног квалитета у појединим друштвима.

Додатни критеријуми којима се описују социјалне карактеристике односе се на социјалну развијеност и социјалну способност. У овом погледу су показатељи, такође, бројни – од величине традиционалног пољопривредног сектора, степена урбанизације, карактера основних социјалних организација, значаја средње класе, степена социјалне мобилности, преко степена писмености, степена заступљености средстава масовне комуникације, па до стопе фертилитета. Утицај на институције сваког од наведених показатеља је више него очигледан. На пример, виши степен урбанизације утиче на стварање услова за ефикасну поделу рада и развој тржишта у много већој мери него уколико то није случај. У таквим условима ће преовлађавати другачија неформална институционална правила у односу на она у којима је привреда земље значајно базирана на традиционалној пољопривреди. То ће, такође, имати значајне последице и на формални институционални оквир. Осим тога, присуство већег, или мањег, степена урбанизованости у непосредном утицају на производни процес је исто тако очигледан. Укупни трошкови организовања производног процеса у урбаним срединама и вредност која се током њих ствара су неупоредиви у односу на друштва у којима преовлађује аграрно страновништво.

У домену употребе претходно поменутих варијабли, посебно значајан је рад *J. Temple*-а и *P. Johnson*-а. Основни закључак је да читав скуп социјалних варијабли, који су они користили у својој анализи, утиче на економски раст, у најмању руку путем утицаја на фаторску акумулацију. На пример, постоји снажна веза између масовних комуникација и фактора укупне продуктивности.¹³⁴ Иначе, најопштији закључак ове студије јесте да су ови социјални показатељи од значаја јер утичу на квалитет инвестиција, општу техничку ефикасност или способност земље да усвоји страну технологију. Тако је, између осталог, утврђено да промена једне стандардне девијације у варијабли која се односи на комуникације повећава фактор тоталне продуктивности за један процентни поен. Као користан пример у овом домену може послужити поређење Јужне Кореје и Филипина за које се сматра да су имале сличне иницијалне

¹³⁴ Овај показатељ, односно, *Total Factor Productivity* (TFP) односи се на онај део раста производње који се не може објаснити растом употребе производних фактора, већ који представља необјашњени „остатак“, који се најчешће приписује техничком напретку. О историји развоја овог показатеља више видети код: Hulten, R. C. (2001).

услове. Међутим, раних 1960-их година индекс који се односи на комуникације био је једну и по стадардну девијацију већи у Јужној Кореји.¹³⁵

Социјална својства одређеног квалитета су потребна, или у најмању руку пожељна, за успостављање функционалних демократских и тржишних институција. Два показатеља која су често коришћена у студијама, поред наведених, односе се на колонијални статус, или религиозне карактеристике код већине становништва. Утицаји на економски раст, односно шире на економске перформансе, су и у овом случају бројни. С једне стране, аргументи су да су социјалне институције колонијалних сила имале, и још увек имају, детерминишуће дејство на економски раст. Као примери за то наводе се инфериорна искуства у домену економских перформанси некадашњих шпанских колонијалних подручја у односу на британска. С друге стране, одређене религиозне норме, уколико су дубоко укорене у друштву, могу бити озбиљна сметња успостављању ефикасних формалних институционалних решења. У том контексту, посебно је илустративан пример Ирана и порески систем који је тамо у функцији, а о чему је већ било речи.

У истраживању које је спровео *R. Barro* употребљене су управо ове варијабле, односно анализирана је њихова релација у односу на потенцијал за успостављање демократског конституционалног политичког и економског система. У домену колонијалног наслеђа дошао је до закључка – на примеру 32 неколонијалне земље, да је већа вероватноћа да оне имају потенцијал да буду демократске него оне које имају колонијално наслеђе. Ова констатација поседује посебну статистичку тежину уколико се из анализираних узорка изузму земље које су биле британске колоније. Наиме, просечне вредности индекса демократије, за период 1975-1994, су за прву групу земаља 0,69, док је за бивше колоније, укључујући и британске, а што битно утиче на коначни закључак, само 0,46. С друге стране, у истраживању су коришћене и религиозне варијабле као фактори који могу бити ограничавајући, или стимулативни, за успостављање ефикасних (демократских) институција. Основни закључци студије су да су просечне вредности демократског индекса у поменутом периоду за дванаест протестантских земаља 0,89, 0,85 за јеврејску, за три хиндуистичке земље је 0,73, за 40 католичких 0,65, девет земаља са „источном религијом“ 0,47 и у 29 муслиманских земаља је овај индекс износио 0,27. Ова корелација између колонијалног наслеђа и

¹³⁵ Temple, J. & P. A. Johnson (1998), pp. 980, 985-987.

демократског развоја је посебно значајна у односу на општи закључак студије да успостављање демократских институција, макар до одређеног нивоа, има позитиван утицај на економски раст.¹³⁶

5.1.3. Показатељи политичких институција и њихова релација са економским растом

У оквиру институција које рефлектују политичке карактеристике потребно је правити разлику између две групе показатеља. Једна се односи на карактеристике политичког процеса и институције политичког система, док друга обухвата показатеље политичке нестабилности. И једна и друга група показатеља анализира се у контексту њиховог непосредног или посредног утицаја на економски раст.

Што се тиче показатеља који описују карактеристике политичког система, неопходно је истаћи да је, као и у другим доменима – социјалном и економском, присутно мноштво различитих варијабли које су нашле своју оперативну примену у емпиријским истраживањима. Најпознатије односе се на оне које описују тип и трајност одређеног политичког режима. Код типова политичког режима можемо разликовати диктатуру, „скоро“ диктатуру, интермедијани режим, „скоро“ демократију и демократију. Варијабле које описују трајност политичког режима указују на број сукцесивних година које одређени режим траје.¹³⁷ Утицај на економски раст може бити на различите начине посматран и путем различитих механизма реализован. Анализа је најчешће усмерена на покушај идентификације утицаја политичког режима на заштиту власничких права, а која се у институционалној економији посматрају као једна од кључних економских институција чија је функционалност неопходна претпоставка ефикасности економског система. У значајном истраживању које су овом погледу спровели, *C. Clague* и итали су дошли до интересантних закључака. Резултати њиховог истраживања казују да аутократски режим негативно корелира са свим употребљеним изворним и инструменталним варијаблама које репрезентују власничка права. С друге стране, интересантан је закључак који се односи на варијаблу која мери трајност једног режима и степена заштите власничких права. Наиме, у анализираном

¹³⁶ Barro, J. R. (1996), pp. 20-21.

¹³⁷ Најпознатија класификација у овом домену су тзв. „Olson-ови“ индикатори политичког режима. То су композитни индикатори који инкорпорирају мере извршне компететивности и селекционе и легислативне ефективности. Aгон, J. (2000), p. 112.

узорку су дошли до закључка да су демократски режими који су трајали 25 година обезбеђивали бољу заштиту власничких права у односу на аутократске режиме у четири од шест варијабли које су коришћене као показатељи власничких права. Ови резултати су конзистентни са закључком да, дугорочно посматрано, демократије обезбеђују најсигурнију заштиту власничких права, а тиме и оквир за динамичну економску активност.¹³⁸

Осим наведених показатеља, значајно место у анализама имају и конституционалне варијабле. Оне односе се на скуп основних уставних права, права на приватност, синдикална права, значај и независност врховног суда, као коначне инстанце заштите уставности. Ове мере имају посредан утицај и њихова интерпретација је, углавном, инструменталног карактера у односу на економски раст. У том смислу, сасвим је веродостојно претпоставити да они конституционални оквири који обезбеђују снажнија индивидуална права и у чијим структурама су уграђени независни механизми контроле и праћења имплементације формалног институционалног оквира вероватно ће бити далеко стимулативнији за економски раст. С једне стране, то можемо посматрати на микроекономском нивоу, тиме што су они неопходна претпоставка испољавања и реализације приватне иницијативе, која је незаменљива погонска снага у тржишном процесу и као таква есенцијална величина која одређује квалитет економских перформанси. Осим тога, утицај на очекивања није од мањег значаја када се разматра ово питање. С друге стране, овакав конституционални оквир је предуслов конзистентне и ефикасне заштите власничких права, а тиме значајна полуга у институционалној структури која обезбеђује претпоставке за економски раст.

Интересантно истраживање у овом домену су спровели *H. de Vanssay* и *Z. A. Spindler*, настојећи да утврде везу између ових институционалних показатеља и нивоа дохотка *per capita*. Они су у те сврхе употребили адаптиран и проширен *Solow*-ов модел. С једне стране, као институционалну детерминанту која утиче на доходак користили су постојање, или одсуство, различитих права у уставима појединих земаља. С друге стране, за испитивање узрочно-последичне везе употребили су и широко дефинисани ниво економских слобода. Закључак ове студије јесте да не постоји економетријски значајна корелација између нивоа дохотка по глави становника и права

¹³⁸ Clague, C. *et al.* (1995), p. 262.

дефинисаних уставом. Али, како истичу, „активност говори снажније од речи“ и у том смислу сугеришу да је, насупрот „листи жеља“ коју устав може садржати, неопходно да се кроз друге конститутивне елементе институционалне структуре – морална, легална и политичка правила нижег ранга – траже узроци економског раста.¹³⁹

Илустративан пример значаја *de facto* и *de jure* уставних правила може се сагледати кроз примере Јапана и Етиопије. У том смислу, у Јапану није уставом дефинисано право на образовање, док је у Етиопији управо то случај. Резултат је интересантан, јер је вредност индекса образовања¹⁴⁰ у Јапану 69,5 и значајно виши у поређењу са Етиопијом где он износи 33,7. Операционализација овог институционалног решења је, такође, видљива. Наиме, износ трошкова намењених образовању је у Јапану 1986. године чинио 6,5% GDP, а у Етиопији само 3,7 процената.¹⁴¹ Ово је само потврда потребе за свестранијим и аналитичнијим приступом анализи ефикасности и ефективности одређених институционалних решења. Између осталог, ова врста закључака је у равни са закључцима раније *Posner-ove* студије да је већа специфицираност статутарног закона мање ефикасна из разлога што су трошкови виши у односу на административно и судско доношење одлука на нижим нивоима. С друге стране, не мање битна је и чињеница да уставна решења захтевају више нивое релативне сагласности како би остварили легитимитет.¹⁴²

Друга битна група показатеља односи се на показатеље који описују политичку нестабилност и њен утицај на економске перформансе. И овде постоји мноштво показатеља који су коришћени у досадашњем емпиријском раду. Осим тога, однос између политичке нестабилности и економског раста је, такође, многострук. Најпре је потребно истаћи да политичка несигурност делује парализујуће кроз повећање неизвесности у домену политика које се воде, а што има негативан утицај на продуктивне економске одлуке које се доносе у погледу штедње и инвестиција. У условима политичке нестабилности резиденцијални економски агенти ће се уздржати од инвестирања или ће, евентуално, своје инвестиционе одлуке реализовати у

¹³⁹ De Vanssay, H. & Z. A. Spindler (1994), pp. 359, 365.

¹⁴⁰ Овај индекс се дефинише као $1/3 \times \text{стопа писменост} + 2/3 \times \text{трајање школовања}$. Вредности односе се на 1991. годину.

¹⁴¹ De Vanssay, H. & Z.A. Spindler (1994), p. 365.

¹⁴² Posner, A. R. (2007), pp. 679-689.

иностранству.¹⁴³ С друге стране, у таквим условима нема ни иностраних инвестиција. Овде је, чини се, од посебног значаја својеврсни *circulus vitiosus*, који може настати на релацији политичка нестабилност→економски раст. Претходно је присутно из разлога што ниске стопе економског раста могу проузроковати политичку нестабилност. Осим тога, до ње најчешће и долази у кризним временима.

У показатеље политичке нестабилности можемо сврстати веома шаренолику скупину варијабли, од оних који указују на постојање револуција, ратова, атентата, штрајкова, државних преврата, броја политичких демонстрација, па све до оних које служе као мера политичког насиља. Они могу бити на различите начине операционаизовани у истраживању. На пример, политичка нестабилност је код *P. Colier*-а дефинисана у зависности од три критеријума, односно, у зависности од постојања војне акције, активне државне партиципације, и ефективног отпора код свих снага укључених у конфликт. Закључак до којег он долази јесте да је постојање оружаних сукоба девастирајући феномен који има разарајуће ефекте и на економску активност и на њену структуру. Наиме, током оружаних сукоба *GDP per capita* опада у просеку 2,2% годишње. Још један од битних закључака јесте да сектори које карактерише капитална и трансакциона интензивност, попут производње, опадају много рапидније него што је то случај са укупним *GDP*-ом.¹⁴⁴ Још један од утицајнијих радова на овом пољу је рад *A. Alesina*-е и групе аутора. Основни закључак до којих су они дошли у студији јесте да је у условима високе вероватноће за смену извршне власти економски раст нижи. Глобално посматрано, региони са најнижим дугорочним стопама раста, односно Африка и Латинска Америка, имају и најнестабилније политичке системе.¹⁴⁵

Уколико се у моделу контролишу варијабле које односе се на слободна тржишта, државну потрошњу и висок хумани капитал, утицај демократије на економски раст је чак слабо негативан. Ово је у складу са претпоставком да демократија повећава економски раст при ниским нивоима политичке слободе, док негативно делује на раст када је успостављен умерен ниво политичких слобода. Међутим, очигледна је разлика

¹⁴³ *D. Rodrik* истиче да политичка стабилност и и одрживост имају значајн утицај на инвестициону активност у земљама у развоју. *Rodrik, D. (1991), p. 240.* Иначе, интересантно је и истраживање које је пар година раније спровео *P. Conway*, који је на пример Турске у раздобљу од 1962-1986. утврдио да политичка нестабилност има статистички и економски најснажнији утицај на најбитнију категорију приватних инвестиција – односно, приватне инвестиције. *Conway, P. (1988).*

¹⁴⁴ *Colier, P. (1999), p. 181.*

¹⁴⁵ *Alesina, A. et al. (1996), p. 194.*

између богатих и сиромашних земаља, јер су богате земље у стању да дозволе себи редуковане стопе економског прогреса.¹⁴⁶ Између осталог, ово је у складу са ранијом студијом *W. Baumol-a, S. Bleckmann-a* и *A. Wolf-a* да извештај о степену неразвијености може бити стимулативан за високе стопе економског раста, али након одређеног нивоа може постати веома снажно ограничење.¹⁴⁷ Треба истаћи још једну импликацију ове студије. Наиме, када се говори о трансферу и имплементацији демократских институција из развијених на остале земље можемо приметити да више демократије не мора бити кључ за економски раст, иако може имати одређени утицај код земаља које стартују са мало политичких права. Али, не мање битна последица јесте да политичке слободе теже да еродирају током времена уколико не долази до раста животног стандарда. У том смислу, генерални закључак јесте да трансплантације, пре свега, економских институција развијених тржишних економија, попут заштите власничких права и слободног тржишта, може бити од одлучујућег значаја за економски раст, док за политички систем могу важити одређени други закључци. Треба нагласити да је и код ових, развијених економија политички систем доживео потпуни развој тек након достизања одговарајућег нивоа економског развоја.¹⁴⁸

Још једна од познатих студија која настоји да укаже на везу између особина политичког процеса у којем се доносе одлуке и економског раста јесте она коју је урадио *A. Brunetti*. Према закључцима ове студије, најмање успешне мере у објашњењу динамике економског раста су показатељи демократије, док је политичка нестабилност идентификована као варијабла од централног значаја за економску динамику. Притом, посебан контрактивни утицај политичке нестабилности се остварује путем утицаја на економску активност која се одвија унутар приватног сектора.¹⁴⁹

Иако не можемо једнозначно закључити да постоји позитивна корелација између економског раста и демократије, оно што је недвосмислено јесте да је одговарајућа стабилност политичко-економске климе неопходно окружење у којем је раст једино (одрживо) могућ. Не само да овакву једнозначност не можемо срести код емпиријских студија, већ и искуства умерене демократизације друштва, попут оне која постоји код „азијских змајева“ Хонг-Конга, Јужне Кореје, Сингапура и Тајвана, говоре у прилог

¹⁴⁶ Barro, J. R. (1996), p. 23-24.

¹⁴⁷ Baumol, W. *et al.* (1989), p. 204.

¹⁴⁸ Barro, J. R. (1996), p. 24.

¹⁴⁹ Brunetti, A. (1997), p. 185.

томе. С друге стране, не треба, такође, превидети чињеницу да је у домену демократизације и ширења индивидуалних слобода присутан континуиран напредак у овим земљама.

5.2. Ограничења анализе институционалне детерминисаности економског раста политичким, социјалним и економским карактеристикама

Приликом истраживања и конструисања одговарајућих економетријских модела којима се процењују реални каузалитети у економском и социјалном систему, неопходно је истаћи да постоји више фактора који могу потенцијално утицати на валидност изведених закључака. Они се крећу од проблема у домену мерења варијабли до могућих ограничења која могу наступити конструисањем модела, а што, све заједно, утиче на условни значај и интерпретацију резултата до којих се одређеним студијама долази.

Као што је већ истакнуто, један од првих корака код анализе емпиријских показатеља који репрезентују институције јесте разликовање оних мера које описују атрибуте институција и оних које представљају њихове перформансе. Наиме, постојање одређених институционалних правила дефинисаних и највишим правним актима не мора да има, у мери и на начин на који је то била намера законодавца, импликације на функционисање сфере на чије су регулисање ове институције својим садржајем и усмерене. У том смислу, опис карактеристика политичких и економских институција – као што је постојање у уставу одређених институционалних решења, не мора нужно бити и поуздан индикатор за извођење закључака о функционисању ових институција и њиховом утицају на економску активност. Сходно томе, потребно је правити разлику између *de jure* и *de facto* институционалних правила. Односно, једностраним проучавањем *de jure* правила ништа не можемо сазнати о стварном свету у којем би она требало да представљају ограничења у понашању.¹⁵⁰

Сходно наведеном, показатељи квалитета формалних и неформалних институција би требало да показују колико су ефективна и ефикасна постојећа институционална решења имплементирана у пракси. На пример, показатељи квалитета формалних институција укључују експертска рангирања ефективности заштите власничких права и

¹⁵⁰ Voigt, S. (2009), p.5

бирографије, односно лакоће обављања пословања. Ове мере представљају *proxy* варијабле за трансакционе и трансформационе трошкове производње, који утичу на обим, структуру и ефикасност инвестиција, односно на економски раст.¹⁵¹ Међутим, и ове мере нису без ограничења. Наиме, постоји објективна опасност да процене експерата буду или превише оптимистичне, или превише песимистичне, што чини индикаторе недовољно прецизним за процену реалних ефектата. Другим речима, у овом погледу долази до изражаја утицај субјективног фактора који може значајно утицати на објективност институционалних показатеља.

Код конструисања модела којим се настоје утврдити чврсте релације између регресора и регресаната, односно између независних и зависне варијабле, неопходно је нагласити три битна аспекта, која значајно ограничавају недвосмисленост чврстог каузалитета у истраживањима на релацији институције→економски раст. То су проблеми симултаности,¹⁵² проблеми који настају када неке од независних варијабли нису укључене у модел, а које корелирају са свима, или неком од других варијабли, чије се понашање на зависну варијаблу у моделу испитује, и проблем ординарности институционалних варијабли.

Симултаност се појављује када је једна или више независних варијабли заједно детерминисана зависном варијаблом, и тиме постоји реверзибилна веза. На тај начин се не може тврдити једносмерност и једнозначност у конструисаним моделима. На пример, веродостојно је тврдити да постоји позитиван утицај квалитетних административних институција на економски раст. То може бити манифестовано на различите начине, чинећи у основи трошкове обављања пословних трансакција нижим. Међутим, вероватно је да и економски раст има повратан утицај на квалитет институција. На пример, креирајући већу вредност, и њеним утицајем на дистрибуцију, позитивно се утиче на институционално прилагођавање и мотивацију промене понашања актера који послују ван економске сфере. С друге стране, социјални актери су склони да подрже оне политичке програме и опције које ће бити конзистентне са

¹⁵¹ Aron, J. (2000), pp. 105-106.

¹⁵² Битно је истаћи да је симултаност само један од изазова који отежава детерминисање каузалитета између зависне и независних варијабли у моделима. Два друга битна проблема са којима си при економетријским мерењима суочавамо су неукључивање или испуштање из модела значајних варијабли и грешке у мерењу које воде до тога да једна или више употребљених варијабли у моделу буду неадекватно измерене. Осим тога, потребно је нагласити да оба ова проблема, заједно са симултанашћу, чине групу проблема који се генерички у економетријској анализи називају проблемима ендегености.

пословним стратегијама усмереним ка расту, што доводи до повратног утицаја на политички процес и актере у њему, како би се променила институционална правила која представљају баријеру процесу економског раста. У прилог томе, може се навести и чињеница да већина до сада спроведених емпиријских студија потврђује недвосмислено постојање корелације између институција и економског раста, али не и „чврстих“ каузалитета. Разлог за то је што боље институције могу водити јачем економском расту, али и снажан економски раст може водити бољим институцијама. Као пример за наведене тврдње може послужити искуство Кине. Наиме, крајем 70-их година XX века у Кини је започео период интензивног економског раста, који је повратно утицао на континуирана институционална прилагођавања која су заслужна за даље стимулсање готово несмањене динамике економског раста током наредне четири деценије. Без институционалне трансформације, и адаптације на промењене околности, економски раст, уколико би уопште постојао, не би био таквог интензитета и свакако не толике трајности. Наведеном расту претходиле су значајне политичке и економске реформе у Кини, које су покренуте у време *D. Xiaoping*-а, када је усшпостављен модел „једна земља два система“.

Осим наведеног, битно је истаћи и проблем постојања корелације између варијабли које су укључене у модел и оних које то нису.¹⁵³ У том смислу, потребно је посматрати једноставан економетријски модел следеће форме: $Y = X_1 + X_2 + u$, при чему Y представља зависну варијаблу чије понашање проучавамо, а X_i су независне варијабле чији утицај на зависну покушавамо да истражимо, док је u статистичка грешка (*error term*). Она, између осталог, садржи и друге факторе на које није концентрисано истраживање. Уколико се догоди да је било који од регресора X_i повезан неким од изостављених фактора који се налазе у статистичкој грешци (u), онда су параметри које добијамо у моделу „пристрасни“, и стога не можемо говорити да они репрезентују реалне економске релације.¹⁵⁴

Други значајан проблем који се јавља односи се на проблем ординалности, односно кардиналности показатеља који се користе приликом моделирања. Наиме, многи од показатеља који се користе у емпиријском истраживању су ординални

¹⁵³ У економетријској литератури овај се проблем често назива *omitted variable bias*, мада се означава и као проблем ендегености регресора..

¹⁵⁴ Више о статистичкој грешци и импликацијама на могућности извођења валидних економетријских закључака. Wooldridge, M. J. (2009), pp. 89-94.

индекси. Ординални индекс рангира земље у односу на одређени критеријум, при чему не специфицира степен разлике између земаља. Међутим, да би имао смисла у економетријским мерењима, такав индекс мора бити трансформисан у кардинални у коме ће се рефлектовати разлике које постоје између појединих ординалних позиција. На пример, ординална разлика у квалитету судства у САД и Јужноафричкој Републици (ЈАР) може бити много мања него између ЈАР-а и Заира. Али, у непосредном утицају на одвијање економског процеса, кардиналне разлике могу бити много веће.¹⁵⁵ С друге стране, услед нелинеарности не мора постојати чак ни једнозначност у деловању на зависну варијаблу. Интересантан је пример који даје *R. Barro*. Наиме, у репресивним системима раст у политичким слободама, тиме и скок на ординалној скали са нижег на виши ранг, може стимулативно утицати на раст због користи од ограничавања државне моћи и смањеног ризика од експропријације власничких права. Али у ситуацији у којој је остварен значајан степен демократских слобода, даљи раст политичких права може ограничити економски раст због већих притисака на редистрибуцију дохотка.¹⁵⁶ Дакле, не само да је неопходно водити рачуна о одговарајућој адаптацији приликом трансформације ординалних у кардиналне варијабле, већ и о могућим нелинеарностима које се манифестују кроз промену односа зависности између зависне и независних варијабли.

На основу специфицираних проблема који се појављују у домену покушаја квантификације утицаја институција на економску активност, видљива је комплексна природа условљености добрих економских перформанси факторима који *de facto* долазе из социјалне сфере. Уколико наведене проблеме додатно повежемо са чињеницом о често неједнозначном и флуидном стању, које карактерише социјалну интеракцију, онда су закључци увек условне природе, а њихова универзална примењивост под знаком питања и ситуационо условљена. Међутим, пажљивим конструисањем аналитичког оквира, узимајући у обзир потенцијалне препреке које се могу појавити, анализа ће свакако бити, ако не у потпуности, онда макар апроксимативно, коресподентна економској и социјалној реалности у одређеној националној економији.

¹⁵⁵ Aron, J. (2000), p. 115.

¹⁵⁶ Barro, R. (1996), p. 14.

6. Анализа односа неформалних и формалних институција у процесу економског раста

Очигледност значаја односа неформалних и формалних правила и њихов утицај на обрасце понашања које социјални актери следе, па тако и они у економској сфери, а тиме и утицај на резултате који се одређеним активностима постижу, може бити илустрована на различите начине. *Eo ipso*, питања везана за саобраћајну регулацију можемо сагледати као ситуацију која сликовито указује на значај неформалних институција, али и на значај њиховог односа са формалним правилима у процесу усмеравања и обликовања социјалне интеракције. *In concreto*, иако су саобраћајна правила у Хелсинкију и Риму у многим доменима идентична, ипак је вожња кроз ова два града потпуно различити доживљај. Значајна разлика која условљава различити доживљај једне исте активности у два различита града може бити узрокована различитом интерпретацијом саобраћајних правила или различитим доживљајем значаја да у вожњи треба следити правила која су прописана. Без обзира како формулисали и дефинисали узрок различитог саобраћајног понашања, оно што је очигледно јесте да у ова два града постоје различите неформалне институције које односе се на употребу сирена, значења правила првенства пролаза или императивног значења црвеног светла, које чине да иста формална правила, под утицајем различитих неформалних норми, воде различитим резултатима.¹⁵⁷

Дакле, како је претходним примером показано, веза између формалних и неформалних институција је очигледна, чак и на интуитивном нивоу. Међутим, ван поменуте констатације, неопходно је указати на непосредније утицаје међусобне интеракције неформално-формалне институционалне матрице на економску активност. У том смислу, можемо говорити превасходно о два аспекта. С једне стране, потребно је идентификовати на који начин неформалне институције могу утицати на ефективност и ефикасност функционисања формалних, и обратно. Дакле, битно питање се односи на идентификовање могућих веза и утицаја који између ова два типа институција постоје. Тек након идентификације и анализе овог аспекта, могуће је анализирати утицај

¹⁵⁷ Eissrich, D. (2001), p. 96.

њиховог симултаног деловања, у различитим међусобним конфигурацијама у којима оне могу коегзистирати, на економски раст.

Како је већ истакнуто, утицај институција на економски раст превасходно се манифестује на начин што оне утичу на подстицаје и прилике за максимизацију функције корисности код појединаца и организација. Функције корисности су, притом, најчешће изражене у виду дохотка и профита. У том контексту, можемо рећи да се земље које су неразвијене, иако не искључиво, али значајним делом, налазе у тој позицији зато што присутна и доминантна институционална правила дефинишу оне активности у политичким и економским процесима које не подстичу продуктивно ангажовање.¹⁵⁸ Другим речима, не постоји довољно исплативих алтернатива, или је њихово постојање несистемско и слабо.

Неусклађеност и нефункционалност формалних и неформалних правила и негативан утицај на економску ефикасност може бити посебно уочена на примеру већине транзиционих економија. Уколико посматрамо ове економије, можемо рећи да их карактеришу високи трансакциони трошкови, који у одсуству повећане ефикасности економског система, које би било резултат увођења нових технологија или последица ширења размене, морају имати други извор. Један од разлога за то представља, свакако, неусклађеност између формалних и неформалних институција. Наиме, разлика, или јаз, између нових формалних институција економског и политичког система и претходно формираних, а сада интензивно утицајних, неформалних институција, које потичу из времена пре институционалне трансформације, чини упечатљиву карактеристику стања у већини транзиционих економија.¹⁵⁹ Осим тога, повећани трансакциони трошкови су резултат несигурности која је повећана институционалним променама, а која потиче од представа и вредности које не кореспондирају потребама, логици и динамици новоуспостављених тржишних система, или макар замишљеним моделима ефикасних тржишних привреда. Притом, формалне институције се могу релативно брзо променити, док су неформалне институције зависне од претходног развоја у много већем обиму. Из тог разлога се на последње може веома тешко утицати у смислу њихове ефикасне адаптације на промењене социјалне, економске и политичке

¹⁵⁸ North, C.D. (1990), p. 110.

¹⁵⁹ Eissrich, D. (2001), p. 221.

услове.¹⁶⁰ Донекле је забрињавајући закључак који се може извести на основу оваквог посматрања. Наиме, на основу претходно написаног, намеће се као ноторна чињеница да извештајан степен неефикасности представља инхерентну карактеристику ових економија и као такав датост с којом оне морају рачунати у свом развоју. Ова тврдња има великим делом упориште и у позитивној економији, односно досадашњем искуству са функционисањем транзиционих економија.

Комплексност и значај неформално-формалне институционалне матрице, кроз њихову међусобну корелацију и интеракцију, а у контексту утицаја на економске перформансе, може бити представљена Сликама 1.4.¹⁶¹

Иако представљена графичка илустрација не одсликава непосредно (терминолошки) формалне и неформалне институције, и њихову везу са економским растом, она на илустративан начин говори о појмовима који су нераскидиво везани за њихово деловање у обликовању економских перформанси. У односу на представљене релације, потребно је истаћи да је посебно карактеристична веза између идеологије, историје и (политичког) лидерства и економских перформанси. Наиме, не само да су ове величине међусобно најудаљеније на Слици 1.4, већ је и у реалном функционисању система повратна веза која иде од економских резултата ка ентитетима у оквиру неформалне институционалне структуре прилично слаба и удаљена, што на упечатљив начин илуструје специфичан егзогени карактер који неформалне институције имају у структурирању социјалне и економске интеракције.

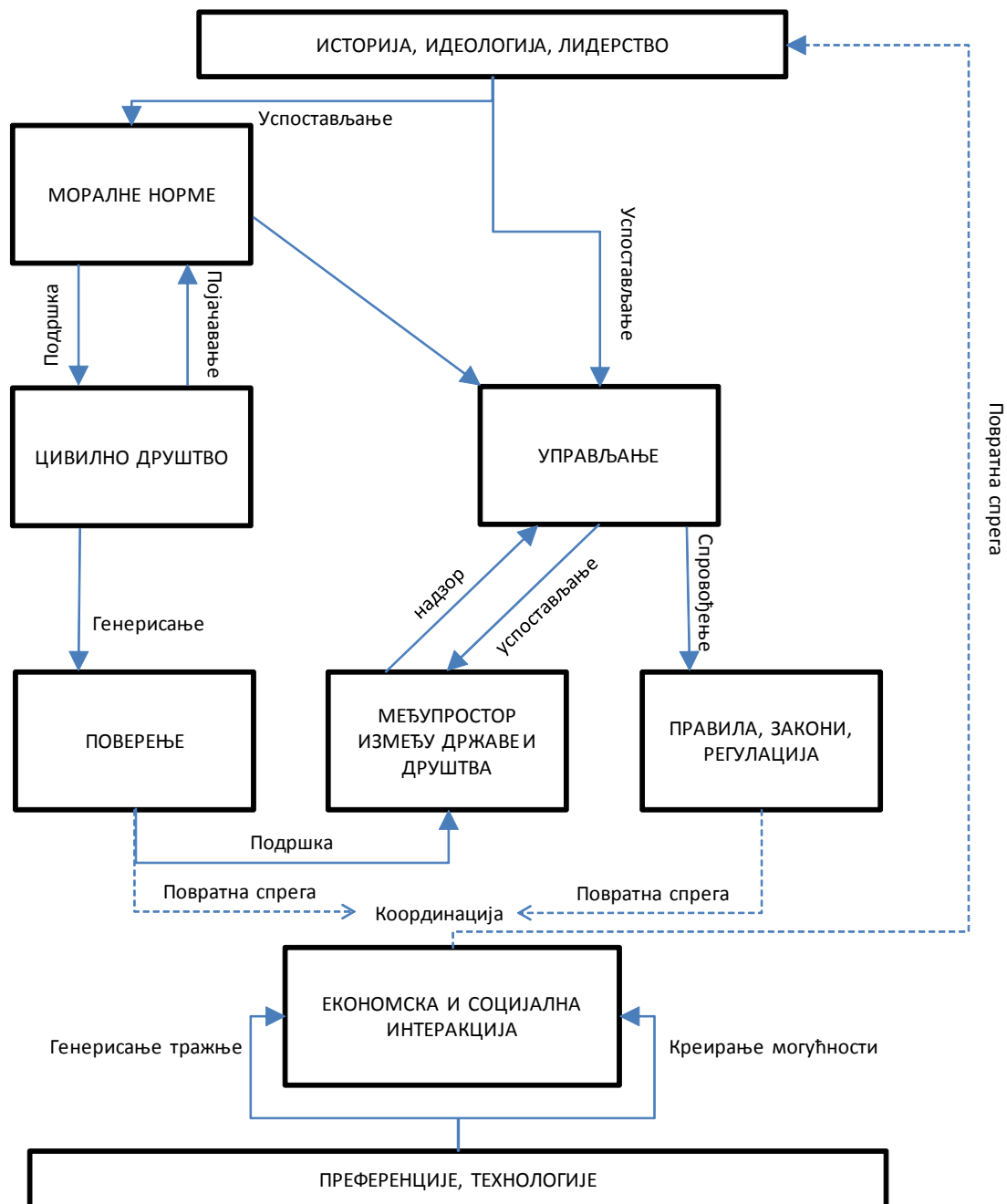
У домену деловања на економску активност, постоји суштинска разлика између формалних и специфичних неформалних правила. Наиме, формалне институције су за све учеснике у економском процесу, односно све чланове друштва, расположиве по сличним трошковима. С друге стране, неформалне институције се у већој мери односе на специфичне групе унутар друштва и онима који су ван односних група доступне су само по високим трошковима, или то нису уопште. Циљ неких неформалних институција је управо у томе да оне који нису чланови одређене групе изолују.¹⁶² Уколико овај аспект заузима значајно место у институционалној конфигурацији одређене националне економије и врши значајан утицај на интеракцију међу

¹⁶⁰ North, C. D. (1995), p. 234.

¹⁶¹ Raiser, M. (1997), p. 222.

¹⁶² Eissrich, D. (2001), p. 76.

економским субјектима, онда ће економске перформансе бити на нивоу који је далеко од потенцијалног.



Слика 1.4. Општи модел повезаности и интеракције између формалних и неформалних институција у процесу економског раста

Извор: Raiser, M. (1997), p. 222.

Значајан аспект анализе неформалних и формалних институција, и њиховог утицаја на економски раст, односи се и на специфичне трошкове које њихова употреба

подразумева.¹⁶³ У том смислу, неформалне институције, које детерминишу придржавање уговорним обавезама, истичу у први план персоналне односе између актера у трансакцијама и, пре свега, настају у оквиру уже повезаних заједница.¹⁶⁴ Ова врста институција подразумева веома ниске фиксне трансакционе трошкове, али релативно високе и експоненцијално растуће граничне трошкове. Као последица тога, тржишта остају плитка, и у таквим условима је тешко наћи нове пословне партнере. С друге стране, растућа и удаљенија тржишта, на којима партнери немају развијене персоналне односе, подразумевају прагматична, формална, на јавном ауторитету успостављена формална уговорна правила. Иако овај институционални поредак има високе фиксне трошкове, његова предност се огледа у ниским и не-растућим граничним трошковима.¹⁶⁵ Ово је делом последица процеса различитог настанка формалних и неформалних институција. Наиме, формалне институције настају методом *top-down*, док неформалне институције настају, углавном, инверзним путем, односно *bottom-up*.¹⁶⁶ У таквим условима, с обзиром да су неформалне институције практично „наследног“ карактера у друштву, оне за појединца и организације не изискују никакве трошкове. С друге стране, брзина настанка и промене формалних институција је различита, и, у том смислу, формалне институције могу бити кроз политички процес релативно брзо промењене, али не и делотворне, пошто мора бити остварена социјална прихватљивост, како би се уопште обезбедила делотворност. То може захтевати време, што се негативно може одразити на економске резултате. Осим тога, трошкови успостављања могу бити релативно високи, а саме институције неделотворне, што би у економској терминологији могло бити означено „промашеном инвестицијом“.

Иако неформалне институције у поменутом домену – рационализацији трошкова, имају неспорну предност у односу на формална правила, значај последњих у стимулисању економске активности у односу на неформална не би требало никако потценити. Примери који следе то илуструју на упечатљив начин.

¹⁶³ На овом месту употребљена разлика између формалних и неформалних институција и трошкова које њихова употреба имплицира следи класификацију коју је дао Менгер, односно класификацију на органске и прагматичне институције. Wagener, H.-J. (2009), p. 44.

¹⁶⁴ Као примере из прошлости можемо навести гилде, кланове или религиозне кругове. Актуелни примери, а који имају значајног утицаја у поменутом контексту, су разне врсте ексклузивних пословних клубова.

¹⁶⁵ Наравно, треба истаћи да сигурно и ефикасно уговорно право може постојати само под условима испуњености читавог низа других захтева у домену јавних услуга и добара, који у основи обезбеђују заштиту приватног власништва. Као примери се могу навести стабилна вредност новца, инфраструктура, образовање, здравство, итд. Wagener, H.-J. (2009), pp. 44-45.

¹⁶⁶ Eissrich, D. (2001), p. 77.

Важност формалне институционалне структуре се може најупечатљивије видети на примерима развоја азијских и европских цивилизација у прошлости. Наиме, током средњег века, исламски, кинески и индијски пословни људи су били високо специјализовани виртоузи у трговини, али су у пословним релацијама морали наступати без значајне државне помоћи и тиме су били упућени на персоналне односе, често на бази религиозних или клановских структура. Насупрот томе, европски пословни људи и предузећа су имала „пра“ поредак и администрацију, што им је обезбеђивало значајно већи простор пословног деловања и усмеравања кроз смањивање трансакционих трошкова.¹⁶⁷

Осим наведеног, илустративан је и пример Северне Америке. Наиме, објашњавајући разлоге економског раста у новим колонијама на простору Северне Америке, *A. Smith* је истакао да су насељеници са собом донели навике у погледу субординације, неки вид регуларне управе која је постојала у земљи порекла, систем закона који подржава субординацију, и уобичајену административну заштиту правде и права.¹⁶⁸ Резултат тога, макар делом, јесте готово два века непрекидног, иако не линеарног, економског раста.

Уколико погледамо историјско искуство и утицај претежног ослањања на формална, односно, неформална правила у детерминисању економских перформанси, требало би да буде размотрен и специфични контекст, али и динамички аспект, у домену деловања формално-неформалне матрице. Као илустрације ове тврдње могу послужити примери Маграби трговаца из XII века и анализа комерцијалних односа у Ђенови у истом раздобљу. Систем колективних ограничења на понашање који је постојао код Маграби трговаца омогућавао је ефикасно одвијање пословних операција и велику трговачку мрежу кроз комбинацију репутације и колективних одговора у односу на преваре и опортунизам. Осим тога, релативно мала заједница Маграби трговаца имала је систем рада само са трговцима за које је постојала лична репутација и овај механизам је био у могућности да обезбеди проверу пожељности сваке стране и вероватноћу могућег одступања од постигнутог договора. С друге стране, више индивидуалистички приступ Италијана морао је да се ослони на то да евентуалне злоупотребе буду решаване од стране трећих лица, и они су користили веома скупе

¹⁶⁷ Wagener, H-J. (2009), pp. 53-54.

¹⁶⁸ Smith, A. (1776), pp. 531-533.

инструменте за то, у виду уговора. За разлику од Маграбија, ђеновљанска трговина се развила између трговаца који су припадали различитим градовима, религијама, културама, и посебно локалним законима. Као резултат тога, формална правила и методе за спровођење уговора су морале бити коришћене како би све стране укључене у трговину поштовале и признавале власничка права оних других који су укључени у трговину. И поред ових комплексности, ови инструменти су имали своје предности, да се прошири и повећа број и врста људи који су укључени у трговину и уговарање. Иако је Маграби систем био значајан за интерни развој, у том смислу да је обезбеђивао велику предност у трговини, он није био у стању да се адаптира на динамичне промене које су се дешавале у свету узроковане технологијом, демографском експанзијом и експанзијом трговине. У том смислу, ђеновљански систем је био много успешнији и адаптивнији, а данашњи делови Северне Италије спадају, такође, у економски најдинамичније регионе Европе.¹⁶⁹

Усклађеност између формалних и неформалних правила представља једну од основних претпоставки изградње продуктивне и ефикасне институционалне структуре која ће у пуној мери и у резултатима које креира бити функционална. С обзиром да формалне институције могу бити делимично подржане, могу представљати алтернативу или бити супротстављене бројним имплицитним правилима,¹⁷⁰ потребно је истаћи да само у условима у којима су формалне институције у односима комплементарности са неформалним, и када је механизам њиховог спровођења или беспрекоран или у складу са очекивањима оних који су правила променили, могу бити очекивани позитивни економски резултати.¹⁷¹ У супротном долази до тзв. „фрикционог губитака“ као специфичне форме економске неефикасности.¹⁷²

Поредећи поменута историјска искуства са савременим условима, можемо рећи да се у модерним економским системима улога неформалних правила примарно састоји у ограничавању, допуни или проширењу формалних правила.¹⁷³ Ово је у супротности са

¹⁶⁹ Greif, A (1989).

¹⁷⁰ North, C.D. (1990a), pp. 6,43,83.

¹⁷¹ North, D. C. (1997), p. 18.

¹⁷² Ово може бити схваћено и као „губитак услед трења“ и односи се на појам који се користи у машинству којим се означава порција или део који се изгуби код флуида услед њиховог кретања кроз одређени ограничени простор, на пример цев. Код механичких система, као што су мотори са унутрашњим сагоревањем, односи се на снагу изгубљену услед превазилажења трења између две површине које су у покрету. Иначе интересантно је нагласити, да је први који је увидео значај трења и посветио се његовом детаљном изучавању био *Leonardo Da Vinci* (1452-1519).

¹⁷³ North, C. D. (1992), p. 103.

некада присутном доминантном позицијом коју су неформалне институције имале код Маграби трговаца. Економска интеракција у националним економијама која се карактерише израженом комплексношћу, отвореношћу и неизвесношћу чини немогућим организовање трансакционих активности које би биле засноване искључиво на неформалним правилима.

Пренаглашавање улоге неформалних институција и њиховог супститутивног карактера у односу на формалне, у смислу замене неформалних формалним правилима као координационих механизма, је, такође, погрешно. Чак и ако постоји, ова супституција је далеко од потребне, поготово у савременим условима пословања. То, свакако, не умањује значај чињенице да перформансе формалних институционалних решења настављају да буду под снажним утицајем неформалних правила, дуго након што формалне институције преузму доминантну улогу у координацији понашања. Другим речима, неформалне норме не могу бити у потпуности супституисане.¹⁷⁴ Чак је потребно указати на синергијски ефекат, који је резултат коегзистенције формалних и неформалних правила. Наиме, санкције које су саставна компонента неформалних институција на изврстан начин предстваљају појачиваче или допуну „формалним“ санкцијама. У том смислу, једна другу стимулишу и изнова појачавају у дејству. Претходно, под претпоставком ефикасних институционалних решења, резултира снажним подстицајима економској активности.¹⁷⁵

Без обзира на немогућност функционисања савремених система искључиво на неформалним правилима и проблеме који би се у вези са тим појавили, ипак не треба умањити објективан значај који неформалне институције имају у обликовању економске активности. Тај значај је двоструког карактера. Наиме, осим директног дејства које обликује начине продуктивног ангажовања социјалних актера, оне снажно одређују могућности, и у крајњој линији, ефикасност у домену формалних правила.

Надовезујући се на претходно, потребно је нагласити да чак и уколико постоје релативно „квалитетне“ формалне институције, које, притом, немају подржавајуће, али ни конфликтне односе са неформалним институцијама, слаби економски резултати могу бити остварени и као последица слабих механизма њиховог спровођења.¹⁷⁶ Као

¹⁷⁴ Raiser, M. (1997), pp. 220-221.

¹⁷⁵ Panther, M. S. (1997), p. 104.

¹⁷⁶ Aron, J. (2000), p. 104.

илустрација овог аспекта може послужити, на пример, ситуација у којој постоји слаба корелација између уставне аутономије централне банке и ниске инфлације, што може бити резултат слабих институција правосудног система који треба да обезбеди спровођење аутономије у дело.¹⁷⁷

Посебно значајан утицај неформално-формалне институционалне структуре на економске перформансе односи се на ситуацију када постоји конфликт између неформалних и формалних институционалних правила. Дакле, ово можемо тумачити као неефикасност индуковану конфликтношћу која постоји међу конституционалним елементима институционалне структуре. Овај аспект могу добро илустровати примери Кине и Хонгконга. Можемо закључити да са проширивањем економских слобода, које су од суштинске важности за подстицање економског раста, започетог у Кини 1979, дошло је до агрегатног економског развоја, али он није ни приближан уколико поредимо *GDP per capita* у Кини са оним у Хонгконгу.¹⁷⁸ С друге стране, оно што иде паралелно са економским слободама јесте социјална димензија, јер је немогуће имати праве и неарбитрарне економске слободе, а да, притом, немате адекватну рефлексију у сегментима која се тичу других формалних институција, као што су лична слобода, сигурност власништва или независно судство. Уколико постоји одсуство ових слобода, онда ће и најбоље дизајнирана структура подстицаја функционисати мање ефикасно.¹⁷⁹

Поред неефикасне конфигурације и међусобног прилагођавања у реверзибилној интеракцији која постоји између формалних и неформалних институција, а која води неефикасним економским исходима, потребно је нагласити ситуације у којима долази до продуктивне хармоније између неформалних и формалних правила, а што је одлучујуће за ефикасно функционисање екстерно-интерне институционалне матрице.¹⁸⁰

¹⁷⁷ Cukierman, A. *et al.* (1992), p. 370.

¹⁷⁸ Илустрације ради, у 2011. висина GDP-а Хонг-Конга је износила 49,137\$ *per capita* у PPP вредности, док је за Кину то било 8,382\$ PPP.

¹⁷⁹ Winiński, J. (2004), p. 142.

¹⁸⁰ Овде је интересантно нагласити да се у литератури често као синоними употребљавају појмови културе и неформалних институција, па је анализа односа између формалних правила и неформалних институција заправо анализа културолошке детерминисаности формалне институционалне структуре и повратних утицаја који са њене стране долазе на културу. Притом, јасну демаркациону линију и није могуће повући између појмова неформалних институција и културе. Могли би смо рећи да се разлике, пре свега, односе, у зависности како специфицирамо неформалне институције, на чињеницу да су културне норме део укупне неформалне институционалне структуре, и као такве представљају специфичну форму неформалних институција. Уколико пођемо од једне такве претпоставке, можемо рећи да између културе, односно неформалних институција, и формалне структуре економског система можемо препознати три могуће релације: „културна неутаралност“, „културна

Једна таква, продуктивна хармонија између формалних и неформалних институција у обликовању ефикасних перформанси је препознатљива по томе што су се појединци, тј. актери у економском процесу, у потпуности адаптирали на формалне институције на тржишту, економском и политичком поретку.¹⁸¹ Тиме долази до тзв. ефекта „самопојачавања“ постојеће институционалне структуре. Наиме, са растућим трајањем онога што чини текстуру једне институционалне структуре, појединци прилагођавају њихове планове све више са датим системом формалних правила и из њега резултирајућим системом подстицаја. Све већи број појединаца инвестира базирајући своје одлуке на *status quo* институционалној структури. Тиме се смањује неизвесност у погледу перспективе постојећих правила. Истовремено, дата структура правила све више ће постајати интерна, и испод формалних правила настају бројна и многострука неформална правила која воде увек ка специфичним видовима понашања и ангажовања.¹⁸²

Интересантно је напоменути да у оквиру националне економије, а што је било посебно карактеристично за раније периоде развоја, могу бити присутни различити институционални услови у различитим регионима, и тиме детерминисати динамику раста различитих регионалних области. У том смислу, институционални услови на граду и селу, који су претходили индустријској револуцији, били су сасвим различити. Наиме, поредак и добра управа, а заједно са њима и релативна слобода и безбедност појединаца, били су успостављени у градовима у време када су поседници земље били изложени свакој врсти насиља на селу.¹⁸³ Ова диференцијација функционалности институционалног поретка није била карактеристична само за ране периоде, попут оних који су владали у XVIII-ом веку, већ можемо рећи да карактерише делом и данашње

непромењивост“ и „културни реципроцитет“. Притом, уколико преовлађује први случај, онда формалне институције представљају стабилан сет институција, а култура се адаптира брзо увек када дође до конфликта са формалним институцијама. Овај аспект је тешко, ако уопште могуће, наћи у реалном функционисању система. Насупрот томе, „културна непромењивост“ репрезентује стање у којем култура деградира сваки покушај да се уведу формалне институције које су у сукобу са оним што чини неформални институционални оквир. Уколико би постојало овако стање, онда би свака врста институционалне трансформације, која би имала дубљи карактер, била осуђена на пропаст, а култура у крајњој линији посматрана као непромењива величина и на крају ексклузивна варијабла која детерминише економске и социјалне резултате. Нереалистичност ове претпоставке је очигледна. „Културни реципроцитет“ види правац промене у случају конфликта као *a priori* недетерминисан резултат реципрочне интеракције два сета институција, инкорпорирајући прва два домена као екстремна стања. Последњи аспект, макар са становишта економске теорије, представља најбољу апроксимацију реалног функционисања економског система. Jones, L. E. (1995), p. 271.

¹⁸¹ Erlei, M. *et al.* (2007), p. 556.

¹⁸² North, C. D. (1992), p. 112.

¹⁸³ Smith, A. (1776), p. 405.

регионалне диспаратете у економском развоју. Карактеристични су примери севера и југа Италије, али и руралног истока Кине и високоурбанизованог Шангаја.

Још један аспект комбинације неформално-формалних правила је од значаја у односу на питање економске ефикасности. Наиме, понекад сасвим специфична комбинација у односу формалних и неформалних институционалних правила може генерисати економску ефикасност. Притом, специфичности те конфигурације састоје се у немогућности имплементације у другим системима, али и у чињеници да је мало вероватно да она у датом систему генерише дугорочну ефикасност.¹⁸⁴ У овом случају можемо говорити о специфичној форми ефикасне транзиционе институционалне структуре. Карактеристичан је пример Кине и неких њених институција у наведеном контексту. Наиме, тзв. градска и сеоска предузећа (ГСП)¹⁸⁵ имала су значајну улогу у кинеском расту у прве две деценије, почевши од иницијалне реформе започете 1978. године. Ова предузећа могу бити интерпретирана као механизам за заштиту власничких права када држава није у стању да гарантује формалније механизме за заштиту приватних власника. Анонимно банкарство је служило као инструмент гаранције, који је ограничавао државно предаторство редукујући информационе токове. Овај аранжман се може посматрати као груби супститут за заштиту финансијских власничких права када независност легалног система није остварива могућност у кратком року.¹⁸⁶ Када се говори о ГСП-а у Кини, као хибридном организационим и институционалним формама, треба имати на уму неколико врло значајних ствари. Наиме, ова предузећа представљају специфичан организациони хибрид који је настао као резултат економизације трансакционих трошкова у специфичном, не-тржишном институционалном амбијенту. Притом, постојање ове организационе форме је само привремено, на шта нам посебно указују искуства у вези са овим предузећима почевши од 1990-их, а која су значајним делом доживела трансформацију ка приватној власничкој структури.¹⁸⁷

¹⁸⁴ Иначе, ово је последица тенденције да се у институционалној економији однос између неформалних и формалних правила интерпретира као динамички нестабилно стање, па су у том смислу многе формалне институције транзиционог карактера и специфичне ситуационе релевантности. Panther, M. S. (1997), pp. 97-98.

¹⁸⁵ Наиме, ово је генерички појам специфичних пословних субјеката који се појављују у Кини, односно реч је тзв. *Town and Village Enterprises*, TWE.

¹⁸⁶ Murrell, P. (2008), pp. 11-12.

¹⁸⁷ Oppen, S. (2008), p. 395.

Насупрот поменутом искуству Кине, у многим постсоцијалистичким земљама је релативно брзо урађена формална институционална трансформација, која се у многим аспектима заснивала на покушајима репликације институционалних решења која чине структуру правила у развијеним тржишним економијама. Али, сама формална трансформација није довољна да би биле креиране неопходне промене у економској продуктивности, јер је образац понашања појединца био наслеђен из претходног периода. Слично важи и за организациони ниво, јер корпоративна култура није била компатибилна са новоуспостављеним формалним институционалним оквиром.¹⁸⁸ У том контексту, посебно интересантан може бити утицај одређеног типа неформалних институција, тј. социјалних норми понашања које су детерминисане идеологијом. Идеологије се могу посматрати као одлучујући фактор подршке за ефикасан начин функционисања ових институција, јер резултирајуће индивидуалне преференције појединаца утичу на прихватљивост институција.¹⁸⁹ Притом, не треба превидети ни повратно дејство институција на навике и преференције. Међутим, позитиван утицај ће бити реализован само под претпоставком да су оне (институције) прихваћене као праведне од стране чланова одређене друштвене заједнице.¹⁹⁰ То, како нам упечатљиво говори искуство Србије, али и великог броја других транзиционих економија, најчешће није случај, што у многоме, из институционалне перспективе, представља озбиљну баријеру економској динамици и ефикасном организовању економске активности.

Још један битан аспект анализе односи се на питање конвергенције карактеристика формалних ка неформалним институцијама, односно услова у којима се то дешава. Претходно је битно из разлога што, уколико имамо ефикасна формална институционална решења која могу попримити карактер рутине, то драматично може утицати на смањење трансформационих и трансакционих трошкова, те последично водити ефикасним економским резултатима. Ти специфични услови у којима је могуће остварити претходно поменути врсту конвергенције односи се на ситуацију у којој је формални институционални оквир стабилан током дугог периода времена, на пример неколико деценија. Под тим околностима, врло је вероватно да ће, у значајном делу, попримити карактеристике неформалних институција. Осим тога утицаће делом и на

¹⁸⁸ Erlei, M. *et al.* (2007), p. 562.

¹⁸⁹ Мада треба нагласити да се идеологије у есенцијалном одређењу разликују од институција, јер не постоји никакав механизам санкционисања, или мотивације, којима се подупире њихова егзистенција. Eissrich, D. (2001), p. 147.

¹⁹⁰ Hodgson, G. (1998), p. 171.

генерисање неформалног институционалног окружења које је, у великој мери, усклађено са њим. Дужина потребног периода је спекулативна величина, али се може претпоставити да је то период који је потребан да генерација која је рођена у измењеним околностима преузме утицај у друштву.¹⁹¹ Наравно, да би оваква врста конвергенције водила ефикасним перформансама, неопходно је да формални институционални оквир задовољава одређене (минималне) критеријуме који су претпоставка тржишног регулисања трансакционих активности.

На крају, оно што се намеће као основни закључак претходно изнетих ставова у погледу динамике која постоји између формалних и неформалних институција јесте да уколико постоји и опстаје трајна разлика између њих, наравно под претпоставком да оне на било који начин дуже време могу да коегзистирају, она проузрокује трошкове, који дугорочно могу детерминисати економску стагнацију и релативно заостајање појединих држава. Другим речима, различите специфичности неформалних институција и њихова интеракција са формалним институционалним оквиром могу бити основа разумевања дивергентног економског развоја у различитим државама, чак и под претпоставком да су структуре формалних правила у њима идентичне.¹⁹²

7. Економска историја, економски раст и институционално окружење

Посебно битан аспект на који је потребно указати приликом анализе институција и њиховог утицаја на економске перформансе, односно економски раст, јесте чињеница да је креирање система ефикасног спровођења институционалних правила, као и формирање социјалних ограничења која врше утицај на понашање, веома дуг и спор процес који захтева време како би се постигла функционалност која би водила ефикасности. Претходна констатација се посебно односи на системе који су у процесу активне еволуције, а мањим делом на стационарне и аутархичне системе. Ово је нарочито уочљиво на примеру афричких земаља приликом преласка са трибалне друштвене организације на тржишну економију.¹⁹³ Историјски контекст и временска димензија су од пресудне важности за разумевање процеса економског развоја и начина на који се успостављају, одржавају и унапређују ефикасни институционални оквири.

¹⁹¹ Jones, L. E. (1995), pp. 278-281.

¹⁹² Eissrich, D. (2001), p. 97.

¹⁹³ North, C. D. (1981), p. 60.

Управо је са појавом институционалне теорије поново актуелизована идеја о значају прошлог времена, и у њему присутних институционалних карактеристика у одређивању економских резултата које постиже национална економија. Притом, на важности добија дугорочна временска перспектива, јер се једино у таквом временском обухвату могу извести релевантни и поуздани – колико је то могуће у друштвеним наукама, закључци и открити узроци успеха и неуспеха појединих друштава у различитим епохама. Ова врста претпоставки је у супротности са тврдњом да историја нема никаквог значаја, а што је један од суштинских елемената теорије равнотеже у краткорочним економетријским моделима неокласичара, који теже утврђивању економских законитости на националном нивоу. Институционална економија је, у том смислу, слична шумпетеријанској слици „биолошког сата“ према којој економске законитости могу бити посматране само из перспективе неутрализације трендова, у којој историја има утицаја у дугорочној, не-стационарној анализи временских серија.¹⁹⁴

Код анализе повезаности између историјски детерминисаног институционалног контекста и економских перформанси, потребно је истаћи да историја развоја одређених националних економија, али и на нижим нивоима анализе – организационом или индивидуалном, може бити посматрана као битна детерминанта развојне путање на којој се у одређеном временском пресеку налази дата национална економија. Притом, односи прошлости и актуелног развоја, а посебно будућег развоја, не би требало да буду посматрани детерминистички, већ у сасвим другом условљавајућем контексту. Другим речима, историја представља један секвенцијални процес у коме услови који произилазе из претходног развоја утичу на будући развој. Актуелни развој одређеног система, из ове перспективе, можемо описати као „средњи пут“, односно пут који се налази између „случајности и нужности“.¹⁹⁵

Најупечатљивије, и можда најпознатије, објашњење утицаја институција на економски раст у историјском контексту понудили су *D. C. North* и *R. Thomas*. Њихова основна хипотеза јесте да ће институције које охрабрују већу ефикасност бити задржане или додатно креиране, док се мање ефикасне институције одбацују. Они су искористили овај аргумент да би развили, на институцијама засновано, објашњење развоја западне цивилизације. Наиме, економије у овим земљама расту из разлога што

¹⁹⁴ Chen, P. (2008), p. 91.

¹⁹⁵ Ackermann, R. (2001), p. 22.

ефикасне институције замењују мање ефикасне. Шири институционални контекст је у том смислу тако конфигуриран, да не представља баријеру појави и адаптацији нових институционалних решења.¹⁹⁶

Не само да су време и историјски контекст незаобилазни елементи анализе утицаја институција на економску динамику, већ је и ефикасна и континуирана еволуција институција неопходна претпоставка динамичног и ефикасног економског система. Овај аспект је посебно уочљив код тзв. „прве економске револуције“, односно, при преласку од сакупљачко-ловачког на пољопривредно друштво, који је означио фундаменталну разлику у правилима на којима се заснивала економска активност у односу на претходни период.¹⁹⁷ Притом, резултате одређеног институционалног оквира треба посматрати искључиво у историјском контексту. САД је требало готово два века након стицања потпуне независности 1776, захваљујући константном институционалном усавршавању, да постане доминантна економска сила. Економије које немају ту врсту потенцијала, где је трагање за ефикасним институционалним решењима скопчано са већим екстерним ризицима и/или компликованим унутрашњим институционалним противречностима, решења могу изискивати значајније дужи период времена. Осим тога, институционална адаптација и институционалне промене у САД-а су увек биле засноване на прилагођавању у оквиру релативно постојаног система формалних институција највишег реда и неформалних институција које су у потпуности кореспондирале потребама и захтевима релативно слободног функционисања тржишне привреде.

Значај временске димензије и економских резултата је, између осталог, видљив и из чињенице да суштина институционалног окружења није само у томе да обезбеди продуктивне прилике за своје грађане, већ континуирани развој зависи од потенцијала у погледу креирања континуиране понуде прилика у будућности.¹⁹⁸ Уколико то није случај, онда ефикасност система може бити статичка, релативна и у одређеном тренутку превазиђена, као што је то случај са бројним земљама Латинске и Централне Америке.¹⁹⁹

¹⁹⁶ North, C. D. & R. Thomas (1973), pp. 11-12.

¹⁹⁷ North, C. D. (1981), p. 81.

¹⁹⁸ Hoff, K. (2003), p. 207.

¹⁹⁹ Још је упечатљивији пример искустава Кине и неких земаља Западне Европе у наведеном контексту у периоду касног средњег века. Наиме, градске комуне на Западу су преговарале о својим правима и

Полазећи од претходне констатације о утицају институција на економски раст и улоге историје у том процесу, а што се заснива на тврдњи да једном успостављена економска супериорност није за увек дата и дефинисана, долазимо до специфичне хипотезе којом се ова закономерност објашњава. Другим речима, у институционалној економији се релативност економске супериорности објашњава тзв. „хипотезом преокрета судбине“.²⁰⁰ Наиме, ова хипотеза се често користи и како би се оспорила валидност географских варијабли као „дубоких“ детерминанти раста. Интересантан је, у том контексту, пример бивших колонијалних подручја. Некадашње европске колоније, које су почетком XVI-ог века биле релативно богате, попут Боливије, данас су, у односу на друге (које су тада биле сиромашне), релативно сиромашне, и обрнуто – некада сиромашна подручја данас су државе са високим нивоом економског благостања, што посебно важи за Нови Зеланд.²⁰¹

Потреба анализе комплексних, узајамно реверзибилних и иреверзибилних односа, који постоје између различитих институционалних јединица и области је неопходна, али и посебно уочљива уколико се посматра историјски контекст. Ово је у складу са фундаменталном карактеристиком истраживања у друштвеним наукама, а понајвише у економији, да је релативна јасноћа закључака највећа управо када се ради о економској стварности у прошлости. Једино се кроз рефлексије које потичу из историјског контекста могу сагледати и објаснити разлике које се у домену економских перформанси појављују, а које су резултат немогућности потпуне спецификације

обавезама са владаром. Самоуправа, или у неким случајевима и пуна независност, били су резултат преговора. Примери Монака, Линхенштајна или Луксембурга потврђују то. У њима су се ови ентитети обавезали на пореске обавезе према центру моћи. То је било најчешће потврђено и одређеном формом споразума, односно њихова релација је била уговорног типа. С друге стране, свака страна би могла да изгуби, понекада и много, уколико би дошло до одступања од уговорних одредби. Сигурност трговаца, занатлија и финансијера је била утемељена и на њиховој моћи, али и на уговору. Искуство Кине је било, с друге стране, дијаметрално супротно. Уколико је неки од Кинеских царева желео да направи одређени град, он је наређивао бирократама да преместе одређени број грађана одређених способности и вештина на одређено место. У том смислу, занатлије, трговци и финансијери били су средство, а не грађани као што је то случај био у западној Европи. Наравно, потребно је имати на уму врло рестриктивно значење положаја појединца у друштвеној заједници у средњем веку, насупрот данашњим стандардима грађанских и политичких слобода. То је, у многоме, скраћивало временски период у коме су могли бити пројектовани планови за развој, а суштинска претпоставка успеха јесте дугорочност пословних подухвата, која у овим условима у Кини није могла бити реализована. Winiecki, J. (2004), p. 142. Овакав институционални поредак резултирао је енормним економским растом на Западу, и заласком кинеске цивилизације, која је и у технолошком и економском погледу, које треба тумачити, опет, сходно времену, доминирала светском сценом две хиљаде година, до краја XVII века.

²⁰⁰ „*Reversal of Fortune Hypothesis*“.

²⁰¹ Ово је, у неку руку, врста природног експеримента којим се оповргава валидност географских варијабли у утицају на економски просперитет, јер је географија читаво време „држана“ константом. Owen, P. D. & C. R. Weatherston (2007), p. 139.

повратних и неповратних утицаја који се појављују између елемената институционалне структуре. Као пример за ово нам може послужити анализа врло динамичног економског раста Енглеске у односу на Француску током XIX-ог века. Наиме, често се оваква развојна путања објашњава креирањем стабилних финансијских тржишта на територији Енглеске, док таква врста институционалног структурирања у Француској није била присутна. Међутим, ова тржишта су, с друге стране, била производ и последица парламентарних ограничења у односу на арбитрарне активности монарха. Другим речима, промене у конституционалној сфери водиле су променама у институционалној конфигурацији економског система, које су, својим утицајем на понашање економских субјеката, водиле економском расту.²⁰² Оваква врста закључака свакако не би била могућа без разумевања ширег политичког, социјалног и националног контекста, са значајном историјском дистанцом из које се дивергенција у перформансама посматра. Претходно поготово из разлога, што је било немогуће предвидети и правилно проценити ефекте до којих су довеле институционалне иновације у политичкој и финансијској сфери.

Релативни односи између конкурентних институционалних система, односно између одређене институционалне структуре и оних структура које се налазе у окружењу, може пресудно утицати на потенцијал развоја такве институционалне матрице која ће стимулисати економске перформансе на адекватан начин. Историјска грађа, на бази искустава бројних земаља из прошлости, обезбеђује снажну подршку за ову тезу. На пример, покушај институционалне трансформације у Кини почетком XX-ог века, под влашћу кинеског цара *Sun Yat-Sen*-а није имао великог изгледа на успех и због неповољног институционалног окружења у којем се одвијао. Да је окружење било институционално сличније реформама које су се у то време спроводиле у економским системима земаља западне Европе, можда би и успех тих реформи био значајнији. С друге стране, успех кинеске трансформације која је почела са *Deng Xiaoping*-ом је у великој мери био подстакнут и институционалним окружењем које је довело Јапан на место друге највеће економије света и учинио од Тајвана, Јужне Кореје и Сингапура феномен познат као „азијски тигрови“.²⁰³ Искуство у Старом Египту и Римском Царству је, такође, у складу са тврдњом о снажном утицају историјски специфичних

²⁰² С друге стране, дугорочни пад Енглеске током XX-ог века објашњава се њеном социјалном и политичком стабилношћу, која је дозволила да се формирају *rent seeking* дистрибутивне коалиције. Gregory, P. & R. C. Stuart (2004), p. 66.

²⁰³ Winiński, J. (2004), p. 141.

међуинституционалних односа у одређивању граница институционалне ефикасности и потврђује ову тезу на макроинституционалном нивоу. У том контексту је, на пример, интересантна појава институције кредита, иако не говоримо о институцији у строго ужем дефиницијском и савременом значењу речи, у птоlemeјском Египту 300 година п.н.е., који је у наредних сто година нестао. Такође, римски кредитни систем другог и првог века пре Христа нестао је у доба територијалне експанзије Римског царства.²⁰⁴ Разлог за то је што је шире институционално окружење утицало на немогућност развоја кредитних институција, а које су се касније са појавом капитализма, показале као незаменљиве и један од одлучујућих елемената економског прогреса.

Међутим, неповољно институционално окружење не само да може бити сметња успостављању ефикасног институционалног оквира, већ може бити и узрок, у датом историјском контексту, нестанка одређених ефикасних институционалних решења која постоје. У том контексту, посебно је карактеристичан пример северноиталијанских градова-државица током XVI века. Наиме, почетком овог раздобља, Фиренца и поморка Република Венеција су биле на врхунцу своје моћи. Иако се наслућивао залазак ових цивилизација, духовни, економски и културни развој Европе је у овим друштвима био на највишем нивоу. Шта више, у релативном изразу, тј. у односу на друге системе тога доба, економски развој је био на толико високом нивоу, да у данашњој економској историји не постоји пандан томе. Укидање и релативизација средњовековне забране камата допринела је настанку нове трговачке класе, која своју моћ није базирала на религији или пореклу, већа на економском богатству, попут династија *Medici* или *Fugger*.²⁰⁵ Међутим, институционално окружење и велике империје тога доба су утицале на немогућност даљег опстанка и унапређења ових друштава. Наравно, и интерне противречности су, свакако, имале удела у том процесу. Екстерни аспект институционалног неуспеха односи се посебно на улогу Шпаније, која је снажно утицала на карактер и релативни значај трговачких послова који су обављани у Венецији и Фиренци. Наиме, Шпанија је била, можда, прва међу европским силама која је остварила значајне добити од унапређења технолошке ефикасности. Она је током XVI века толико унапредила своју бродоградњу да јој је то омогућило

²⁰⁴ Eucken, R. W. (1940), p. 53.

²⁰⁵ Интересантно је напоменути да је управо захваљујући процесима секуларизације и деаристократизације друштва у овом периоду *N. Machiavelli* касније развио своју теорију власти са основном тезом да сваки талентовани микрополитичар може доспети са нижих друштвених слојева на највише позиције моћи, уколико влада одговарајућом техником. Löhr, A. (2011), p. 46.

остваривање користи и експлоатацију ресурса у прекоокеанским подручјима.²⁰⁶ С друге стране, управо су особине шпанске институционалне структура биле одговорне за неуспех да се одржи на трону водећих економских сила, а које су се у претераној мери ослањале на круту хијерархију и висок степен централизације. Она је понекада онемогућавала, а понекада отежавала, институционално прилагођавање *diferencia specifica* у економским перформасама у каснијем периоду.

Иако је у анализи институција међународни институционални контекст, како је претходно истакнуто, од великог значаја у погледу детерминисања граница ефикасности које се одређеним институционалним решењима могу достићи, то свакако не умањује значај који има интерно усмерена институционална анализа, дакле ка институционалним специфичностима одређене националне економије. Наиме, она је увек полазна тачка. У том контексту потребно је истаћи да, када се институције развијају еволутивно, односно када околности и констелација најзначајнијих социјалних фактора подстиче њихову успостављање, онда је делотворност и ефикасност институција неупоредиво већа него када оне нису одраз ендеогеног притиска и интерне потребе. У том смислу, може бити посебно карактеристично искуство Немачке, односно, њено искуство са увођењем институције тзв. „друштва са ограниченом одговорношћу“²⁰⁷ 1882. године. То је допринело снажном расту инвестиција, које без ове иновације не би ни у броју ни у интензитету биле тако велике, а тиме и снажно допринеле њеном економском расту.²⁰⁸ Ова институционална иновација је настала као резултат потребе система за привредним субјектима који би били у могућности да превазиђу лимите који су били карактеристични за друге организационе форме, пре свега, у домену управљања ризиком. С друге стране, овај вид институционалног решења је било могуће имплементирати само у датом, измењеном институционалном амбијенту, који се пре свега односио на успостављање правне државе и вишег нивоа пословне сигурности.

Историјска грађа, између осталог, упечатљиво сведочи и о питању утицаја екстерних шокова на институционалну структуру, а тиме и на економске перформансе које остварује одређена национална економија. Наиме, утицај посебно великих екстерних шокова у историјском континууму на институционалну конфигурацију може

²⁰⁶ North, C.D. & R.P. Thomas (1968), p. 5.

²⁰⁷ GmbH – *Gesellschaft mit beschränkter Haftung*.

²⁰⁸ Eucken, R. W. (1940), p. 215.

бити огроман и дугорочан. Он најчешће има адекватан економски израз, који је директна последица извршене институционалне трансформације. У том контексту, посебно је интересантна пример САД пред и након Другог Светског Рата (ДСР), при чему су управо ове четири године и ратна дешавања представљали спољни или екстерни удар на институционалну трансформацију у САД. Економски показатељи на којима је то најочигледније јесу буџетски расходи, иако и у другим сегментима можемо приметити последице извршене институционалне трансформације. Наиме, амерички буџет је у периоду 1937-1939. износио 19,2 милијарде \$, док је десет година након тога, наиме 1947-1949, повећан на 130,5 милијарди \$.²⁰⁹ Притом, ова институционална трансформација није имала утицаја на економски раст, јер је након тога је уследио тзв. „период златног капитализма“ у коме је и америчка економија бележила високе стопе економског раста. Међутим, како институције врше и тренутно, али и са временским заостацима, дејство на резултате које остварује национална економија, ефекат ове врсте институционалне трансформације није могуће недвосмислено процени. Вероватно је да касније трансформације које су успели, током Реганове администрације, јесу управо резултат неспособности система да дугорочно функционише под таквим институционалним оквиром који је, макар делом, одговоран за лошије економске перформансе током 70-их година XX века.

Утицаји институционалног окружења и екстерних шокова, као и интерних специфичности конкретних економских и социјалних система, неопходни су конструкциони елементи, у холистичком приступу анализе економског процеса унутар аналитичког оквира који се користи у институционалној економији. Само таквим приступом можемо разумети развој једног социјалног и економског система. На пример, искључиво кроз посматрање историјског контекста и анализом културе, међународних релација и политичке мотивације унутар античке Грчке, могуће је разумети зашто су све најзначајније друштвене позиције, осим војске, биле демократски изабране, и зашто су оне, у поређењу са осталим институционалним опцијама тога времена, биле неупоредиво ефикасније.²¹⁰ Други значајан пример односи се на поједине исламске земље и пословну праксу која је детерминисана сложеним односима интеракције институционалних јединица из свих сфера друштвеног живота. Само у таквим условима и интегрисаном анализом укупне социјалне матрице могуће је

²⁰⁹ Подаци из: Röpke, W. (1952), p. 17.

²¹⁰ Нге, Ј. (2008), pp. 77-78.

идентификовати услове релативног економског заостајања ове групе земаља у историјском контексту.²¹¹ Управо на примерима ових земаља могуће је сагледати значај и утицај историје на економске перформансе, и потребу дугорочне и холистичке перспективе у анализи утицаја институција на економску стварност.

Достизање адекватног нивоа институционалне усаглашености и конфигурирање интегралног институционалног оквира, који би водио унапређењу економских перформанси, представља један од најкомпликованијих задатака изградње ефикасног институционалног система. Притом, утицај кроз историју формираних специфичних институционалних карактеристика може понекада представљати непремостиву баријеру, а што, добрим делом, може бити сагледано на примеру Италије и њених покушаја креирања стимулативнијег институционалног оквира.²¹² Другим речима, чак и уколико одређени институционални оквир испуњава критеријуме који су неопходни да би се пословне активности обављале ефикасно, постоји значајна вероватноћа да може доћи до дивергентних кретања у различитим деловима на нивоу одређене националне економије, а што је последица ширих, историјски креираних, социјалних и економских специфичности.

²¹¹ Основе исламске економије, постављене од стране пакистанског социјалног мислиоца *Sayyid Abul A'ala Maududi*, су: забрана камате, систем заката – који трансферише богатство од богатијих ка сиромашнима, и коришћење исламским моралних начела у пословању. Наведена три принципа у исламској економији изведена су директно из Курана. Камате су забрањене, али постоје различити начини на који је оперативно решено питање функционисања исламских банака (у банкама постоје и шеријатски савети који процењују да ли се пословна политика води у односу на религијске принципе). Камата је забрањена јер се сматра да се профит може остварити само ако се преузима ризик, а не може се стремити профиту уколико постоје губици. У Турској или Пакистану постоје паралелни системи исламских и конвенционалних банака, док, рецимо, у Ирану и Судану постоје само исламске банке; што се тиче заката, он је у неким земљама на добровољној бази, а у неким, попут Саудијске Арабије или Јемана, Пакистана и Судана, је обавезан. Показало се да овај систем може водити значајним корупционашким аферама; пословна пракса у првом реду се односи на правичне цене, обезбеђивање информација и неупуштање у преваре. Другим речима, у овим друштвима не постоји стриктна раздвојеност између религијских осећања, етике и права, а унутар тога, такође, раздвојеност између економске етике и економског права. У том смислу, једна од одредница у схватању економског и социјалног поретка је јединство веровања и економске размене, као и јединство религије, државе и економије. Leipold, H. & M. Gouda (2011), pp. 113-114.

²¹² Наиме, након значајних реформи које су биле усмерене на децентрализацију током 1970-их, северни делови Италије су добро искористили додатне ресурсе и одговорности и повећали значајно благостање својих резидената, а на макроекономском плану је дошло до значајног повећања ефикасности. С друге стране, институционалне перформансе Југа су биле разочаравајуће. Ово може бити објашњено разликама у социјалном капиталу који је постојао на северу, а чије порекло потиче од динамички и хоризонтално структурираног друштва у северно-италијанским градовима-државама у раном периоду ренесансе. Насупрот томе, хијерархијска, и у великој мери предаторска, држава у бурбонском краљевству у Напуљу и Сицилији спречила је развој међусобног поверења и задржала наследство корупције, ограничила кооперацију и административну неефикасност, чак и након разградње феудалног система. Putnam, R. (1993), pp. 181-182.

Када се посматрају институције у историјском контексту и њихов утицај на економске перформансе, потребно је узети на још два додатна аспекта. Један се тиче потребе за релативном оценом успешности одређених институционалних решења. Другим речима, институционална решења треба посматрати у односу на алтернативне, доступне институционалне конфигурације, а не у односу на идеалне моделе, јер ће реалност увек одступати од њих. Додатни аспект се односи на потребу вертикалног посматрања институција на временској скали. Наиме, институционална решења је увек потребно посматрати у односу на претходно присутна, у контексту њиховог утицаја на економске перформансе, а не изолационистички и искључиво аутархичним посматрањем непосредне везе постојећих правила са економским перформансама које се њима остварују.

У домену паралелног посматрања различитих институционалних решења, која коегзистирају у истом временском оквиру, али унутар различитих националних економија, интересантна су искуства појединих земаља крајем XIX-ог и почетком XX-ог века и релације које постоје између либерализације, односно регулације спољно-трговинских токова и економских перформанси. Наиме, изолационистички посматрано, можемо рећи да су земље које су се ослањале на снажну регулативну структуру имале велике успехе у економским системима, да су забележиле високе стопе раста. Међутим, тек у поређењу са осталим економијама и другачијим институционалним решењима можемо донети коначну оцену. Па тако, чак и уколико изоставимо САД, земље које су имале далеко мању регулацију спољно-трговинских токова, попут Холандије, Велике Британије, Швајцарске и Данске постигле су боље економске резултате. Велики економски успеси Немачке пред крај XIX-ог века управо су резултат таквих институционалних решења. И у случају да искључимо из ове групе Холандију и Велику Британију као колонијалне силе, које су свој раст делом базирале на експлоатацији колонијалних подручја, искуства Швајцарске и Данске управо сугеришу на супериорност ових институционалних решења. И то не само у апсолутном изразу, већ поготово у историјском контексту у којем ова решења посматрамо. Наиме, ове две економије карактерише каснији континуирани развој, без болних периода прилагођавања и без значајних криза у спољно-трговинском домену и на ширем економском плану, док су искуства осталих земаља, које су имале на другим

институционалним постулатима организован овај економски сегмент (спољну трговину), врло болна и са далеко мање ефикасним прилагођавањем.²¹³

С друге стране, потреба вертикалне анализе институционалне стварности, односно, посматрање постојећих институција са претходно владајућим нормама је неопходна претпоставка како би се у потуности оценила њихова ефективност и ефикасност. Поред тога, ефикасност одређених институционалних решења неопходно је посматрати и као основу на којој се може сагледати каснији економски и социјални прогрес. Наиме, институционална решења која су била актуелна у античким државицама, са изузетцима Египта и касног периода Римског Царства, економије Кине и Индије, унутаревропска размена касног средњег века, у основи су биле тржишно оријентисане, а узрок овакве институционалне трансформације је била изражена неефикасност претходних, хијерархијских институционалних структура.²¹⁴ Осим тога, она су уједно била и детерминишући фактор каснијих институционалних трансформација, између осталог и друге економске револуције.

На крају, потребно је истаћи да анализа економског развоја није и не може бити искључиво базирана на изолованој анализи институција и њиховом значају. У том контексту је неопходно сагледати и друге, у датом контексту, релевантне чиниоце који у посматраном времену и простору могу вршити снажни утицај. Тај утицај је двоструке природе. С једне стране, он може бити директан, непосредно условљавајући економске перформансе. С друге стране, он може бити од одлучујућег утицаја на избор и имплементацију одређених институционалних решења, и тиме посредно одређивати економску ефикасност. Овај аспект је од посебне важи у анализи колонизације. Наиме, у оним подручјима где су колонизатори били суочени са заразама и специфичним климатским условима, успостављене су екстрактивне институције, и обратно, тамо где су климатски услови били повољни, колонијалне власти су успоставиле своје институције. Сходно институционалистичком погледу, институционалне структуре креиране од стране колонијалиста као одговор на специфичне услове окружења су наставиле да постоје чак и након колонијализма.²¹⁵ На претходно изнетог можемо рећи да институционална анализа захтева комплексан аналитички приступ, који је отворен за интеграцију и алтернативних објашњења основних услова који у одређеном контексту

²¹³ Müller-Armack, A. (1966), p. 58.

²¹⁴ Müller-Armack, A. (1966), p. 90.

²¹⁵ Easterly, W. (2005), p. 1054.

детерминишу успешност и ефикасност обављања пословних активности у одређеној националној економији. У супротном, свако редуковање би подразумевало и надпропорционално смањење валидности закључака до којих се долази.

8. Улога и значај институција у моделима раста

У економској теорији раста постоје три доминантна модела којима се објашњава економски раст. Једну групу теорија и модела чине оне које су ресурсно базиране – попут *Solow*-вљевог или *Harod-Domar*-овог модела раста. Другу групу чине теорије које су оријентисане на анализу условљености економске динамике географским варијаблама као специфичним егзогеним факторима. И, трећу групу чине модели који објашњење економског раста виде као последицу деловања институционалних величина које постоје у економској и социјалној сфери.

Дуго времена је доминантан модел раста *R. Solow*-а који се базира на производној функцији, односно, посматра аутпут (Q) као функцију капитала (K) и радне снаге (L) тако да економски раст можемо дефинисати у облику следеће функције:

$$Q = f(A, K, L)$$

Сходно једначини, раст аутпута детерминисан је растом употребе ресурса, или кроз технолошка унапређења којима се мења сама производна функција на начин да већи аутпут може бити произведен с истом количином ресурса. Овај притуп економском расту фокусира се на повећање хуманог и физичког капитала, и на технолошки прогрес, примарно кроз истраживање и развој.²¹⁶

Основни закључак који произилази на основу анализе егзогених теорија раста, пре свих *Solow*-а и његовог модела, оставили су креаторе економске политике без или са мало простора за интервенцију и државну иницијативу, будући да је економски раст предоминантно одређен егзогеним варијаблама (μ и λ).²¹⁷ У таквим условима, све земље ће конвергирати истом стабилном нивоу развоја. Такав тренд јавља се као последица чињенице да је технолошки прогрес слободно добро доступно свим

²¹⁶ Овај модел раста представља стандардну карику у свим уџбеницима који се баве проблематиком раста, између осталог, у основној – која је овде наведена, и у проширеној варијанти . Aghion, P. (2006), pp. 21-29 или Acemoglu, D. (2009), pp. 26-71.

²¹⁷ μ је егзогено детерминисан раст популације – претпоставка је да се ради о једнаком расту радне снаге, а λ је егзогено детерминисан технолошки прогрес.

земљама.²¹⁸ Међутим, оно што се може приметити, на основу досадашњих показатеља раста различитих националних економија, јесте да не постоји једнозначна нити α нити γ конвергенција међу земљама као што то предвиђа модел *R. Solow*-а. Другим речима, конвергенција је присутна код одређеног броја земаља, док се иста код других не може констатовати. Шта више, у релативном изразу присутни су трендови дивергенције. Последње се посебно односи на већину афричких економија, као и изванредан број некадашњих социјалистичких привреда.

Оно што је, међутим, карактеристично за већину раније спроведених емпиријских истраживања јесте да значајан део „објашњења“ економског раста долази од тзв. „црне кутије“ или резидуала, а који нису обухваћени капиталом и радном снагом.²¹⁹ Из тог разлога, осим ресурсно посматраног економског раста, на начин на који се то чини у различитим варијантама *Solow*-овог модела, посебна група теорија указује на специфичну групацију фактора који су од пресудног значаја за економски раст, при чему се функција просперитета и њена детерминисаност посматра кроз географску локацију. Сходно овом теоријском приступу, економски раст је одређен бројним факторима који представљају инхерентна и непроменљива својства система, попут тропске климе, приступа океанским лукама и удаљеношћу од три највећа трговинска центра на свету, односно од Токија, Њујорка и Ротердама. Притом, код сваког од ових фактора постоји специфична и непосредна веза са економским растом. Тако, утицај климе је негативно корелиран са економским растом, утичући негативно на продуктивност радне снаге и енергетски ниво. Осим тога, *vis-à-vis* већа удаљеност од океана значи и веће трансакционе трошкове и мањи интензитет трговине са значајним делом светске популације. Додатно, примарни утицај удаљености од трговинских центара се огледа кроз сужене могућности за развој трговине. Кумулативно дејство наведених фактора води ограниченим користима, које се могу остварити по основу специјализације, поделе рада, и економије обима. Ово је непосредни и директан утицај на интерне капацитете и ресурсе. Још је важнији посредни утицај, који огледа се у негативном дејству на економску атрактивност одређене земље. У том смислу, је значајно редукована њена способност да привуче стране директне инвестиције и тиме, макар делимично, отклони узроке релативног заостајања. За разлику од традиционалних модела раста, који нису успели на задовољавајући начин да објасне

²¹⁸ Tridico, P. (2011), p. 184.

²¹⁹ Jones, E. R. & C. I. Hall (1999).

економску динамику, код теорија економског раста које се базирају искључиво на географским факторима приступ је исувише узак. Ово посебно ако се имају у виду транзиционе економије и њихов развој. Другим речима, искључивом концентрисаношћу на географске детерминанте, сужава се простор за потпуније и темељније објашњење економске ефикасности.

Као резултат уочених недостатака, или исувише уског посматрања економске динамике, а што произилази на основу претходно изложених приступа економском расту, у последње време се проблематика економског раста значајним делом концентрисала на комбинацију три главна елемента: теорију раста, теорију институција, и њихову корелацију са историјом. Притом, потребно је истаћи да се институције у том контексту могу посматрати двојачко.

С једне стране, постоје тзв. „структурне једначине“ у оквиру којих се институције, или друге варијабле које су релевантне за проучавање динамике раста, анализирају као величине које су одређене унутар система. На пример, уколико укључимо инвестиције као независну варијаблу која утиче на стопу економског раста или други релевантан израз економске динамике, онда модел раста неће бити потпун, уколико се не препозна чињеница да зависна варијабла, односно економски раст, утиче на висину инвестиција, те стога долази до појаве класичног проблема ендогености. Овај проблем се најчешће превазилази конструисањем система једначина, којима се на адекватан начин теже изоловати жељени ефекти. У таквим моделима институције и њихов утицај на економски раст се посматрају посредно – кроз анализу других детерминанти економског раста, попут хуманог или физичког капитала.

Други приступ односи се на моделе раста кроз које се посматра директан однос између институција и економског раста. У том случају, оне су непосредна детерминанта економског прогреса. Притом, оне тада имају строго егзогени карактер. У том смилу, полазећи од основних теоријских претпоставки које описују институционалну стварност, као и од релевантних класификација, неопходно је истаћи да су сходно потребама и циљу анализе овог рада, адекватнија друга група модела, где је однос између економског раста и институција једносмеран, описујући директан и иреверзибилан, макар у дугом периоду времена, утицај институционалних варијабли на економски раст. Дакле, не можемо рећи да постоји апсолутна егзогеност у овој релацији, већ да је она детерминисана, преваходно, временским оквиром у коме се

економска динамика посматра. Сходно томе, у кратком временском периоду, који је карактеристичан за нашу анализу, ова врста претпоставке – егзогености институција, је релаистична. У дугом периоду времена, с друге стране, можемо констатовати да постоји или делимична или потпуна ендогеност уколико се посматрају односи између ове две варијабле. Другим речима, уколико је временски хоризонт довољно дуг, утицај институција на економски раст се мора посматрати као двосмеран, у којем су и саме институције под снажним утицајем економског раста, па се ендогени карактер економског раста јавља као суштинска карактеристика кретања и развоја система.

Још је једна битна разлика коју је неопходно истаћи када је реч о анализи односа институција и економског раста, а у контексту егзогености/ендогености институција. Наиме, један или други карактер институција је детерминисан и групом институција о којој је реч. Другим речима, у зависности од врсте институција које се посматрају, разликује се и њихов однос са економским растом. Наиме, уколико се говори о неформалним институцијама оне имају егзогени карактер у горе наведеном смислу, и као такве одговарајуће место у моделима раста. С друге стране, формалне институције, односно, институционалне варијабле, пре свих оне којима се гарантују политичке и економске слободе и сигурност, су само неке од бројних фактора или регресора који се самостално појављују у ендогеним моделима раста.²²⁰ Ова врста дуалног карактера институционалне структуре један је од основних узрока неусаглашености мишљења у односу на врсту, карактеристике и квалитете институција, које пресудно детерминишу економски раст.²²¹ С друге стране, чини се да је у последње време остварен консензус у овом домену, тако што се институције посматрају као егзогене варијабле у кратком року, док су оне у дугом року скоро у потпуности ендогеног карактера.²²²

Осим непосредне улоге и значаја који институције имају у креирању ефикасног економског амбијента, интересантно је указати на специфичне посредне везе и утицаје који оне врше на динамику економског процеса. У том погледу можемо рећи да се утицај институција на економски раст остварује кроз њихово деловање на факторе производње, а који јесу компонента економског раста.²²³ Другим речима,

²²⁰ Уобичајено је да такви модели, осим институција, инкорпорирају и скуп других варијабли од значаја попут економије обима, учења кроз рад (*learning-by-doing*), акумулацију капитала (физичког и хуманог), финансијски капитал и способности привредних субјеката. Wagener, H.-J. (2009), p. 29.

²²¹ Gwartnely, D. G. *et al.* (2004), p. 206.

²²² Nye, J. (2008), p. 72.

²²³ Eicher, S. T. *et al.* (2006), pp. 73-74.

институцијама се објашњава технолошки напредак, формирање капитала – физичког и хуманог, ефикасност економије, и процес алокације ресурса.²²⁴ Од наведених елемената, посебно значајан, и у последње време често истраживан однос, тиче се утицаја институција на хумани капитал. Из тог разлога, потребно је идентификовати основне релације у троуглу институције – хумани капитал – економски раст.

Потребно је истаћи да између модела *Solow*-а и једног дела савремених модела раста, које инкорпорирају хумани капитал, постоји нераскидива веза. Наиме, не ретко се користи стандардни модел у теорији раста, на пример, за хумани капитал проширени модел *Solow*-а, како би се тестирао утицај институционалних варијабли.²²⁵ У том смислу, хумани капитал, који је *par excellence* пример фактора ендеогеног карактера, води кроз одговарајуће адаптације својеврсној ендеогенизацији, иначе стандардних егзогених модела раста. Искуство у развоју појединих подручја снажно указује на значај који хумани капитал може одиграти у стимулисању економске активности. Другим речима, хумани капитал је, вероватно, у специфичним историјским околностима имао посебно значајну, можда и пресудну, улогу у развоју појединих подручја и националних економија. Што се тиче подручја чији је развој доминантно определио, потребно је указати на примере Хамбурга, Антверпена и Амстердама у периоду након 1492. године.²²⁶ Из перспективе националних економија најинтересантнији је пример САД-а средином XVIII века.²²⁷

Осим проширења стандардних егзогених модела раста, хумани капитал представља централну идеју оригиналних ендеогених модела раста, а које су у

²²⁴ Nelson, R. R. & B. N. Sampat (2001), p. 39.

²²⁵ Leschke, M. (2003), p. 33.

²²⁶ Након масовног протеривња Јевреја из Шпаније 1492, поменути градови су добили велики прилив јеврејског становништва, што је имало снажне економске импулсе, а који су посебно дошли до изражаја у каснијем периоду, тј. наредна два века. Наиме, бројни сектори који су били недовољно развијени, а који су од фундаменталне важности за функционисање економског система, посебно за његов раст, као што је то случај са финансијским сектором, доживели су процват и пресудно утицали на економске прилике ових градова. Wagener, H.-J. (2009), p. 60.

²²⁷ Процена је да је 50% колонијалиста током овог периода у САД-а било у позицији да се само потпише, што је била невероватно висока стопа писмености за то време, чак и у поређењу са матицом, а још је и *B. Franklin* запазио како је ово један од предуслова за раст економије. На ову чињеницу указује и *D. C. North*, који истиче да је у делу колонијалиста у САД постојао огроман, у степену невероватном за XVIII век, интерес за образовање, што је креирало веома образовану популацију која је знатно по својој природи. Ово је водило извесним технолошким побољшањима, по систему погрешака и покушаја. Технички прогрес је био скроман по обиму, уколико се пореди с оним који се десио као последица технолошке револуције, али је ипак увео унапређење у процес производње и допринео расту. North, C. D. and R. P. Thomas (1968), p. 126-132.

софистицирану теоријску и емпиријску анализу увели *R. Lukas* (1988)²²⁸ и *P. Romer* (1990).²²⁹ Основни закључак ових студија је да стопа раста продуктивности расте са порастом хуманог капитала. Притом, управо се ниво образовања узима као одговарајући показатељ за квалитет хуманог капитала.²³⁰

Осим идентификовања директне везе која постоји под утицајем институција на хумани капитал као детерминанте економског раста, интересантна је и веза са техничким прогресом. Наиме, чињеница је да је технички прогрес зависан од тзв. „социјалних способности“. Социјалне способности су, пак, непосредно детерминисане, институцијама.²³¹ На тај начин, у зависности од специфичних институционалних варијација међу земљама, формираће се и различит ниво и квалитет хуманог капитала, који ће, у крајњем, одредити технолошку способност земље на којој неизоставно почива динамичан и одржив економски раст.

Међутим, бројни други фактори, који долазе из формалне институционалне структуре, која је и сама ендемог карактера, могу, такође, бити од велике важности за објашњење технолошке и иновативне способности националних економија, а која је на актуелном нивоу развоја од пресудне важности за економски раст. У том контексту, интересантно је истаћи да Јапан, Тајван, В. Британија, Канада и Израел имају највишу стопу иновација, што је *Z. M. Taylor* приписао чврстим војним везама са САД-а. Он истиче да се приликом објашњавања политичке економије стопе иновација треба окренути међународним односима, пре него домаћим формалним институционалним карактеристикама.²³² То се може повезати и са домаћим институцијама, пре свега кроз компатибилност са доминирајућом економијом, поготово у кључним економским институцијама, и гарантованој додатној заштити фундаменталних права у датој националној економији.

Однос између хуманог капитала и економског раста, под претпоставком да је хумани капитал детерминисан институционалним карактеристикама националне економије, није никако једнозначан. Наиме, неопходно је узети у разматрање и специфичан квалитет који он поседује, како би се на адекватан начин проценио његов

²²⁸ Lucas, R. E. Jr. (1988).

²²⁹ Romer, P. (1990).

²³⁰ Blum, U. *et al.* (2005), p. 233.

²³¹ Aron, J. (2000), p. 102.

²³² Taylor, M. Z. (2004), p. 625.

утицај на економску ефикасност. Притом, квалитет институција детерминише и квалитет хуманог капитала, што се може значајно рефлектовати на економски потенцијал одређене земље. Тако, на пример, у земљама са slabим институцијама већи повраћаји од инвестирања у *rent seeking* активности, које утичу негативно на богатство других – на пример кроз лобирање и злоупотребу права, привлаче значајне ресурсе у оне области које су приватно исплативе, али социјално непродуктивне. Инвестиције у образовање производе више политичара, лобиста и правника, него инжењера и научника.²³³ Једну од интересантних студија у овом домену спровели су *M. K. Murphy* и остали. Они су узели пропорцију студената који студирају право као индикатора социјалне исплативости *rent seeking*-а. Основна тврдња која произилази из овог истраживања односи се на констатацију да земље са већом пропорцијом студената права расту спорије него оне земље које имају мањи проценат истих.²³⁴

Оно што се појављује као основни закључак, уколико се посматрају релације између институција, хуманог капитала и економског раста, јесте да јавна политика, и уопште политичке институције, могу имати значајну улогу у подстицању или ограничавању економског раста. Наиме, с обзиром на одговорност јавне политике у акумулацији хуманог капитала, она се посматра као средство којим се обезбеђује приступ економским могућностима и као таква је круцијална у овом процесу.²³⁵ Дакле, јавна политика има одговорност да обезбеди опште образовање, програме обуке и подстицаје за предузећа да инвестирају у ове аспекте, и тиме повећају акумулацију капитала и позитивне екстерне ефекте на економски раст. С друге стране, вероватније је да ће радници у земљама у којима је виши ниво сигурности политичких и социјалних институција, имати прилике да остваре веће користи, чиме се, између осталог, позитивно утиче и на мотивациону компоненту.

На крају, потребно је истаћи да три групе теорија раста које смо идентификовали – ресурсне, географске и институционалне, не морају нужно да буду у конфликтном односу. Међутим, оно што је суштинска разлика јесу импликације у погледу политика којима се утиче на факторе од одлучујуће важности за економски раст. Прва група теорија се концентрише на могућности екстензије продукционих фактора и њиховог ефикаснијег коришћења, односно на технички прогрес. Други приступ имлицира

²³³ Hall, J. C. *et al.* (2010), p. 387.

²³⁴ Murphy, M. K. *et al.* (1991), p. 527.

²³⁵ Jones, E. R. & C. I. Hall (1999), p. 113.

потребу и анализу могућности контроле неадекватних животних услова и бави се могућностима имплементације технолошких решења, којима би се могла подићи продуктивност ресурса у климатски „непријатељским“ подручјима. Трећа се односи на анализу социјалних, политичких, легалних и економских институција, које, уколико су адекватно обликоване, омогућавају да тржишни систем обезбеђује подстицаје за економске агенте да инвестирају у физички и хумани капитал и унапреде методе производње кроз иновације и њену ефикасну организацију.²³⁶ Можемо констатовати да свака од наведених група теорија има своје упориште у реалном функционисању система, али да у тумачењу економске динамике највећи потенцијал, и суштину објашњења процеса економског раста, нуди приступ који је базиран на институционалним факторима.

8.1. Институције у теоријском моделу раста

У домену утицаја институција на економски раст и његовог формалног израза кроз адекватан опис ове међузависности, у овом делу ће бити представљена два општа модела. Осим тога, њима се, на одговарајући начин, кроз математички израз, описује законитост која постоји на релацији институције→економски раст. Први модел је општег типа, и њиме се институције посматрају као егзогена детерминанта економске динамике. У том погледу, он описује директну везу која постоји између институција и економског раста. С друге стране, код другог модела можемо рећи да се ради о ендегеном моделу који укључује институције посредно, мерећи и идентификујући њихов утицај индиректним путем. Другим речима, раст се посматра као величина зависна од одређених фактора са којима он има реверзибилне односе утицаја, а институције се појављују као детерминанта фактора раста, али не и самог раста непосредно.

Општа форма којом се може описати утицај институција на економски раст може бити представљена кроз следећи генерички модел:

$$Y = \alpha + \beta_i I + \beta_c C + \varepsilon$$

где је Y просечан раст GDP-а *per capita*; I сет варијабли чији се утицај на економски раст процењује, према томе и институционалних; C сет контролних

²³⁶ Gwartney, D. G. *et al.* (2004), p. 207.

варијабли, изабраних из скупа експланаторних варијабли које су идентификоване као значајне и чије је дејство на економски раст, очигледно и статистички и економски, значајно; ε резидуал, који обухвата утицај оних независних варијабли чији утицај на зависну варијаблу није посматран у датом моделу.²³⁷

Интересантно је истаћи да у конвенционалним и једноставним моделима раста, где се као детерминишуће варијабле економског раста појављују капитал и рад, ε је „Solow-ов резидуал“, и као такав може послужити као индиректни показатељ утицаја институција на економски раст. Наиме, њиме се, у том случају, мери утицај осталих детерминанти на економски раст, које се не могу директно приписати променама у физичком или хуманом капиталу. Ови фактори, у највећем делу литературе, третирају се као елементи који се однесе на утицај технологије и институција.²³⁸ Потребно је истаћи, да многе студије узимају уместо Y просечан удео инвестиција у GDP-у, препознајући да су инвестиције најважнија детерминанта раста.²³⁹ Између осталог, ово је и општа форма модела која се користи као теоријска потпора у емпиријским анализама институционалне детерминисаности економског раста.

Осим овог генеричког модела, потребно је указати да је могуће извршити и одређену адаптацију, која има искључиву теоријску основу и апликацију, основног *Solow*-овог модела, како би исти описао економску реалност и процес раста који су детерминисани институционалним факторима. Наиме, сходно тој конструкцији, и модел раста базиран на институцијама, као и модел *Solow*-а или његове друге варијације, био би груписан као егзогени модел раста. Следећи основне претпоставке анализе и одређења институција, можемо да констатујемо да ова врста теоријске презентације и формализације одговара, у потпуности, потребама овог рада у каснијим поглављима, у којима се настоји идентификовати непосредни утицај институција на економски раст.

²³⁷ Заправо, ε је тзв. *error term* уобичајена варијабла у економетријским и математичким моделима, која се појављује када модел не репрезентује у потпуности везу између независне варијабле – односно варијабли и зависне варијабле.

²³⁸ Ова врста закључака је, у великој мери, интуитивна, нема потребну врсту научне егзактности и крајње условна и апроксимативна. Baier, L. S. *et al.* (2006).

²³⁹ Уколико посматрамо индиректни утицај институција на економски раст, односно путем анализе њиховог утицаја на инвестиције, онда се се ради о тзв. „инвестиционом каналу“ утицаја институција на економски раст. О значају инвестиција као трансмисионе карике између институција и економског раста видети у: Dawson, J. W. (1998), p. 605.

Сходно претходно изнетим претпоставкама, модел раста можемо написати у следећој форми:²⁴⁰

$$Y_t = A_t K_t^{\alpha_1} H_t^{\alpha_2} L_t^{\alpha_3}$$

Притом, Y је аутпут, A је ниво технологије који појачава дејство физичког капитала K , хуманог капитала H , и радне снаге L . Осим тога, производна функција подразумева стандардну претпоставку константних приноса ($\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1$).²⁴¹ Уколико претходну једначину поделимо са L , добијамо аутпут *per capita*, односно:

$$y_t = A_t h_t^{\alpha_1} k_t^{\alpha_2}$$

На овај начин представљени традиционални макроекономски модел раста подразумева, на посредан начин, постојање „добрих“ институција. То је и највећа замерка свих традиционалних модела којима се објашњава економски раст, а посебно неокласичних модела раста. Другим речима, они подразумевају нешто што се не може узети као релаистична претпоставка, а то је да све националне економије имају квалитетне институције, или институције које довољно добро функционишу, да је њихов, било непосредни, било посредни, утицај на економски раст занемарљив. Да би се превазишла ова врста недостатка, неопходно је експлицитно укључити институције у модел. На основу тога, као и под претпоставком да се утицај институција на економски раст остварује превасходно путем утицаја на продуктивност, тада технички прогрес, или прецизније технолошки параметар, можемо представити следећом једначином:²⁴²

$$A_t = A_0 h_t^{\beta_1 (I-I^*)} k_t^{\beta_2 (I-I^*)}$$

Од коришћених нових ознака, A_0 се односи на базични ниво технологије, I^* на идеалне институције које су имплицитно садржане у стандардном моделу раста, док је I актуелни или стварни ниво институционалног квалитета у одређеној националној економији. Сходно томе, разлика $I-I^*$ односи се на степен дивергенције који постоји

²⁴⁰ Ова теоријска поставка се заснива на проширењу стандардног макроекономског модела раста код Mankiw, N. G. *et al.* (1992), на проширеном моделу који је касније употребио W. Dawson, Dawson, J. W. (1998), а превасходно на моделу који су употребили Hall и остали Hall, J. C. *et al.* (2010).

²⁴¹ Константни приноси или „*constant returns to scale*“ се односи на понашање аутпута, односно на чињеницу да аутпут расте у истој пропорцији у којем се догодио и раст инпута.

²⁴² На овај начин институције се укључују у ендогени модел раста, али њихов утицај и природа – притом се мисли примарно на неформалне институције и један мањи сет формалних институција вишег ранга, остају строго егзогеног карактера. Дакле, на овај начин је могуће институције посматрати и у ендогеним моделима раста, али оне у њима не фигурирају као непосредна детерминанта раста, већ се њихов утицај остварује кроз утицај на друге изворе и детерминанте економског раста.

код одређене државе у односу на идеално или пожељно стање. Укључивањем последње у претпоследњу једначину добијамо следећи израз за аутпут:

$$y_t = A_0 h_t^{\beta_1(I-I^*)} k_t^{\beta_2(I-I^*)} h_t^{\alpha_1} k_t^{\alpha_2}, \text{ односно}$$

$$y_t = A_0 h_t^{\alpha_1 + \beta_1(I-I^*)} k_t^{\alpha_2 + \beta_2(I-I^*)}$$

чијим логаритмовањем, добијамо следећи облик модела раста:

$$\log y_t = \log A_0 + \{\alpha_1 + \beta_1(I-I^*)\} \log h_t + \{\alpha_2 + \beta_2(I-I^*)\} \log k_t$$

Путем диференцијације, претходна једначина показује стопу раста аутпута и може бити написана у следећем облику:

$$y'_t = A'_0 + \{\alpha_1 + \beta_1(I-I^*)\} h'_t + \{\alpha_2 + \beta_2(I-I^*)\} k'_t$$

у којем симбол $'$ означава стопу раста. Уколико реорганизујемо и поједноставимо претходну једначину, добијамо следећи израз:

$$y'_t = A'_0 + (\alpha_1 - \beta_1 I) h'_t + h'_t \beta_1 I^* + (\alpha_2 - \beta_2 I) k'_t + k'_t \beta_2 I^*$$

Коначно, супституцијом у изразу за $A'_0 = \alpha_0$, $(\alpha_1 - \beta_1 I) = \delta_1$ и $(\alpha_2 - \beta_2 I) = \delta_2$, добијамо коначну форму једначине:

$$y'_t = \alpha_0 + \delta_1 h'_t + \delta_2 k'_t + h'_t \beta_1 I^* + k'_t \beta_2 I^*$$

Међутим, како су фактори који детерминишу раст, у представљеном моделу су то h'_t и h_t , такође, под утицајем економског раста, само у претходном периоду, потребно је у коначну једначину детерминисаности раста укључити и ову вредност као додатни фактор, како би се у потпуности добила детерминисаност у одређеном периоду t стопе економског раста. Наиме, једначина раста добија коначни облик:

$$y'_t = y_{t-1}^{-243} + \alpha_0 + \delta_1 h'_t + \delta_2 k'_t + h'_t \beta_1 I^* + k'_t \beta_2 I^*$$

У коначном облику једначине, од посебног интереса за анализу утицаја институција на економски раст јесу параметри δ_1 , δ_2 , β_1 и β_2 . Овако извршено укључивање институција у економски раст примарно указује на посредан утицај

²⁴³ Ово се односи на стационарну анализу, у којој се за y_{t-1} узима вредност раста у претходном периоду, при чему је претпоставка да се процењује утицај који економски раст има на вредност осталих регресора, у овом случају h'_t и k'_t , а онда се сходно том утицају мери коначни утицај на економски раст у времену t . Другим речима, у времену $t-1$ је неопходно проценити утицај економског раста на независне варијабле и изоловањем тог утицаја видети у којој мери су садашње вредности независних варијабли које детерминишу садашње, у времену t , вредности економског раста под утицајем економског раста у прошлости.

институција на продуктивност физичког и хуманог капитала која се трансмитује на економски раст. Притом, параметри δ_1 и δ_2 , мере повраћај од инвестиција у хумани и људски капитал у земљи са најгорим могућим институционалним квалитетом, док друга група параметара од интереса, односно β_1 и β_2 , показују растући социјални повраћај капиталних инвестиција како се повећава институционални квалитет ка теоријски замишљеном идеалном нивоу на којем би он требало да постоји у тржишној привреди.

Као најчешћа замерка у односу на ендогене теорије раста и моделе на којима се оне заснивају јесте да земље у развоју и транзиционе економије могу бити вођене и усмераване искључиво тржишним снагама без активне државне интервенције.²⁴⁴ Ове теорије имплицирају мању улогу државе у развоју. Притом, овај став прати следећа логика. У условима акумулације капитала и уз помоћ дифузије, развој је једносмерна улица која значи информациони и капитални ток од богатијих ка сиромашнијим земљама без ризика и конфликта. Да би се претходно остварило, најбоља политика је либерализација и приватизација како би се капитал и западне тржишне институције могле слободно кретати ка сиромашним регионима. Ово је, између осталог, и главни аргумент који стоји у основним смерницама које односе се на шок терапију и Вашингтонски консензус. Осим тога, према неким мишљењима, ендогене теорије раста предвиђају дивергенцију кроз растуће повраћаје који прате економски прогрес.²⁴⁵ На основу оваквих претпоставки могуће је извести закључак да је замку неразвијености и остатак у еквилибријумском стању које карактеришу незадовољавајуће економске перформансе готово немогуће савладати. Управо овакав приступ био би и једносмеран и незадовољавајући, из једноставног разлога што економски успеси земаља југоисточне Азије то демантују, али и неуспеси неких других земаља, превасходно Аргентине.²⁴⁶

Насупрот оваквом посматрању економске стварности, потребно је истаћи да је однос економског раста и институционалних варијабли сложен и вишезначан, те стога постоји потреба за посебно обазривим аналитичким приступом. То имплицира и посебно

²⁴⁴ Ово је основни закључак који произилази из модела презентираних код *R. Lucas*-а. Мада треба истаћи да у закључном осврту *R. Lukas* указује на потребу посматрања и одређених специфичности које нису обухваћене на адекватан начин и у потпуности његовим моделирањем. То се посебно односи на тзв. „чуда раста“ („*growth miracles*“), односно на искуства Јужне Кореје, Сингапура, Хонгконга и Тајвана. Lucas, R. E. Jr. (1988), p. 41.

²⁴⁵ Chen, P. (2008), p. 96-97.

²⁴⁶ До средине тридесетих година XX-ог века Аргентина је била у врху ако се посматра *GDP per capita*. Alston, L. J. & A. Gallo (2008), p. 180.

својство закључака до којих се таквом врстом анализе долази. Односно, чињеница је да они треба да буду посматрани условно, и не ван контекста на који се непосредно односе. Универзалност и неупитна детерминација не само да су најчешће противне логици и специфичностима социјалних и економских система, већ могу бити и штетне у смислу немогућности унапређења националног економског система.

II ДЕО

**ИНСТИТУЦИОНАЛНА ЕФИКАСНОСТ ИЗ ПЕРСПЕКТИВЕ ТЕОРИЈЕ
ТРАНСАКЦИОНИХ ТРОШКОВА И ТЕОРИЈЕ ВЛАСНИЧКИХ ПРАВА**

1. Трансакција и трансакциони трошкови као основна јединица економске анализе

Однос између предмета институционалне економије и основних елемената теорије трансакционих трошкова је нераскидиво повезан. Из тог разлога, институционална теорија у својој анализи користи основне постулате теорије трансакционих трошкова као веома важне конструкционе делове свеукупне анализе економске стварности. Другим речима, чврста веза између институција и трансакционих трошкова огледа се у томе што институције обезбеђују структуру унутар које се одвијају трансакције, приликом којих се појављује специфична врста трошкова, тј трансакциони трошкови.²⁴⁷ Притом, трансакциони трошкови се могу посматрати као кључ за разумевање перформанси националних економија, иако се као феномен примарно манифестују на микроекономском нивоу, односно, приликом размене између социјалних актера и организација.²⁴⁸ Пример Римског Царства упечатљиво сведочи о овој релацији. Наиме, током прва два века н.е. када је ова империја била на врхунцу своје моћи, трговина је била широко распрострањена и развијала се на великом простору на коме се ово царство и простирало. Након његовог урушавања нестао је јединствени институционални оквир, што је изазвало пад трговине, као примарне делатности у којој се остваривао убедљиво највећи број трансакција. Ово је деловало негативно на благостање појединаца и друштвених заједница које су постојале у том добу. Основни узрок оваквом тренду у економској сфери налази се у домену трансакционих трошкова, односно, негативни утицај на трговину је био примарна последица трансакционих трошкова, који су порасли као резултат нестанка јединственог политичког и економског система, а тиме и правила и закона који су ефективно спровођени на великом простору.²⁴⁹

²⁴⁷ Brouthers, D. K. (2002), p. 206.

²⁴⁸ У зависности од специфичности истраживачке оријентације различита ће бити и заступљеност концепта трансакционих трошкова код појединих теоретичара оквиру институционалног правца. Притом, Williamson истиче да је нова институционална економија значајним делом усмерена на порекло, појаву и деловање трансакционих трошкова, чиме је овај аспект анализе нужан у разматрању институционалне проблематике и њеног деловања на економски процес. Williamson, E. O. (1979), p. 233.

²⁴⁹ North, C. D. (1987), p. 420.

Општа и изворна формулација трансакционих трошкова, на начин на који их је одредио *K. Arrow*, гласила би да су то трошкови функционисања економског система.²⁵⁰ Уколико их раставимо на саставне компоненте, онда можемо рећи да трансакционе трошкове чине трошкови успостављања, одржавања и промене економског система.²⁵¹ Ако, приликом њиховог дефинисања, акценат ставимо на трансакцију, онда би трансакционе трошкове могли дефинисати као трошкове спецификације предмета размене и реализације трансакција, односно генеричог уговора.²⁵² Уколико се посматра историјска динамика, агрегатни трансакциони трошкови имају континуирану узлазну путању у историји, посебно уколико се посматрају у периоду након индустријске револуције, а што је детерминисано растућом комплексношћу размене и иновационом неизвесношћу.²⁵³

С друге стране, из микроекономске перспективе, односно перспективе привредних субјеката који се упуштају у трансакције, могуће је њихово другачије појмовно одређење. Ту је посебно значајно издвојити дефиниције *D. C. North*-а и *O. E. Williamson*-а. Према *North*-у, они представљају трошкове који чине значајне атрибуте онога што се размењује и трошкове заштите права, управљања и спровођења кроз трансакције уговорених обавеза.²⁵⁴ С друге стране, *Williamson* истиче да се трансакциони трошкови у ужем смислу могу посматрати као компаративни трошкови извршења задатака на планирању, адаптацији, и мониторингу у алтернативним организационим структурама.²⁵⁵ Овакво њихово појмовно одређење суштински је везано за алтернативне механизме обављања пословних операција. У овом смислу, они представљају својеврсне опортунитетне трошкове. Наиме, трансакционе трошкове дефинишемо као трошкове који се тичу трошкова интегрисања операција унутар фирме у односу на трошкове коришћења услуга екстерног партнера на тржишту. Поређењем

²⁵⁰ Eissrich, D. (2001), p. 55.

²⁵¹ Richter, R. & Furubotn, G. E. (1996), p. 49.

²⁵² Vandenberg, P. (2002), p. 220.

²⁵³ Chen, P. (2008), p. 95. Притом, треба нагласити да је раст трансакционих трошкова детерминисан различитим узроцима у различитим економским системима. С једне стране, они у ефикасним тржишним привредама расту као последица повећања ефикасности, дакле, ширења трансакција и услед увођења нових технологија. С друге стране, у мање развијеним системима, а посебно у транзиционим привредама њихов раст је условљен превасходно лошим карактеристикама институционалног окружења које се превасходно односе на низак ниво спецификације права власништва, низак ниво поверења, неразвијеност информационе структуре и уопште низак ниво развијености институционалне инфраструктуре. Више о овим аспектима видети код: Leković, V. (2008), str. 47-48.

²⁵⁴ North, C. D. (1990a), p. 27.

²⁵⁵ Williamson, E. O. (1989), p. 142.

ове две величине долази се до, са становишта привредног субјекта, најефикаснијег пословног решења. Ово решење је увек јединствено са становишта микроекономске ефикасности, али може имати значајне, чак и дивергентне последице, на ефикасност на макроекономском нивоу. То је од посебног значаја уколико долази до успостављања неефикасних тржишних структура и интеграције сувише великог броја пословних операција унутар једног управљачког ентитета.

Оно што се намеће као основни закључак анализе у оквиру теорије трансакционих трошкова, са аспекта избора одговарајуће организационе форме и у контексту ефикасности, јесте да су пожељнија решења базирана на тржишту.²⁵⁶ Претходно посебно из разлога што привредни субјекти могу остварити користи од економије обима.²⁵⁷ Ово указује на везу између трансакционих трошкова и тржишних структура које се успостављају. У том смислу, нижи трансакциони трошкови подразумевају и виши степен конкуренције, а тиме и динамичнији иновациони процес. Све ово води, у крајњој инстанци, ефикаснијем економском систему.

Међутим, реалност понекада демантује овакве теоријске закључке, што је посебно уочљиво на примеру транзиционих економија. Разлог за то се састоји у томе што институционалне структуре – формалне и неформалне чине, иначе, неефикасне моделе организовања пословних активности ефикасним. Трансмисиони механизам слабог институционалног окружења и његовог утицаја на форму обављања пословних активности управо су трансакциони трошкови.

Следећи значајан елемент у анализи трансакционих трошкова односи се на њихову класификацију. У том погледу могуће их је, слично алтернативним дефиницијским одређењима, посматрати на макро- и микроекономском плану. Као макроекономски феномен, у зависности од сегмента друштвеног система у коме настају, трансакционе трошкове можемо разликовати као тржишне трансакционе

²⁵⁶ Наравно, потребно је истаћи да у одређеним околностима трансакције није могуће организовати ни преко тржишта ни унутар организације, због чега извршна власт креира управљачке структуре као што су регулаторне форме или организације у државном власништву. Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 92.

²⁵⁷ Brouthers, D. K. (2002), p. 205.

трошкове,²⁵⁸ трансакционе трошкове предузећа,²⁵⁹ и трансакционе трошкове државе, тј. политичке трансакционе трошкове.²⁶⁰

Колики ће заиста бити трансакциони трошкови у одређеној националној економији, и у сваком од наведених сегмената у којима се исти појављују, зависи од неколико фактора. Наиме, што су већи проблеми у вези са утврђивањем особина предмета размене, то ће и трансакциони трошкови бити виши. Овај аспект посебно одсликава информациони карактер трансакционих трошкова.²⁶¹ Осим тога, величина тржишта је од велике важности, имајући у виду да она одређују колико су комплексне структуре сваког појединачног односа размене. Трећи аспект односи се на извршење трансакција од стране, у њих укључених, економских агената, и да ли је у том процесу укључена трећа страна. И, на крају, од најширег значаја је питање делотворности и ефикасности институционалне регулације. Овај аспект је од релевантности, јер детерминише механизме решавања и интензитет утицаја претходна три фактора.²⁶²

Иако више пута споменути у различитим контекстима, потребно је направити јасну разлику између трансакционих и трансформационих трошкова. Разлика између ових категорија, према *K. Arrow*-у, састоји се, превасходно, у факторима, односно,

²⁵⁸ Трошкови коришћења тржишта у току припреме, одвијања, извршења и спровођења, тј. имплементације уговора између појединачних економских субјеката. У том смислу можемо разликовати *ex post* и *ex ante* трансакционе трошкове. Eissrich, D. (2001), pp. 56-57.

²⁵⁹ Они се примарно односе на трошкове испуњења радних уговора, који постоје између организације, тј. предузећа и радника. Као и у свакој другој класичној микроекономској анализи и код ове врсте трошкова можемо разликовати фиксне (изградња, одржавање и промена организационе структуре) и варијабилне трошкове (трошкови одлучивања, трошкови надзора извршавања упутстава, и сл.). Richter, R. & Furubotn, G. E. (1996), p. 50.

²⁶⁰ У демократском конституционалном оквиру, поред политичких трансакционих трошкова успостављања, одржавања и промене државног поретка (фиксни трансакциони трошкови) и политичких трансакционих трошкова вођења и управљања државним системом (варијабилна компонента политичких трансакционих трошкова), постоје и, посебно из перспективе гласача, политички трансакциони трошкови који односе се на трошкове мерења сагласности датих обећања у односу на касније деловање политичких актера. North, C. D. (1990b), p. 362.

²⁶¹ С обзиром да поуздане и квалитетне информације представљају основу за успешно обављање трансакција, то су информациони капацитети социјалних актера и пословних субјеката од суштинске важности у формирању трансакционих трошкова. Из тог разлога често се у литератури трансакциони трошкови називају и информационим трошковима. Leković, V. (2008), str. 44. Мада, потребно је истаћи да је суштина релације између информација и трансакционих трошкова описана чињеницом да се трансакциони трошкови појављују из разлога што информације коштају, а до њих се мора доћи како би додале вредност предмету размене, заштитиле власничка права или како би се одређени уговор спровео. Притом, веза са институцијама је очигледна, јер је управо део ових трошкова један од основних разлога постојања институција. Наиме, институције детерминишу структуру размене која – у комбинацији са технологијом која се користи – утиче на трансакционе и трансформационе трошкове, а стога и на изводљивост и профитабилност одређене економске активности. Gagliardi, F. (2008), p. 420-421.

²⁶² Eissrich, D. (2001), p. 59.

пороклу њихове варијације. Наиме, први варирају у зависности од модела алокације ресурса који се примењује, док последњи варирају примарно у зависности од технологије.²⁶³ Управо из овог разлога, иако је њихова величина и структура различита, они имају исте форме у свим типовима економских система. Притом, величина, а посебно структура, трансакционих трошкова одређују динамички квалитет просперитета националних економија. Ово је још један додатни аспект путем кога је уочљива нераскидива веза између институција и трансакционих трошкова.²⁶⁴

Речником политичке економије, институционални захтеви, које је неопходно задовољити да би се реализовали добици из раста продуктивности повезаних са моделом имперсоналне размене и специјализације, обухватају развој ефикасних факторских и робних тржишта и медијума размене са поузданим карактеристикама. Успостављање и спровођење таквих институционалних решења ће омогућити појединцима, да у веома комплексним ситуацијама међузависности које владају на тржишту и унутар организација, креирају поверење у пословање са непознатим економским агентима. Ово је могуће само под два предуслова. Прво, увођењем треће стране у размену, односно државе, која специфицира власничка права и омогућава извршење уговора и тиме редукује трансакционе трошкове. И друго, постојањем правила понашања која ограничавају стране у интеракцији, које ће омогућити размену наметањем високих (трансакционих) трошкова у случају опортунистичког понашања пословних партнера.²⁶⁵

Иако се у оквиру концепта трансакционих трошкова уочава значај целокупне институционалне структуре, ипак је релативна тежина и разноврсност утицаја идентификована у домену формалне институционалне структуре. Међутим, потребно је истаћи да је у домену утицаја формалних правила на величину трансакционих трошкова могуће идентификовати два су дивергентна утицаја. Наиме, с једне стране, спровођење формалних правила зависи од ангажовања великог броја економских агената који међусобно интерагују кроз имперсоналне везе. То директно утиче на

²⁶³ Agrow, J. K. (1969), p. 70.

²⁶⁴ Иако је излишно правити разлику између трансакционих трошкова и институција, ипак је неопходно указати да се ради о два феномена чија је природа потпуно различита, што је потребно укалкулисати приликом анализе њиховог међусобног односа. Наиме, трансакција се појављује на микро нивоу и у краткорочној перспективи између економских јединица, док се институције посматрају из макро перспективе и имају дугорочно значење. То свакако не значи да оне као феномен нису видљиве и да се не могу проучавати на микроекономском плану. Chen, P. (2008), p. 95.

²⁶⁵ North, C. D. (1987), p. 421.

повећање трансакционих трошкова. С друге стране, снажан механизам спровођења формалних правила смањује трансакционе трошкове тако што истискује оне који имају опортуне намере или не испуњавају трансакционе обавезе.²⁶⁶ Управо у дејству формалних „институционалних маказа“ треба тражити решења код креирања економског система који ће водити квалитетним економским перформансама. Међутим, реални институционални оквир, и са њим повезани економски резултати у транзиционим привредама, показују колико је то изазован, тежак и дугорочан задатак.²⁶⁷ Наравно, видљивост утицаја на трансакционе трошкове, који долазе из формалне сфере, не треба поистоветити са релативном нерелевантношћу неформалних институција у детерминисању њихове величине. Другим речима, како је истакнуто у оквиру анализе односа формалних и неформалних институција у обликовању економске динамике, утицај последње институционалне групе је од огромног значаја. У том смислу, можемо рећи да неформалне институције снажно утичу на трансакционе трошкове, али да се тај утицај остварује *via* формална институционална структура, иако то није најнепосредније видљиво приликом трансакционих активности.

Општи закључак у погледу непосредне везе између трансакционих трошкова и формалног институционалног окружења, и последица које ова релација има на економску ефикасност, могао би најадекватније бити изражен кроз констатацију да што је нејаснија формална институционална структура, то ће трансакциону активност карактерисати већи трансакциони трошкови. Овакво стање система размене ће се негативно одразити на економску динамику, односно, на спремност економских субјеката да предузму инвестиције, али и на одлуке социјалних актера у домену потрошње.²⁶⁸ Контрактивно дејство на укупну економску активност је више него очигледно.

Осим овако изнетог општег закључка, могуће је успоставити и директну везу између појединих својстава институционалног окружења и правца и интензитета промене трансакционих трошкова, што има непосредне и снажне импликације на економску ефикасност. Наиме, код анализе односа трансакционих трошкова и

²⁶⁶ Vandenberg, P. (2002), p. 220.

²⁶⁷ Наиме, како се у извештају EBRD-а истиче, све већи проблем је развој ефикасне легалне инфраструктуре која обезбеђује ефикасно корпоративно управљање. Осим тога, развој легалног оквира је све спорији и све тежи, водећи даљој дивергенцији у односу на развијене тржишне економије и представљајући перманентни извор економске неефикасности. Hoskisson, R.E. *et al.* (2000), p. 252.

²⁶⁸ Tejinder, J. S. & B. Newhouse (1995), p. 319.

институција, значајно је питање односа способности промене и прилагодљивости институција и утицаја овог аспекта на трансакционе трошкове. Другим речима, уколико су институције брзо прилагодљиве, уколико не постоји изражено „трење“ у процесу њихове трансформације, то може водити значајним уштедама у висини трансакционих трошкова. Другим речима, својство отворености институционалне јединице, онако како је то у претходном поглављу одређено, може снажно одредити амплитуду и структуру трансакционе компоненте трошкова код економских субјеката. Као крајња последица оваквих институционалних карактеристика био би уочљив позитивни утицај на продуктивност и ефикасност националне економије. У односу на претходно, можемо рећи да је флексибилност и адаптивност институција на промењене услове окружења кључ за разумевање ефикасности националних економија. Као негативан пример у овом поглед можемо навести британско искуство након ДСР, где се управо у недовољном капацитету британског институционалног оквира налази основа објашњења економских проблема са којима се ова национална економија суочавала. Наиме, у британском друштву била је присутна својеврсна институционална склероза, која је одложила прилагодљивост на променљиве околности и технологије, што је условило и снажно релативно заостајање британске економије у односу на Немачку.²⁶⁹

2. Бихејвиоралне претпоставке теорије трансакционих трошкова

Основни закључак који произилази из теорије трансакционих трошкова јесте да је однос између карактеристика окружења у којем се обавља трансакција, односно неизвесности, комплексности и специфичности садржаја који је предмет трансакције, и бихејвиоралних карактеристика, односно опортунизма и ограничене рационалности, та која води појави и, у зависности од њиховог међусобног специфичног дејства, вишим или нижим трансакционим трошковима. Полазећи од ширег институционалног контекста, као и могуће тенденције економских агената ка опортунуном понашању и негативних утицаја које овако структурирани односи наведених варијабли имају на ефикасност, на организационом нивоу и на нивоу појединачних актера, као и у синергијском ефекту, њихова испољавања на макроекономском нивоу, неопходна су пажљивија додатна објашњења.

²⁶⁹ Eissrich, D. (2001), p. 61.

С обзиром да истраживање људске природе представља, вероватно, најизазовнији задатак у домену теоријске економије, а посебно институционалне економије и концепта трансакционих трошкова, можемо закључити да су методолошке претпоставке од круцијалне важности у објашњењу економског понашања и незаобилазна одредница анализе детерминисаности економског успеха. У том погледу, а у контексту теорије трансакционих трошкова, можемо посебно идентификовати две методолошко-бихејвиоралне димензије које, преодминантно, утичу на висину трансакционих трошкова, а тиме и на економску ефикасност. Ове бихејвиоралне карактеристике се, у основи, могу посматрати и као главни извори, односно узрочници трансакционих трошкова.

Прва се односи на опортунизам и опортуно понашање који најчешће настаје као резултат ситуационих стања које карактерише информационална асиметрија и некомплетност трансакционих релација између економских агената који учествују у односима размене. У контексту анализе у оквиру институционалне економије овај аспект је битно повезан са легалним и социјалним нормама које постоје у друштву. Другим речима, постоји снажна веза између формалних и неформалних правила и склоности опортуном понашању која повратно утиче на ефикасност система, у којем се под утицајем ове бихејвиоралне димензије обављају трансакције. Друга претпоставка тиче се ограничене рационалности, и представља битно различиту методолошку релацију у односу на раније доминантне методолошке претпоставке, превасходно концепт инструменталне рационалности који је био основна методолошка претпоставка у оквиру неокласичне теорије. И ова карактеристика је директно повезана са ефикасношћу у смислу да, што је израженија снага деловања ове претпоставке, то је могућност избора најефикаснијих алтернатива сужена и могући су мање ефикасни избори.

Комбинованим и стално присутним дејством наведених карактеристика понашања појединаца и начина на који оне обликују карактер релација које се успостављају приликом интеракције између економских субјеката, пресудно се обликују економске перформансе како на микро, тако и на макроекономском нивоу. С обзиром на очигледну и нераскидиву везу између ефикасности и бихејвиоралних обележја људског понашања, постоји потреба њиховог ближег одређења.

2.1. Опортунизам и његов утицај на економски раст

Опортунизам, као претпоставка о карактеристикама понашања економских агената, од суштинске је важности за проучавање ефикасности обављања пословних активности, и уопште, перформанси националних економија. Разлози су, наравно, повезани са импликацијама које ова претпоставка, или тачније, обележје понашања економских субјеката у одређеном пословном амбијенту, има на пословне резултате, али и из разлога што она детерминише целокупну природу истраживања. Другим речима, како то истиче *H. A. Simon* „*ништа није није значајније у дефинисању истраживачке агенде и избору истраживачких метода које користимо него наш поглед на природу људских бића, чије понашање истражујемо.*“²⁷⁰

Опортунизам можемо дефинисати као разноврсност видова понашања у настојању да се оствари лични циљ, с тим што се једноставна тежња ка реализацији одређеног циља, или циљева, проширује ка понашању које је праћено и лошом намером. Притом, није неопходно да се сви економски агенти означе као опортунистички у идентичном обиму. У том контексту, потребно је истаћи да је тешко предвидети *ex ante* оне који су мање опортунистички у односу на оне који су то у већем обиму. Овакав вид понашања, чак и код оних који су мање опортуни, има своју цену на коначне економске исходе.²⁷¹ Осим тога, потребно је направити и разлику у односу на време испољавања, или тајминг опортуног понашања приликом обављања трансакционе активности, што је од посебне релевантности код проучавања појединих случајева.²⁷²

Осим дефиницијске детерминације, посебно битно питање се односи на везу између ефикасности и опортунизма. Када говоримо о односу опортунизма и економске ефикасности, потребно је истаћи да су два домена од посебног значаја. Иако се и један

²⁷⁰ Simon, H. A. (1985), p. 303.

²⁷¹ Williamson, E. O. (1979), p. 233.

²⁷² У овом погледу можемо разликовати *ex ante* и *ex post* опортунизам. Притом, прва врста опортунизма се односи на скривене информације. У случају постојања овог феномена једна од страна укључених у трансакцију је преварена неоткривањем информације, што доводи до додатних трошкова и непотребне неефикасности. *Ex post* опортунизам се односи на скривену активност, што се односи на нежељено понашање једне од страна након што је уговор закључен. Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 179.

и други домен односе на утицај на трансакционе трошкове, други аспект можемо издвојити као посебан с обзиром на његову специфичну тежину и важност са аспекта динамичке ефикасности националне економије.

С једне стране, опортунизам је незаобилазна претпоставка у анализи понашања пословних субјеката и стратегија које они следе, у смислу да је, у зависности од његове присутности/одсутности, директно детерминисана и величина трансакционих трошкова. Другим речима, у уговорним, односно пословним релацијама, однос између страна у трансакцији је такав да се од супротне стране, било да је реч о принципалу или агенту, очекује да се понаша коректно уколико наступе неочекиване околности. Последице по трансакцију у таквим околностима неће резултирати неефикасностима већим од оних који се појављују као последица одређеног нежељеног догађаја. Међутим, уколико нека од страна укључена у трансакцију, било принципали или агенти, делује непоштено, тачније прикрива преференције или атрибуте предмета трансакције, или на друге начине утиче на јасноћу и детерминисаност трансакција,²⁷³ онда ће последице по пословну активност, иако ефикасне са нивоа оног који у таквим условима убира користи, бити контраktivне природе уколико се посматра шири пословни контекст. Шта више, можемо рећи да овакав вид пословне трансакције делује и на тзв. „бинарну“ рационалност, поготово њену примарну компоненту.²⁷⁴ У том смислу, не само да се опортуним понашањем директно делује на ефикасност одређене трансакције, већ се утиче и на друге факторе који детерминишу висину трансакционих трошкова. Осим тога, потребно је нагласити да је јако тешко разликовати *ex ante* типове опортунистичког понашања у односу на оне који то нису, што додатно има последице по ефикасност и сужавање пословних операција. Из претходно реченог следи да се трансакциони трошкови могу посматрати као медиј преноса утицаја опортунизма на економску ефикасност. Другим речима, матрица утицаја опортунизма на економску ефикасности може се описати релацијом опортуно понашање→трансакциони трошкови→економска ефикасност.

С друге стране, негативно дејство опортунизма посебно је важно за специфични контекст, односно, посебно је важно за економску активност која се односи на

²⁷³ Williamson, E. O. (1981), p. 554.

²⁷⁴ Потребно је напоменути да се примарна неизвесност односи на несигурност, односно, неизвесност која произилази из карактеристика укупног пословног амбијента, секундарна из карактеристика везаних за конкретну пословну трансакцију, а бинарна обе категорије.

трансакције које обухватају специфичне инвестиције у хумани и физички капитал.²⁷⁵ Како су, најчешће, ове врсте пословних трансакција везане за супериорнија технолошка решења, или специфичне пословне вештине, утолико се његово дејство посебно одражава на ефикасност. Али, неопходно је истаћи и да се трансакције које имају ову врсту обележја могу посматрати као један од узрока, или фактора, који повећавају вероватноћу манифестовања опортуног понашања у различитим видовима. На пример, код анализе 34 производа у органској хемијској индустрији, закључци до којих се дошло у студији *B. M. Liberman*-а сугеришу да су трансакциони трошкови, значајним делом, били узроковани специфичношћу капитала и ризиком повезаним са опортуним понашањем који из тога проистиче. Главна последица у домену пословних стратегија се односила на чињеницу да су често доношене одлуке о вертикалној интеграцији.²⁷⁶ Ово је само једна од бројних студија која указује на специфичност капитала, односно, инвестиција као извора неефикасности услед присутног деловања компоненте опортуног понашања.²⁷⁷ Битно је напоменути да, уколико дође до овакве врсте испољавања утицаја опортунитета на пословну реорганизацију, остварени ефекат је на микроекономском или организационом нивоу ефикасан. Међутим, проблеми које ова врста интеграције може проузроковати односе се на макроекономске и тржишне неефикасности које се овим пословним одлукама могу остварити. Осим тога, утицај на формалну институционалну структуру може бити, такође, негативан, чиме се креира систем у којем је неефикасност стално присутна тенденција, ако не реализована, онда потенцијална. С друге стране, креирањем великих интегрисаних пословних организација дугорочно се утиче негативно на друге димензије пословне активности, попут диферсификације и иновативних капацитета.

Друге особине окружења односно трансакционих активности, осим специфичности капитала, које могу подстицати опортуно понашање се тичу тешкоћа у погледу преносивости и недељивости одређеног добра или услуге које јесу предмет трансакција.²⁷⁸ Наиме, посебно у условима у којима је предмет трансакција технолошког или организационог садржаја, пословни субјекти настоје да, услед

²⁷⁵ Williamson, E. O. (1979), p. 234.

²⁷⁶ Liberman, B. M. (1991), p. 451.

²⁷⁷ Бројне су друге студије у том контексту, али је интересантно напоменути и на пионирске радове у овој области, чак и пре најзначајнијих радова *E. O. Williamson*-а, односно радове Teece, D. (1980), и Klein, B. *et al.* (1978).

²⁷⁸ Teece, J. D. (1982), pp. 60-61.

потенцијалних хазарда редукују пословне трансакције са окружењем и концентришу пословне операције унутар њих. Ово је од посебног значаја ограничавајући карактер код транзиционих земаља, јер су управо знања у технолошком и организационом сегменту главне препреке снажније и динамичније економске активности.

Осим претходно наведеног, постоје и специфичне ситуације у којима опортунизам може бити додатно подстакнут, такође, и специфичним утичућим варијаблама.²⁷⁹ На пример, у домену пословне тајне или везано за трансфер дела капацитета на друге стране у кооперацији, попут сектора у аутомобилској индустрији, може постојати висок степен вероватноће да ће у таквим ситуацијама бити испољена додатна тенденција ка опортунуом понашању. У контексту пословне тајне можемо рећи да увек када је специјализовано знање од специфичног значаја, фирма ће изабрати да уместо патентирања и отворене трговине одређеним иновативним решењем употреби интерно уговарање са одређеном страном.²⁸⁰ Уколико имамо у виду окружење које је већ додатно оптерећено другим изворима потенцијалног опортунистичког понашања, онда је контрактивни утицај на економску интеракцију још додатно оснажен, а у изразито слабим и нестабилним институционалним оквирима, готово да се прекида економска интеракција. Како се ради о пословним операцијама које су од есенцијалне важности за динамизирање економске активности, онда је негативни утицај на одрживост и економску ефикасност посебно изражен.

Битно је истаћи и шири институционални контекст, односно, стање и промене у укупној институционалној структури, пошто она може представљати значајно објашњење и извор тенденција економских агената ка опортунуом понашању. Овај аспект је од посебне релевантности за транзиционе економије, с обзиром на драматичне промене које су се десиле у њиховој институционалној структури. Наиме, у ситуацијама када се врши институционална трансформација, односно, када се креирају нова правила, несигурност је једно од најзначајнијих обележја система, док су стратегије и пословни модели високо експериментални.²⁸¹ У таквим условима, опортунизам ће представљати природну последицу настојања економских агената да

²⁷⁹ Moshandreas, M. (1997), p. 40.

²⁸⁰ Bhattacharya, S. & S. Guriev (2006), p. 1112.

²⁸¹ У осталим фазама, односно фази када се врши усвајање нових правила, а учење и стицање искуства су доминантне карактеристике – уз чињеницу да различити економски агенти имају различите повраћаје, и у фази задржавања правила, када се пословање заснива на калкулацијама ризика и када оно постаје релативно униформно и стандардизовано, вероватноћа опортунуог понашања је значајно редукована. О наведеним фазама видети више код: Dopfer, K. & J. Potts (2009), p. 36.

реализују своје циљеве. Осим претходно наведеног, у условима када се успостављају нова институционална правила, основна карактеристика институционалног окружења се састоји у чињеници да је још теже предвидети пословне операције или исходе, па се тиме повећава вероватноћа да ће пословне стратегије бити чешће под утицајем опортунитета, као и његовим различитијим формама, него што је то случај у окружењу које се карактерише уобичајеним нивоима ризика, односно стабилности.²⁸² Дакле, нови институционални амбијент води повећању неизвесности која стимулише опортунитет што, у крајњем исходу, води неефикасним пословним алтернативама у односу на оне које су доступне у стабилним условима.

Унутар интегралне институционалне структуре, посебно снажан аспект утицаја институционалних правила на опортунитет може се идентификовати у домену неформалних институционалних правила. У том смислу, у односу на опортунитет као феномен који је нераскидиво повезан са неформалним институционалним контекстом, *O. E. Williamson* истиче да су хазарди у трговини мање сурови у Јапану у односу на ситуацију у САД-а. Основни разлог састоји се у постојању снажних неформалних институционалних и културолошких провера (*checks and balances*) које онемогућавају опортунитетско понашање.²⁸³ У таквим условима, степен социјалне прихватљивости опортунитетског понашања, које представља, између осталог, последицу ниског морала је минимизирано.²⁸⁴ Сходно томе, можемо констатовати да неформалне институције чине значајан аспект утицаја на опортунитет, који може бити позитиван, или негативан, у зависности од тога каква је културолошка база друштва.²⁸⁵ На поменутом примеру Јапана и културолошкој условљености ниске склоности социјалних актера и пословних субјеката ка опортунитетском понашању, потребно је нагласити да се то може тумачити, значајним делом, последицом јапанске конфучијанске традиције комплетне лојалности пословним организацијама, као и држави. То је, с друге стране, макар делимично, адекватно објашњење јапанског економског успеха кога, између осталог, карактерише минимална присутност опортунитета.²⁸⁶

²⁸² Liberman, B. M. (1991), p. 464.

²⁸³ Williamson, E. O. (1985), p. 122.

²⁸⁴ Иначе опортунитет је у многим аспектима сличан појму „моралног хазарда“ који је први употребио *F. Knight* 1965. Tejinder, J. S. & B. Newhouse (1995), p. 319.

²⁸⁵ Williamson, E. O. (1993), p. 476.

²⁸⁶ Moshandreas, M. (1997), p. 44.

Потребно је, међутим, указати и на још једну додатну димензију када се говори о релацији неформалне институције→опортунизам. Наиме, не само да својства неформалне институционалне структуре одређују обим потенцијалног опортуног понашања, већ се често управо елементи неформалне организационе структуре наводе као аргументи којима се оспорава значај и дејство на ефикасност претпоставке о опортунизму. У том смислу, истиче се улога неформалних институција и социјалних релација, односно, заједничких веровања, норми и обичаја у редукцији опортунистичког понашања.²⁸⁷ Другим речима, без заједничке неформалне институционалне инфраструктуре, опортунизам би далеко више утицао на одвијање економске активности, уколико би она уопште у таквим условима била и могућа.²⁸⁸

Међутим, у претходно описаној релацији не завршава се однос између опортунизма и структуре неформалних правила у одређеном систему. Потребно је укључити и реверзибилно дејство, односно, чињеницу да опортунизам делује негативно на неформалну институционалну структуру, и то на сасвим специфичан начин. Наиме, утицај опортуног понашања појединаца на понашање других учесника може створити још погубнији ефекат на ефикасност у односу на неефикасност која је генерисана конкретним понашањем. У том случају, с обзиром да појединци следе понашање сходно одређеним правилима, а како су правила подложна утицају новог знања, али и претходног искуства, уколико су исплативости од опортунистичког понашања довољно велике, под претпоставком ниске ефикасности санкционог механизма, онда ће то имати утицаја на читав низ повезаних реакција код појединца и организација са крајњим врло погубним утицајем на укупну ефикасност у националној привреди и контрактивним дејством на пословну интеракцију. У таквим условима ће конфигурирање неформалних институција бити тако постављено да ће, у великој мери, водити повећавању трансакционих трошкова управо због отежних услова за успостављање и развој

²⁸⁷ Ghoshal, S., & P. Moran (1996), p. 41.

²⁸⁸ Интересантно је истаћи да постоји и снажна критичка перспектива према опортунизму као методолошкој претпоставци која произилази из чињенице да овако формулисано понашање економских агената чини истраживачки поглед на њихову мотивацију исувише уским, а само понашање недовољно социјализованим. Овај приступ сугерише да су посвећеност, кооперација и респектовање ауторитета заједно делови мотивације појединца унутар организације, као и да они служе као саморегулишуће снаге које спречавају појединце да делују опортуно. Дакле, иако је опортунизам од важности при анализи пословне интеракције и индивидуалног понашања економских агената, прекомерно ослањање на опортунизам у објашњењу понашања појединца би било погрешно и из разлога што бројни други фактори одређују понашање појединца и његову мотивациону компоненту. Ту се, превасходно, мисли на групну динамику, разматрања поверења и људског достојанства који имају утицаја на економско понашање и уопште окружење у којем се одвија размена. Moshandreas, M. (1997), p. 53 и Chen, C. *et al.* (2002), p. 570.

кооперативних односа између економских агената. Крајњи резултат је ниска економска ефикасност и специфична равнотежа у стању недовољне развијености, што као феномен може бити уочљиво и на микро и на макро плану.

Поред неформалне сфере, свакако да и између формалних правила и опортунизма постоји чврста корелација и међусобна условљеност. У том погледу, доследна, недискриминаторска имплементација закона, одсуство арбитражности у спровођењу закона, поштовање уговора, конзистентан и стабилан легислативни поредак, једноставан и брз приступ државној управи и независним агенцијама, и адекватан, стабилан и једнозначан пословни кодекс, представљају фундаменталне формалне институционалне претпоставке којима се штите сви тржишни учесници од сваког вида опортунизма, а посебно од економских агената склоних опортунистичком понашању. У таквим условима, трансакциони трошкови неће представљати баријеру ширењу и продубљивању пословне интеракције између различитих економских субјеката како на интерном, тако и на екстерном тржишту.

Осим наведеног генералног утицаја опортунизма на економску ефикасност, потребно је посматрати и начин на који се опортунизам рефлектује на организационо структурирање, чиме је могуће идентификовати посебну форму утицаја опортунизма на економску ефикасност. Ту је могуће посматрати два засебна случаја – на организационом и интерорганизационом нивоу.

Да је опортунизам озбиљна препрека ефикасности у првом смислу, потврђују и студије у којима се истиче значај кооперативне и партиципативне организационе структуре на крајње резултате. Ово је у складу са закључцима студије *Macho-Stadler* и *Perez-Castrill* којом се истиче да се користи које се добијају у моделу кооперације са неколико агената немерљиве са било којом другом организационом формом, преваходно са хијерархијским алтернативама.²⁸⁹ Дакле, опортунизам води ригиднијим организационим формама, које су мање адаптивне, а тиме, вероватно, често и мање ефикасне. С друге стране, потребно је истаћи да уколико су пословни системи изложени у значајној мери опортунизму, онда се у таквим системима захтева константно извештавање, мониторинг, усвајање административних смерница од стране највиших управних инстанци и субординација, а што све заједно може имати озбиљне негативне последице на радну атмосферу, охрабрујући, притом, површно и нужно, а не

²⁸⁹ Macho-Stadler, I. & J. D. Perez-Castrillo (1993).

кооперативно понашање. Можда се чак и значајнији утицај односи на чињеницу да недостатак поверења и самосталности, а који су узроковани очекивањем опортуног понашања, може, заправо, охрабрити појединце да се понашају на претпостављен, опортун начин.²⁹⁰

У другом случају, уколико је валидна претпоставка о вероватном опортуном понашању, свакако ће постојати израженија потреба организационог надгледања и контроле пословних активности. Иако је ова претпоставка валидна како на организационом, тако и на интерорганизационом нивоу, посебно може бити интересантан овај други случај. На пример, под претпоставком врло вероватног опортуног понашања, пореска служба би била приморана на континуирани мониторинг пословних активности, што би у екстремном случају водило потпуној блокади како пословних, тако и административних система задужених за мониторинг. Другим речима, опортунизам детерминише, у значајној мери, опсег и домен функционисања јавних служби, чиме, у овом случају, у значајној мери врши утицај на формалну институционалну структуру.

Уколико сумирамо претходно написано, потребно је нагласити да је опортунизам потребно посматрати као потенцијално, више или мање (у зависности од наведених обележја система и карактеристика социјалних актера и пословних организација у њему), вероватно обележје пословних релација, али чија вредност и утицај не представљају непроменљиво обележје система. У супротном, у контексту транзиционих економија, где је снажно деловање свих потенцијалних извора опортуног понашања, песимистички закључци о могућностима одрживог и динамичног пословног амбијента и резултирајућег економског раста били би, готово, извесни. То је, с друге стране, макар у значајној мери, у супротности са искуствима најуспешнијих транзиционих привреда.

2.2. Инструментална *versus* ограничена рационалност и последице по економску ефикасност

Најуспешнији периоди економског развоја су се заснивали на институционалним иновацијама које су снижавале трансакционе трошкове, чинећи да користи које

²⁹⁰ Moshandreas, M. (1997), pp. 42-43.

произилазе из размене буду веће, а што је директно утицало на експанзију тржишта, и последично, на раст економског богатства нација.²⁹¹ Поменуто снижавање трошкова се, свакако, може посматрати и делом као последица деловања нових институционалних форми на два фундаментална обележја у понашању економских агената, а која су истовремено основа концепта трансакционих трошкова. Осим претпоставке опортунизма, друго фундаментално обележје односи се на претпоставку ограничене рационалности. И једна и друга претпоставка представљају последицу инхерентне тежње економских субјеката да се максимизира функција корисности, односно њен одговарајући облик.

Иако је *H. A. Simon* први указао на значај концепта ограничене рационалности и неопходности укључивања ове претпоставке у економску анализу,²⁹² непосредну везу, односно непосредни значај концепта ограничене рационалности у контексту анализе трансакционих трошкова дао је *O. E. Williamson*. Он истиче да економисање, односно, рационализација у домену трансакционих трошкова, заправо, може бити схваћена као рационализација у домену ограничене рационалности.²⁹³ Тиме је, с друге стране, успостављена и индиректна веза и значај ограничене рационалности за ефикасност одвијања економске активности.

У дефиницијском смислу, концепт ограничене рационалности указује на ситуацију у којој су одлуке рационалне унутар контекста доступних и обрадивих информација.²⁹⁴ Другим речима, чак и да постоји активна намера појединаца да се понашају рационално, они то ипак чине само у ограниченем обиму.²⁹⁵ Мада, иако је концепт ограничене рационалности неопходан у објашњењу економског понашања, ипак је потребно указати на могуће, а понекада и честе, недоумице у вези са њим и са концептом неограничене рационалности.²⁹⁶ Наиме, када се каже неограничена

²⁹¹ North, C. D. (1992), pp. 42-43.

²⁹² У свом раду *H. A. Simon* истиче да је циљ да се општа рационалност, односно неограничена рационалност замени концептом рационалности која је компатибилна са приступом информацијама и капацитетима прераде истих које, заправо, поседују организми, укључујући и човека у окружењима у којима они егзистирају. Simon, A. H. (1955), A behavioral model of rational choice, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, pp. 99-118, p. 99-100.

²⁹³ Williamson, E. O. (1985), p. 110.

²⁹⁴ Vandenberg, P. (2002), p. 223.

²⁹⁵ Williamson, E. O. (1985), p. 45.

²⁹⁶ Сам концепт неограничене, или како се често истиче инструменталне рационалности, је један од доминирајућих принципа у економији кроз читав XIX и добрим делом XX век, а неки су га у XIX-ом веку означавали и као основни принцип економије, попут битанског економисте *F. Y. Edgeworth*-а који је овом принципу посветио целокупан свој истраживачки опус. Sen, K. A. (1977), p. 317.

рационалност, не мисли се да ли се појединци понашају као неограничено рационални, већ да ли они теже да се понашају тако. Одговор на ово питање би могао бити позитиван, и као таква, ова претпоставка не оспорава, већ напротив, потврђује претпоставку ограничене рационалности. Ово је у сегменту анализе рационалног понашања, заправо, аргумент који је први пут употребио *M. Fridman*.²⁹⁷ Другим речима, можемо констатовати да ограничено рационално понашање имплицира и рефлектује тежњу економских агената да се понашају неограничено рационално.

Потребно је истаћи да се први корак увођења у анализу концепта ограничене рационалности састојао у критици до тада важећег погледа на карактеристике понашање економских агената у процесу размене, односно, процесу доношења одлука. Притом, претпоставка према којој је интеракција на тржишту била заснована на потпуно рационалном понашању економских актера била је од пресудне важности за еквилибријумску анализу у оквиру неокласичне економије. Другим речима, постулат инструменталне рационалности неокласичне теорије подразумева да економски агенти поседују информације неопходне да коректно процене алтернативе и, као последица тога, направе изборе који ће водити остварењу жељених циљева. У суштини, таква претпоставка, имплицитно, подразумева постојање ефикасних институција и бесплатне информације. Само у условима у којима институције у економском процесу имају искључиво пасивну улогу, у смислу да не ограничавају изборе актера и ако актери поседују неопходне информације да донесу коректне одлуке, онда је могуће инструменталну рационалност инкорпорирати као валидну претпоставку у анализу. Уколико, међутим, актери немају потпуне информације и ограничено су рационални, дизајнирајући субјективне моделе на бази којих доносе одлуке, инструментална рационалност, као методолошка премиса, губи своју валидност. У том случају је исправно говорити о постулату ограничене рационалности као оном који приближава теоријску анализу реалном функционисању система. Овај постулат омогућава не само анализу непотпуних и несавршених тржишта, која карактеришу и прошлост и садашњост, већ омогућава да се сагледа кључно питање које се односи на узроке несавршености тржишта. Из перспективе теорије трансакционих трошкова непосредно, а институционалне економије посредно, као одговор се намећу управо трансакциони

²⁹⁷ Conlisk, J. (1996), p. 683.

трошкови, који су последица ограничене рационалности, али и претходно описане могућности постојања опортунистичког понашања.²⁹⁸

Следећа битна димензија анализе концепта ограничене рационалности односи се на идентификацију узрока ограничено рационалног понашања економских субјеката. Наиме, три су базична фактора због којих можемо рећи да је ограничена рационалност, као концепт, прихватљивија и реалнија претпоставка која адекватније одсликава реални економски амбијент него што то чини претпоставка инструменталне рационалности. С једне стране, економским субјектима нису доступне све алтернативе у односу на изабрани модел и правац понашања. Осим тога, последице сваке доступне алтернативе могу се посматрати као непотпуно предвидиве. У том смислу, оне могу бити предвидиве, што је повољнија варијанта, са одговарајућим вероватноћама. Као такве, оне су само делом сагледане и укалукулисане приликом избора одговарајућег модела понашања. У другом случају, са аспекта ефикасности, неке од њих, или чак све, су непредвидиве. Другим речима, могућност да се догоде је најпрецизнија констатација која се појединим алтернативама приписује. У таквим условима, одлучивање и избор се врше у условима неизвесности. Понашање економских субјеката је, у том случају, проблематично чак описати и као ограничено рационално у ужем смислу значења концепта ограничене рационалности. И, на крају, као трећи узрок се може навести чињеница у односу на механизам селекције пословних опција. Наиме, поставља се питање, да ли је поступак избора најбоље алтернативе, дакле ментални пут доласка до решења за одређену алтернативу, најбољи могући. Уколико то није случај, а релано је поћи од такве претпоставке, понашање економских актера ће бити несумњиво ограничено рационално.

Насупрот претходном приступу, који указује на потребу укључивања концепта ограничене рационалности из методолошке и епистемолошке перспективе, могуће је, такође, идентификовати разлоге који потичу из анализе досадашњег истраживања ове тематике. У том контексту, можемо истаћи да постоје четири основна разлога зашто укључити ограничену рационалност у економско моделирање. Први се односи на чињеницу да је већина емпиријских студија то недвосмислено показала као релевантну

²⁹⁸ North, C. D. (1992b), pp. 42-43.

претпоставку.²⁹⁹ Друго, модели који су базирани на овој методолошкој претпоставци су објаснили многе аспекте економског понашања, који представљају изазов, или су делимично, или у потпуности, остали необјашњени другачијим бихејвиористичким приступом у овом сегменту.³⁰⁰ Треће, потпуно је немогуће доказати дуго времена у економији присутну претпоставку о неограниченој или савршеној рационалности.³⁰¹ И коначно, ова претпоставка указује на чињеницу да је доношење економских одлука активност која ствара трошкове. Тиме је неопходно, како би била донета најбоља одлука са аспекта ефикасности, да сви трошкови буду инкорпорирани приликом разматрања било које одлуке, укључујући и оне који настају као последица ограничене рационалности.³⁰²

Начин на који се посматра рационалност има одлучујућег утицаја на валидност осталих претпоставки, али и закључака, у оквиру институционалне економије. Наиме, како *D. C. North* наводи, у условима у којима постоји претпоставка инструменталне рационалности, идеје, идеологије, митови, догме и остале форме неформалних институција немају значај. Делом као последица овога, али и других услова који се могу деривирати из ове претпоставке, економска и политичка тржишта ће бити ефикасна. Али, у реалном свету, појединци имају непотпуне информације и ограничене менталне капацитете, којима се обрађују те непотпуне информације. Услед тога, они развијају регулаторна правила и норме како би структурирали размену.³⁰³ У таквим условима је немогуће оптимизирати резултате и понашање, већ оно мора бити

²⁹⁹ У овом погледу, оно што је најчешће потврђено студијама у експерименталној економији, а што појачава претпоставку ограничене рационалности, јесте да појединци најчешће мешају насумичне у односу на системске податке, и *vice versa*, да постоје потешкоће да се препознају доминантне појаве, да имају потешкоће у реинтерпретацији на бази нових информација, да се појављују погрешни закључци у односу на каузалне односе међу појединим варијаблама, да се користе ирелевантне, а игноришу релевантне информације, или да се чине честе грешке приликом дедуктивног резонувања, најчешће у форми силогизма. Conlisk, J. (1996), p. 670.

³⁰⁰ На пример, *K. Arrow* указује да потрошачи теже да праве неефикасне изборе, попут оних приликом куповине осигурања од земљотреса или поплава, при чему резултати конвенционалних студија заснованих на претпоставци рационалног понашања, али и у ширем смислу претпоставке о *homoeconomicus*-у, недвосмислено одступају од оних који се предвиђају од опште прихваћене теорије, мислећи притом на неокласичне моделе и закључке који следе на основу њих. Осим претходног, треба истаћи да многи теоретичари, који се баве теоријом организације, теже да избегну употребу термина ограничене рационалности, и уместо тога указују на хипотезу несавршености информација. Conlisk, J. (1996), pp. 672, 675.

³⁰¹ Ово се посебно односи на неокласичну економију, јер је практично цео овај теоријски правац постављен на самозаинтересованим појединцима који максимизирају корист и фирмама које максимизирају корист или минимизирају трошкове делујући, притом, потпуно рационално. Из једног таквог приступа произилази континуирана неспособност да се значајни економски феномени објасне искључиво ослањајући се на апарат неокласичне економије. Conlisk, J. (1996), pp. 672, 675.

³⁰² Martiensen, J. (2000), p. 195.

³⁰³ North, M. (1994), p. 359.

посматрано као ограничено ефикасно. Оно ће само под веома ригорозним условима и претпоставкама значити и реализацију најефикаснијих индивидуалних и колективних избора. Како такве претпоставке у реалности не могу бити задовољене, онда ће понашање које не води оптималним резултатима бити посматрано као делимично ефикасно, при чему као извор одступања од оптималности треба, свакако, посматрати и ограничену рационалност.

Битно је нагласити везу која постоји између ограничене рационалности и искуства у интеракцији које имају економски субјекти. Наиме, уколико економски субјекти следе понашања која су била успешна у прошлости, онда можемо рећи да постоји тенденција да се они понашају као економски агенти који су рационални и теже оптималном понашању. У том смислу, искуство је то које подстиче неутрализацију погрешног понашања, а тиме и повећење ефикасности. Међутим, прошло искуство се може посматрати и као ограничавајући фактор који, у крајњој линији, утиче на ефикасност економских резултата које социјални актери и пословне организације остварују. Претходно је од посебне релевантности у условима променљивог окружења, када искуство делује контрактивно на економску интеракцију. То се остварује по два основа. С једне стране, следећи рутиниране обрасце понашања, сужава се капацитет рационалности који генерише опасност да се изгубе из вида ефикаснији пословни избори или препозна обим и значај неефикасности прошлих избора у новим околностима. С друге стране, уколико економски агенти препознају нове околности, али их процењују на основу парадигматичних смерница из прошлости које се не уклапају у новонастале околности, интеракција са другим економским агентима ће у многоме бити сужена, и поново постоји опасност елиминације ефикасних пословних решења који се не уклапају и не одговарају устањеном приступу процене пословних могућности.

Промена парадигме од инструменталне ка ограниченој рационалности имала је утицаја и на остале битне и повезане димензије анализе економског процеса, који су од велике важности за приближавање реалном моделу функционисања привреде. Наиме, дуго времена присутна претпоставка о инструменталној рационалности је, између осталог, имплицирала и врло монолитну мотивациону компоненту, уколико се посматра понашање појединаца. С друге стране, увођењем концепта ограничене рационалности отворен је простор за инкорпорирање и других могућих мотива који

управљају понашањем појединца приликом социјалне и тржишне интеракције. Тако на пример, код *D. C. North*-а, можемо конструисати далеко адекватније моделе комплексног понашања појединаца унутар претпостављеног модела очекиване користи, укључујући чак и одређене аспекте алтруизма.³⁰⁴ Ово коинцидентно или не одговара управо и покушају *A. Smith*-а да објасни економско и социјално ангажовање кроз шири мотивациони спектар, што је посебно уочљиво уколико посматрамо целокупан његов опус, а не само кроз егоизам „пивара, пекара и месара“.

На крају, потребно је указати и на извесна ограничења која представљају основу критике овог концепта. Као прво, аргумент којим се оспорава универзална валидност овог концепта тиче се проблема у методолошком смислу, односно, што се ограничена рационалност може јако широко интерпретирати. Као последица тога, губи се аналитичка оштрина закључака који произилазе из анализа које су базиране на овом приступу.³⁰⁵ Као други аргумент у критици овог концепта указује се да рационалност, сама по себи, не може бити ограничена, већ информације.³⁰⁶ У том контексту, пренаглашавање улоге и значаја ограничене рационалности води анализи у којој су суштинске детерминанте ефикасних економских избора запостављене.

3. Власничка права, економски раст и основне карактеристике алтернативних теоријских модела

Теорија власничких права сматра се облашћу нове институционалне економије која је од централне важности за објашњење економске ефикасности и динамике, јер се њоме посматра и анализира специфична групација институционалних правила, која чине срж економског процеса који има исходиште у економском расту. Са интензивнијим истраживањима ове проблематике у економској литератури почетком 70-их година прошлог века, сматрало се да њоме може бити интерпретирана економска историја на један сасвим нови начин и да она представља основу разумевања бројних битних (отворених) питања у економији, па чак и фундаменталних узрока економског

³⁰⁴ North, C. D. (1990), p. 21.

³⁰⁵ Mullainathan, S. (2002), p. 738.

³⁰⁶ Да би смо рационалност могли означити као ограничену, морали би смо претходно знати шта је неограничена рационалност. С обзиром да то није случај, онда је, према овом становишту, адекватније тражити интринстичке узроке неефикасности у ограниченим информацијама. Осим тога, често се итиче и да сам појам ограничене рационалности није вредносно неутралан и атрибутска ознака има делом негативну конотацију. Martiensen, J. (2000), p. 137.

раста развијених тржишних економија.³⁰⁷ Иако не у потпуности, али из једне битне и илуминативне перспективе, теорија власничких права је осветлила многа битна питања економске динамике и ефикасности социјалне интеракције. Из тог разлога ће, у делу рада који следи, бити размотрена питања која се тичу појма и садржине власничких права, њене релације са утицајем на економски раст, као и најзначајнији ставови на којима је концепт власничких права настао и развио се.

3.1. Дефинисање власничких права

Специфичност власничких права, као детерминанте економског раста, јесте њихова изложеност читавом спектру других варијабли које, осим директног утицаја на економски раст, значајно делују и путем механизма власничких права. С друге стране, ове категорије су детерминисане и самим системом власничких права, чиме се успоставља чврста реверзибилна веза, и путем ње, утицај на економски раст. У том погледу, категорије попут конкуренције, информација, владавине права, политичке стабилности, финансијских институција, па до социјалних категорија, попут поверења, транспарентности или квалитета бирократије, детерминишу степен заштите и ефикасности одређеног режима власничких права, али су и њиме детерминисане. Тако, на пример, уколико су информације доступније, уколико постоји непристрасно и доследно спровођење закона, или, уколико је политички систем стабилан, власничка права ће бити на најефикаснији начин заштићена и као таква стимулисати размену и инвестиције. С друге стране, што је степен заштите и дефинисаности власничких права виши, то ће се функционисање бирократског система одвијати усклађеније, а и утицај на стабилност политичког система и ефикасно функционисање финансијског система неће изостати.

Из овако представљеног комплексног и вишезначног међудејства различитих фактора са системом власничких права, која се у оквиру институционалне економије посматрају као кључна економска права која детерминишу динамику економског раста, неопходно је прецизно детерминисати све битне дефиницијске одреднице овог појма.³⁰⁸

³⁰⁷ Borchardt, K. (1977), p. 140.

³⁰⁸ Са практичног аспекта, односно из перспективе реалног економског система, дефинисање и заштита власничких права се посматрају као витални елементи изванредног економског раста у последња два века историје и развоја индустријализованих тржишних економија на Западу. Ulen, T. S. (1999), p. 259.

Осим тога, потреба за јасним појмовним одређењем произилази из чињенице да правила којима се управља правима, која односе се на власништво, спадају међу најважније структурне детерминанте економског понашања и перформанси.³⁰⁹

У том смислу, из уже, правне перспективе, могли би смо рећи да су власничка права одређена са три основне правне категорије. Наиме, власничка права односе се на право да се употребе средства – *usus*, право да се присвоје повраћаји од средстава – *usus fructus* и право да се сноси консеквенце, позитивне или негативне, промена вредности ових ресурса – *abusus*.³¹⁰ Другим речима, скуп власничких права односи се на ексклузивно право власника да користи добро, да остварује доходак од њега и организује добро, као и да трансферише контролу³¹¹ на друго лице.³¹² Као што произилази из овако одређене дефиниције, власништво, у најширем смислу речи, не подразумева само „држање“ права над одређеним ресурсом, већ и читав низ других, регулаторних права која се спроводе легалним средствима. На овај начин одређена, власничка права, али и правила повезана са власништвом, имају за циљ да структурирају социјалну алокацију ресурса ка најпродуктивнијим употребама.³¹³ Уколико су она и чињенично у одређеном систему тако структурирана, тај систем ће карактерисати не само ефикасност, већ и висок степен адаптивности, а што су суштинске карактеристике одрживог и пропульзивног економског система.

Из уже, институционалне перспективе, где власничка права у основи посматрамо као специјалну групу институција, она односе се на алокацију власничких права од различитих група на одређену групу појединаца. Другим речима, приликом оваквог приступа дефинисању власничких права акценат је, примарно, на структури власничких права у једном друштву.³¹⁴ Логичан закључак из оваквог посматрања власничких права јесте да она могу бити веома различито обликована у различитим системима. Притом, само дизајнирање власничких права у пракси се, у основи, ослања на правно тумачење њиховог садржаја. Другим речима, основне димензије које се код

³⁰⁹ Medema, S.G. (1999), p. 143.

³¹⁰ Grosfeld, I. (1990), p. 11.

³¹¹ Инструмент трансферисања власничких права је уговор, на бази сагласности воља, који се реализује трансфером *de facto* поседа и контроле над власништвом од старог власника ка новом. Ellerman, D. (1999), p. 86.

³¹² Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 93.

³¹³ Baker, C. E. (1999), pp. 51-53.

³¹⁴ На пример, алокација власничких права код уговора о изнајмљивању на власника стана, на оног ко стан изнајмљује и кроз порезе који се плаћају држави. Eissrich, D. (2001), p. 100.

овога приступа посматрају односе се на то како је регулисано и дефинисано право појединаца или организације да користи одређени ресурс, у ком обиму користи које доноси тај ресурс могу да задрже за себе, његову форму и супстанцу да промене, као и право да конкретни ресурс делимично, или у потпуности, другоме препусте, односно пренесу.³¹⁵

Још један специфичан приступ дефинисању власничких права односи се на истицање функционалног карактера и економске садржине на организационом нивоу. У том погледу, власништво представља комплексну форму партиципације у економском доношењу одлука. Као такво оно представља форму моћи схваћену као партиципацију у доношењу одлука, или основу за учествовање у процесу одлучивања. На основу тога можемо рећи да власничка права представљају интересе одређене легалном заштитом власништва. Другим речима, имати власништво над одређеним ресурсом значи имати интересе појединца дефинисане и заштићене као власништво, чиме се датом појединцу омогућава партиципација у економском доношењу одлука. Притом, треба истаћи да је економска вредност власништва зависна од тржишта и других услова, а посебно од легалне заштите интереса других, што дозвољава истима да се надмећу и тиме потенцијално смање вредност власништва осталих учесника у тржишној размени.³¹⁶

Уколико, пак, истакнемо дистрибутивни аспект као критеријум у дефинисању појма власничких права, могли би смо рећи да је власништво супстанцијални показатељ низа релација између стварног и потенцијалног тока дохотка, или уживања различитих појединаца – власника и оних који то нису.³¹⁷ Ово је либертаријанско и смитијанско тумачење садржаја и импликација система власничких права, које истиче стварно, дакле проузроковано државним активностима, и потенцијално, оно које би било одређено тржишним снагама, стање и карактеристике одређеног система власничких права.

Полазећи од ширег, институционалног контекста и тумачења појма власничких права, могли би смо констатовати да она представљају права појединца над одређеним добром, и са тим повезане, економски, правно или социјално санкционисане могућности појединаца да конзумира дотично добро на било који начин, дакле

³¹⁵ Richter, R. & Furubotn, G. E. (1996), p. 82.

³¹⁶ Samuels, J. W. (1999), p. 3.

³¹⁷ Schlegel, J. H. (1999), p. 224.

директно, тј. потрошњу или индиректно, тј. кроз размену.³¹⁸ Из оваквог појмовног одређења видљиво је да власничка права можемо схватити као права која укључују поред формалних правила, дакле закона и регулација, и нивое њихове имплементације, социјалне норме и ставове чланова одређене друштвене заједнице у односу на то шта представља пожељан друштвени модел.³¹⁹ Пун ефекат власничких права на економски раст и несметано одвијање тржишне размене могуће је очекивати само у социјалном контексту, чији су сви елементи у пуној мери усклађени са захтевима одређеног система власничких права. Другим речима, ефикасност власничких права зависи од целокупне формално-неформалне институционалне матрице. Наиме, иако је најочигледније, она не зависи само од државе и система државних институција, већ и од обичаја, реципроцитета, као и добровољних ограничења.³²⁰

На крају, потребно је истаћи да се често, приликом дефинисања власничких права, не прави разлика између онога што представља власничка структура у једном друштву и онога што се односи на дистрибуцију власничких права која је у том друштву присутна. У том погледу, потребно је истаћи да се структура власничких права односи на апстрактну алокацију специфичних власничких права на одређене групе појединаца или организација. С друге стране, чињенична расподела власничких права састоји се у алокацији одређених појединачних власничких права на одређене појединце или појединачне организације.³²¹ На овај начин одређена структура власничких права говори примарно о *uzus*-у, док су дистрибутивни аспекти везани за остале две, тзв. регулаторне димензије власничких права.

Иако само делимично, на основу појмовног одређења власничких права видљива је њихова снажна корелација са економском ефикасношћу, а с обзиром на прилично комплексну и структурирану садржину онога што се под њима подразумева, јасно је да постоји неколико преломних тачака у којима се може испољити, услед неадекватног одређења и спецификације, рестриктивни карактер њиховог деловања на економску активност.

³¹⁸ Eissrich, D. (2001), p. 99.

³¹⁹ Eggertsson, T. (1990), p. 454.

³²⁰ Musole, M. (2009), p. 52.

³²¹ Eissrich, D. (2001), p. 99.

3.2. Основни правци и механизми утицаја власничких права на економски раст

За власничка права можемо рећи да представљају својеврсни *epitheton ornans* када се говори о неопходним условима за постизање високог степена ефикасности економског система.³²² Иако се њихово ефикасно дефинисање и спровођење подразумева, често је неопходно у анализи ефикасности и начина функционисања економског система њима посветити посебну пажњу. Притом, потребно је идентификовати све потенцијалне димензије утицаја на ефикасност економског система, што подразумева и утврђивање веза са другим детерминантама које фундаментално одређују успешност економског процеса. Како је већ истакнуто, једна од централних теза теорије власничких права односи се на чињеницу да, будући да систем власничких права у економији утиче на алокацију и коришћење ресурса на предвидиве и стабилне начине, самим тим је детерминисана и основа за проучавање утицаја конфигурације власничких права на економске резултате.³²³ Другим речима, будући да власничка права дефинишу бихејвиоралне норме у домену доделе и употребе ресурса, могуће је предвидети како разлике у власничким правима утичу на економску активност. Ова веза је критична у истраживању економске историје и разумевању варијација у расту и благостању међу друштвима и у различитим временима.³²⁴

У оквиру институционалне теорије постоји становиште да је доступност и продуктивност ресурса детерминисана институционалним и политичким карактеристикама окружења. Иако постоје делимичне неусаглашености у погледу карактеристика и квалитета институција које доминантно одређују економски раст, ипак постоји консензус око чињенице да снажан утицај на економски раст имају власничка права и да би, сходно томе, рестрикције у домену размене требало да буду минималне.³²⁵

³²² *Epitheton ornans* представља, иначе, сувишни атрибут код одређене ствари, али који је од суштинске важности и често најочљивија карактеристика те ствари. Као стилска фигура у изражавању је често коришћен код *Homer*-а у којем описује *Odiseju* или *Heru*.

³²³ Musole, M. (2009), p. 44.

³²⁴ Libecap, D. G. (1986), p. 227.

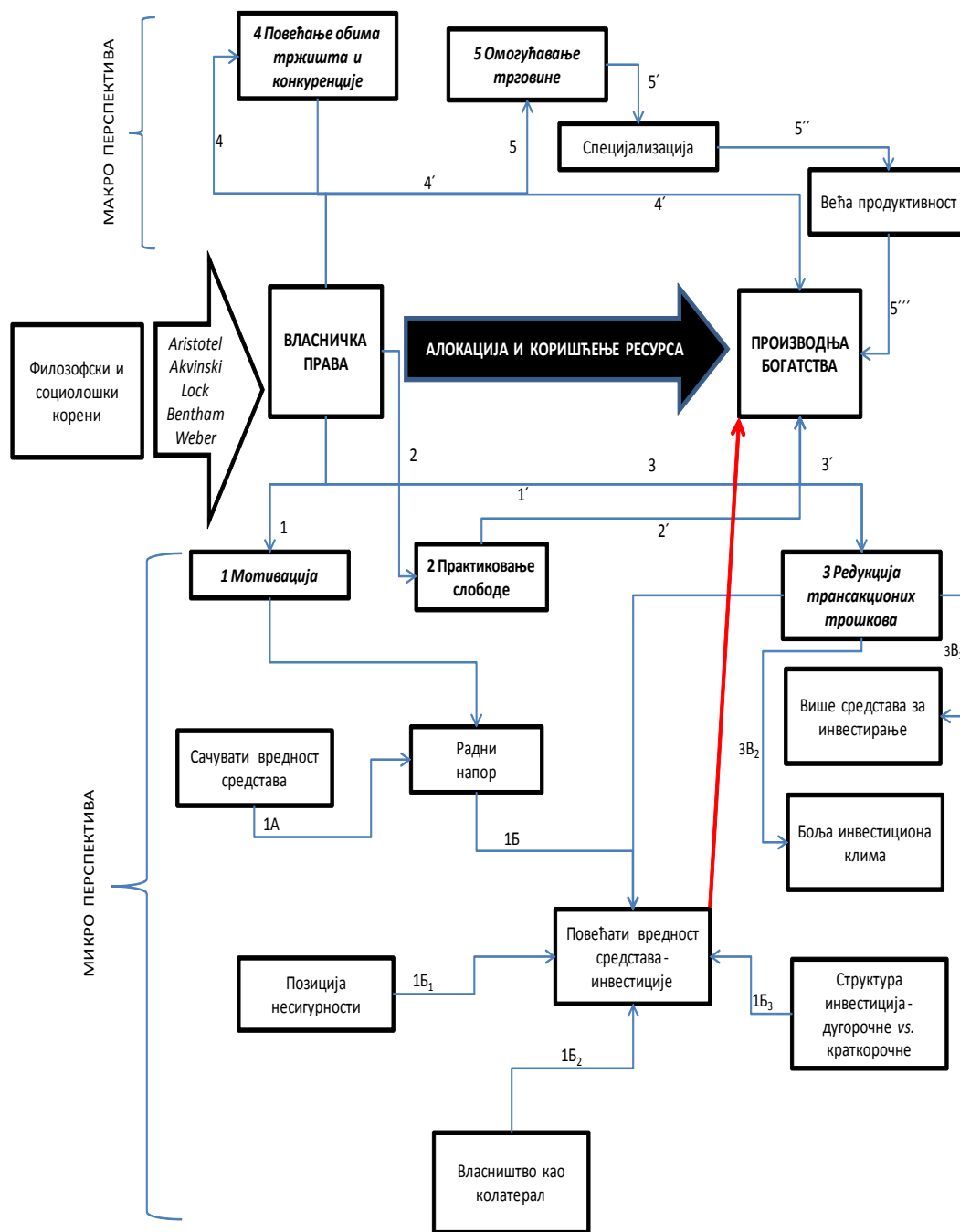
³²⁵ Gwartney, D. G. *et al.* (2004), p. 206.

Власничка права, као теоријски концепт, имају дубоке историјске и филозофске корене, што је иначе и основна карактеристика економске науке у целини. Наиме, сам концепт економске логике почива на размишљању о власништву, иако су се ова питања у теоријским конструкцијама, а посебно са економског аспекта, крајње посредно разматрала. Још су хеленски и средњовековни мислиоци, попут *Aristotel*-а и *T. Akvinski*-ог, истицали да власништво има мноштво особина, као што је омогућавање власницима да практикују слободу, при чему је централна функција власништва да подстакне људе да инвестирају бригу и напор у ствари које поседују. Класични економисти и филозофи XVII и XVIII века, међу њима посебно значајни *J. Lock* и *J. Bentham*, посебно су се фокусирали на ову централну функцију власништва, и генерисали је као централни објект посматрања код разматрања питања власничких режима. Они су истицали да власништво, кроз мотивацију појединаца да улажу напор, инвестиције и брижљиво управљање, подстиче производњу богатства. Резултат те производње су користи не само за појединце, него и за друштво у целини. Савремена економска теорија указује на још један додатни аспект власништва. Наиме, власништво идентификује кошта има и тиме чини трговину могућом. Трговина, за узврат, подстиче специјализацију, награђујући напор појединца његовим већим личним власништвом, притом стварајући оно што је *A. Smith* сматрао „богатством народа“.³²⁶ Осим претходно наведеног, власничка права имају и дубоке социолошке корене. У том смислу, према постулату који је поставио још *M. Weber* да аскетска радна етика – тзв. „калвинизмус“, рационалан политички и друштвени поредак, поуздани, тј. јасан и транспарентан систем власништва, су неопходни и најзначајнији аспекти које је неопходно задовољити да би динамичан развој на основама капиталистичко-тржишног система уопште био могућ.³²⁷

Конкретни односи и механизми утицаја власничких права на економски раст представљени су Сликаом 2.1.

³²⁶ Rose, M. C. (1999), p. 209.

³²⁷ Taube, M. (2011), p. 106.



Слика 2.1. Механизми утицаја власничких права на економски раст

Извор: Аутор, на основу истраживања

Основни закључак који се намеће, јесте да концепт власничких права представља једну мултидимензионалну и мултидисциплинарну конструкцију чији се утицај на економске резултате испољава кроз компликовану матрицу економских и социјалних механизма. У том погледу, искључиво економски механизми утицаја огледају се кроз то што сигурна власничка права утичу на економски раст тиме што креирају и

обезбеђују подстицаје да се сачува вредност средстава. Осим тога, утичу на повећање вредности средстава кроз стимулисање инвестиционе активности. Додатни аспект, у том контексту, односи се на чињеницу да она обезбеђују способност да се инвестира тиме што омогућавају њиховом носиоцу да користи власнички објект као колатерал приликом позајмљивања. На крају, сигурна власничка права повећавају обим тржишта, и тиме повећавају вредност размене добара кроз омогућавање спољним инвеститорима да се надмећу за власништво над добрима.³²⁸

Алтернативни поглед на утицај власничких права на динамику економског раста истиче у први план четири механизма. Другим речима, сходно општој претпоставци, квалитет власничких права, који се примарно рефлектује кроз владавину закона и сигурност власничких права, утиче на национални економски раст на следеће начине. На првом нивоу, сигурна власничка права редукују несигурност, и тиме подстичу инвестиционе активности привредних субјеката. С друге стране, власничка права имају огроман утицај на инвестиције у физички и хумани капитал. Уколико су власничка права инвестиција, и очекиваних приноса од њих, перципирана као довољно сигурна, релативна атрактивност дугорочних инвестиција у капитал са високом додатном вредношћу, или технолошки интензивне инвестиције, расте у поређењу са радно-интензивним, краткорочним инвестицијама. Осим претходног, сигурна власничка права редукују трансакционе трошкове, што чини да „приватни“ поредак постаје сувишан унутар сигурног и стабилног институционалног оквира. И, на крају, сигурна власничка права доводе до ефикасне алокације ресурса, при чему економски агенти следе оквир „безличних“ формалних правила и принципе који обезбеђују најпродуктивнију алокацију ресурса. Другим речима, несигурна власничка права често проузрокују неефикасну алокацију ресурса тиме што се личне везе појединаца и привредних субјеката са владајућом елитом користе као супститут за „безлична“ формална правила. У таквим условима, економски успех је често повезан са личним односима, релативном моћи утицаја и корупцијом унутар политизованих мрежа, док економска ефикасност може имати минорну улогу, чинећи систем економски и социјално неефикасним.³²⁹

У контексту утицаја власничких права на економски раст, значајно је нагласити везу између њих, трансакционих трошкова и економског раста. У том смислу, уколико

³²⁸ Alston, J. L. (2008a), p. 105.

³²⁹ Oppor, S. (2008), p. 392.

су у националној економији високи трансакциони трошкови, *ceteris paribus*, они воде неефикасним власничким правима, пошто изостају вредне карактеристике добара у јавном домену. Као последица неефикасних власничких права, лимитиране су могућности ширења поделе рада и специјализације, а тиме и економски раст. Додатно је потребно истаћи да, што је комплекснији економски процес то су и дивергентније идеологије чланова друштва, што има негативну рефлексију на висину трансакционих трошкова, сходно томе и на слабију заштиту власничких права, а последично и на економски раст. Осим тога, неефикасна власничка права, и с тиме повезани високи трансакциони трошкови, повећавају проблем *rent seeking*-а, што је нарочито изражено у транзиционим земљама.³³⁰

Иначе, осим ових очигледних механизма преноса утицаја сигурног и ефикасног система власничких права на економске резултате, неопходно је истаћи два базична домена у којима се успоставља веза између власничких права и степена ефикасности економских активности у једном систему. С једне стране, што је уочљиво и што произилази из претходног разматрања јесте директан утицај који систем власничких права врши на алокацију ресурса. Међутим, иако власничка права представљају економски најзначајнију скупину формалних институција, она ипак имају снажан утицај на остале градивне елементе институционалне структуре. То је други ниво утицаја на економску ефикасност. Другим речима, успостављање и заштита власничких права је неопходна да би било које друштво уопште функционисало, будући да она суштински дефинишу и усмеравају целокупну структуру правила интеракције међу члановима тог друштва.³³¹ У поменутом контексту, односно, уколико се посматра утицај власничких права на индивидуалном или организационом нивоу, можемо рећи да она стимулишу економску ефикасност тиме што детерминишу начин доношење одлука о употреби економских ресурса, одређују временски хоризонт, специфицирају дозвољену употребу ресурса, дефинишу трансферабилност и усмеравају присвајање нето користи.³³²

Иако заштита и ефикасно спровођење власничких права зависи од укупног социјалног контекста, као битно намеће се питање доминантне власничке форме која треба да буде присутна у једном друштву, како би био остварен највећи степен

³³⁰ Eissrich, D. (2001), pp. 149-150.

³³¹ Segerson, K. (1999), p. 250.

³³² Libecap, D. G. (1986), p. 229.

ефикасности функционисања тог система. Савремене тенденције и трансформације које су у том погледу посебно присутне у транзиционим земљама, али које представљају и значајну карактеристику развијених тржишних привреда, указују на несумњива преимућства приватног власништва, макар када је реч о комерцијалним тржишним сферама, у којима постоји значајан компететивни амбијент, у односу на алтернативне власничке облике.³³³ Основни разлог због кога се приватно власништво посматра као теоријски супериорнији концепт у разматрањима у оквиру нове институционалне економије састоји се у томе што појединци вреднују пажљивије и више одређено добро када га поседују. Разлог за такво понашање је, пре свега, што принос од овог добра припада њима, а не другима. Приватно власништво води одговорној заштити и мотивише власника да искористи то власништво на начин који ће му обезбедити највећу корист. Другим речима, приватно власништво, као есенцијална компонента функционисања тржишног механизма, води повећању профитабилности, генерисању већег обима продаје и корисности употребе капитала.³³⁴

Генерално, може се рећи да карактеристике ефикасног система власничких права имплицирају да он треба да поседује три битне карактеристике. Наиме, неопходно је да буде индивидуално,³³⁵ да буде слободно трансферабилно и да буде ексклузивно.³³⁶ Из оваквог одређења уочљиво је, да у свим димензијама, а посебно у односу на прву и трећу, приватно власништво представља преферирани власнички модел са аспекта ефикасности. Само у таквим условима, сходно основама теорије власничких права, могуће је очекивати да се постигне такво функционисање система које ће трошкове/користи иманентно индивидуалних активности апроксимирати социјалним трошковима, односно користима. Последишно, сви не-приватни ентитети ће показивати веће степен дивергенције између социјалних и приватних трошкова и користи. Наравно, шире претпоставке, али подједнако битне, односе се на постојање

³³³ На овом месту интересантно је истаћи да никада није постојала ни идеолошка јединственост када се говори о значају приватне својине, поготово у њеном нормативном одређењу. У том смислу, често се истиче *Marx* као противник и критичар, али је и *Russo*, потпуно другачије филозофске и политичко-идеолошке оријентације, у њој видео противприродну институцију, која истиче разлике између појединаца и угрожава слободу. О овом аспекту својине више видети у: Eucken, R. W. (1952), p. 134.

³³⁴ Lane, D. (2007), p. 22.

³³⁵ Као средишна тачка поставке теорије власничких права појављује се управо тврдња да подстицаји за индивидуалну иницијативу, и тиме за економски развој, постоје само када личне користи економских агената и њихових активности могу бити интернализоване. Feldmann, H. (1995), p. 70.

³³⁶ Grosfeld, I. (1990), p. 11.

задовољавајуће институционалне инфраструктуре чије би институционалне јединице поседовале висок квалитет базичних својстава која су услов ефикасности.

Осим претходно истакнутог аспекта, који условљава вишу ефикасност приватне у односу на алтернативне власничке форме, потребно је истаћи и још један додатни аргумент. Наиме, уколико је држава у својим активностима сконцентрисана на заштиту и спровођење власничких права, која чине трансакциону основу приватних актера, у спровођењу ових права ће најмање једна страна у трансакцији бити заинтересована да помогне држави. У том смислу, институционални оквир, који се заснива на режиму, или преодминантном режиму приватних власничких права, углавном ће имати исходиште у ефикасним трансакцијама, јер постоје подстицаји да власничка права буду поштована од стране државе, али постоји и иманентна заинтересованост једне стране укључене у трансакцију.

С обзиром да у сваком социјалном систему власништво представља централну везу између појединца и државе,³³⁷ држава је незаобилазни фактор када се ради о успостављању и обезбеђењу функционисања ефикасног система власничких права. У постизању овог задатка, најозбиљнији проблем са којим се држава суочава јесте креирање недвосмислених власничких права, која дају максимум слободе учесницима да склапају уговоре у складу са њиховим жељама. Када су власничка права довољно јасна, тржишни процес, деловањем својих аутохтоних снага понуде и тражње, добија снагу да произведе социјалну и економску вредност.³³⁸

Као пример, који се, у домену власничких права, коси за закључцима различитих теоријских модела, па и нове институционалне економије, а који у сржи своје анализе истиче значај приватних власничких права и утицај који овај власнички режим има на ефикасност, наводи се искуство Кине. Разлог за то састоји се у истицању чињенице да ова земља има специфичну својинску структуру у домену власништва над земљом, али и значајним бројем привредних субјеката.³³⁹ Међутим, искуство Кине се може посматрати и као још један додатни аргумент, или одличан пример, који иде управо у корист теорије власничких права и власничке структуре привреде доминантно засноване на приватном власништву, као оној власничкој форми која обезбеђује

³³⁷ Adelstein, R. (1999), p. 25.

³³⁸ Hovenkamp, H. (1999), p. 116.

³³⁹ Потребно је истаћи да је током последње две деценије процес власничке трансформације у Кини попримио гигантске размере, и да је дошло до огромног померања у корист приватног власништва.

ефикасност доношења одлука и систем подстицаја који омогућује продуктивно понашање. Наиме, од 1970-их када је у Кини започео процес снажног економског раста, дошло је и до фундаменталних промена у институцијама. Овим институционалним променама омогућено је да се пољопривредно земљиште обрађује индивидуално, уместо колективно, док су привредни субјекти добили могућност да децентрализовано, уместо централизовано, доносе одлуке о употреби ресурса.³⁴⁰ На основу претходног, уочљиво је да је оваквом врстом институционалних промена дошло и до фундаменталне *de facto* промене у систему власничких права и коренитој промени система подстицаја, без обзира на *de jure* власнички статус земљишта или привредних субјеката. Осим тога, новије тенденције у кинеској привреди потврђују и *de jure* промене структуре власништва ка доминантном приватном власништву. Илустрације ради, 2000. године око 80% државних предузећа на нивоу провинција и градова је приватизовано, док је остатак постао отворен за разне кооперативне односе са приватним сектором.³⁴¹ Између осталог, приватно власништво је основ ефикасније имплементације институционалног оквира, јер државно, односно раније друштвено или народно власништво је склоно девијацији институционалних карактеристика и нарушавању њихових функционалних обележја, поготово у сегменту финансијског система.³⁴² То је био, вероватно, један од основних разлога широко спроведеног процеса приватизације у другој половини 90-их година прошлог века. Осим тога, управо на примеру Кине је препознатљива теза да до промене власничких права долази у оним тренуцима када се спроводе значајније институционалне иновације.³⁴³

Било би погрешно економску супериорност система који је предоминантно заснован на приватном власништву ценити само из перспективе неуспеха социјалистичких привреда да обезбеде адекватан ниво ефикасности и благостања својим грађанима. Докази о томе сежу много даље у прошлост. У том смислу, две су

³⁴⁰ Wagener, H.-J. (2009), p. 49.

³⁴¹ Wilson, J. (2007), p. 242.

³⁴² Опет је Кина и у овом сегменту посебно илустративан пример. Наиме, износ ненаплативих потраживања (NPL-а – *non-performing loans*) је представљао огромно оптерећење и појачавао ризик до те мере да је била угрожена стабилност финансијског система. Иако је овај феномен и данас присутан у овој привреди и креира значајне ризике за стабилност укупног економског система, ипак је процесом приватизације у значајној мери редукована претња да дође до колапса финансијског система, а тиме и до несагледивих последица у глобалним размерама.

³⁴³ Наиме, основни разлози због којих долази до промене, или настанка, власничких права јесу промене релативних цена или појава техничких или институционалних иновација, пошто ове појаве могу променити потенцијалне користи из нове спецификације власничких права. Иако је на примеру Кине присутно дејство и остала два фактора који су утицали на нову спецификацију власничких права, ипак је деловање институционалних иновација доминантног утицаја. Eissrich, D. (2001), p. 104.

велике цивилизације које су у наслеђе савременом свету оставиле велику заоставштину, односно грчке државе-градови и римска империја, а које су, у поређењу са системима који се пре тога постојали, или онима који су непосредно након тога дошли, тј. феудалним системима, биле засноване на доминантном приватном власништву. То су, уједно, биле и прве две цивилизације у чијем се темељу организације економског и легалног система налазила институција приватног власништва, мада, неки фрагментарни записи сугеришу да су се елементи институције приватног власништва појавили и раније него у наведеним земљама.³⁴⁴ Наравно, власничка права нису, сама по себи, довољна за постизање ефикасности, већ су неопходни и одређени услови у којима она могу остварити свој пун потенцијал и допринос економским резултатима. Ту се посебно истичу континуитет и стабилност, који су фундаментална обележја хеленских државица и римског друштва у једном релативно дугом временском периоду.

Још један илустративан пример у историјском контексту, а који говори о фундаменталној улози коју је систем преодминантно приватног власништва одиграо тиче се САД-а. Наиме, једно од великих достигнућа САД-а, у њеном раном периоду развоја, било је усвајање закона у мају 1875. године који се односио на успостављање права приватног власништва као права од фундаменталног значаја за даљи развој САД.³⁴⁵ Овај закон је, иако доста пута допуњаван и прилагођаван током XIX века, у дужем временском периоду остао, у кључним елементима, неизмењен. Наравно да ће еволуција и прилагођавање основног система трајати, читава два века, ова институција је значајним делом учинила амерички привредни систем технолошки и последично економски супериорним кроз читав XX-и век.

Наравно, осим позитивних примера који говоре о значају институционалне трансформације у правцу свеобухватнијег и ефикаснијег система заштите власничких права и увођења приватне својине као значајне и доминантне, има и оних негативних, који указују на разорне последице које нарушавање власничких права може имати на динамику економске активности. Ту је посебно илустративан, мада мало познат, пример конфискације власничких права који се десио у Француској у XIV веку. Наиме, од 1307. године па надаље *Philip IV* је значајно опорезовао средства витезова темплара

³⁴⁴ Demzetz, H. (2002), p. S667.

³⁴⁵ North, C.D. & R.P. Thomas (1968), p.147

како би решио озбиљне финансијске проблеме у Француској.³⁴⁶ Утицај наведених мера на економију би за ове услове могао бити веома значајан, јер су ови витезови направили прву познату међународну банкарску мрежу, користећи чврсте војне релације.³⁴⁷ Ова врста експропријације, као и каснија нарушавања власничког поретка, условила је да развој финансијског система у Француској релативно заостаје у односу на друге снажне европске економије, посебно Холандију. Уколико се има недвосмислена, и емпиријски и теоријски на више начина потврђена, веза између финансијског система и економског раста,³⁴⁸ последице у погледу пропуштених развојних могућности су очигледне.

Компликованост и значај целокупног институционалног контекста за ефикасну заштиту власничких права, и утицај на економски раст, биће уочљив из следећег каузалног односа који се може успоставити. *In concreto*, у складу са једном од централних премиса институционалне теорије, мада је дискутабилно у којој мери то није случај код других теоријских приступа, не постоји уникатна *Pareto*-оптимална алокација ресурса, већ само специфични резултати структуре моћи или структуре права. У таквом контексту, алокација ресурса је функција иницијалне детерминације – дефинисања и додељивања – права, укључујући посебно власничка права. Најшире посматрано, алокација ресурса је функција тржишне понуде и тражње, при чему су две поменуте функције функција моћи, која је, пак, функција власничких права³⁴⁹. Даљи изведени однос састоји се у томе што се власничка права посматрају као функција закона, при чему су они функција законодавне и извршне власти. На крају, извршна и законодавна власт се посматрају као резултат надметања над контролом државе и њених институција, које се користе да би били заштићени одређени интереси у односу на неке друге интересе.³⁵⁰ Из претходно наведеног вишеструког циркуларног каузалног односа, непосредно је уочљива тешкоћа с којом се сусрећу носиоци политичке власти (извршне, законодавне, судске) како би успоставили систем ефикасне заштите и спровођења власничких права. Другим речима, када би у друштву постојали само

³⁴⁶ Пет година касније, папа *Clement V* био је изложен великом притиску француског краља и приморан да распусти ред, а део средстава да трансферише ка малтешким витезовима.

³⁴⁷ Besley, T., & M. Ghatak (2010), p. 4560.

³⁴⁸ Једна од посебно значајних студија који говори о могућим утицајима финансијског система на економски раст је рад: Levine, R. (1997).

³⁴⁹ Власничка права у овом контексту треба примарно да буду схваћена као основа партиципације у доношењу одлука.

³⁵⁰ Samuels, J. W. (1999), p. 6.

економски интереси, релативно би једноставно могао бити формулисан и решен проблем власничких права. Међутим, комплексна природа и рефлексивност различитих интереса спречава проналажење једноставног решења за ово питање. Заправо, не треба previdети чињеницу да алокација власничких права рефлектује структуру моћи³⁵¹ у друштву, и да преговарање међу учесницима у трансакцији увек креће на основу почетне дистрибуције моћи. Управо из овог разлога неопходно је да они који креирају формална правила, у домену сегмената легалног система који директно и посредно тангирају скуп институција којима се дефинишу сви релевантни аспекти заштите и функционисања система власничких права, препознају ове хазарде, и сходно томе, обликују легислативни оквир.

На крају, потребно је указати на однос и значај власничких права у једном специфичном институционалном амбијенту, односно у транзиционим економијама. У овим привредним системима дошло је до значајне трансформације власничке структуре, што је, између осталог, резултирало у динамичним стопама економског раста, поготово код најразвијенијих транзиционих привреда. Без ове врсте трансформације растућа економска активност била би у постојећим екстерним околностима незамислива. Међутим, у контексту теорије власничких права, и значаја које власничка права имају у процесу динамизације економске активности, могу се сагледати и проблеми са приватизацијом у некадашњим социјалистичким економијама земаља Средње и Источне Европе. Наиме, приватизација друштвених и државних предузећа, са рестрикцијама у домену коришћења ресурса, управо је један пут који води ка проблему у домену дистрибуције власничких права, а што има значајне импликације на ефикасност самог процеса приватизације, али још значајније, и на ефикасност овако формираних приватних привредних субјеката. Оно што често прати процес приватизације јесте чињеница да се одређена права не преносе на новог власника и да та права нису приватизована, већ их делимично задржава држава, па тржишна размена ових права у том случају није могућа. Као рестрикције, у претходно поменутом смислу, које се намећу новим власницима су, на пример, забрана

³⁵¹ Интересантна је интерпретација која се често може срести код различитих теоретичара нове институционалне економије, а која се тиче дистрибуције моћи и рефлексивности на власничку структуру, посебно на јавно власништво. Наиме, у неким случајевима не постоји разлог у погледу ефикасности да би се власништво дефинисало као јавно над одређеним добрима, али се то уради зарад личног (политичког) интереса оних који су носиоци моћи. Другим речима, јавно власништво је често резултат интереса оних који су на власти и оних који их подржавају. Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 130.

препродаје, одступање или рестрикција на право располагања, или гаранције у домену радних места, која нови власник мора задржати. У таквим условима, постоји снажан подстицај новог власника да, приликом коришћења ресурса, буде примарно заинтересован само за оне делове власничких права којима лично располаже, и да искључиво посредством ових права реализује највиши могући профит. Уколико постоји слобода у домену располагања профитом, али не постоји право промене или преобликовања привредног субјекта, он онда вероватно неће реинвестирати овај профит, већ ће га великим делом извући из предузећа. Право на задржавање и слободно располагање профитом ће водити, из макроекономске перспективе, ка неефикасном обиму на терет других аспеката коришћеног ресурса. Управо из описане могуће логике понашања актера који учествују у процесу приватизације могу се сагледати сви значајнији проблеми који карактеришу процес приватизације у некадашњим социјалистичким привредама.³⁵² Наравно, вероватна мотивација за овакво ограничење домена власничких права састоји се у покушају спречавања *rent seeking* понашања, али се не могу превидети последице које овај процес оставља на ефикасност функционисања ових привредних субјеката.

3.3. Алтернативни модели у оквиру теорије власничких права

У савременој економији тешко можемо говорити о привредним субјектима или социјалним актерима који функционишу, или се понашају и делују, искључиво по принципу апсолутних власничких права. На пример, пребацивањем одговорности за управљање с власника на менаџера дошло је до редукције власничких права код власника и екстензије власничких права код менаџера. Притом, проблем се састоји управо у томе како на адекватан начин вршити заштиту власничких права, што се појављују услед подела скупа власничких права. Оне земље које су овај проблем решиле на најбољи начин оствариле су и најефикаснији степен функционисања економског система. Решење проблема зависи, како се може видети из претходног разматрања, од широког скупа институционалних карактеристика које су присутне у одређеној националној економији. С друге стране, оне земље које су имале проблеме у управљању конфликтима који постоје на релацији поделе скупа власничких права између различитих субјеката, имају озбиљне проблеме у функционисању и

³⁵² Eissrich, D. (2001), p. 102.

ефикасности. У неким транзиционим земљама, услед слабо решеног питања поделе власничких права, постоји тежња ка концентрацији свих власничких права у једном ограниченом броју субјеката са неминовним последицама на ефикасност функционисања ових економија. То је еволутивни процес који ће, извесно, трајати до одређеног тренутка, када ће препреке у пословању привредних субјеката које настају као последица концентрације власничких права у уско дефинисаним социјалним круговима бити непремостиве. Највероватније ће утицај и притисак конкуренције бити од одлучујуће важности како би се организационе структуре које функционишу у транзиционим економијама адаптирале на ефективнију и ефикаснију алокацију власничких права, под претпоставком отворености ових националних економија.

Како је већ истакнуто, суштина теорије власничких права састоји се у чињеници да се индивидуално понашање кроз расподелу власничких права усмерава ка најпродуктивнијим употребама, тиме што се одређује структура награда и санкција.³⁵³ С обзиром да, када говоримо о власничким правима, говоримо о компликованом скупу институција, које, у зависности од специфичности контекста у којем се разматрају, имају и различита својства и импликације по ефикасност, потребно је из различитих перспектива осветлити њихову могућ улогу у ангажовању ресурса и координацији активности социјалних актера и привредних субјеката. Из тог разлога, у делу који следи ће бити разматране неке од најзначајнијих теоријских поставки које са различитих аспеката објашњавају услове у којима су власничка права на адекватан начин дефинисана и заштићена, чиме је и њихов допринос економској ефикасности највећи. У том смислу, биће разматране поставке од стране *R. Coase*-а, *H. Demsetz*-а и *D. C. North*-а чија је анализа неопходна претпоставка разумевања ефикасног функционисања економских субјеката у тржишној економији, али и на чијим идејама је савремена теорија власничких права конституисана. Иако се модели *H. Demsetz*-а или *R. Coase*-а дијаметрално разликују у односу на карактеристике институционалног окружења карактеристичног за транзиционе земље, ипак је неходно указати на основне постулате до којих се анализом у оквиру њих долази. То је битно не само са теоријског становишта, већ и из разлога што развојем транзиционих економија ови аспекти све више добијају на значају.

³⁵³ Göbel, E. (2002), p. 61.

3.3.1. Теорема *Coase*-а и власничка права

Осим бројних домена у којима се може пронаћи апликативност *Coase*-ове теореме, превасходно у домену анализе потенцијалних ефеката јавне политике у сегментима који се одликују екстерним ефектима, попут образовања, или анализе импликација и ефективности различитих легалних правила, она је незаобилазни концепт у анализи укупне проблематике којом се бави нова институционална економија, а поготово у сегменту који се односи на власничка права. Овај аспект је у посебној вези са основним доменом важења *Coase*-ове теореме, тј. екстерним ефектима. Наиме, у ситуацијама у којима се појављују екстерни ефекти, а што је аналогно резидуалним власничким правима, због немогућности избора ефикасног решења између страна које су погођене овим ефектима, у условима постојања позитивних трансакционих трошкова, неопходно је успоставити егзогени институционални оквир који би омогућио проналажење, избор и ефикасну имплементацију одређене пословне алтернативе.

Осим што је *Coase* дао специфично објашњење у домену ефеката и значаја власничких права на трансакциону активност, постоји још један разлог због којег је ову теорему неопходно укључити у анализу у оквиру нове институционалне економије. Наиме, у оквиру једне сродне научне дисциплине институционалној економији, тј. економске анализе права, једно од полазних становишта јесте *Coase*-ова теорема и тврдња да је управо његов „креативни генији“ поставио основе неоинституционалног приступа.³⁵⁴ Поред наведеног гледишта, битна је и чињеница која указује да се *Coase*-ова хипотеза у потпуности може инкорпорирати у теоријски систем неоинституционалне економије, јер на исти начин као и остатак институционалне економије, представља разлаз са полазним премисама неокласичне теорије.³⁵⁵ Превасходно је значајно његово недвосмислено указивање да постоје трошкови коришћења ценовног механизма.³⁵⁶

³⁵⁴ Eggertsson, T. (1990), p. 456.

³⁵⁵ Традиционална неокласична економија подразумева стање идеалне структуре власничких права, која омогућава произвођачима да бирају од свих могућих уговорних и организационих форми ону коју они преферирају. Eggertsson, T. (1990), p. 451.

³⁵⁶ Coase, H. R. (1992), p. 715.

Потребно је, наравно, истаћи да, када говоримо о власничким правима, морамо имати на уму да је увек реч о ограниченим правима, јер уколико би она била апсолутна, односно уколико би као таква постојала, онда би смо имали систем који би био комбинација хаоса и парализе. Другим речима, уколико би постојао „систем у коме би права појединаца била неограничена онда би то био систем у коме не би било права која је потребно стећи“.³⁵⁷

Почетни корак у анализи значаја власничких права у поставци *Coase*-а је указивање на основне методолошке претпоставке. У том контексту, две стране које су укључене одређену трансакцију ће бити у стању да реше проблем уколико су задовољена три услова. Другим речима, потреба за екстерним, формалним институцијама неће постојати уколико:

- је јасно ко поседује власничка права,
- преговори приликом трансакције нису оптерећени трошковима, тј. не постоје трансакциони трошкови,
- не постоји ефекат богатства.³⁵⁸

На основу наведених полазних претпоставки, може се тврдити да ће коначно решење приликом трансакција бити оптимално са аспекта ефикасности и под претпоставком одсуства екстерног ауторитета који би гарантовао трансакцију између две стране. Притом, расподела власничких права, и конкретна власничка форма, немају утицаја на ефикасност исхода преговарања. Другим речима, у свету потпуних информација и нултих трошкова уговарања, ефикасна алокација ресурса била би независна од алокације власничких права.³⁵⁹ У ширем контексту, валидност услова које имплицира *Coase*-ова теорема би значили стабилне *Pareto*-оптималне резултате, а који би водили децентрализованим економско-политичким системима са мрежом интерних и екстерних обавезујућих уговорних релација, без обзира каква била дистрибуција економских и политичких права.³⁶⁰ *Sensu stricto*, далекоокруг деловања и значења *Coase*-

³⁵⁷ Притом је потребно истаћи да не само да држава утиче на то како и у ком обиму ће власничка права бити дефинисана, већ она то чини и на најразличитије начине: кроз порезе, законе, регулаторне активности њених организација, и томе слично. На пример, када влада пропише да код обављања одређене активности фактори производње морају бити коришћени на одређени начин, она тиме директно утиче на обим власничких права. Coase, H. R. (1960), p. 44.

³⁵⁸ Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 104

³⁵⁹ Besley, T., & M. Ghatak (2010), p. 4527.

³⁶⁰ Bernholz, P. (1997), p. 437.

ове теореме је толико велики да би имао, под условом испуњених наведених претпоставки, далекосежан утицај и последице по организацију и начин функционисања целокупног социјалног система, а посебно оних сегмената који односе се на област политике и економије.

Проблем са оваквом врстом закљачака састоји се у томе што су услови у којима је могуће доћи до избора ефикасног решења само теоријска апстракција, чиме је практична релевантност крајње упитна.³⁶¹ Другим речима, с обзиром да су присутни трошкови обављања трансакција средствима размене на отвореном тржишту, долазимо до две врло битне импликације када је у питању непосредна валидност и релевантност *Coase*-ове теореме. Наиме, у условима позитивних трансакционих трошкова, тј. тржишних трансакционих трошкова,³⁶² није могуће остварити избор најефикасније пословне алтернативе. У сваком случају, то неће бити системска категорија, иако би, услед специфичних околности, она могла бити остварна у појединачним случајевима.

Од наведених теоријских претпоставки које би обезбедиле валидност *Coase*-ове теореме, нису само позитивни трансакциони трошкови проблем који удаљава закључке ове теореме од реалног функционисања система, већ и друге две. Одсуство и немогућност јасне и недвосмислене дефинисаности власничких права, такође, представља непремостиву препреку постизању ефикасног пословног решења. У том погледу, власничка права нису константна категорија, већ су функција напора појединаца да заштите своје власништво, али и функција покушаја других економских агената да присвоје, у потпуности или само неке, елементе власничких права других, а често и функција неформалне и формалне приватне заштите, као и државне заштите чија ефективност примарно зависи од рада полиције и судова.³⁶³ Из комплексне шире институционалне детерминисаности дефинисаности и имплементираниости власничких права, уочљиво је да она, осим у апстрактном свету теорије, не могу бити дефинисана у

³⁶¹ Осим круцијалног недосататка који удаљава ову теорему од реалног функционисања економског система, а што се односи на позитивне трансакционе трошкове, потребно је истаћи и да је у оквиру бројних истраживања на овом пољу истакнут и низ других недосатака. Тако, на пример, истиче се да *Coase*-ова хипотеза важи само за рестриктивне услове у којима се трансактовање одвија само између две јединице и уколико је у питању једна трансакција, док су све друге, у реалности фреквентне, ситуације са већим бројем учесника и трансакција искључене. Овај аргумент је посебно елабориран и доказан у оквиру теорије игара. Bernholz, P. (1997), pp. 419-420.

³⁶² На овом месту би било исправније говорити о специфичној врсти и приступу тржишним трансакционим трошковима. Наиме, у овом случају је трансакционе трошкове потребно дефинисати из перспективе власничких права, односно као трошкове, односно ресурсе, које је неопходно жртвовати како би се дефинисала, спровела и/или разменила власничка права. Gerard, D. (2001), p. 373.

³⁶³ Barzel, Y. (1997), p. 4.

реалном економском систему на начин који је потребан да би се обезбедила ефективност и ефикасност размене на начин на који то захтева *Coase*-ова теорема. Другим речима, њихово дефинисање може апроксимирати потребним условим за постизање ефикасног решења, али је мало вероватно да ће она бити тако у потпуности дефинисана. Осим тога, она су и променљива категорија. У том смислу, једном дефинисана власничка права, чак и да се у датом моменту сматрају потпуно дефинисаним, могу у другом тренутку изгубити то својство.

До одступања од теоријског модела долази и код треће претпоставке, тј. код ефекта богатства. Иако је иницијално располагање власничким правима између две стране укључене у трансакцију ирелевантно са становишта постизања ефикасног решења, под претпоставком да су задовољене претпоставке нултих трансакционих трошкова и јасно дефинисаних власничких права, оно има веома важне последице на расподелу економских користи. У том смислу, могли би смо рећи да је статички ефекат на ефикасност једнак, без обзира који је модалитет расподеле власничких права, страна укључених у трансакцију, заступљен. Међутим, у динамичком контексту, расподела може бити од изузетне важности, с обзиром да различите стране укључене у трансакцију могу следити различите моделе понашања, што може оставити значајне последице на ефикасност и уопште динамику економске активности.

Иако оптерећена бројним недостацима, *Coase*-ова теорема има неспорну валидност, и један је од највише разрађиваних и допуњаваних концепата у економској теорији. Поменути значај превасходно долази из имлицитног садржаја онога што се овом теоремом тврди.

У том контексту је потребно поменути неколико битних импликација. Суштина *Coase*-ове теореме није да она буде примењена у пракси дословно, зато што су услови у којима је она валидна ретко, или никада, присутни. Суштина се састоји у наглашавању значаја јасног дефинисања и заштите власничких права, као и значаја потребе ограничавања и минимизирања трансакционих трошкова креирањем адекватних формалних институција и утицајем, у мери у којој је то могуће, на неформалне институције.³⁶⁴ Другим речима, једна од основних и најједноставнијих порука која произилази из *Coase*-ове теореме јесте да уколико постоје трансакциони трошкови, а у реалном економском амбијенту они су без изузетка присутни, институције имају

³⁶⁴ Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 104

значајног утицаја на економске исходе.³⁶⁵ Оно што се, даље, намеће као закључак јесте да с обзиром да су реално функционисање привреде, и социјална интеракција уопште, карактерисани несумњиво значајним трансакционим трошковима, који варирају од ситуације и специфичности предмета размене, неопходно је непосредно укључивање и треће стране, односно државе. Дакле, држава има непосредну одговорност, као једина социјална конструкција, за дефинисање и заштиту власничких права, и тиме директан утицај на економску ефикасност. С друге стране, посредним утицајем и доприносом смањивању трансакционих трошкова, она утиче на ефикасност размене власничких права, а тиме и укупну ефикасност економског система. Наравно то не искључује и критички осврт у домену утицаја на трансакционе трошкове који су иманентни деловању система државних институција и организација.

Могли би смо сумирати да у режиму позитивних трансакционих трошкова закон, односно легални оквир, постаје један од главних фактора који детерминише перформансе економије. У ситуацији која се карактерише позитивним трансакционим трошковима, уговарање између две стране се неће десити уколико су трошкови већи од користи које би донела редистрибуција власничких права.³⁶⁶ Очигледне су импликације оваквог стања у економији. Наиме, економија ће функционисати испод границе производних могућности, и та позиција ће бити даља што су трансакциони трошкови виши.

Повезано са утицајем и значајем државе као треће стране у процесу размене, а у контексту екстерних ефеката, потребно је истаћи и да је основна нормативна порука *Coase*-ове теореме да је неопходно створити услове којима се минимизирају препреке за решавање приватних неспоразума у погледу алокације ресурса. Као таква, она представља један од два основна принципа који има широку примену и незаобилазну улогу у креирању легалног институционалног оквира.³⁶⁷

На основу претходно реченог, погрешно би било извући закључке о интервенционистички или неинтервенционистички обојеним својствима закључака

³⁶⁵ Gagliardi, F. (2008), p. 417.

³⁶⁶ Coase, H. R. (1993), pp. 250-251.

³⁶⁷ Други есенцијални принцип или теорема у креирању легалног институционалног оквира се односи на *Hobbes*-ову теорему. Овај принцип указује на неопходност минимизирања штете проузроковане приватним неспоразумима у погледу алокације ресурса. Дакле, основу изградње правног система у сегменту који се односи на власничка права састоји се у изградњи правила којима се у мери у којој је то могуће задовољавају претпоставке које имплицирају наведене две теореме. Cooter, R. & T. Ulen (2012), p. 93.

Coase-ове теореме. Пре би смо могли указати на неопходност ефикасног обављања активности које традиционално спадају у ексклузивни домен државе, а то је дефинисање формалних правила на основу којих се одвија тржишна размена. У том погледу, закључци на основу традиционалне литературе власничких права, а посебно *Coase*-ове теореме, упућују на то да једном када су власничка права дефинисана и њихово спровођење осигурано, онда улога државе постаје ограничена. У таквим условима она препушта тржишту и уговорном регулисању интеракције међу економским субјектима, као механизима за ефикасно усмеравање економских активности, примарну улогу. Управо овај елемент значаја *Coase*-ове теореме видљив је на основу анализе коју је спровео на примеру телекомуникација у САД-у. Наиме, осврћући се на проблем регулације употребе радио фреквенција у САД-а, он је указао и на основне импликације које се у погледу проблематике власничких права појављују. Основна идеја, притом, је да економски систем који се базира на приватним предузећима не може да функционише адекватно уколико нису креирана власничка права у ресурсима. Када се ова права дефинишу, да би неко користио одређени ресурс мора да плати власнику како би то остварио. Када је то урађено, нестаје хаотична квазитржишна ситуација. Међутим, такви услови имплицирају и ограничену потребу за државом, осим за легалним системом којим се дефинишу власничка права и којим се арбитражују конфликти.³⁶⁸ Осим тога, *Coase* је био примарно заинтересован да кроз серију емпиријских и историјских примера докаже да ће слобода размене и слобода склапања уговора обезбедити да ресурси буду алоцирани ка оним употребама у којима ће остварити највећу вредност, али само уколико су власничка права дефинисана јасно.³⁶⁹ Наравно, понекада присутна становишта у домену интерпретације значења *Coase*-ове теореме, према којима се пориче било какава релевантност државе, су погрешна и могу бити предмет „идеолошке злоупотребе“.³⁷⁰

Осим тога, закључак који се намеће односи се и на чињеницу да ће расподела власничких права имати значајан утицај на ефикасност коначног пословног решења, уколико су присутни трансакциони трошкови.³⁷¹ Дакле, напуштање теоријских претпоставки нултих трансакционих трошкова води нас напуштању закључака о ирелевантности расподеле власничких права. Другим речима, начин на који ће она бити

³⁶⁸ Coase, H. R. (1959), pp. 12-14.

³⁶⁹ Buchanan, M. J. (1984), pp. 10-11.

³⁷⁰ Samuels, J. W. (2004), p. 7.

³⁷¹ Coase, H. R. (1992), p. 715.

дистрибуирана има значајног утицаја на ефикасност функционисања одређеног система.³⁷² Конкретно, самим тим што *Coase* указује на ситуације у којима власничка права нису битна за постизање ефикасности, он посредно указује и на ситуације у којима ће форма и облик власничког права имати значајне импликације на ефикасност. Другим речима, када су трансакциони трошкови довољно високи да спрече преговарање, ефикасна употреба ресурса ће зависити од тога како су дефинисана и дистрибуирана власничка права.³⁷³

С друге стране, уколико се размена власничких права одвија у условима ниских трансакционих трошкова, односно, уколико долази до трансфера власништва од мање ефикасних ка ефикаснијим економским субјектима, економско деловање кроз нову расподелу власничка права води, *ceteris paribus*, повећању мотива за продуктивно понашање, смањењу проблема *rent seeking*-а, а тиме и до економског раста.³⁷⁴ Међутим, једном када се узму у обзир трошкови извршења тржишних трансакција јасно је да ће се такво прекомпоновање права предузети само када раст вредности производње које резултира из реконфигурације власничких права буде већи од трошка који је неопходно учинити приликом промене власничких права.³⁷⁵

На крају, потребно је истаћи да је *Coase* у свом истраживању 60-их година прошлог века указао на потребу да економисти и економски историчари постану свеснији улоге власничких права и трансакционих трошкова у моделирању економских резултата. Трансакциони трошкови помажу да се утврди како појединци реагују на промењене економске услове. Када су трансакциони трошкови ниски, иницијална расподела власничких права није од важности, према *Coase*-у, зато што права могу, на договорној основи, бити прилагођена и размењена како би промовисала производњу и њен раст. С друге стране, уколико су трансакциони трошкови високи, алокација власничких права је критичнија, јер је размена власничких права отежана.³⁷⁶

³⁷² Овај аспект је, између осталог, и сам *Coase* посебно нагласио. Како он истиче: „свет нултих трансакционих трошкова може бити описан као *Coase*-ов свет. Ништа не може бити даље од истине него ова констатација. То је заправо свет модерне економске теорије, на који сам ја покушао кроз тзв. *Coase*-ову теорему да утичем да буде напуштен. Другим речима, управо зато што трансакциони трошкови заиста постоје, алокација власничких права заиста има консеквенце по ефикасност.“ *Coase*, H. R. (1988), p. 174.

³⁷³ Cooter, R. & T. Ulen (2012), p. 85.

³⁷⁴ Eissrich, D. (2001), pp. 149-150.

³⁷⁵ Coase, H. R. (1960), pp. 15-16.

³⁷⁶ Libecap, D. G. (1986), p. 228.

3.3.2. Власничка права у поставци *D. C. North*-а њихове импликације по економску ефикасност

Успостављање система власништва представља фундаменталну институционалну иновацију која је омогућила убрзан и изразито динамичан економски напредак у протеклих неколико миленијума.³⁷⁷ У мери у којој су се развијали и унапређивали механизми заштите власничких права, и њихова трансформација у складу са потребама техничко-технолошког прогреса, у тој мери је долазила до изражаја фундаментална улога коју она имају у економском развоју. Бројне економске школе, поготово оне новијег датума, истицале су, и истичу, незаобилазну директну и индиректну улогу коју њихова јасна спецификација има у процесу економског раста. У историјском контексту, њихов значај је непосредно уочљив. Тако, на пример, противљење новој алокацији власничких права у касном средњем веку у Француској и Шпанији је одговорно, макар делимично, за очигледно спорији економски раст у овим земљама него што је то био случај у Енглеској и САД-у.³⁷⁸

Анализа система власничких права, и његов однос са економском динамиком, заузима посебно место у оквиру нове институционалне економије, а посебно код њеног најзначајнијег представника *D. C. North*-а. Сходно томе, неопходно је указати на основне карактеристике овог специфичног приступа, како би комплетност, дубина и разноврсност утицаја концепта власничких права на економски процес био адекватно сагледан.

D. C. North је посматрао, у скоро целокупном свом стваралаштву, власничка права као фактор од фундаменталне важности за објашњење динамике дугорочног економског раста. У том смислу, он наводи да власничка права представљају права која појединци поседују у односу на сопствену радну снагу, као и у односу на добра и услуге које имају. Поседовање, или апропријација у овом смислу, је функција легалних правила, организационих форми, карактеристика спровођења и норми понашања, тј.

³⁷⁷ Интересантно је напоменути да је ова институционална промена једна од најважнијих инвенција у неолитској револуцији која је почела на Блиском Истоку, односно Северној Месопотамији и Далеком Истоку, што обухвата подручје данашњег североисточног Тајланда, пре отприлике 10,000 година. Више о томе у: Kasper, W. & M. E. Streit (1998), p. 204.

³⁷⁸ Libecap, D. G. (1986), p. 234.

целокупног институционалног оквира. С обзиром да су независно од структуре власничких права трансакциони трошкови позитивни, власничка права никада нису до краја специфицирана и перфектно имплементирана. Из разлога што су се трансакциони трошкови радикално мењали током историје, али и што драматично варирају међу различитим економским системима у истом временском периоду, комбинација између формалне заштите власничких права и покушаја појединаца да у потпуности располажу овим правима и усмере ресурсе ка њиховој заштити варира у великом обиму у простору и времену. На пример, уколико упоредимо власничка права у Бејруту у претпоследњој деценији XX века са власничким правима у малим заједницама у САД-у можемо уочити ширину спектра који се односи на различите модалитете у домену заштите и ефикасног спровођења власничких права. Наиме, у првом случају, најзначајнија права се налазе у јавном домену, и претпоставка је да је потребно да она буду обухваћена од стране оних који имају потенцијал силе како би она била успешно заштићена и спроведена. С друге стране, иако легална структура дефинише и спроводи власничка права, ова власничка права у јавном домену теже да буду алоцирана традиционалним нормама понашања, што је карактеристично за мање градске заједнице у САД-а.³⁷⁹

Потребно је истаћи, међутим, да се *D. C. North* у анализи ефикасног функционисања економије користи другим категоријама, при чему су власничка права основни трансмисаони механизам и кључна полуга за остваривање економске ефикасности. Другим речима, он полази од констатације да уколико се жели ефикасно функционисање ценовног механизма, тржиште ће захтевати јасна, добро дефинисана, доследно штићена и спровођена власничка права. Једна од суштинских претпоставки у домену анализе система власничких права и њиховог утицаја на економске перформансе јесте да ће ексклузивно власништво водити ефикаснијем резултату него колективно власништво.³⁸⁰ Осим тога, потребно је омогућити да се у тржишном процесу утврде и измере релевантне димензије добара или услуга која се размењују. Шта више, осим поменуте ексклузивности, консеквентна права подразумевају да постоји ефикасан механизам њиховог спровођења, како би се на адекватан начин обезбедило ефикасно одвијање размене.³⁸¹ Из претходног произилази да искључиво економски систем који се заснива на приватној својини, сходно карактеристици

³⁷⁹ North, D. C. (1992), pp. 33-34.

³⁸⁰ Löchel, H. (1995), p. 90.

³⁸¹ North, C. D. (1981b), p. 181.

ексклузивитета, недвосмисленом и слободном функционисању тржишног механизма, и легалном оквиру који омогућава брзо и ефикасно отклањање сметњи до којих долази приликом трансакције, може имати релативну стабилност у функционисању и ефикасност у резултатима које остварује.

Оно што је проблем са претходно изнетим становиштем, јесте да је изузетак наћи економска тржишта која кореспондирају неопходним условима да би на њима била остварена ефикасност. Сем класичних економских тржишта, слична је ситуација и са политичким тржиштима, чије је ефикасно функционисање неопходно како би се остварила ефикасна заштита власничких права. Разлог оваквом стању налази се у читавом низу повезаних и међузависних чињеница. У том контексту, потребно је посматрати непосредни процес одвијања размене, као и укупног окружења у којем се размена одвија. Полазна тачка су трансакциони трошкови, који се, како је то раније истакнуто, односе на трошкове спецификације предмета размене и трошкове спровођења онога што је договорено или уговорено. Оно што је на економском тржишту специфицирано, односно, што се мери приликом размене, то су вредносни атрибути, односно, физички аспекти и аспекти власничких права добара и услуга или перформанси економских агената. И док мерење често може бити скупо, другим речима, изискивати трошак, постоје одређени стандардни критеријуми: физички аспекти имају одређене објективне димензије, односно, величину, тежину, боју и слично, док су аспекти везани за власничка права дефинисани у легалном изразу. Притом је потребно истаћи да конкуренција игра огромну улогу у редукцији трошкова спровођења власничких права. Следећа инстанца, која је битна у овом процесу, односи се на судски систем који обезбеђује принудно спровођење и реализацију услова размене.³⁸² Уколико би све ове инстанце, од појединаца укључених у размену преко компетитивности окружења до ефикасности судске заштите, функционисале задовољавајуће, ефикасност таквог система била би загарантована. Међутим, оно што је карактеристично, јесте да су економска тржишта, и у прошлости и у садашњости, у великом броју случајева несавршена и карактерисана високим трансакционим трошковима. У таквим условима, тешко је остварива ефикасна расподела власничких права, чиме се директно утиче на сужавање економског потенцијала. Другим речима, ситуације у којима су политичка тржишта ефикасна, и у којима су економска тржишта

³⁸² North, D. C. (1994), p. 361.

приближавају стању нултих трансакционих трошкова, изузетна су и веома ретка, ако уопште и постоје. Посебно је проблематично достизање стања ефикасног функционисања политичког тржишта. Томе, такође, постоје многобројни узроци. У том смислу, потребно је рећи да игнорисање гласача, некомплетне информације и, као поседица тога, преовлађивање идеолошких стереотипа, који подупиру субјективне моделе које су појединци развили да објасне окружење и направе изборе у њему, резултирају у политичким тржиштима која могу да перпетуирају неефикасне институције, а пре свега, власничка права и из тога резултирајуће, неефикасне, економске и политичке организације.³⁸³

У контексту односа власничких права, као посебне категорије економских институција, и политичких институција, потребно је указати на специфичну везу и реверзибилан однос који постоји. Основна констатација односи се на чињеницу да политичка правила претходе економским, упркос томе што утицаји иду у оба смера. Другим речима, власничка права и индивидуални уговори су специфицирани и спроводе се кроз процес политичког доношења одлука. Чињеница је, с друге стране, да ће и структура економских интереса утицати на политичку структуру. Имајући претходно у виду, можемо рећи да ће у равнотежном стању, дата структура власничких права и карактеристика њиховог спровођења бити конзистентна са посебним сетом политичких правила и карактеристикама њиховог спровођења.³⁸⁴ Међутим, како равнотежа не значи и истовремену ефикасност, основни закључак који се намеће јесте да је у таквим условима потребно променити политичке институције, или утицати на њихову значајну или инкременталну трансформацију као претпоставку унапређења система власничких права, а тиме и ефикасности укупног економског система. Другим речима, разлози за неефикасност у економском систему и потребу за променом у политичком систему, налазе се у томе што су политички фактори ти који отежавају институционализацију власничких права на начин да конкурентна тржишта не могу да функционишу адекватно, тј. ефикасно.³⁸⁵

У складу са претходно изнетом констатацијом, посебно је битно указати на компликованост успостављања ефикасног политичког система и функционисања

³⁸³ North, D. C. (1992c), p. 15.

³⁸⁴ North, D. C. (1992), p. 48.

³⁸⁵ Ebbinghaus, B. (2009b), p. 200.

политичких тржишта.³⁸⁶ Наиме, механизми мерења и спровођења трансакција на политичким тржиштима далеко су мање ефикасни у поређењу са економским тржиштима. Предмет размене гласача и политичких партија су обећања за гласове. Осим тога, мотивација гласача да буде информисан је мала, јер је вероватноћа да његов глас буде значајан, такође, мала. Додатно, читав низ комплексних утицаја и међузависности продукује увек присутну неизвесност. Механизам спровођења политичких договора је, такође, праћен бројним потешкоћама. Конкуренција је далеко мање ефективна него на економским тржиштима. С обзиром да је политички систем тај који дефинише и спроводи власничка права, логичан исход је да су ефикасна економска тржишта изузеци, а не правило.³⁸⁷

Осим претходног, потребно је истаћи да је адекватна спецификација и дефинисање права власништва неопходан, али не и довољан услов креирања економског и социјалног амбијента, у којем ће бити реализован динамичан економски раст. У том смислу, чак и ако се власничка права ефикасно и јасно дефинишу, она ће типично имати особине које ће бити веома скупо надзирати и имплементирати. Оно што је неопходна претпоставка редукције трошкова, који се у вези са овим аспектом појављују, јесте еволуција неформалних институција у правцу који би водио промени бихејвиралних образаца који доводе до нарушавања права власништва. Наравно, ово дејство неформалних институција, свакако, треба посматрати као аплемент формалном институционалном оквиру. Ефикасан спој и усклађено дејство формално-неформалне институционалне матрице води ситуацији да се економски систем приближава, начином на који функционише, стандардном моделу у оквиру неокласичне економије. Модерне западне економије обезбеђују пуно доказа за то, али ови услови су изузетак, и до њих је тешко доћи.³⁸⁸ Када се говори о овим економским системима, потребно је додатно истаћи да је успостављање јасно дефинисаних власничких права у Западној Европи резултат постепеног и дугог процеса адаптације и екпериментисања који су

³⁸⁶ Ово је посебно уочљиво из историјског контекста. Наиме, перманентна неефикасност власничких права је у ранијим епохама била присутна зато што владари нису антагонизовали моћне појединце увођењем ефикасних правила која би била противречна њиховим интересима и зато што су трошкови мониторинга, мерења и сакупљања пореза могли, вероватно, водити ситуацији у којој би мање ефикасна власничка права давала више пореских прихода него ефикасна власничка права. Дакле, можемо закључити да су ефикасна политичка тржишта предуслов ефикасне заштите власничких права. North, D. C. (1992d), p. 52.

³⁸⁷ North, D. C. (1994).

³⁸⁸ North, D. C. (1992d), p. 110.

били, између осталог, карактерисани и снажном институционалном конкуренцијом међу државама.³⁸⁹

Још једно од битних питања у домену анализе детерминисаности ефикасног система власничких права, факторима који долазе из сфере политике, јесте специфична улога и значај идеологије и државе у одржавању и развоју институција, које посебно тангирају домен власништва. Како је већ истакнуто, растом размене између појединаца она постаје све више специјализованија и комплекснија, уговори захтевају спровођење од треће стране, што, заправо, кореспондира политичким институцијама, које, дакле, имају огромну улогу у спецификацији и спровођењу власничких права. Међутим, државе се веома разликују у начинима на које дефинишу власничка права, а појединци могу видети политичке институције, мање или више, легитимним, у зависности од њихових идеологија. Идеолошка компонента је, у контексту система ефикасних власничких права, посебно битна из следећег разлога. Наиме, када је ниво идеолошког консензуса висок, онда је тежња опортунистичком понашању минимална. Власничка права су у таквој ситуацији најбоље заштићена. У супротном, када је консензус слаб, трошкови уговарања ће вероватно бити виши и потребно је више енергије уложити приликом трансакција. У том смислу, идеолошки консензус може представљати ефикасан субститут за формална правила.³⁹⁰

Међутим, од ефикасног система власничких права, који подразумева јаку државу прете и одређени ризици. Наиме, свака држава довољно снажна да заштити власничка права је, такође, довољно снажна да их експропрше. У том смислу, потребно је да развој слободних тржишта буде усклађен са одређеним кредибилним рестрикцијама на државну способност да манипулише економским правилима, пре свега, власничким правима, у корист себе и специјалних социјалних сегмената, који бирају управљачке структуре државне организације.³⁹¹

Осим поменуте улоге идеологије, један од значајних аспеката у успостављању ефикасног система заштите власничких права јесте и процес учења. Његова нарочита важност долази до изражаја посебно на примеру транзиционих економија. У том погледу, пут ка ефикасном систему власничких права треба, пре свега, разумети као

³⁸⁹ Shirley, M. M. (1989), p. 624.

³⁹⁰ Frant, H. (2004), p. 5.

³⁹¹ North, C. D. & B. Weingast (1989), p. 808.

еволутивни процес који подразумева проток значајног временског периода, пре него што се достигну нивои заштите и поштовања власничких права на начин на који је то урађено у развијеним тржишним системима.³⁹² У поменутом процесу учења, од немерљиве важности је потреба за променом неформалних институција и вредносних система. Претходно из разлога што су ментални модели социјалних актера ти који обликују коначне изборе. Развијање норми понашања које подржавају и легитимизују нова правила је дуг процес и, у одсуству аутоматских механизма у домену неформалних институција и вредносних система, политике ће бити нестабилне, а системи заштите власничких права неефикасни са јасним последицама на економски раст.³⁹³ У поменутом процесу учења долази и до значајне интеркације између неформалне и формалне институционалне матрице. Другим речима, системи веровања, који настају и мењају се кроз процес учења, делују на политичке и економске агенте тако да, правећи изборе који обликују микро- и макроекономске перформансе, креирају структуру формалних правила која свој најупечатљивији одраз има управо у систему власничких права.³⁹⁴

Иако је незаобилазна и значајна улога коју неформалне институције и у савременом периоду имају на заштиту власничких права, ипак је потребно нагласити да је промењен начин њиховог деловања на заштиту власничких права у односу на раније епохе. Наиме, у ранијем периоду, у специфичним условима, је било могуће говорити о заштити власничких права без посебне важности формалног институционалног оквира, али у савременим условима је то немогуће. Оног момента када су развијена тржишта капитала и велики производни системи са високим уделом фиксних трошкова, дошло је до еволуције политичког поретка који се заснивао на употреби силе, јер су се појавиле комплексније имперсоналне форме размене. Лична познанаства, добровољна ограничења у пословним релацијама и остракизам³⁹⁵ нису више били тако ефективни и ефикасни механизми за размену власничких права као што је то био случај у прошлости. Они нису, наравно, изгубили у потпуности на важности. Али користи које би биле остварене, уколико би дошло до одступања у понашању које би се искључиво

³⁹² Mantzavinos, C. *et al.* (2004), p. 83.

³⁹³ North, D. C. (1994a), pp. 366-367.

³⁹⁴ North, C. D. (2008), p. 27.

³⁹⁵ Остракизам се у изворном смислу односи на политичку меру протеривања у античкој Грчкој према људима који су желели да наруше атински модел политичке демократије, мада је касније била и злоупотребљавана за разрачунавање са политичким противницима. Du Bois, P. (2002), p. 21.

заснивало на неформалним ограничењима, у савременим условима су постале довољно велике, тако да је формална институционална структура постала неопходан основни механизам заштите власничких права.³⁹⁶

Историјски контекст је од кључне важности за разумевање начина и механизма на који власничка права утичу на економске исходе, односно, степен њихове ефикасности. У том смислу, од посебне важности јесте прелаз са ловачког на пољопривредно привређивање у неолитском периоду или, како то *D. C. North* назива, доба прве економске револуције. Уобичајена интерпретација економског развоја у овом периоду јесте инсистирање на променама које су се десиле у погледу производних метода и средстава која су коришћена у производњи. С друге стране, *D. C. North* истиче да је то, дакле, промена производних метода и средстава, резултат управо, са овим прелазом од једне друштвене организације на другу, успостављене ексклузивне својине над земљиштем. Тек је са овом променом власничке форме дошло до значајног корака ка подизању економске ефикасности и развоју и примени нових производних метода и средстава који су коришћени у производњи. Општи закључак који се намеће јесте да су мотиви и подстицаји, које приватна својина врши на понашање економских субјеката, извори брзог напретка материјалне производње, почевши од периода неолитске револуције ка модерној цивилизацији.³⁹⁷ Оно што је закључак који се надовезује на овај битни моменат у успостављању амбијента који стимулативно делује на економску активност, јесте да је било потребно јако пуно времена како би се успоставио ефикасан систем заштите институције приватне својине и како би дошло до пуне мобилизације свих ресурса у правцу динамичног економског раста. У том контексту, као посебно значајан пример може послужити искуство Енглеске. Наиме, тек је са *Magna Carta*-ом 1215. године обезбеђена релативно сигурна заштита власничких права, али је било потребно додатних четири века да би она кроз коначни тријумф парламентаризма 1689. године добила и политичку верификацију и чвршћу легалну основу, насупрот политичком волунтаризму и изразито несигурном политичком и правном окружењу који је карактерисао претходни период, а који се често завршавао експропријацијом власничких права од стране краљевске породице, поготово над финансијским

³⁹⁶ North, D. C. (1992d), p. 121.

³⁹⁷ Löschel, H. (1994), p. 93.

ресурсима. *Magna Carta*-ом³⁹⁸ су били постављени институционални темељи који су произвели политичку демократију и услове за дугорочни економски раст. Овај образац је касније репродукован и проширен, уз извесне модификације, у енглеским колонијама у Северној Америци.³⁹⁹

На крају, намеће се као општи закључак анализе значаја и утицаја система власничких права на динамику економског раста код *D. C. North*-а, јесте да су демократске политике⁴⁰⁰ и децентрализоване тржишне економије, са јасно дефинисаним власничким правима која се спроводе, најближа апроксимација адаптивно ефикасном институционалном оквиру. Притом, фактори из сфере политике значајно утичу на економске перформансе, зато што оне дефинишу, и надлежне су за спровођење економских правила. Из тог разлога, есенцијални део развојне политике је креирање политика које ће дефинисати и спроводити ефикасна власничка права. Међутим, проблем у вези са тим је што је знање о томе како да креирамо такве политике веома ограничено и што је истраживање у овом домену углавном сконцентрисано на САД и развијене тржишне економије. С друге стране, тамо где су те потребе најизраженије, односно у земљама трећег света и бившим социјалистичким привредама, овај аспект није довољно истражен.⁴⁰¹

3.3.3. Приступ *Demsetz*-а анализи власничких права и анализа њиховог утицаја на економску ефикасност

Трећи незаобилазан концепт у анализи власничких права и механизму њиховог утицаја на економске перформансе у националној економији односи се на тзв. *Demsetz*-ову хипотезу. Притом, у његовој анализи постоји неколико основних питања која се

³⁹⁸ Интересантно је истаћи да када се говори о *Magna Carta*-и, да је овај законски оквир, заправо, био купљен. Наиме, право парламента да доноси законе, да истражује у случајевима злоупотребе, и да саветује у домену националне политике су били практично купљени новцем који је позајмљен *Edward-y I* и *Edward-y III*. Овај новац им је био позјамљен како би могли да успешно воде стогодишњи рат. Нова војна технологија, која се састојала од самострела, лука и стреле, копља и барута, енормно је повећала трошкове ратовања. Као резултат, тога британски монаси су били принуђени да мењају одређена легислативна правила како би добили довољно извора да би се рат финансирао. Притом, успешност рата је била предуслов њиховог опстанка. North, C. D. (1989b), pp. 1326-1327.

³⁹⁹ North, D. C. (1994), p. 60.

⁴⁰⁰ Политички режим у којем се најефикасније штите власничка права јесте владавина закона. Наиме, иако аутократије у кратком року могу генерисати економски раст, владавина закона је незаобилазан механизам у дугорочној перспективи. North, D. C. (1994a), pp. 366-367.

⁴⁰¹ North, D. C. (1994a), p. 366.

појављују у контексту утицаја и значаја власничких права као значајних детерминанти економског раста. У том смислу, потребно је истаћи да је веродостојна и релевантна процена утицаја власничких права на економску динамику могућа тек кроз идентификацију структуре власничких права у одређеном временском пресеку у одређеном друштву, кроз анализу консеквенци које изазива одређена структура власничких права на социјалну интеракцију и анализу начина на који се одговарајућа структура власничких права успоставља.⁴⁰² Тек одговором на ова три питања долазимо до неопходних елемената којима можемо проценити допринос ове групе економских институција остваривању економског раста.

Пре свега, неопходно је указати на специфичан садржај концепта власничких права у *Demsetz*-овој поставци. У том погледу, власништво над одређеним добром, или ресурсом, односи се на право употребе дотичног ресурса. Притом, сам појам ресурса укључује готово недефинисан спектар физичких и интелектуалних творевина. Међутим, није ресурс тај који се поседује, већ су то права. *Sensu stricto*, власничка права односе се на скуп или део права употребе ресурса који се поседује. То право је без изузетка и увек ограничено, најчешће у смислу забране одређених активности у односу на ресурс над којим је исто дефинисано. Реални обим поседовања права се, сходно томе, односи на обим у коме одлука власника о томе како ће то право бити употребљено у ствари детерминише употребу. Уколико избор титулара о томе како конкретно право треба да буде реализовано доминира процесом одлучивања, који детерминише стварну употребу, онда можемо констатовати да власник поседује у потпуности конкретно право које разматрамо.⁴⁰³ Управо у овом сегменту, ако разматрамо транзиционе земље, настају проблеми. Наиме, вероватноћа да је власничко право то које доминира процесом одлучивања о употреби конкретног ресурса добрим делом је нејасано дефинисано, онда се онемогућава долажење до ефикасних алокационих решења.

Оно што се показало као доминантан тренд у досадашњем развоју националних економија у већем делу света, јесте да се важност приватног власништва повећала релативно у односу на позицију колективног. Овај тренд достиже своју највишу тачку средином XIX-ог века, а захваљујући догађајима у претходне две деценије, који су се

⁴⁰² Alchian, A. A. & H. Demsetz (1973), p. 17.

⁴⁰³ Alchian, A. A. & H. Demsetz (1973), p. 17.

одиграли у Источној Европи и Азији, достигла је још једну високу вредност током последњих четврт века.

У основи, разлоге за овакву врсту промене треба тражити у компактности, продуктивности и организационој комплексности, које су условиле редефинисање власничких структура у правцу доминантне организованости и функционисања националних економија у режиму приватног власништва.

Што се тиче компактности, овај аспект се односи на питање повезаности, или „блискости“, која постоји међу члановима једне заједнице, или групе. Притом, блискост, или повезаност, може бити биолошка, али и географска и социјална. Уколико међу њима постоји компактност, културне норме су од великог значаја, људи укључени у интеракције могу се идентификовати, ефекти интеракције су познати, и будући или прошли резултати интеракције су предвидиви или видљиви.⁴⁰⁴ Тако, на пример, једна мала заједница, и географски и по броју становника, чији резиденти остају већину свог живота унутар ње јесте окружење у којем колективно доношење одлука има смисла.⁴⁰⁵ Али, за економски систем који се развио након феудалне ере, производња је у великом обиму била намењена тржишту, није се развијала унутар релативно уских биолошких, географских или социјалних целина. То је имало импликације на ефикасност система колективног доношења одлука. Размена је у тржишном систему постала респонзивна на тржишне сигнале чији извори, у највећој мери, долазе од персоналних циљних функција актера који се на тржишту појављују. Ово је имало огромне импликације на ефикасност система. Наиме, системи који би били алтернатива тржишном систему, тј. који би се заснивали на колективном доношењу одлука, и који би следили нетржишне принципе алокације ресурса, не би били у стању да реше проблем употребе ресурса тако ефикасно као системи који се ослањају, у већем степену, на цене које рефлектују објективне чињенице које су познате и активности које су предузете од стране великог броја приватних власника.⁴⁰⁶

⁴⁰⁴ Demzetz, H. (2002), p. 661.

⁴⁰⁵ Овај вид организације друштва имао је смисла у плеистоценској ери, тј. трећој епохи неогенског периода и шестој епохи кенозојске ере, која је трајала до једанаест и по хиљада година пре н.е. када се популација процењивала на 10,000 људи. Rogers, R. A. (1995). У таквим условима је било могуће организовати, а вероватно је било и једино смислено и рационално решење имајући у виду знање и ресурсне капацитете људи, доношење одлука колективним системом одлучивања.

⁴⁰⁶ Demzetz, H. (2002), p. 662.

Други узрок трансформације и предоминантног ослањања у функционисању савремених економија на приватну својину односи се на продуктивност. Повезано са претходном карактеристиком можемо рећи да су системи који су базирани на високом нивоу компактности изгубили на значају у модерним економијама, док су модерне економије, у односу на њихове историјске алтернативе, постале далеко продуктивније. Притом, узроци веће продуктивности модерних економија су двојаки и састоје се у технолошким променама и специјализацији.⁴⁰⁷ Посебно значајан аспект утицаја специјализације јесте што она има подривајући ефекат на компактност, чиме додатно врши притисак на ефикасност функционисања система који је базиран на колективном доношењу одлука.

Организациона комплексност, као трећи фактор који фаворизује организацију економског система који ће се предоминантно заснивати на приватном власништву, односи се на чињеницу да специјализација води организационој комплексности, а координациони проблеми који се појављују у таквим условима захтевају систем који је у стању да обезбеди континуирану координацију активности на задовољавајући начин. У модерним економијама далеко најадекватнији систем који то обезбеђује је систем цена. Али да би овај систем функционисао, он мора имати подршку социјално-легалног система који обезбеђује поверење и подршку реализацији трансакција. Легалне институције које дефинишу приватно власништво и које усмеравају процес размене морају бити наглашено оперативне уколико комплексност која је инхерентна последица специјализације води већој продуктивности.⁴⁰⁸ Цео описани ток условљености захтева ефикасан легални систем. Другим речима, власничка права страна које се упуштају у трансакцију морају бити јасна и узајамно поштована, и тек у таквим условима могуће је доћи до потпуне функционалности тржишног механизма и до ефикасности коју он генерише.

Оно што је уочљиво из анализе ова претходна три фактора, која су довела до суштинске и врло динамичне власничке трансформације с краја XX века, јесте да специфични фактор који утиче на њих јесте специјализација. Наиме, смањујући компактност, повећавајући продуктивност и организациону комплексност, она је омогућила и условила трансформацију савремених економских система ка режимима

⁴⁰⁷ Demzetz, H. (2002), p. 662.

⁴⁰⁸ Demzetz, H. (2002), pp. 664-665.

који се доминантно заснивају на приватној својини као облику који је најкомпатибилнији са захтевима ефикасности употребе ресурса.

Основни закључак код *Demsetz*-а односи се на чињеницу да специјализација промовише развој комплексне, међузависне економије која, уколико тежи бити ефикасна, треба да буде заснована на значајном степену приватног власништва над ресурсима.⁴⁰⁹

Једна од битних хипотеза код *Demsetz*-а, у односу на значај власничких права за ефикасно функционисање економског система, састоји се у специфичном квалитету приватно дефинисаних власничких права у односу на алтернативне облике, а што има огромне импликације непосредно на продуктивност страна које су укључене у трансакционе активности, тј. уопште на ефикасност економског система. Наиме, ефективност приватног власништва је неопходно ценити у трансакционом контексту, када долазе до изражаја његова специфична својства која га чине преферираном власничком формом. У том смислу, вредност онога што подлеже трансакцији зависи од дозвољених права акције над њим и степена у коме се ова права спроводе. Уколико промена микса власничких права, која дефинишу власништво, повећава вредност имовине, онда ће таква промена бити пожељна са аспекта ефикасности. Другим речима, само уколико нето раст тоталне вредности имовине прати промену у обиму скупа права, онда промену треба дозволити. Оваквим ставом, додатно се сугерише да је моћ вредновања институције власништва најефективнија када је оно приватно.⁴¹⁰

У вези са структуром власничких права постоје два посебно значајна питања која односе се на идентификовање различитих власничких права која постоје и на идентитет носиоца власничких права. Она, у крајњој линији, имају значајне импликације на ефикасност система.⁴¹¹

У вези са првим питањем, потребно је истаћи да се одређена права употребе у извесном тренутку могу појавити, а да раније нису постојала. Осим тога, могу постојати извесна права у одређеном друштву која не постоје у другим заједницама. У односу на последње, на пример, интересантно је приметити да производња коке у Боливији, и њена понуда на отвореном тржишту, представљају пример права употребе

⁴⁰⁹ Demsetz, H. (2002), p. 671.

⁴¹⁰ Demsetz, H. (1964), pp. 18-19.

⁴¹¹ Alchian, A. A. & H. Demsetz (1973), p.18.

ресурса који у већини других земаља на свету не постоји. Србија је илустративан пример у првом наведеном контексту. Наиме, пре доношења закона о радиодифузији, у иницијалној фази либерализације медијског простора током 1990-их година, било који телевизијски или радио актер који је желео да емитује одређени програм могао је да, уз дефинисану процедуру, употребљава одређену фреквенцију. У таквим условима, власничка права су била нејасно, а тиме и неефикасно дефинисана, што је довело до тога да се више конкурентских станица појављивало чак и на истим фреквенцијама. Ово је било неефикасно стање, не само са аспекта радио емitera, већ и са аспекта користи оних који су ово добро конзумирали, тј. слушалаца. Након доношења Закона о Радиодифузији 2002. успостављен је оквир за употребу фреквенција од стране радио и телевизијских емitera, који прописује и дефинише употребу одређених фреквенција, чиме су власничка права постала јаснија и ефикаснија. Оно што се имплицира *Demzetz*-овом хипотезом, јесте да, када се идентификују (постојећа) власничка права у конкретном систему, онда је неопходно ићи на њихову трансформацију у правцу њиховог што јаснијег дефинисања. Притом, тај процес ће нужно условити, макар у средњем временском периоду, трансформацију ка ефикаснијим власничким формама, односно ка приватној својини. Овај вид трансформације посебно је уочљив из наведеног примера који регулише власничка права у радиодифузном простору Србије. Осим тога, понекада је неопходно, или у најмању руку пожељно, ићи на евентуално укидање одређених права, чиме би се подстакла већа ефикасност функционисања. И у овом случају првонаведени пример је добра илустрација. Укупни социјални, али и економски трошкови, постојања права на слободну производњу и размену *Erythroxylon coca*-е у Боливији били би у значајној мери редуковани, уколико би ово право било елиминисано. Можда би најзначајнија последица до које би се дошло било смањивање трошкова заштите власничких права, с обзиром да би укидање овог права утицало на редукацију илегалних активности и уопште стопе криминалитета.

У домену разликовања идентитета носилаца власничких права најједноставнија и најочигледнија подела јесте на јавно и приватно власништво. Притом, социјалне и економске карактеристике идентитета носилаца власничких права могу имати значајне алокативне последице. Наиме, државни и приватни власници, углавном, реагују на подстицаје који долазе из различитих сфера. Наиме, држава претежно, сходно фундаменталним особинама политичког система, реагује на политичке и шире

социјалне подстицаје, док је активност приватних власника примарно обликована подстицајима који долазе од стране тржишта.⁴¹² Веза и утицај различитих сфера које одређују начин функционисања и мотивацију привредних субјеката у различитим власничким формама на ефикасност је више него очигледна.

Постоји неколико битних фактора који условљавају већу адекватност приватне својине, односно приватних власничких права у односу на алтернативне форме, а посебно тзв. „комунална права“ које Demsetz наводи.⁴¹³ Наиме, комунална или друштвена права односе се на скуп права која укључују право употребе ограниченог ресурса, али не успевају да дефинишу право „непостојећег власника“ да искључи друге из употребе ресурса. Међутим, и овде треба разликовати две ситуације. Прва се односи на ситуацију у којој држава учестало употребљава све врсте права повезаних са употребом ограниченог ресурса. У овом случају, комунално власништво може се уже одредити као државно, и у том случају су минимизирани негативне последице које произилазе из иманентних особина, пре свега, одсуства јасног титулара, комуналног власништва. Друга ситуација односи се на „комунална добра“ у односу на која носилац власничких права, тј. неки ниво државне власти, не употребљава фреквентно, или на одговарајући начин, све елементе власничких права, а из чега произилази и смањени, или у екстремном случају непостојећи, механизам ограничавања или искључивања појединаца или организација из употребе ограниченог ресурса. Проблем у овом случају односи се на чињеницу да активности и одлуке реализоване од стране појединца у погледу употребе ресурса, неће инкорпорирати трошкове до којих доводи његова активност, а који имају значајног утицаја на употребу ресурса од стране других актера. Утицај на реалокацију ресурса, у ситуацији у којој не постоји могућност искључивања из употребе и немогућност размене по тржишним ценама, води повећању трансакционих трошкова. Ово повећање је изазвано модификацијама у скупу права, које *ipso facto* обухватају власничка права.⁴¹⁴ То, наравно, води неефикасним исходима и тиме успостављању неравнотеже која у конкретном случају може бити значајно удаљена од преферираних нивоа.

⁴¹² Alchian, A. A. & H. Demsetz (1973), p. 22.

⁴¹³ Ван на овом месту представљене анализе својства комуналног власништва на ефикасност, а која је заснована на главним теоријским пројекцијама Demsetz-а, више о о комуналном власништву и импликацијама које оно има у домену опортунитета, као и о специфичним утицајима који долазе од стране аутсајдера, али и инсајдера, али и о одређеним предностима које оно може значити, видети више код: Leković, V. (2010), стр. 90-91.

⁴¹⁴ Alchian, A. A. & H. Demsetz (1973), pp. 18-20.

Посебан аспект у динамичком контексту јесте специфичан процес конверзије комуналних у приватна власничка права. Наиме, нарочито интересантно у вези са комуналним власничким правима јесте стално присутан процес конверзије ових права у приватна права. Одређени ресурс који се налази у режиму комуналних власничких права ће бити коришћен на начин да обезбеђује максималну корисност за оног који га користи, и који ће, приликом коришћења, исказивати све оне особине које су карактеристичне за употребу ресурса, који се налазе у његовом приватном власништву, иако он формално није титулар. То значи, тежња приликом употребе јесте максимизација задовољства и ирелевантност екстерне функције благостања, тј. ефеката личне употребе на корисност употребе од стране других корисника. Решење које *Demsetz* предлаже у односу на ову спонтану трансмисију и негативне консеквенце повезано је са њом двојако. Конкретно, да би дошли до ефикасног решења, неопходно је извршити конверзију комуналног у приватно право, или регулацијом утицати на ограничавање поменутог спонтаног процеса прелаза комуналних ка приватним правима.⁴¹⁵

Чини се да се у оквиру институционалне економије не могу наћи значајна одступања када се анализирају неопходни услови ефикасности употребе ресурса. У том контексту и *D. C. North* истиче да одрживи економски раст није могуће постићи уколико фундаментални институционални развој није развио, или створио, приватно власништво над земљом или апроксимирао институционални аранжман томе.⁴¹⁶ Као пример погубности нејасно и неадекватно дефинисаних власничких права, која су дуго времена имала погубне последице на развојне потенцијале, а у контексту специфичне форме комуналних права, *Demsetz* наводи феудални или властелински систем. Наиме, овај систем није обезбеђивао адекватне подстицаје за ефикасну алокацију ресурса, чему је посебно узрок начин на који је била дефинисана структура власничких права. Тек када се приступило њиховом редефинисању и јаснијем одређењу у погледу права коришћења, трансфера или искључивања из употребе других, њихов пун допринос, између осталог, Индустријској револуцији су дошли од изражаја.⁴¹⁷

⁴¹⁵ Alchian, A. A. & H. Demsetz (1973), pp. 22-24.

⁴¹⁶ North, D. & R. Thomas (1971), p. 778.

⁴¹⁷ У маноријалном систему (суштински се овај систем заснивао на односу слуге и господара), и сељаци и лордови и краљ имали су власништво над истом земљом, с тим да су њихова права у односу на земљу била другачије дефинисана. У таквом компликованом систему власничка овлашћења су била нејасно

Иако институција приватних власничких права у себи не садржи атрибутску социјалну одредницу, њу, у социјалном значењу, свакако не треба посматрати ни као случајну ни као непожељну ни као антисоцијалну. Насупрот томе, њено постојање је, добрим делом, резултат веће практичности у откривању њених социјалних вредности, на основу којих се формулишу могућа решења за проблеме оскудности ресурса. Притом, функција вредновања власничких права јесте најнепосредније повезана са подстицајима за пословну активност. У том контексту, *Demsetz* наводи да чак и у хипотетичким друштвима где би се рад посматрао као жељена активност, па стога не би били потребни подстицаји за рад, ипак би било потребно адекватно вредновати различите алтернативне аутпуте који могу бити произведени, што значи да би и власничка права морала бити прецизно и јасно алоцирана и дефинисана.⁴¹⁸

Иако из анализе *Demsetz*-ове хипотезе произилази несумњива супериорност система који је заснован на приватној својини, ипак је потребно указати и на специфичне услове у којима је тешко достићи жељене нивое ефикасности. То се, пре свега, односи на присутну неизвесност у систему. Наиме, како произилази из претходне анализе, ефикасност власничких права примарно зависи од тога да ли њихова вредност у новој употреби, ка којој су алоцирана, превазилази трошкове претходних употреба. Међутим, уколико се неизвесност у систему повећава то ће водити релативизацији власничких права на начин да постоји могућност да нека права буду оспорена, и њихов обим ће, у том случају, бити сужен. У одређеном тренутку ће бити достигнута тачка иза које очекивани трошак *a priori* одређивања вредности одређених власничких права превазилази очекивану корист, што има несумњиве контрактивне последице на економску активност. Трошак утврђивања легитимних захтева у погледу власничких права у условима неизвесности ће бити толико велики да подрива, или онемогућава, ефикасну алокацију ресурса. У таквим условима, оне употребе власничких права које се оправдано сматрају профитабилним биће парализоване и пасивизирани постојањем високих трансакционих трошкова. Коначан исход се огледа у чињеници да ће иновације и неопходне промене бити у великој мери обесхрабрене, али и неекономичне.⁴¹⁹ Решење које предлаже *Demsetz* односи се на јасно дефинисање и

дефинисана, што је имало разорне последице на економску ефикасност, поред оних социјалних које такав систем у себи иманентно садржи.

⁴¹⁸ Demsetz, H. (1964), p. 18.

⁴¹⁹ Demsetz, H. (1966), pp. 64-65.

додељивање власничких права, али и интегрално деловање на социјалне и политичке узроке који генеришу неизвесност у систему.

Централна импликација *Demsetz*-ове поставке односи се на тврдњу да ће у свету позитивних трансакционих трошкова алтернативне структуре и расподеле власничких права имати значајне импликације у различитим аутпутима који се у оквиру тих структура производе. Притом, најадекватнији носилац ових права су појединци, а форма којом се остварује највиши степен ефикасности јесте приватна својина. Деловањем на факторе који утичу на заштиту власничких права, и оне који продукују неизвесност у систему, може се додатно ојачати функционалност ове групе институција, које представљају *primum movens* економске ефикасности.

III ДЕО

**ПОЛИТИЧКИ СИСТЕМ И РАЗВОЈ ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ
ИНФРАСТРУКТУРЕ**

1. Институционални развој и политички систем – опште карактеристике

Основни разлог неопходности анализе утицаја политичког система и његових кључних димензија на економске перформансе, у контексту основних претпоставки на којима се базира институционална економија, потиче из чињенице да се формални институционални оквир конституише у оквиру политичког процеса. У том смислу, од посебне важности је питање утицаја политичких правила и механизма политичког процеса на развој легалног и регулаторног окружења, које детерминише висину трансакционих трошкова и ефикасност којом се одвија размена између економских агената. Наравно, проучавање политичког система може имати и сасвим друге циљеве, попут оних који су заступљени у оквиру теорије јавног избора.⁴²⁰ Наравно, у складу са предметом докторске дисертације, пажња ће у овом делу бити посвећена релацијама које постоје између различитих институционалних димензија политичког система и економске ефикасности, док ће остали аспекти бити од другоразедног значаја.

Осим претодног, значај проучавања политичког система и његових основних димензија, у контексту утицаја на дугорочне економске перформансе, огледа се и кроз констатацију да су промене на датој путањи развоја одређеног система могуће и да су резултат непредвиђених ефеката учињених избора, или специфичне комбинације екстерних утицаја. Притом, промена доминантног пута типично је детерминисана кроз промене у политичкој сфери.⁴²¹ Карактеристичан пример, у том контексту, јесте Француска револуција која је довела до институционалне трансформације која је омогућила дуготрајни економски раст или, с друге стране, Кримски рат који је значајно утицао на технолошку, али и економску, трансформацију у Русији.

Иако је раније школе економске мисли, односно оне које су представљале *mainstream*, карактерисала примарна орјентација на тржишта и готово искључиво

⁴²⁰ Како то истиче *J. M. Buchanan*, основни задатак конституционалног економисте је да помогне појединцима, као грађанима који ултимативно контролишу сопствени социјални поредак, у њиховој континуираној потражи за оним правилима политичке игре која ће на најбољи начин служити њиховим циљевима, какви год ови циљеви били. *Buchanan, M. J. (1987), p. 313.* Чак и овакво одређење циљева проучавања јавног избора не искључује анализу ефикасности и економског раста, већ је овај аспект један од конструкционих елемената у оквиру ширег поља истраживања политичке реалности којим се бави теорија јавног избора.

⁴²¹ *Gagliardi, F. (2008), p. 422.*

анализа чистих економских категорија, данас је постало јасно да се ни многи аспекти функционисања тржишног механизма, а поготово економског система у целини, не могу ваљано објаснити без анализе нетржишних механизма и институција, односно оних феномена које су *sui generis* категорије политичког система. То свакако не имлицира могућност утврђивања јасне линије разграничења између економије и политике, већ, напротив, потребу интегралног приступа путем којег би се утврдила прецизнија детерминисаност економске динамике и јасније идентификовали фактори који доминантно одређују економску ефикасност. Ова снажна веза и међусобни утицај уочљиви су најнепосредније из предмета истраживања у оквиру Националне Економије. Наиме, она је као научна дисциплина у обавези да укаже на путеве које је неопходно следити уколико једна земља жели да оствари одређене циљеве. *En passant*, она има и обавезу да укаже на консеквенце које су са слеђењем тих циљева повезане. Али, коначна одлука о циљевима ствар је о којој одлучују бирачи и парламенти, који ће или следити те препоруке, или ће изабрати друге.⁴²² Најуочљивији закључак који се из овакве констелације односа економије и политике намеће јесте да политика снажно и трајно може одредити економске перформансе, и да се може посматрати као *argumentum a fortiori* у објашњењу дугорочних извора и узрока неефикасности економског система.

Потреба анализе политичког система, у контексту његовог утицаја на економске перформансе, није битна само из разлога што су институционалне релације између државе и привреде тесно испреплетане. То је посебно битно у транзиционом контексту, где су оне још мање јасне у поређењу са развијеним тржишним привредама. Другим речима, разумевање економске динамике у овим земљама подразумева разумевање комплексних односа и утицаја који постоје између економске и политичке сфере.

Досадашња транзициона искуства управо потврђују претходно изнету чињеницу. Осим тога, она показују да се базични институционални оквир не може успоставити без одређених трошкова. Другим речима, институције нити могу бити тренутно креиране, нити представљају слободно расположиве ентитете. Њихово успостављање и активна регулаторна улога у економском процесу увек захтевају и време и ресурсе.⁴²³ Уколико овим специфичностима, дакле релативно високој цени и релативно дугом периоду

⁴²² Lebendige Wirtschaftstheorie – Beiträge der Wissenschaft zu aktuellen Wirtschaftsfragen, p. 7.

⁴²³ Hodgson, G. M. (2007), p.17.

креирања и довођења у функционално стање формалног институционалног оквира које је компатибилно са тржишном економијом, додамо и инхерентне неефикасности и проблеме који се појављују у политичком процесу,⁴²⁴ неопходност проучавања утицаја политичког система на економске перформансе постаје још очигледнија.

Посматрано из перспективе институционалне економије, утицај политичког система на економске перформансе реализује се примарно кроз два аспекта. Један аспект односи се на утврђивање правила којима се креирају друга правила. Дакле, реч је о фундаменталном конституционалном институционалном оквиру. За оне економске системе који показују инхерентну неефикасност и немогућност да генеришу економски раст у дужем временском периоду, а то је већина земаља у развоју, можемо рећи да се управо у овом сегменту политичког система налази *causa essendi* таквог економског стања. Оно што се може идентификовати као основни проблем, а што произилази и на основу класификације институција у првом делу, јесте чињеница да се он ретко, и уз високе трошкове, мења током времена, мада то никако не говори о брзини *de jure* промене. Управо у тој чињеници се доминантним делом налази објашњење зашто су уочљиви релативно дуги периоди стагнације и економског назадовања код појединих националних економија. На пример, афричке земље су у периоду 1970-1994. године примиле 187 милијарди долара у виду стране помоћи и инвестирале 342 милијарде \$ у виду јавних инвестиција, само да би одржале нулти економски раст.⁴²⁵ Дакле, без обзира на значајна инвестирана и добијена средства оне нису успеле, значајним делом услед ограничења која постоје у политичком процесу на конституционалном нивоу, да остваре економски напредак.

Управо овај ниво политичких институција чини специфичним политичке институције⁴²⁶ у односу на институције из других области социјане стварности. Наиме, конституционалне политичке институције неупоредиво је скупље променити него секундарне институционалне аранжамане, односно сва остала правила формалне институционалне структуре. Историјски, ово је намера оних који су ове институције и креирали – посебно уставе, али и *raison d'être* због којег су у прошлости основне

⁴²⁴ Ови недостаци се превасходно односе на рационално игнорисање, лобирање, парадокс гласања и трговину гласовима као инхерентне слабости система представничке демократије. Више о овим аспектима видети код: Leković, V. (2010), pp. 199-204.

⁴²⁵ Hall, J. C. *et al.* (2010), p. 386.

⁴²⁶ Неки аутори их називају и институцијама првог реда у оквиру групације формалних институционалних правила.

институционалне димензије и њихова одбрана биле тако снажно заштићене. Посебно карактеристичан пример у том погледу јесу правила која су дефинисала основне принципе функционисања и односе у маноријалном систему.⁴²⁷

Други сегмент у анализи политичког система, који има значајне импликације на економску ефикасност, односи се на креирање правила, а које се врши на основу правила вишег реда, односно претходно споменутих конституционалних правила. Чак и уколико су правила вишег реда ефикасно и одрживо конституисана, ипак, одређене инхерентне неефикасности политичког процеса могу утицати на то да у овом сегменту долази до дизајна формалних правила која одступају од критеријума економске ефикасности, и тиме условити неефикасности које се непосредно испољавају у економском процесу. Бројне транзиционе економије више су него илустративна слика претходно описане ситуације. Наиме, иако су конституционални и уставни оквири у многоме рефлексија институционалне матрице развијених тржишних привреда, ипак су слабости политичког процеса у домену креирања правила нижег реда условиле бројне неефикасности, које се у овим системима појављују. У зависности од интензитета присуства у појединим економијама, зависила је и динамика економског раста у њима. Оне које су биле успешније, у значајној мери су биле мање оптерећене овом врстом негативног утицаја из политичке сфере. Уопште, процес дефинисања правила на овом нивоу можемо означити као „први ниво економизирања“.⁴²⁸ Онда када је политика дизајнирала и постарала се за извршење формалних институција, онда ће приватни актери у економији дизајнирати и конституисати управљачке структуре којима ће минимизирати производне и трансакционе трошкове. Овај процес се односи на тзв. „други ниво економизирања“.⁴²⁹

У историјском контексту посматрано, глобални економски раст, између 1500. и 1820, дакле, периоду који се у литератури назива доба трговачког капитализма, износио је 0,05%,⁴³⁰ да би у периоду, кога *S. Kuznets* назива периодом модерног економског раста, од 1820.-2003, глобална стопа раста износила 1,25%, што је 25 пута више у односу на

⁴²⁷ North, C. D. & R. Thomas (1971), p. 785.

⁴²⁸ Иако се не наводи у касификацији коју су предствили *Groenewegen* и остали ниво фундаменталних конституционалних правила, ми би смо од њих понуђену шему могли проширити и рећи да креирање парвила на овом нивоу представља нулти ниво економизације или рационализације у изградњи формалног институционалног оквира.

⁴²⁹ Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 150.

⁴³⁰ У Европи је тај раст био нешто виши и износио је 0,15%.

прва три столећа.⁴³¹ Развој тржишне привреде, и категорије које су са њом повезане, попут поделе рада и динамичних техничко-технолошких иновација, допринеле су снажном убрзању и расту економске активности. Истовремено, и изградња одговарајућег политичког оквира, унутар којег је ова врста динамике уопште могућа, представља битан аспект објашњења.⁴³² Својства политичког система, како би он био стимулативан у контексту динамизације економске активности и подстицања и развоја односа размене између економских агената, односе се, превасходно, на креирање таквих правила која ће омогућити промоцију конкуренције и слободног уласка на тржишта, којима ће бити присутан континуирани активизам у сектору образовања,⁴³³ који ће подстицати стални раст и партиципацију националне привреде у регионалним и глобалним трговинским токовима, као и континуирано усавршавање постојећих и развој нових инструмената и механизма колективног одлучивања.

Недвосмислени закључак који произилази на основу посматрања комплексних и у великој мери флуидних односа који постоје између економског и политичког система

⁴³¹ Dopfer, K. & J. Potts (2009), pp. 23-24.

⁴³² Често се као примери који противрече универзалној супериорности демократског конституционалног у односу на недемократске наводе примери Кине и Чилеа. Бројне специфичности кинеског искуства чине пример Кине јединственим и као такав је од ограничене релевантности за друге економске системе. С друге стране, потребно је имати у виду при анализи економског раста и однос који постоји код нивоа развоја и одговарајућег политичког система. Наиме, са аспекта утицаја на економску динамику, а при нижим нивоима развоја, можда је чак и пожељно имати одређене видове недемократског управљања. Кина је управо у том контексту значајан пример. Наиме, она је започела фазу експанзивног економског раста, 1979, у условима у којима је ниво дохотка по глави становника износио свега 280 долара. Други често навођени пример у сваременним условима јесте искуство Чилеа и економски раст у доба диктатуре *Pinochet*-а. Међутим, и овом приликом би требало бити обазрив, јер је управо најекспанзивнија фаза економског раста у Чилеу уследила након успостављања демократског политичког оквира, односно након 1990. Наиме, просечна стопа раста у Чилеу у осамнаестогодишњој владавини *Pinochet*-а износила је нешто испод 3%, док је у периоду 1990-1995 износила више него душло у релативном изразу – 6,7%, док је у апсолутном изразу ова разлика много већа. Осим тога, интересантно је напоменути да управо у неадекватном политичком систему вероватно и објашњење за успоравање економске динамике, јер насупрот расту од 3,7% у периоду 1973-1981, он је у периоду 1981-1990 износио 2,7%. Agosin, M. (1999), p. 82. У историјском контексту, постоје и бројни други примери који подупиру закључак да, независно од чињенице да је најснажнији економски напредак остварен у западним земљама у којима је политички систем обликован по узору на моделе античких градова-државица, ипак не постоји једнозначна веза између типа политичког система и динамике економског раста. У том смислу, Аустро-Угарска и Русија су на почетку XIX века биле незнатно сиромашније од Уједињеног Краљевства и Француске, док су разлике у политичком систему успостављене на почетку овог периода између ове две групе земаља биле много значајније. То је имало импликације на каснију економску динамику, јер је раст у УК и Француској био кроз читав 19 и почетак XX века много динамичнији. Acemoglu, D. (2009), pp. 830-832.

⁴³³ Иако постоје бројне студије које су идентификовале везу у троуглу образовање→хумани капитал→економски раст, једну од најзначајнијих је урадила Светка Банка. Основни закључак ове студије је да је преовлађујући утицај нематеријалног капитала на економске перформансе, при чему образовање представља доминантну, иако не једину, компоненту ове врсте капитала. Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 37.

јесте да за потпуно разумевање економске динамике није довољно ослонити се на анализу самостабилизујућег и равнотежног деловања тржишног механизма, на начин на који је то уобичајено било у оквиру неокласичне економије. Економску реалност потребно је посматрати и као политичким факторима структурирану, а тиме и значајним делом зависну целину, чија је функционалност и пропульзивност у великој мери зависна од утицаја који долазе из политичке сфере. Притом, у контексту институционалне економије потребно је истаћи да су и могућности изградње функционалног политичког система зависне од неформалне институционалне конфигурације која постоји у једном друштву и у том не постоји његова независност од економске и социјалне сфере, већ постоје снажне и многоструке реверзибилне везе.

2. Основни механизми утицаја институционалних карактеристика политичког система на економске перформансе

Економски раст, из перспективе нове институционалне економије, је агрегирани ефекат активности свих ефективних партиципаната у социјалној интеракцији, од приватних инвеститора до владе, од синдиката до индустријалаца, од домаћинства до појединаца, од политичара до бирократа.⁴³⁴ Значајан сегмент активности у процесу социјалне интеракције ношен је политичким актерима, док се у укупној институционалној структури елементи који односе се на институције политичког система манифестују, такође, снажним импликацијама у домену интеракције и резултата те интеракције, посебно са аспекта ефикасности. У том погледу, карактеристике тих, политичких институција ће имати значајног утицаја, понекада не непосредно уочљивог, на перформансе националне економије.⁴³⁵ Другим речима, да би имперсонална размена између чланова једног друштва била могућа, односно била олакшана и ефикасна, неопходно је успоставити не само економске институције, већ постоји потреба и за

⁴³⁴ Huang, X. (2007), p. 5

⁴³⁵ Значајно је указати на феномен који се може назвати асиметричним дејством стабилизационих карактеристика политичких институција на економске перформансе. Наиме, у условима релативно стабилног политичког система, утицај политичких институција на економске перформансе је посредан и релативно га је тешко идентификовати, јер све остале кључне детерминанте, које се најчешће посматрају у контексту економског раста у таквим условима, остварују своју потпуну, или скоро потпуну ефективност. С друге стране, нестабилни политички системи, или што је еквивалент томе нестабилне и неефикасне политичке институције, поготово у екстремним условима нестабилности – ратног стања, имају непосредне и негативне последице по економску активност. Тај утицај је уочљивији и директнији у поређењу са стабилним функционисањем политичких институција и континуираним и еволутивним институционалним адаптацијама и променама.

одговарајућим политичким институцијама.⁴³⁶ С друге стране, постојећа „правила игре“ обликују подстицаје учесника у економском процесу, односно како да обављају трансакције и шта да иновирају, ултимативно генеришући ефективну тражњу за новим правилима као одговором на промене релативних цена. Нова правила игре се онда преговарају и одређују на политичком тржишту, односно, структурирају се сходно политичким правилима. У том смислу, можемо рећи да је политика област у којој се одвија дефинисање и спровођење свих битних економских институција, а међу њима и посебно важних власничких права.⁴³⁷

Једно од основних начела које је неопходно имати на уму када се посматра утицај политичког система на економске перформансе јесте присуство тзв. „парадокса детерминације“. Другим речима, иако је неспорно, додуше некада непосредније, а некада посредније уочљиво, дејство институција политичког система на економске перформансе, постоји и дејство обрнутог смера. Односно, економски раст и унапређивање резултата који се постижу у оквиру једне националне економије имају најчешће и стимулативно дејство на развој институција политичког система, у правцу њихове трансформације ка видовима који ће обезбеђивати ефикасније политичко деловање и повратно утицати на економски раст. У том контексту, као посебно интересантан пример који сведочи о претходном аспекту јесте кинеско искуство. Наиме, иако је реформа започета крајем 1970-их година прошлог века иницијално значила и одређене инкременталне промене у домену политичких институција, тек је значајнија институционална адаптација и увођење нових институционалних решења, која би требало да задовоље континуирану стабилност система, али и ефикасност, дошло након извесног периода снажног економског раста. Посебно када се говори о својствима кинеског политичког система владају понекада погрешне представе, посебно у домену оцена да је реч о систему кога одликује изразита хијерархијска ригидност и монолитност.⁴³⁸

⁴³⁶ Blum, U. *et al.* (2005), p. 51.

⁴³⁷ Aoki, M. (2001), pp. 5-6.

⁴³⁸ Када се говори о Кини као комунистичкој земљи, која би требало да имлицира и ригидну хијерархију совјетског типа, далеко је већа терминолошка, него практична вредност тог атрибута. Постоји много инстанци на којима је то уочљиво. На пример, једна од најупечатљивијих тиче се изборног система који је карактеристичан за сеоске заједнице. Тамо се гласање одвија као у условима парламентарне демократије, а иницијативе о административном и политичком представнику долазе од стране популације, с тим што комунистичка партија задржава право контроле кандидатура. Чак је кинески премијер *Wen* истакао након успешно одржаних избора да нема разлога да се иста пракса у

Феномен реверзибилности посебно је уочљив код процеса институционалних промена, где су политички и економски успех одређених институционалних решења уско повезани и међусобно условљени. С једне стране, неопходно је побољшање опште економске ситуације, чиме се подржава политички систем и обезбеђује му се већа стабилност. С друге стране, чини се да је стабилан политички систем предуслов за економски раст, што је посебно видљиво на примеру успешних транзиционих економија.⁴³⁹ Колико нестабилан политички систем може бити погубан по економску динамику, осим искустава неких транзиционих економија – укључујући и привреду Републике Србије, посебно сведоче искуства бројних афричких економија, мада има и изузетака попут Боцване која је успела да изгради политичке институције које обезбеђују стабилан оквир за пословање.

Изолована анализа политичког система, која би игнорисала битне аспекте и везе са економским, недвосмислено би водила и погрешним закључцима. Посебно интересантне чињенице се намећу из различитих историсјких периода у том контексту. Наиме, управо у оним градовима у којима се „чуо“ глас пословних људи изградиле су се политичке институционалне основе модерне тржишне привреде. Тржишни развој је тиме био стимулисан политиком, у којој је комерцијални сектор има утицаја на функције, политику и организацију државе.⁴⁴⁰ Одредити општи оквир за дизајнирање овог утицаја, а да, притом, не буде очигледних и негативних утицаја на економску ефикасност, посебно попут *rent seeking*-а, посебан је проблем.

Што се тиче утицаја политичког система на креирање економских институција, а у контексту утицаја на економски раст, потребно је истаћи да се он примарно реализује кроз институције власничких права. Полазећи од једне од основних премиса у оквиру институционалне теорије и теорије власничких права, одређена национална економија жели да динамизира стопе економског раста, неопходно је да има јасно дефинисан систем власничких права који ће бити ефикасно спровођен, а сама права доследно штићена. У том смислу, једно од опажања које следи из проучавања историје политичког система јесте да постоји инхерентна тенденција да се дефинишу власничка права која воде стагнацији или чак назадовању, чиме политички систем чини епицентар

будућности не примени и у градовима, па чак и на нивоу земље. Lawrence, V. S. & M. F. Martin (2012) p. 1.

⁴³⁹ Eissrich, D. (2001), p. 219.

⁴⁴⁰ Greif, A. (2005), p. 766.

економске неефикасности. Један од основних разлога за такав резултат састоји се у томе што приходи који могу бити остварени код оних који управљају политичким системом могу бити виши под неефикасно дефинисаном структуром власничких права, која може бити лакше контролисана и тиме опорезована, него са ефикасном структуром власничких права, која узрокује високе трошкове мониторинга и сакупљања прихода. Чак и када би се у политичком систему промовисала права на бази критеријума ефикасности, опстанак таквих правила ће диктирати различит правац акције, јер би ефикасна правила могла угрозити моћне интересне групе у политичкој сфери.⁴⁴¹ У описаној ситуацији, услед неефикасности формалних економских институција, долази до губитака у благостању, односно тзв. „*deadweight loss*“, што се најчешће односи на редукцију економског благостања, али може понекада значити и велике социјалне губитке.⁴⁴²

Осим односа формалних економских институција и политичких институција у контексту кодeterminације економских перформанси, потребно је сагледати и везе које постоје на релацији политичке институције и неформалне институције, чиме би се употпунило разумевање институционалног утицаја политичког система на економске резултате. Неформалне институције не само да обухватају социјалне системе правила која регулишу понашање и производе сигурност у очекивањима,⁴⁴³ већ се њима рефлектују, и у њима одражавају, базичне претпоставке и вредности о политичком свету и политичком поретку. Оне су оријентационе линије за друштвено деловање и у значајној мери обликују социјални живот.⁴⁴⁴ Дакле, не само да неформалне институције утичу на економске перформансе, обликујући бихејвиоралне обрасце економских агената у свакодневној интеракцији, већ и кроз утицај на формирање политичких институција, које представљају механизам производње формалног институционалног оквира, утичу и индиректно на агрегатне економске резултате које остварује национална економија. У том смислу, можемо рећи да је политички институционални оквир, који у значајној мери осликава индивидуалну етику и омогућава друштвену способност за реформе, једна од најбитнијих референтних тачака у разумевању развојног пута појединих националних економија.⁴⁴⁵ Најочигледнији, мада у

⁴⁴¹ North, C. D. (1987), p. 422.

⁴⁴² Groenewegen, J. *et al.* (2010), *IBID*, p. 49

⁴⁴³ Czada, R. (1995), p. 208.

⁴⁴⁴ Hölz, M. (2011), pp. 64-65.

⁴⁴⁵ Böhm, F. (2007), p. 10.

негативном контексту, однос између економије и политике јесте у оним политичким системима у којима постоји снажна клерикализација политичких односа, односно, тамо где је присутан тзв. феномен „*Cesaro-Papism-a*“, долази до неминовног урушавања принципа и особености на којима се заснива функционисање политичког система и нарушавања релативне самосталности, чиме се не негирају чврсте испреплетаности које постоје са другим подсистемима у одређеном друштву. У историји је постојало јако пуно таквих система, попут феудалног, који се иначе посматра као најстагнантнији период у развоју људске заједнице, и то не само у економском, већ и у културном и социјалном погледу. Досадашње искуство, при чему је феудални систем само један манифестациони облик, показало је да након извесног времена несумњиво долази до ентропије таквих система.

Иначе, питање међусобних односа и утицаја неформалних институција посредством политичких институција на економски раст повезано је уско и са питањима везаним за нормативне елементе политичког система, који могу пресудно детерминисати понашање политичких актера са значајним импликацијама по економску ефикасност. Другим речима, улога идеологија и идеја може бити понекада одлучујућа у креирању коначног исхода политичког процеса и генерисању специфичних економских последица. Посебно индикативан пример представља диференцијални пут развоја железнице у САД и Француској. Наиме, креатори политике у САД су подразумевали да тржишта, локална правила, и суверенитет заједнице су извори политичког поретка. То су била чврста идеолошка упоришта код свих политичких субјеката у Америци. Из тог разлога, они су иницијално базирали политику развоја железнице на државном интервенционизму на државном и локалним нивоима, а касније и на подстицању и увођењу тржишног механизма кроз међудржавну трговачку комисију (*Interstate Commercial Commision*). С друге стране, француска политичка култура је сматрала да централизоване државне институције и државна сувереност представљају кључне моменте политичког поретка. Као резултат тога, политичке елите у Паризу су детерминисале развој железнице „чврстом руком“ како би обезбедиле да лични интерес фирми не угрози развој ефикасног и координисаног националног система железница који служи јавном интересу.⁴⁴⁶ Иако се на овом примеру не виде разлике које различита нормативна позадина појединих одлука може произвести, ипак би пренебрегавање овог

⁴⁴⁶ Campbell, J. (2001), p. 163.

аспекта могло значајно сузити валидност закључака приликом анализе развојих путањи конкретних националних економија.

Додатни утицај неформалних институција на резултате политичког процеса огледа се и кроз каснија одступања у функцијама које поједине формалне институције обављају у односу на иницијалну намеру која им је одређена у политичком процесу. Другим речима, интенције извршне или законодавне власти могу бити другачије од резултата које одређено институционално решење производи. Посебно интересантан и значајан пример у овом контексту представља банкарски систем у Јапану након ДСР. Наиме, „концепт главне банке“ иницијално је био под утицајем политика и организационог дизајна дефинисаних од стране војне владе пре и током Другог светског рата.⁴⁴⁷ Оригинална замисао државе била је да ојача контролу над економијом, а у циљу јачања и подстицања производње која је повезана са потребама ратних активности. Међутим, ова сврха није испуњена. Упркос томе, систем „главне банке“ је преживео зато што су институционални вектори политичког и организационог дизајна наставили на одговарајући начин да постоје као релевантна институционална одређења у периоду након демократских послератних промена.⁴⁴⁸ Још важније, систем главне банке је преживео и опстао зато што је постојала јака комплементарност између организационих пракси које су се након ДСР развијале и релационог финансирања и одговарајуће структуре корпоративног управљања. Крајњи резултат иницијално дизајнираних институционалних решења био је далеко од иницијалних намера војне управе.⁴⁴⁹

Колико је одређеним политичким системом, чак и када дође до његове радикалне трансформације, тешко обликовати интегрисан и функционални институционални оквир посебно потврђује искуство након Француске револуције. Наиме, 1789. У Француској, као и читавој Западној Европи, дошло је једно ново доба. Старе друштвене структуре засноване на племству и привилегијама су разграђене, и у Паризу почиње ера у којој су уведена људска и грађанска права, као и једнакост свих људи пред законом. Али, упркос томе, у домену формалне институционалне структуре, односно закона

⁴⁴⁷ У том контексту, посебно су била од значаја институционална ограничења, односно, решења којима се уређивала контрола кредитне екстензије посредством банака, ограничења у домену утицаја власника (прецизније свих стејхолдера) на домен корпоративног управљања, као и низ других решења.

⁴⁴⁸ На пример, померање капиталистичке контроле у корпоративном управљању кроз тзв. „*zaibatsu*“ резолуцију.

⁴⁴⁹ Aoki, M. (2001), pp. 269-270.

мало тога је *de facto* промењено. Велики проблем за економију је представљало „приватно право“. Француска је у овом периоду била подељена на две велике области. У јужној Француској је владало тзв. „*droit écrit*“ или писано право – старо римско са извесном модификацијом, док је на северу земље ситуација била значајно лошија, где је доминирало старо обичајно право или „*droit coutumier*“. Хаос који је у овом сегменту постојао није окончан ни десет година након пада Бастиље. То је утицало негативно на економску динамику, док су суседне земље, пре свега Холандија и Велика Британија, у пуном маху користиле предности, које је, у економском домену, донела Индустијска Револуција. То је био резултат преклапања бројних интереса, међу којима су посебно значајни и црквени. Другим речима, иако је политичка и друштвена промена до које је дошло након револуције била велика, ипак је била потребна додатна трансформација у политичком систему, како би се инкорпорирале специфичности неформалне институционалне структуре и омогућило креирање оквира који би на најбољи начин обезбедио ефикасне подстицаје за економске агенте. То се и догодило, новим обликовањем политичког система и доласком Наполеона Бонапарте на власт. Током прве деценије XIX века настале су законске основе савремене Француске државе, које су и омогућиле значајан развој и модернизацију француске привреде. Осим тога, имале су и пресудан утицај на обликовање формалне институционалне структуре и бројних других европских држава до данашњих дана.⁴⁵⁰

Досадашње искуство у функционисању националних привреда показује да тржишта функционишу несавршено и у ситуацијама када држава интервенционише превише, али и када држава интервенише премало.⁴⁵¹ Одређивање таквог конституционалног оквира који ће обезбедити адекватну заступљеност државе у привредном животу представља вероватно једно од најизазовнијих подручја анализе и проучавања у оквиру економске анализе политичког система. Иако не постоји универзални образац који би одредио стриктне границе,⁴⁵² а имајући у виду и утицаје који долазе из неформалног институционалног контекста, потребно је нагласити да је неопходно следити одређена универзална правила. Другим речима, без обзира на специфичности одређене државе и националне економије, извесни критеријуми би

⁴⁵⁰ Wesel, U. (2010).

⁴⁵¹ Rodrik, D. (2007), p. 150.

⁴⁵² О томе сведоче различити тржишни системи који су заступљени у различитим земљама, а који су уједно и ефикасни, попут шведског, континенталног или англосасонског модела. Лековић, В. (2008), pp. 168-180, 253-278.

требало да буду слеђени када се дизајнирају политичке институције. У том погледу, ова правила би требало да, у мери у којој је то могуће, симулирају логику деловања тржишног механизма и остварују пуну компатибилност са њим. Другим речима, а да би била обезбеђана ефикасност у политичком сектору, као претпоставка стабилности и ефикасности у економском систему, неопходно је да институције у политичком сектору онемогућавају арбитрарну интервенцију и да резултат политичког процеса буду формалне институције којима се унапређује процес конкуренције.⁴⁵³ Алтернативни поглед на критеријуме које би формалне институције, а које су резултат политичког процеса, требало да задовоље са аспекта ефикасности указује да би у политичком процесу пажња требало да буде посвећена утицају на кључне елементе економског поретка, утицају на тенденције у другим економским областима и последицама на друге подсистеме друштвеног система, а који могу имати одложено, повратно и дугорочно дејство на економску динамику.⁴⁵⁴ Из тог разлога, кључне карактеристике политичког система у модерној тржишној економији, а имајући у виду његов полиморфни карактер – пре свега традиционалну поделу на извршну, законодавну и судску власт, требало би да одражавају функционалност у домену ограничавања моћи извршне власти и ефикасности судског система који је способан да обезбеди ефикасно спровођење права власништва и пуну функционалност тржишног система.⁴⁵⁵

Осим наведених општих утицаја које политички подсистем може произвести на ефикасност функционисања националне економије у целини и компликованости његовог обликовања са одређеним критеријумима, секторски утицај политичких релација на међународном нивоу можда је најочигледнији показатељ начина на који

⁴⁵³ Leschke, M. (2003), p. 28.

⁴⁵⁴ Конкретно, код утицаја на економски поредак може као пример послужити увођење царина. Наиме, увођењем царина долази до померања у обезбеђивању добара, одређени сектор може бити заштићен од конкуренције и тиме може бити подстакнута тенденција ка преобликовању структуре ка одређеном виду монопола. Дакле, утицај одређених формалних правила, у овом случају царина, може имати последице по фундаменталне елементе који су од кључне важности за ефикасност, односно у наведеном случају по конкуренцију. Што се тиче утицаја на тенденције у другим сегментима, индикативан је пример инфлације. Наиме, уколико постоје инфлаторни притисци то ће систем тежити ка контроли цена и генерално централизацији структура, чиме се значајно утиче на потенцијал да се путем тржишног механизма остваре ефикасни резултати, јер су слободне цене као сигнални механизам за усмеравање инвестиција и децентрализовано и аутономно доношење одлука у значајној мери нарушени оваквим трендовима. На крају, долази до повратног утицаја на друге значајне подсистеме у оквиру самог друштвеног система, најчешће на институције политичког система. Наиме, монополизација тежи утицају на законодавни процес и даљим деформацијама у креирању формалних правила. Дакле, потребно је оценити непосредни ефекат одређеног институционалног решења, утицају на тенденције у другим економским областима и деловању на друге системе правила унутар социјалне стварности. Eucken, R. W. (1952), pp. 220-21.

⁴⁵⁵ Lane, D. (2007), p. 17.

политичке институције непосредно и врло снажно могу утицати на економске активности. Карактеристичан пример у том контексту јесте индустрија млека у Естонији. Наиме, пословање компанија у овом сектору указује на чињеницу да када дође до погоршања у политичким релацијама између Естоније и Русије, отварају се бројне потешкоће у погледу реализације извозних активности привредних субјеката који у овој грани индустрије послују.⁴⁵⁶

На крају, потребно је истаћи да утицај политичког система на економске резултате треба бити пажљиво и с резервом вреднован. Наиме, уколико формалне институције посматрамо као производ политичког процеса, могло би се закључити да уколико економија лоше функционише ситуација се може поправити тако што ће извршна и законодавна власт дизајнирати и имплементирати боља правила, између осталог, и копирањем најбољих пракси које у свету постоје. Уколико се то не би десило, кривица би била на политичким актерима. Међутим, постоје два озбиљна ограничења у оваквом тумачењу резултата политичког процеса и његовог утицаја на економску сферу. Наиме, држава се мора посматрати као ендогени ентитет – то је централно својство њене природе и постојања,⁴⁵⁷ и сваки резултат који се остварује кроз економску политику мора бити схваћен као производ интеракције стратeгијских очекивања између државе, политичких ентитета и социјалних актера и њихових неполитичких организација. Искључиво ослањање на политичке актере, као одговорне за неуспех, не нуди адекватно решење, нити објашњење проблема лоших перформанси. Други ограничавајући аспект односи се на чињеницу да дефинисане и имплементиране институције могу да буду некомпатибилне, односно, да не одговарају постојећим

⁴⁵⁶ Tamm, D. (2012), pp. 164-165.

⁴⁵⁷ Ендогени карактер политичког система, и условна детерминисаност економске динамике карактером политичких институција, може бити сагледана и кроз специфичан поглед на карактеристике социјалног система, из чега произилази потреба потпунијег приступа анализи економске ефикасности. Наиме, како су то истакли *Demsetz* и *Alchian*, корисније је и ближе истини посматрати социјални систем као систем који се заснива на технологијама, правилима или обичајима којима се решавају конфликти који произилазе из употребе ограничених ресурса, пре него замишљати да друштва специфицирају конкретне употребе ка којима ће ресурси бити алоцирани. Конфликти који се појављују у друштву поводом алокације ограничених ресурса могу се разрешити разлитим начинима: ратовима, штрајковима, изборима, религиозним ауторитетима, легалном арбитражом, или разменом. Свако друштво комбинује, на различите начине, наведене механизме и разлике међу друштвима се састоје у нагласку који оне дају посебним методама решавања социјалних проблема повезаних са ограниченим ресурсима, што може оставити значајне последице по економску ефикасност. Дакле, из оваквог приступа је несумњива детерминисаност економског раста карактеристикама политичког система, али је неопходно и целесходније узети у обзир целокупну социјалну стварност, иако постоје велике и бројне препреке изградњи једног таквог комплексног приступа. *Alchian, A. A. & H. Demsetz (1973), p. 16.*

институцијама у другим доменима.⁴⁵⁸ Другим речима, иако лоше политичке институције могу уништити сваку шансу за економски раст, не следи и обрнути закључак да добре политике могу изоловано креирати услове за стабилан и динамичан дугорочни раст.⁴⁵⁹ Шири институционални контекст је од посебне важности, поготово начин на који неформалне институције утичу на бихејвиоралне обрасце које следе економски агенти. Тек са усаглашавањем и променом у овом сегменту могућ је пун ефекат ефикасно конципираних и доследно спровођених политика.⁴⁶⁰

2.1. Стабилност политичких институција и економски раст

Фундаментално обележје, које се у теорији детерминисаности економских перформанси карактеристикама политичког система посматра као одлучујуће за разумевање економске динамике, јесте стабилност коју одређени политички систем поседује. Ово је посебно значајно из разлога што се процес одлучивања код економских агената одвија у контексту комплексности и радикалне неизвесности, ограничавајући логичко и потпуно рационално деловање, које узима у обзир вероватне реакције других учесника приликом различитих понашања.⁴⁶¹ Уколико, је услед присутне политичке нестабилности, немогуће идентификовати све алтернативне правце деловања са поузданим проценама вероватноће њиховог слеђења, па чак и уколико је то могуће, оваква врста адаптације код привредних субјеката може бити изузетно скупа, па су неизбежне негативне последице по економску активност. С обзиром на то, потребно је идентификовати основне механизме утицаја политичке нестабилности на економски раст, али и евентуалну условљеност и утицај добрих економских перформанси на нормално (стабилно) функционисање политичког система. Иако се стабилност функционисања политичког система не може *sensu stricto* посматрати као фундаментална детерминанта квалитета економских перформанси, ипак ју је неопходно

⁴⁵⁸ Aoki, M. (2001), p. 7.

⁴⁵⁹ Easterly, W. (2005), p. 1017.

⁴⁶⁰ Потребно је напоменути, када се говори о креирању система политичких институција, да конципирање таквог конституционалног оквира којим би политичке одлуке, било у домену креирања правила или у сегменту алокације ресурса, биле искључиво засноване на Парето супериорним алтернативама није могуће из разлога што четири неопходне претпоставке које би такав систем подразумевао – транзитивност, недиктаторски избор, независност од ирелевантних опција и неограничено поље деловања – не могу бити симулатно обележје сваког елемента политичке институционалне структуре. То је у теорији јанвог избора познато као Ероуова теорема немогућности. Stiglic, E. Dž. (2008), pp. 166-167.

⁴⁶¹ Hodgson, M. G. (2007), p. 16.

конфигурирати у анализи као једну од неопходних претпоставки која креира предуслове у којима је економска ефикасност уопште могућа. Бројни су примери који то потврђују, а један од најактуелнијих односи се на две највеће азијске економије. Наиме, просечно време трајања кабинета јапанског премијера у последње две деценије, у просеку, износило је само дванаест месеци.⁴⁶² С друге стране, стабилна и предвидива политичка осмогодишња промена на челу Кине је, макар делом, омогућила праволинијски и високо вредновани економски раст у последње две деценије.

На почетку, потребно је указати на значајну разлику између политичке нестабилности – интерног или екстерног карактера,⁴⁶³ и регуларних политичких промена које, такође, имају негативан утицај на економске перформансе.⁴⁶⁴ По обиму су, ипак, утицаји који долазе као последица политичких циклуса далеко мањи од оних који односе се на стања политичке нестабилности.⁴⁶⁵ Наиме, политичка нестабилност се односи на нерегуларне поремећаје у функционисању политичког система, док су

⁴⁶² Последње две деценије економске стагнације Јапана у литератури се често означавају као „изгубљене деценије“, а интересантна интерпретација корена оваквог кретања у Јапану јесте политичка одлука с почетка деведеситх о наглом јачању, или апresiasiји, јапанског јена у односу на амерички долар, и шокови које је на унутрашњем плану изазвала ова одлука који су се, превасходно, огледали кроз дефлацију, раст незапослености и стагнантна привредна кретања. Ови трендови до данас нису превазиђени.

⁴⁶³ Најчешће се о политичкој нестабилности може говорити као ендогено генерисаном процесу, мада са процесом глобализације и екстерни, или егзогени карактер све више долази до значаја. Наиме, понекада се као узрок политичке нестабилности могу означити карактеристике међународног окружења у којем се налази одређена национална економија. Dimitraki, O. (2010), p. 17.

⁴⁶⁴ Дакле, утицај се појављује и при регуларној „нестабилности“ – коју би могли означити као цикличност политичког процеса, односно, редовним политичким изборним циклусима. Наиме, неке студије су показале да фирме редукују корпоративне инвестиције у изборној години у просеку за 5% у односу на оне године које нису изборне. Осим тога, тамо где су резултати избора слични, у смислу сличности расподеле гласова на поједине политичке опције, ови негативни утицаји на инвестиције су били наглашенији него у онима у којима су ти резултати били јаснији и предвидивији. Посебно су оне индустрије које су „политички сензитивне“, попут фармацеутске индустрије или комуникација, имале значајне осцилације у висини инвестираних средстава, што додатно потврђује тезу да и „неизбежна“ политичка нестабилност негативно утиче на корпоративне инвестиције. Julio, B. & Y. Yook (2012).

⁴⁶⁵ Најзначајнији и најочигледнији пример утицаја ширег државно политичког контекста на економски поредак и одвијање економског процеса и активности, са трајним последицама на функционисање привредних субјеката, јесте у посебним, тј. ванредним околностима. Ово се нарочито односи на ситуације у којима постоји ратно стање. На пример, у једној федерално организованој држави у наведеним околностима све се подређује потребама и захтевима који долазе од централне управе. Тиме, фактички, и уставни положај, који се доминантно заснива на хипотези слободе и децентрализације, из федерализма прелази у унитаризам. С друге стране, децентрализација прераста у централизовано управљање економским процесом како би се задовољиле потребе оних који рат воде. То све има негативне исходе на економску ефикасност, јер преференције које су покретачка снага економског процеса, који се заснива на слободи избора и потрошачкој тражњи, долазе у други план у детерминисању активности. У овом случају, очигледно је да када се поставља питање како један економски систем треба да буде усмераван или како је усмераван, одговор зависи од сасвим друге стране, односно од политичко-државне сфере и захтева који из ње долазе. Eucken, R. W. (1952), pp. 182-183.

политичке промене везане за уобичајену периодичку коју имлицира политички процес. С друге стране, и у оквиру регуларних политичких процеса можемо идентификовати оне који су супстанцијалног карактера, попут последње промене на челу италијанске владе на челу са *M. Monti*-јем, или оне које су инкременталног карактера, попут реконструкција извршне власти које су се током транзиционог периода дешавале у Србији, а што може имати значајне репрекусије на економске перформансе и квалитет функционисања економије.

Друга значајна релација у анализи карактеристика стабилности политичких институција и економског раста јесте питање постојања реверзибилног односа. С обзиром да, у литератури која се бави овом проблематиком, не постоји јединственост закључака и да они варирају у зависности од доминантног аспекта и методологије која је примењена, потребно је указати на могућу специфичну везу која у том контексту постоји. Наиме, чини се веродостојним да економски раст може утицати позитивно на политичку стабилност, у смислу да економске перформансе легитимизирајуће делују на одржавање постојећих политичких механизма и институција. Међутим, из историјског искуства је, такође, уочљиво да овај утицај има границе. Наиме, несумњиво ће доћи до промена у политичком систему када политички оквир и постојеће институције ограничавају даљи економски напредак, како то, између осталих, упечатљиво потврђује искуство Чилеа. Осим тога, искључиво економицистичко тумачење детерминисаности политичких процеса исувише би поједноставило комплексну природу анализе који овај сегмент друштвеног система захтева и водило несумњиво погрешним закључцима.⁴⁶⁶ С

⁴⁶⁶ Као посебно илустративан пример, који указује на потребу комплексног приступа проучавању детерминисаности економских перформанси факторима из политичког процеса и превазилажења уског економицистичког посматрања функционисања политичког система, јесте искуство Аргентине из прве половине XX века. Наиме, Аргентина је имала од 1914. године стабилне стопе економског раста и релативно стабилну владу на челу са конзервативном партијом. Радикална партија је добила власт и држала већину у Представничком дому, док су конзервативци држали већину у Сенату. У овом периоду је изграђено поверење грађана у владавину права, при чему је Врховни суд Аргентине имао битну улогу као независно тело у утицају на рад извршних и законодавних тела. Међутим, 1930. године дошло је до првог војног пуча, који је подржала конзервативна партија, такође и неки чланови радикалне партије. Иначе, током трајања Велике депресије (1929-1933) Аргентина је имала сасвим солидну економску ситуацију. Враћајући се отвореној демократији, у Аргентини су одржани демократски избори 1932. у Буенос Ајресу. Радикална партија је добила већину у округу Буенос Ајреса. Због уверења да би ово могло довести до пада са власти на националном нивоу, конзервативци су допринели да резултати избора буду поништени. То је био увод у пад поверења у владавину закона и довело је до другог пуча 1943. године, уз чију подршку је *Juan Peron* 1945. године добио изборе на популистичким политикама, које не би био у стању да спроведе да није дошло, истовремено, и до импичмента Врховног суда, чиме је коначно еродирала свака сигурност и поверење у владавину закона. Након тога, Аргентина никада више није успела да се врати на пут економског раста као што је то био случај раније. Alston, J. L. (2008), pp. 111-115.

друге стране, код утицаја политичке стабилности на економски раст потребно је истаћи да не постоје границе. Флексибилан политички систем, и адаптивност политичких институција, обезбеђују сталне адаптације и трансформацију свих сегмената који су од суштинске важности за економски раст, али, притом, нема одбацивања путање. Другим речима, док је стабилан политички систем неопходна претпоставка ефикасног функционисања националне економије, дотле квалитет економских перформанси може, али и не мора, бити фактор који одређује стабилност политичких институција.

Бројне су студије које су указале на постојање снажног утицаја стабилности политичких институција на економски раст.⁴⁶⁷ Једна од најновијих и најобухватнијих, истовремено и методолошки најсофистициранијих, јесте студија коју је урадио ММФ. У овом моделу су контролисани утицаји традиционалних варијабли које детерминишу економски раст, попут образовања, раста популације и степена спољно-трговинске отворености. Утврђено је да додатно скраћивање мандата или промена владе за годину дана смањује годишњи *per capita* релативни раст GDP-а за два процентна поена. Декомпозицијом трансмисионих механизма, с обзиром да стабилност политичких институција нема директног утицаја на економски раст, дошло се до закључка да се политичка нестабилност преваходно манифестује кроз смањивање продуктивности – 60%, смањивање акумулације физичког капитала – 20% и смањивање раста хуманог капитала – 20%.⁴⁶⁸

Као и у осталим сегментима анализе, у домену утицаја политичке нестабилности на економске перформансе, постоје бројни илустративни примери из историје. Посебно карактеристичан је пример Француске с краја XVIII века. Француско искуство упечатљиво говори о томе колико је тешко успоставити стабилност, посебно на иницијалним нивоима тражења ефикасних решења у политичком систему.⁴⁶⁹ Наиме,

⁴⁶⁷ Чак и они приступи који посматрају економски раст кроз традиционалне детерминанте – такав је и пионирски рад на овом пољу S. Kuznets-а, истичу да иако је технички прогрес кључан за економски раст, он мора бити повезан са либералним демократским институцијама, које дају појединцима политичке слободе, и које им омогућавају да партиципирају у политичком процесу. Оваквим конституционалним оквиром обезбеђују се и претпоставке његовог стабилног функционисања. С друге стране, оваква политичка правила су компатибилна и нераскидиво повезана са економским слободама, које омогућавају њихову партиципацију у економском процесу. Kuznets, S. (1966).

⁴⁶⁸ Aisen, A. & F. J. Veiga (2013).

⁴⁶⁹ Овај аспект је од посебне важности уколико се погледа искуство транзиционих економија, посебно украјинско, као и искуство транзиције у Србији у последњој деценији. Искуства ових земаља упечатљиво говоре у прилог тешкоћама изградње стабилног политичког система. Временски период је од одлучујуће важности у разумевању институционалне динамике, јер карактеристике

првих година након Револуције, од 1789-1793. дошло је до одстрањивања старих институционалних структура, пре свега система управљања и привилегија из средњовековног и меркантилистичког доба. Тиме је, истовремено, настао покушај успостављања тржишне институционалне структуре. Али, од 1793, услед ратова и победом Јакобинаца, дошло је до извесног заокрета у економској политици и институционалној конфигурацији, и до државног одређивања цена, конфискације залиха, принуде приликом снабдевања, рационализација и, делимично, до бирократског управљања укупном жетвом свих сељака. Са падом Јакобинаца 1795. године дошло је поновног успостављања и враћања на основне институције приватне својине, а централно управљање је укинута.⁴⁷⁰ Француско искуство потврђује основне премисе институционалне економије у домену разматрања утицаја карактеристика политичког система на економске перформансе, односно, да политичка нестабилност негативно утиче на економски раст путем редукције или нестабилности у домену власничких права, а што се негативно преноси на висину инвестиција и, у крајњој линији, на економски раст.⁴⁷¹

Осим екстремних услова политичке нестабилности, који се најчешће посматрају кроз револуције или политичке атентате, који деструктивно делују на економски раст и инвестиције,⁴⁷² постоји широка разноликост и хетерогеност детерминисаности економских перформанси карактеристикама политичког система.⁴⁷³

Од многобројних могућих и присутних утицаја у економској сфери, фундаментални ниво деловања политичке нестабилности на економске перформансе

институционалне структуре не врше само тренутни, већ и дуготрајни утицај на одвијање економског процеса.

⁴⁷⁰ Eucken, R. W. (1940), p. 72.

⁴⁷¹ Осим француског искуства, постоје и бројни други примери. Интересантан је пример Мексика и његовог релативног заостајања током друге половине XIX века у односу на САД и УК, а чему је у великој мери допринела и политичка нестабилност. Наиме, за пола века на власти се сменило више од 50 влада. Тада је и почело још веће релативно заостајање Мексика у односу на УК и САД – иницијално, у односу на почетак XIX века, *per capita* доходак Мексика је био скоро 50% нивоа у САД, да би се почетком XX-ог века његов ниво спустио на 10-15% од нивоа у САД. Coatsworth, H. J. (1978), p. 97.

⁴⁷² Varro, R. (1991).

⁴⁷³ Наравно, било би погрешно политичку нестабилност поистоветити само са екстремним условима у којима је она најпрепознатљивија. Она може бити значајна карактеристика функционисања и развијених и компетитивних тржишних система. На пример, студија спроведена у САД-у указује на то да је драстичан раст политичке неизвесности између 2006-2011. године редуковао индустријску производњу за 4%, реални GDP за 3,2% и приватне инвестиције за 16%, као и агрегатну запосленост за 2,3 милиона \$, са временским размаком од отприлике неколико месеци до годину и по. Baker, R. S. *et al.* (2012), p. 2.

огледа се кроз промену понашања домаћинстава и предузећа, као јединица које су носиоци економске активности. Наиме, у условима политичке нестабилности смањује се предвидивост државне политике, а реакција привредних субјеката и домаћинстава се, преваходно, испољава кроз консеквентне негативне промене у домену потрошње и инвестиција. Али, то није једини утицај. Несигурност у односу на одрживост система социјалне заштите, а примарно накнада у случајевима незапослености, може водити ка повећању штедње и смањивању потрошње. Ова повећана штедња неће имати утицај на економску активност, с обзиром да због неизвесности не долази до њеног претакања у инвестиције, чиме се контрактивно дејство појачава. Осим тога, а што је посебно карактеристично за високо развијене тржишне привреде, промене у сегменту еколошких политика имају утицаја на одлуке о куповини трајних добара. Из перспективе компанија, инвестиције у опрему, истраживање и развој, као и инвестиције у људске ресурсе су дугорочне природе. Предвидивост политика ће, у том смислу, имати значајног утицаја на такву врсту одлука, а политичка нестабилност ће деловати контрактивно на реализацију ове врсте инвестиционих одлука.⁴⁷⁴ Инвестиције могу бити одложене зато што предузетници одлажу одлуку док се неизвесност не отклони, посебно код неповратних инвестиција. Осим тога, може доћи и до одлива капитала, што сужава перспективе за динамичнију економску активност.⁴⁷⁵ Додатни механизам утицаја испољава се у томе што ниже инвестиције у истраживање и развој имају за последицу нижу стопу технолошког прогреса, што дугорочно успорава економски раст.⁴⁷⁶

Посебно значајан потенцијални механизам утицаја нестабилне политичке ситуације на инвестициону активност може се идентификовати и путем утицаја на инфлацију. Нестабилне политичке институције готово да перфектно корелирају са висином ценовних осцилација, што негативно утиче на одлуке о инвестирању и деформише основу на којој се врши калкулација.⁴⁷⁷ У монетарној сфери још један

⁴⁷⁴ Један процентни поен, како су то потврдиле бројне студије, раста ратица инвестиција у истраживање и развој у односу на GDP ће имати за последицу раст GDP у годишњем просеку од 0,3%. Више о томе видети у: Masayuki, M. (2012).

⁴⁷⁵ Zablotsky, E. E. (1996), pp. 1-2.

⁴⁷⁶ О овим аспектима утицаја политичких турбуленција на економске перформансе видети више у: Aisen, A. & F. J. Veiga (2012), pp. 159-160. Иначе, о релацији слабе мотивисаности улагања у хумани капитал у условима изразите политичке нестабилности, можда, најупечатљивије говори искуство СР Југославије 1990-их година и тражња која је постојала за појединим средњим школама, где су далеко популарнији били одређени занатски профили (попут фризера) у односу на гимназије.

⁴⁷⁷ Cukierman, A. S. *et al.* (1992b).

потенцијални утицај је од значаја. Наиме, одсуство стабилног политичког окружења може имати значајне последице и на екстерно позајмљивање, што, услед немогућности реализације одређених инвестиционих пројеката или услед немогућности одржања макроекономске стабилности, додатно појачава притисак на функционисање националне економије.⁴⁷⁸

Осим директног утицаја на кључну компоненту економског раста, односно инвестиције, могуће је идентификовати и негативне последице на стопу продуктивности у условима раста политичке нестабилности. То посебно долази до изражаја при њеним радикалнијим формама, попут демонстрација, насиља или цивилних немира. Ови догађаји утичу на нормално функционисање фирми и тржишта, доводећи до смањења броја сати који се ради. Другим речима, политичка нестабилност води смањеној продуктивности рада.⁴⁷⁹

Додатни утицај на економске перформансе рефлектује се, како је кроз закључке студије ММФ-а већ наведено, и кроз тзв. „хумани капитал“. Притом, он се може означити и као „*brein drain*“⁴⁸⁰ и има две димензије. С једне стране, уколико се погледају статистике земаља које су успоставиле нестабилне и нефункционалне демократије велика је имиграција висококвалификованих. Дакле, негативни ефекти се испољавају кроз одлив хуманог капитала. Додатно, постоји и одсуство мотивисаности економских агената у таквим условима за улагање у стицање нових знања и вештина, јер не постоји јасна калкулација користи, или су оне неизвесне.

Осим поменутих утицаја, који су везани за функционисање и понашање економских агената и од стране њих артикулисаних одговора у условима неизвесних политичких догађаја, посебна диманзија утицаја везана је и за сам карактер понашања и деловања носилаца политичке активности у одређеном систему. Ту је потребно посебно нагласити утицаје у домену временске перспективе нсилаца извршне власти, кредибилитета политичке акције или *rent seeking* активности.

Примарни утицај политичке нестабилности на понашање креатора државних политика остварује се кроз промене и скраћивање временског хоризонта извршне власти, а што негативно утиче на економске перформансе. У таквим условима,

⁴⁷⁸ Özler, S. & G. Tabellini (1991).

⁴⁷⁹ Aisen, A. & F. J. Veiga (2010), p. 17.

⁴⁸⁰ Fosu, A. K. (1992).

дугорочне економске политике, које кореспондирају са бољим економским перформансама, највероватније неће бити слеђене од стране креатора економске политике, јер су често социјални трошкови таквих политика исувише високи.⁴⁸¹ Осим тога, а што је од посебне важности у транзиционом контексту, доћи ће до изражаја и проблем са кредибилитетом политичке акције, што осим директних негативних последица до којих доводи, додатни утицај је на очекивања и понашање економских агената.⁴⁸² Као непосредна последица скраћивања временског хоризонта креира се додатни извор неефикасности, а из разлога што у условима политичке нестабилности извршна власт није сигурна у свој опстанак, па онда постоји значајна вероватноћа да ће водити субоптималне политике како би погоршала положај оне која ће је наследити.⁴⁸³ Могућност пада владе често води опорезивању капитала и стимулисању потрошње, а што резултира субституцијом инвестиција у корист потрошње, а може водити и одливу капитала. Крајња последица је редукција домаће производње и пад економске активности.⁴⁸⁴

Додатни вид неефикасности у домену понашања политичких актера у условима политичке нестабилности односи се на утицај посебних интересних група. Наиме, вероватно је да извршна власт, која је под претњом да ће изгубити долазеће изборе, буде посебно сензитивна на притиске од стране интересних група. Тиме долази до изражаја проблем са *rent seeking* активностима и њиховим утицајем на доношење политичких одлука, што се традиционално сматра оптерећењем за економску ефикасност,⁴⁸⁵ па чак и узроком „заласка“ одређених нација.⁴⁸⁶

⁴⁸¹ Aisen, A. & F. J. Veiga (2012), p. 152. Карактеристичан пример у овом контексту јесу реформе које су спроводиле немачке владе у другој половини 1990-их, а које су се превасходно односиле на реформе тржишта рада, и које су тек од средине прве половине 2000-их почеле да испољавају своју пуну функционалност. У тренутцима спровођења ових институционалних прилагођавања социјални губитуци су били значајни, што се нарочито осликавало путем висине стопе незапослености, али су дугорочно допринела, у значајној мери, снажном економском расту кроз читаву прву деценију XXI века.

⁴⁸² Haggard, S. (1997), p. 123.

⁴⁸³ Alesina, A. *et al.* (1996), p. 189-190.

⁴⁸⁴ Alesina, A. & G. Tabellini (1989), p. 203.

⁴⁸⁵ Alesina, A. *et al.* (1996), p. 190.

⁴⁸⁶ Ову тезу је посебно истакао *M. Olson*, указујући да је степен концентрације утицаја интересних група и обим присутних *rent seeking* активности одлучујућа карика у објашњењу нестанка претходно успешних економских система са позорнице просперитетних душтава и привреда, а ограничено деловање ових фактора и њихово сузбијање одлучујућа покретачка снага која доприноси успону и просперитету (некада) неуспешних економија. Проблем утицаја интересних група је посебно анализиран у контексту система касти у Индији. Olson, M. (1982), pp. 152-161.

Као посебан фактор у низу утицаја политичке нестабилности на економске перформансе могао би се означити тзв. ефекат перпетуације. Наиме, специфичност политичке нестабилности састоји се у томе што она саму себе додатно подстиче. Другим речима, уколико долази до честих смена у извршној власти, врло је тешко прекинути тај низ, о чему сликовито говори искуство Јапана. С друге стране, повећава се и вероватноћа да дође до трансформације поретка ка другачијим политичким формама, које дугорочно могу бити озбиљна препрека економској ефикасности. У том контексту, посебно је исустративан пример Турске, где је стање након година изразите политичке нестабилности 1970-их кулминирао војним пучем 1980. године.

Иако постоји, како је наведено, мноштво утицаја путем којих је могуће идентификовати и анализирати однос између политичке нестабилности и економских перформанси, потребно је указати на могућу нелинеарну везу између њих. Наиме, у случају да је ниво дохотка релативно висок онда политичку стабилност и економски раст карактерише готово савршен линеарни однос. Насупрот томе, у перидима „узлета“ у земљама са средњим или ниским нивоом дохотка, долази до радикалне социјалне трансформације и могућих озбиљних последица по политичку стабилност. Другим речима, у зависности од нивоа економског развоја, могућа је и различита релација између економског раста и политичке стабилности.⁴⁸⁷

На крају, потребно је нагласити да се у транзиционом контексту проблем балансирања између политичке стабилности и тежље ка бољим економским перформансама додатно пооштрава. Наиме, оно што је карактеристика ових система јесте несавршеност институција које захтевају континуирану надградњу, а то се, у великом делу, односи и на политичке институције, како би се елиминисале несавршености које су се у досадашњем функцинисању ових економија показале као препрека економској и социјалној ефикасности. Та врста промена несумњиво се може рефлектовати и на стабилност функционисања система, а последично и на ефикасност перформанси које он остварује.

⁴⁸⁷ Alesina, A. *et al.* (1996), p. 200. Истичући да је одређена релација могућа указује се на комплексност детерминисаности политичке стабилности економским растом и *vice versa*, а никако на ненаучно погађање консеквентних каузалних релација између ова два феномена.

2.2. Карактер политичког процеса и економски раст

Истраживање детерминисаности економског раста политичким и социјалним институционалним карактеристикама одређене националне економије односи се на анализу односа између економског раста и различитих типова политичких режима. Притом, различити политички институционални оквири могу се груписати у две категорије – демократски⁴⁸⁸ и аутократски политички поретци, иако је унутар ова два типа присутан значајан број варијетета.⁴⁸⁹ У контексту разматрања релације економски раст→политички конституционални оквир, полази се од претпоставке да политичке институције одређују социјалне изборе економских институција и политика и тиме посредно значајно одређују путању раста.

Као и код осталих сегмента анализе институционалне детерминисаности економске активности, и у домену посматрања утицаја политичких институција на економски раст дугорочна временска перспектива је од одлучујућег значаја. Управо из тог разлога, извођење закључака на основу краткорочних трендова у политичкој сфери било би системски погрешно. Посебно упечатљива потврда оваквог приступа произилази из послератних искустава Северне и Јужне Кореје. Наиме, непосредно након стабилизације ситуације на полуострву и његовој подели, Народна Република Кореја је готово читаву деценију расла брже од Јужне Кореје, али је данас величина њихових *per capita* доходака неупоредива.⁴⁹⁰ Не само да је дугорочна перспектива од одлучујуће важности за анализу утицаја политичког система на економске перформансе, већ је утицај једном успостављеног система политичких институција на

⁴⁸⁸ Интересантно је напоменути да је широко распрострањено веровање, још из средине XVIII-ог века, у западним друштвима да је економски развој, односно раст, блиско повезан са демократијом. Међутим, и у том периоду су се појавиле скепсе у вези са тим. Ниме, *J. S. Mill* и *A. d' Tocqueville* изразили су сумњу у погледу тога, указујући да постоји ризик од успостављања „непоштене демократије“, односно „тираније већине“. Tridico, P. (2011), p. 245

⁴⁸⁹ Сама класификација и разматрање различитих политичких структура, и њихових особености, спада у домен политичких наука, па се из тог разлога овом приликом разматрају корелације које постоје између економских перформанси и два поменута генеричка типа политичких режима. Fedman, M. S. (2006). О специфичностима аутократских политичких алтернатива видети у: Weeks, L. J. (2008).

⁴⁹⁰ У Јужној Кореји је, према статистици Светске Банке, GDP у 2011-ој износио преко 30,000 \$ *per capita*, док је процена за Северну Кореју (с обзиром да не постоји званична статистика ово је процена дата од стране *Centrale Intelligence Agency*) око 1,800 \$. Дакле, разлика је готово 16 пута у корист јужног дела полуострва у односу на северни део. Таква врста закључка била би незамислива средином 50-их година XX века, уколико би се само посматрали статистички показатељи из овог периода.

економске перформансе, такође, дугорочног карактера. Другим речима, систем политичких институција може имати снажан дугорочни утицај на економске перформансе. У том контексту, тзв. *ancien régime* могу имати посебно велики утицај на дугорочну економску путању којом се креће одређена национална економија. На пример, 1500. године су били, пре свега, успешни они трговачки крајеви који су имали развијене партиципаторне политичке режиме.⁴⁹¹ Данас су у Италији доминантни носиоци раста и развоја они региони и области који имају ову врсту историјског искуства, односно делови Севере Италије.

Када се, упоредно из теоријске перспективе,⁴⁹² разматрају алтернативни политички режими и њихови утицаји на економску динамику, једна од основних премиса јесте да демократске политичке институције, које се заснивају на једнакости „конзумирања“ политичких права, омогућују већини да учествује у процесу политичког доношења одлука и, сходно томе, максимизацији циљне функције сваког економског агента. Другим речима, они који врше власт потребно је да се суоче са оним што социјални актери желе и да кроз то обезбеде њихову подршку у политичком процесу.⁴⁹³ Претходно важи без обзира на начин настанка демократских конституционалних правила.⁴⁹⁴ Насупрот томе, аутократије се најчешће одликују *de facto* великим нивоима неједнакости, политичке одлуке формулише и спроводи мала елита, и скоро да не постоји средња класа. У односу на ова обележја посебно су упечатљиве државе субсахарске Африке.⁴⁹⁵

Другим речима, сходно истакнутим обележјима наведена два типа политичких режима, закључак је да, уколико је једно друштво развило такве политичке институције

⁴⁹¹ Wagener, H.-J. (2009), p. 51.

⁴⁹² Овде се наглашава да је реч о теоријској перспективи из разлога што су досадашња емпиријска истраживања нејединствена када се говори о оцени утицаја политичког поретка на економске перформансе. Разлике потичу делом из различитих епистемолошких позиција од којих се полази, а делом из конкретних аспеката који су у оквиру појединих истраживања моделирани, или временски окцир који је одређеним истраживањем покривен.

⁴⁹³ Rivera-Batiz, L. F. (2002), p. 226.

⁴⁹⁴ Наиме, у САД и УК је демократизација настала одозго ка доле, док је овај процес имао обрнуту путању у Немачкој и Француској. У основи ових система је демократски поредак и на њему заснована основна политичка правила, иако су она значајно различито оперативно дефинисана. У погледу Француске и Немачке интересантно је напоменути да док Француска револуција сеже до 1789. године, дотле је демократизација Немачке повезана са неколико таласа социјалних немира, као што је био случај револуције из 1848, социјалистички покрет на чијем челу је био *Otto von Bismarck* који је увео елементе државе благостања, или револуција из 1919, и, наравно, стварање Савезне Републике Немачке након ДСР. Ово су три најпроминентнија догађаја у наведеном смислу. Carvelliati, M. *et al.* (2006), pp. 239, 246.

⁴⁹⁵ Segura-Cayuela, R. (2005), p. 26.

које на адекватан начин инкорпорирају и рефлектују политички плурализам, институционалну контролу, и периодичну проверу рада политичких елита кроз изборе, економски систем се штити од злоупотребе и предаторског понашања карактеристичног за већину аутократских режима. Тада ће ти економски и социјални системи бити, између осталог, и у домену економске ефикасности супериорнији у дугом року.⁴⁹⁶

Срж посматрања утицаја алтернативних политичких процеса на економске перформансе, у оквиру институционалне економије, састоји се у анализи капацитета ових алтернативних модела да заштите и обезбеде спровођење власничких права, као супраекономске институције која детерминише подстицаје и продуктивно понашање економских агената. У том погледу, сматра се да је демократски политички поредак стимулативнији за економски раст због његове способности да заштити цивилне слободе и власничка и уговорна права, чиме обезбеђује мотивационе претпоставке за економске агенте да предузму инвестиције и максимизирају функцију благостања. Кључну функцију у том процесу имају очекивања појединаца и инвеститора, у смислу да ће они бити у стању да остваре добитке из размене и заштите повраћај на инвестицију. Супротно томе, аутократски режими најчешће нису у стању да гарантују такву врсту обавезе.⁴⁹⁷ Разлог, и најчешће објашњење за то, састоји се у разликама које постоје у погледу временског хоризонта – он је у аутократијама уобичајено краткорочан. Осим тога, потребно је напоменути да у контексту власничких права и политичких институција постоји још једна додатна веза. Она се тиче потпуне компатибилности између ове две категорије у демократском конституционалном оквиру, и значајних одступања до којих може доћи у аутократијама. Наиме, оно што је неопходно за функционалну и ефикасну заштиту власничких и уговорних права јесу судски систем, независно судство и поштовање закона и индивидуалних права.⁴⁹⁸ Исти скуп институција предуслов је функционалног демократског поретка. Насупрот томе, аутократије су системи који су, по овим параметрима, често рангирани на зачељу истраживања која се спроводе. Другим речима, значај демократског политичког система, и важност његових институција којима је дефинисано понашање актера на политичком тржишту, огледа се у томе што исти они фактори који су неопходни за

⁴⁹⁶ Comeau, L. (2003), p. 1.

⁴⁹⁷ Commander, S. & Z. Nikoloski (2010), p. 3.

⁴⁹⁸ Przeworski, A. & F. Limongi (1993), pp. 64-66.

успостављање функционалне демократије, попут независног судства, поштовања закона и индивидуалних права, истовремено су и одлучујући оквирни услови у којима се може обезбедити ефикасна заштита власничких и уговорних права.⁴⁹⁹ Последње је, макар у поставци нове институционалне економије, одлучујућа детерминанта успостављања и функционисања ефикасног и одрживог економског система.

Осим заштите власничких права, могуће је да алтернативни политички режими врше утицај и кроз обликовање понашања економских агената приликом размене, одређујући подстицаје којима се економски агенти руководе. Наиме, једна од битних претпоставки је да ће демократски конституционални оквир снажније и свестраније промовисати кооперативно понашање и подстицати сарадњу међу економским агентима у односу на друге режиме. Другим речима, демократија обезбеђује подстицаје којима су појединци мотивисани да раде и инвестирају, подстиче ефективну алокацију ресурса на тржишту, и приватну индивидуалну и организациону активност усмерену ка максимизацији економског благостања. У изразито динамичном и комплексном пословном окружењу, у мери у којој постоји кооперација битно ће бити одређени и капацитети одређене националне економије. Подстицајним деловањем на технолошка решења, акумулацију капитала, могућности релаизације инвестиција у истраживање и развој, утиче се и на путање и динамику економског раста.⁵⁰⁰ Демократске политичке институције не само да би требале да омогуће ефикаснију заштиту власничких права, и продубе и ојачају односе размене између економских агената, већ би требало да буду стимулативнији оквир за економски раст него ауторитарне алтернативе. То из разлога што омогућавају да најактивнији и најталентованији појединци партиципирају у најатрактивнијим пословним алтернативама, и тиме дају пун допринос реализацији пословног потенцијала које оне у себи носе.⁵⁰¹

У претходном делу размотрено питање утицаја политичке стабилности на економски раст треба, такође, делом објаснити и у контексту утицаја различитих политичких поредака на њу, па тиме и на економску ефикасност. У овом контексту, под одређеним претпоставкама, аутократски политички режими могу обезбедити

⁴⁹⁹ Olson, M. (1993), p. 572.

⁵⁰⁰ Amble, B. (2000), p. 649.

⁵⁰¹ Haggard, S. (1997), p. 123.

стимулативније услове за економски раст.⁵⁰² Наиме, у демократијама посебан извор неефикасности може потицати од политичке нестабилности, под претпоставком да је расподела дохотка наглашено неједнака, и тиме потенцијално стални извор социјалних тензија.⁵⁰³ С друге стране, ова врста ограничења не мора представљати озбиљан проблем за недемократије, али под претпоставком могућности контролисања социјалних тензија.⁵⁰⁴

С друге стране, валидна је и претпоставка да је политичка стабилност у значајној мери одређена обимом политичких права, а што је једна од полазних теорема у теорији политичког система. На основу оваквог становишта, несумњиве су предности које има демократски конституционални оквир у односу на аутократску алтернативу. Сходно томе, економска ефикасност ће бити већа у оном систему који је у стању да понуди, и ефикасно заштити, шири спектар политичких права и слобода.⁵⁰⁵ Осим чињенице да политичка стабилност позитивно корелира са обимом политичких права, додатни значај обима политичких слобода, у контексту детерминисања економске активности, потребно је потражити и у чињеници да су слободе у политичкој и економској сфери комплементарне и међузависне, при чему су последње од суштинске важности за изградњу ефикасног тржишног система. Најпознатији заступници оваквог става су свакако *M. Friedman* и *F. von Hayek*.⁵⁰⁶ Сходно овом становишту, постоји инхерентна усклађеност између демократске владе и тржишно оријентисаних права, што је најбоља гаранција ограничене државне интервенције, а тиме и слободног деловања предузећа.⁵⁰⁷

⁵⁰² Хипотеза којом се тврди да ће економски раст имати већу динамику у ауторитарним насупрот демократским порецима је тзв. *Lee хипотеза*. Наиме, бивши премијер Сингапура је истакао да недостатак политичке слободе подржава експазиван економски раст, док га грађанска права и демократија ограничавају. Ова перспектива се заснива на посматрању раста у економијама које су карактерисали ауторитарни режими попут Сингапура, Тајвана, Јужене Кореје или Кине. Guurgul, H. & L. Lukasz (2012), p. 6.

⁵⁰³ Искуства Мексика током 80-их година прошлог века делимично потврђују ову могућност, мада је реч о демократском оквиру који није у потпуности функционалан, а закључци који се износе у контексту анализе утицаја демократије/аутократије на економске перформансе подразумевају, у значајној мери развијене и функционалне институције једног или другог типа. Уколико није реч о једном или другом типу политичког поретка, онда је реч о системима које карактерише специфично политичко стање, које може констатовати једносмеран и деструктиван утицај који они врше на укупну економску размену и уопште социјалну интеракцију.

⁵⁰⁴ Наравно, потребно је нагласити и обрнуту релацију која, у контексту аутократије и економског раста, може постојати. Наиме, економски раст у недемократијама додатно осигурава политичку стабилност, што смањује вероватноћу појаве тензија. Lomdregan, J. & K. Poole (1992), pp. 76-77.

⁵⁰⁵ Kormendi, R. C. & P. G. McGuire (1985).

⁵⁰⁶ Посебно значајно дело у поменутом контексту је von Hayek, F. (1960). С друге стране, основне идеје о повезаности политичких и економских слобода и економског просперитета нације могу се наћи код Friedman, M. (1962).

⁵⁰⁷ Goldsmith, A. A. (1995), p. 162.

Сличан аргумент овоме, али у ширем контексту, објашњава се кроз истицање корелације која постоји између економске и политичке културе, односно, система вредности и правила који усмеравају и обликују социјалну и економску интеракцију. Често се као пример за ову врсту тврдњи истиче да је економија Атине била неупоредиво снажнија од економије Спарте, при чему се објашњење највећим делом заснива на флексибилности атинске демократије.⁵⁰⁸

Иако, како је претходно истакнуто, партиципативна демократија омогућава економски раст већег квалитета, превасходно у погледу одрживости, обезбеђујући већу предвидивост и стабилност у дугом року, постоји и додатни разлог кроз који је могуће интерпретирати допринос овог конституционалног оквира економским резултатима. Наиме, овај конституционални оквир обезбеђује флексибилније реаговање укупног система у односу на екстерне шокове, што је нарочито уочљиво из историјске перспективе, било да је реч о трансформацији бивших социјалистичких земаља крајем XX века, или најновијим социјалним и економским променама у неким афричким и азијским земљама.⁵⁰⁹ Притом, потребно је истаћи да уколико се посматрају економске перформансе које се остварују у оквиру различитих система, још једна битна карактеристика је уочљива. Наиме, очигледно је да је већа стабилност перформанси карактеристична за партиципативне демократије у односу на алтернативне политичке моделе.⁵¹⁰ Ова чињеница потврђује већи степен реагибилности на екстерне шокове, као периодичне феномене са којима се сусрећу, у већој или мањој мери, сви привредни системи, а с друге стране, представља значајан индикатор одрживости појединих система.

Иако постоје контроверзе у погледу односа између одговарајућег карактера политичких односа и политичке стабилности, ипак се чини да систем политичких институција, који своју форму заснива на неком виду политичког монопола, има у себи инхерентну црту нестабилности коју није могуће елиминисати. У прилог овој чињеници сведоче многа искуства у историји, а начин на који се овај утицај прелива на

⁵⁰⁸ Minier, A. J. (1998), p. 256.

⁵⁰⁹ Rodrik, D. (2000), p. 15.

⁵¹⁰ Doucouliagos, H. & M. A. Ulubasoglu (2008), p. 64.

функционисање реалне економије је доста неодређен, мада кретање појединих величина може пружити доста индикативну слику о њему.⁵¹¹

Алтернативни поглед на предност демократског конституционалног оквира у односу на аутократију може се интерпретирати кроз категорије економске науке. Наиме, стање конкуренције представља најефикаснију структуру у којој се на најбољи могући начин решавају проблеми у домену алокације и дистрибуције економских ресурса. У том смислу, и демократски конституционални политички оквир може бити схваћен као еволутивни процес конкуренције.⁵¹² Као такав, поседује својство које води ефикаснијим социјалним изборима, а што није карактеристично за аутократску алтернативу. Посебно је овај аспект доминантан у динамичком контексту и кумулативном агрегатном изразу.

Најчешће истицана критика демократије у контексту економског раста састоји се у чињеници да у таквом систему политичких институција постоји наглашена склоност да се интензивније спроводе редистрибутивне политике која ограничавајуће делују на економски раст.⁵¹³ Другим речима, иако се демократски политички пореци заснивају на широком спектру политичких права и цивилних слобода, они могу водити економске политике које дестимулативно делују на инвестиције и на предузетничку активност. С

⁵¹¹ Наиме, релевантност овог аспекта се делом може закључити на основу података из *China Private Wealth Report – China’s private banking industry: competition is getting fierce* или информације информације из истраживања пекиншког Института за технологију. Овај Извештај указује да је више од 30% Кинеза, чије је богатство износило више од 100 милиона јуана, пребацило највећи део свог капитала у иностранство, док од преосталих 70% то размишља да учини 47%. Иако се као најчешћи разлог истичу бољи услови у иностранству у погледу образовања њихове деце, 43% истиче да је главни разлог за селидбу капитала то што је неизвесност са функционисањем система исувише велика и немогућност постојећих политичких институција да елиминишу озбиљне недостатке, како тржишне, тако и државне. Ту се, превасходно, наводи као разлог правни систем који је под великим утицајем фактора који долазе из политичке сфере. Међутим, најзначајније је истаћи да последице оваквих кретања по економске перформансе могу бити веома велике, јер оваквим трендовима Кина губи значајну групу сопствених приватних инвеститора и потрошача, дугорочно се смањује инвестициона активност и губи креативни део економије који на најефикаснији начин решава алокативне проблеме у националној економији. *China Private Wealth Report – China’s private banking industry: Competition is getting fierce.*

⁵¹² Врло значајан допринос разумевању процеса доношења одлука у демократском институционалном контексту и рефлексије ових одлука на економску ефикасност дао је *J. A. Schumpeter*, иако је његова примарна заслуга за објашњење процеса економског развоја базирана на концепту, или динамици „креативне деструкције“. О томе, као и закључцима који произилазе из шумпетерове анализе видети: *Schumpeter, J. A. (1946)*. Иначе, интересантно је да су и *J. A. Schumpeter* и *K. Marx* и *H. de Sen-Simon* имали исте представе о томе у којим ће се социјалним односима развијати друштво (сва тројица су неизбежним сматрала развој комунизма као последње предвидиве форме социјалног и економског уређења), али на основу сасвим различитих тумачења тенденција присутних у временима у којима су живели и на основу различитих претпоставки на којима су заснивали сопствене ставове о функционисању економског и социјалног система.

⁵¹³ *Commander, S. & Z. Nikoloski (2010), p. 3.*

друге стране, аутократски режими могу усвојити економске политике које обезбеђују базичне економске слободе, и које су стога стимулативне за приватну иницијативу и инвестициону активност,⁵¹⁴ чиме се остварује окружење повољно за пословну активност. Међутим, и овај аспект је неопходно условно прихватити, јер се редистрибутивним политикама, пре свега, у смислу преусмеравања инвестиција ка потрошњи не исцрпљује укупни ефекат на економске перформансе.⁵¹⁵ Наиме, већ је истакнут значај политичке стабилности као неопходног кровног услова за динамичну економску активност. Управо су редистрибутивне политике чинилац који омогућује, и у великој мери, доприноси стабилизацији социјалних прилика у националној економији. Осим тога, често се истиче да политичке институције демократије чине систем државних институција и политичких актера респонзивнијим на јавну тражњу у областима као што су образовање, здравље и правда – елементима који су од суштинске важности за дугорочни привредни раст.⁵¹⁶ Као додатни извори неефикасности у демократијама наводе се слабости демократских влада у односу на популарне захтеве за тренутном потрошњом на штету ефикасних инвестиција, рањивост на *rent seeking* понашање, и чињеницу да демократске политичке институције не могу мобилисати ресурсе брзо. Осим тога, ове институције могу бити изложеније конфликтима на бази социјалних, класних или етничких подела.⁵¹⁷ Иако овакве критике могу имати упориште у посматрању начина на који функционишу поједини демократски системи, потребно је нагласити два битна аспекта. С једне стране, ни алтернативни политички системи нису ослобођени недосатака који су претходно поменути. Напротив, чини се да су они још изложенији њима, посебно у динамичком контексту. С друге стране, неопходно је остварити одређен степен развоја демократских политичких институција, како би њихова функционалност уопште могла да буде стимулативна за економски раст и како би се минимизирале евентуалне,

⁵¹⁴ Ali, M. A. & W. M. Crain (2002), pp. 416-417.

⁵¹⁵ Могуће је утицај политичких институција интерпретирати и у контексту трансформација у оквиру појединих режима. У том контексту, демократски политички режим може повећати економски раст када је иницијални ниво демократије прилично низак. Међутим, ова веза постаје негативна када се умерена количина политичких слобода достигне. Раст политичких права у ауторитарним режимима делује стимулативно на економски раст и инвестиције, пре свега, јер долази до ограничавања моћи извршне власти. Али, достизање умерене количине демократије и даљи раст у политичким слободама ограничава економски раст и инвестиције због негативних утицаја који настају услед редистрибутивних политика. Barro, R. (1996); Ali, M. A. & W. M. Crain (2002).

⁵¹⁶ Baum, M. A., & D. A. Lake (2003), p. 337.

⁵¹⁷ Doucouliagos, H. & M. A. Ulubasoglu (2008), p. 61.

претходно наведене, негативне импликације на ефикасност система.⁵¹⁸ Генерално можемо рећи, како то истиче *M. Olson*, предност демократије састоји се у томе што у процесу надметања на политичком тржишту иста већина која зарађује новац на тржишту и која бира владу има обухватнији интерес него аутократа.⁵¹⁹

Истовремено, потребно је преиспитати из системске перспективе, односно, теорије система, функционалност и евентуалне закључке у погледу ефикасности функционисања појединих политичких система. У том смислу, једна од битних функција политичког система, и њена рефлексија на економску динамику, огледа се у односу који постоји између политичког поретка и ризика, као инхерентног „оптерећења“ одређене економске активности. У том смислу, можемо рећи да политички пореци, сами по себи, могу бити ризикантни, уколико су превише „монотони“. Као такви, они не поседују захтевани варијабилитет, који им омогућава да се у једном турбулентном окружењу трајно успоставе.⁵²⁰

Друга диманзија из ове перспективе односи се на питање отворености политичког система, што може имати одлучујућу улогу у његовом успеху. Наиме, затворени системи су, претпостављено, сигурни и малог ризика. Претходно из разлога што се стање стабилне равнотеже идентификује као стање максималне ентропије. Овакво стање води парализи уобичајених очекивања и коначном распаду система. Разлог томе је да у овим стањима долази до везивања све слободне енергије. Тиме је систем неспособан да обезбеди „додатну количину рада“. Другим речима, системи нису у могућности да се самоорганизују репродукују због недостатка енергије. С друге стране, систем кога карактерише размена енергије је способан да производи „новитете“, у смислу да континуирано функционише, односно континуирано се мења. Да ли ће промене које притом настају бити у правцу стабилизације или дестабилизације система, зависи од способности структура и односа моћи да одреагују на притиске који су ендогено и егзогено узроковани. Оно што се намеће као закључак јесте да се функционални и одрживи системи репродукују не кроз равнотежу, већ кроз диференцијалну изградњу и промене, односно кроз неравнотежу.⁵²¹

⁵¹⁸ Захтев за извесним нивоом економског развоја, како би се постигла пуна функционалност партиципативне демократије, је тзв. *Lipset*-ова хипотеза. Lipset, M. S. (1959).

⁵¹⁹ Olson, M. (1997), p. 53.

⁵²⁰ Schubert, C. (2011), p. 30-31.

⁵²¹ Quaas, F. (2010), pp. 101-102.

У упоредној оцени институционалних карактеристика, које карактеришу демократије насупрот аутократијама, оквирни закључак говори у прилог плуралистичком систему политичких институција и механизма који су присутни у демократским системима, које имају боље „квалитете“ и у бољем стању да обезбеде потребну адаптивност и ефикасно превазилажење изазова и потреса било интерног или екстерног карактера. Иако су одређена одступања од наведених релација могућа, у смислу да демократија не покаже пуну функционалност, односно аутократија покаже већу способност адаптације у одређеним ситуационим структурирањима, ипак се чини да партиципативна демократија представља адекватнији начин решавања основних економских, али и социјалних, дилема које се појављују у једном друштву.

2.3. Централизован и децентрализован политички систем и економска ефикасност

Уколико се погледа историјско искуство, можемо констатовати, како то истиче *D. C. North*, да је раст био више изузетак, а да су далеко чешће појаве биле стагнација и опадање, што указује на чињеницу да он нити је неизбежан, нити је природно стање.⁵²² Односно, економски раст је под утицајем великог броја фактора који су ретко структурирани на начин да се остваре потенцијали економске активности у једном друштву. Осим до сада анализираних међузависности и детерминанти које доминирају у расправама о политички детерминисаним институционалним димензијама економског раста, потребно је истаћи још једну карактеристику политичког система, а која може имати велики утицај на економску ефикасност, мада се често истиче и њен шири значај – у контексту детерминисања економског развоја.⁵²³ Овај аспект се састоји у анализи утицаја децентрализованих политичких институција, као институционалне основе која стимулативно делује на економски раст. Осим позитивних утицаја, неопходно је идентификовати и елементе децентрализованих, односно централизованих структура које могу имати контрактивни карактер на економску размену. Иако различити теоријски приступи, па и у оквиру институционалне економије, на различите начине објашњавају предности функционалне

⁵²² Cross, F. V. (2002), p. 1741.

⁵²³ Што се тиче односа између економског развоја и децентрализације, многе студије потврђују постојање снажне корелације. Притом, релација се креће у смеру да што су остварени виши нивои економског развоја то је већи ниво компетенција сконцентрисан на нижим административним нивоима. Panizza, U. (1999).

децентрализације,⁵²⁴ ипак је потребно имати у виду да је проналажење ефективног и ефикасног нивоа децентрализације изузетно тежак задатак у обликовању институционалне структуре.⁵²⁵

Значај децентрализације није уочљив само кроз разноврсне и бројне анализе на теоријском нивоу, већ се може препознати и његова оперативна вредност кроз чињеницу да је често истицан циљ многих влада да кроз адекватну политику децентрализације креирају институционални оквир који ће обезбедити одржив раст *per capita* дохотка.⁵²⁶ Ово је посебно битно уколико се посматра искуство већине транзиционих економија, јер је централизација била једно од значајних оптерећења у њиховом претходном полувековном развоју, мада је висок ниво концентрације власти карактерисао и раније епохе у већини ових земаља.⁵²⁷ Ова карактеристика посебно долази до изражаја уколико се има у виду чињеница да је комплексност модерних тржишних економија толико велика да се централизовано креирање закона и одлучивање не може ефективно суочити са потребом да се оствари нормативна регулација међу заједницама појединаца, које се континуирано суочавају са проблемом колективног избора.⁵²⁸

Историјско искуство је посебно упечатљиво када се жели оценити тенденција институционалне трансформације од централизованих ка децентрализованим системима. Посебно интересантан је пример Мексика, где је специфична

⁵²⁴ На пример, из перспективе еволутивне институционалне теорије, одлуке донете на децентрализованом, нижем нивоу, резултирају у ефикасној еволуцији система као целине. Претпоставка за то је конкурентно окружење, јер су само у таквом окружењу актери мотивисани и у стању да траже и имплементирају најефикаснија институционална решења. Из еволутивне перспективе, подражава се да ће децентрализоване одлуке довести до неопходних промена у систему као целини. Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 155. Насупрот томе, централизоване структуре се карактеришу релативно високим степеном ригидности, који онемогућава ефикасно формулисан одговор економских агената. Шта више, чак када дође до формулације одређеног решења оно може бити додатно оптерећење за ефикасне промене, јер у измењеним околностима оно може бити или потпуно неделотворно, или чак додатно оптеретити функционисање система.

⁵²⁵ Како је то још *de Tocqueville*, у свом чувеном и често цитираном делу *Democracy in America*, написао „онако како је немогуће одредити унапред, са било којим степеном извесности, удео ауторитета који сваки од нивоа власти треба да поседује, тако је немогуће и предвидети све инциденте у постојању једне нације.“

⁵²⁶ Davoodi, H. & H. Zou (1998), p. 245.

⁵²⁷ Међутим, колико је тешко формулисати адекватан институционални оквир у овом погледу сведочи искуство Мађарске. Наиме, одмах након уласка у процес транзиције, а желећи да отклони недостатке који су произлазили од претеране централизације из периода социјализма, отишло се у претерану децентрализацију, где су широка овлашћења дата далеко већем броју административних подручја него што су разлози економске ефикасности, административне сврсисходности или социјалних преференција били оправдани, што је условило касније поновне трансформације у тражењу ефикасног и пожељног нивоа децентрализације кроз веће степене централизације.

⁵²⁸ Crawford, E. S. & E. Ostrom (1995), p. 597.

централизована институционална конституција система, у комбинацији са другим институционалним карактеристикама, условила релативно и снажно заостајање у односу на развијене тржишне економије у протеклих два века.⁵²⁹ С друге стране, понекада конвенционалне опсервације о детерминисаности економских перформанси, попут утицаја који долазе од стране величине и демографских показатеља, нису довољне да би се на адекватан начин објаснила економска стварност. Потребна су додатна објашњења, која се, делом, могу састојати управо у степену концентрације политичке моћи у појединим земљама. О овоме, можда, посебно илустративно говори различити развој Француске и Холандије у протеклих четири века. Наиме, и у овом случају се делимично објашњење налази у карактеру политичких институција – значајним делом децентрализованих у Холандији и релативно високо-централизованих у Француској.⁵³⁰

Свака држава се састоји из мреже организација које су структуриране у одређене хијерархијске нивое, а са циљем обезбеђивања јавних добара и услуга и обезбеђивања формалне институционалне инфраструктуре за ефикасне трансакције између економских агената. У зависности како су структурирани односи међу различитим

⁵²⁹ Наиме, национални доходак у Мексику *per capita* је био ближи нивоима у УК и САД 1800. године него било када касније. У овом временском периоду Мексико је производио више од трећине дохотка у УК, и скоро половину у односу на ниво у САД. Након тога је флукутирао на 10 до 15% у односу на ниво у САД-у. Један од значајних разлога за постојање оваквих трендова је био систем државних институција који је, у великој мери, деловао дестимулативно на слободно предузетништво. Другим речима, проблем је била сама држава, принципи на којима је она била заснована. Притом, нова врста централизма, подстицана специфичним утицајима цркве и колонијалне елите, допринела је конфронтацији у односу на регионалне потребе ка већој аутономији, као и либералнијим институцијама, што је негативно утицало на релативно заостајање Мексика. Ово је, делом, последица и традиције која је везана за Бурбонску династију, где је централизам представљао једно од кључних обележја у функционисању шпанске државе. Coatsworth, H. J. (1978), pp. 94-95, 97.

⁵³⁰ О овом аспекту посебно упечатљиво говори прва компаративна студија о перформансама Француске и Холандије. Наиме, иако је становништво Холандије било 10 пута мање од становништва Француске у XVII веку, француска трговачка флота је била девет пута мања од холандске, њена спољна трговина је чинила четвртину нивоа у Холандији, ниво каматне стопе је био два пута већи, средства пласирана у иностранство безначајна, док је Холандија имала значајне инвестиције у другим земљама. Објашњење за овакву врсту супериорности налазило се у снажним инфраструктурним предностима које су смањивале транспортне трошкове, јефтним државним услугама, јасним власничким правима и њиховим олакшаним трансфером, и ефикасним легалним системом. Maddison, A. (2003), p. 15. Осим тога, специфичан систем децентрализованих институција базиран на рудиментарној и пионирској форми парламентаризма је, такође, одиграо значајну улогу. Наиме, Француска је била, а и данас је, свакако један од најцентрализованијих европских политичких и економских система, што је извесно имало и директан утицај на динамику економског раста. Насупрот томе, политичке и економске институције Холандије, која је заједно са УК, прва европска држава које је у XVII веку увела парламентарни политички систем који је ограничио моћ монарха, карактерисала се адаптивним, флексибилним и ефикасно децентрализованим системом политичких и економских институција које су се показале значајним фактором континуираног унапређивања економских перформанси. Између осталог, и данас је холандски *GDP per capita* 21,4% већи од оног у Француској.

организационим нивоима, можемо идентификовати различиту институционалну конфигурацију, на основу које одређене системе можемо сврстати као претежно централизоване или децентрализоване, а што може имати одређене импликације на ефикасност функционисања тих система.⁵³¹

У анализи утицаја степена концентрације власти на различитим нивоима на економске перформансе, једна од полазних тачака је карактер децентрализованог, односно централизованог система институција. У том контексту, можемо рећи да претежно централизован систем постоји када се управљачке компетенције коцентришу на највишим хијерархијским нивоима, док се о децентрализованом систему може говорити када су овлашћења за доношење одлука у значајном обиму сконцентрисана на ниже хијерархијске нивое, а тиме у мањем обиму одређена кроз правила виших хијерархијских нивоа.⁵³² Насупрот томе, централизоване политичко-економске институционалне формације карактерише концентрација компетенција у домену формулације и имплементације одлука на хијерархијски вишим административним позицијама.

Степен централизованости политичких институција не зависи од карактера политичког система, иако је то једна од честих погрешних премиса од којих се полази у истраживањима. На пример, Кина има много децентрализованости систем управљања него што то имају Јапан или Јужна Кореја. То, у одређеним околностима и при специфичним одлукама, може представљати бремене с аспекта ефикасности, како се то показало у кинеском случају. Наиме, кинеско руководство на националном нивоу је у многоме, због недовољног бирократског капацитета, ограничено у стимулацију формирања великих фирми. Тако, на пример, у више наврата поновљени напори да се примене административне мере, како би се консолидовала високо дисперзована кинеска ауто-индустрија, били су неуспешни услед опозиције управа на локалном и нивоу провинција.⁵³³

⁵³¹ На пример, уколико посматрамо искуства развијених и земаља у развоју, интересантно је истаћи резултате студије *H. Davoodi*-а и *H. Zou*-а, којом је обухваћено и анализирано 46 земаља у периоду 1970-1989. године, при чему су развијене биле више децентрализоване него земље у развоју – 33% у односу на 20%, и имале су вишу стопу економског раста – 2 у односу на 1.6%. Davoodi, H. & H. Zou (1998), p. 255.

⁵³² Göbel, E. (2002), p. 240.

⁵³³ Wilson, J. (2007), pp. 250-51.

На основу два критеријума – како је институционализована координација међу различитим деловима у једној држави, и какав је релативни значај централног институционалног нивоа у односу на ниже унутар одређене административне целине, можемо идентификовати различите институционалне аранжмане. Наиме, на основу два поменута критеријума, могуће институционалне форме државе су представљене Табелом 3.1.

Табела 3.1. Типови децентрализованих и централизованих система

Принцип институционалне изградње	Унитаризам	Федерализам		Партикуларизам
		Федерација	Конфедерација	
Институционална форма	Централизована форма	Федерација	Конфедерација	Аутономни (делови-) државе
Координација међу деловима преко	Упутстава централе	Федералног устава	Конфедералног уговора	Уговори међу деловима
Значај централе	Доминирајући	Средњи	Мали	Не постоји

Извор: Erlei, M. *et al.* (2007), p. 406.

Када говоримо о позитивном утицају децентрализације на економске перформансе, потребно је, пре свега, истаћи да ови политичко-социјални системи имају три важне предности:⁵³⁴

- децентрализоване организационе јединице могу боље и диференцираније задовољити тражњу грађана у односу на различиту структуру и обим јавних

⁵³⁴ У основи, када се говори о децентрализацији и њеним предностима, полази се од три доминантне хипотезе, које, донекле, инкорпорирају све аспекте који су повезани са њеним стимулативним утицајем на економске перформансе. Једна је *Tiebout* хипотеза (1956) која се односи на конкуренцију између различитих јурисдикција, друга је *von Hayek*-ова хипотеза (1948) која се односи на информационе предности и трећа је *Oates*-ова хипотеза која се односи на већу хомогеност преференција. Zhang, T. & Zou, H. (1997).

услуга,⁵³⁵ што је аргумент који се, у основи, односи на тзв. *Oates*-ову теорему децентрализације;⁵³⁶

- могуће је кроз кооперацију различитих институционалних нивоа, услед информационих синергија које воде ефикаснијем решавању проблема и коришћењу могућности, а посебно код оних који се налазе на истом хијерархијском нивоу, остварити значајне предности приликом производње јавних услуга, што објашњава тзв. *von Hayek*-ова хипотеза, а скоријим кинеским искуствима је упечатљиво потврђено.⁵³⁷
- могуће је да путем конкуренције дође до најефикаснијег решења за понуду јавних добара и услуга, и то како вертикалне тако и хоризонталне, међу различитим административним целинама,⁵³⁸ што се заснива на тзв. *Tiebout* хипотези.

На генералном оперативном фискално-политичком нивоу, односно из перспективе реалне политике, можемо рећи да се основни очекивани позитивни механизам утицаја децентрализације на економску ефикасност, а на основу претходних теоријских поставки, састоји у повећању ефикасности трошења јавних ресурса.⁵³⁹

Осим ова три централна аргумента, могуће је издвојити и дадатни, који је, у основи, дериван из претходних. Он се односи на могућност да се децентрализацијом може остварити већа ефикасност кроз стимулисање експериментисања и иновација у обезбеђивању јавних добара и услуга. Избор политике децентрализације ка локалним нивоима власти има предност у томе што неколико алтернативних политика могу

⁵³⁵ Овде посебну улогу има и ограничена рационалност оних који доносе одлуке, па се претпоставља да ће на вишим хијерархијским нивоима, она бити израженија и тиме вероватније водити мање ефикасним алтернативама са аспекта одлука које се доносе. Осим тога, децентрализоване структуре су у стању да донесу брже одлуке, а тиме вероватно и квалитативно боље одлуке него централизоване. Göbel, E. (2002), pp. 245, 252.

⁵³⁶ Основна порука ове теореме односи се на чињеницу да због информационих предности базираних на институционалној и физичкој прилагођености политика локалним резидентима, декомпоновање административне и политичке моћи на ниже нивое води повећаној ефикасности у обезбеђивању локалних јавних услуга и тиме подржава стопе економског раста на регионалном, али и на националном нивоу. Ово је тзв. *Oates* теорема децентрализације. Limi, A. (2005), p. 450.

⁵³⁷ Lin, Y. J. & Z. Liu (2000), p. 2.

⁵³⁸ Schnellenbach, J. (2004), pp. 20-21.

⁵³⁹ Оптималност децентрализованог система не може бити посматрана само из перспективе изоловане административне јединице. Да би из перспективе административних трансакционих трошкова одређено организационо решење било оптимално, неопходно је да еластичност трошкова у односу на број јурисдикција буде мања од јединице. Уколико административне трошкове представимо као AT , а број јурисдикција као v , онда се поменути еластичитет формулише као $(\Delta AT/\Delta v \cdot v/AT)$. Erlei, M. *et al.* (2007), p. 441.

симултано бити разматране. Насупрот томе, централни ниво може евалуирати само појединачну алтернативу у одређеном моменту и тиме бити у стању да много спорије идентификује супериорне алтернативе.⁵⁴⁰

Институционално структурирање, у правцу успостављања децентрализованог система, је скупо и неизвесно у погледу резултата који ће на крају тог процеса бити остварени из неколико разлога, што је нарочито наглашено уколико се ради о прелазу из једног високо-централизованог система, који је карактерисао већину транзиционих привреда. С једне стране, не постоји универзални образац у виду егзактних параметара којим би се непосредно одредило, у смислу одговарајућих правила или егзактних пропорција, колика средства и какве надлежности би требало да се нађу на појединим административним нивоима.⁵⁴¹ Дакле, непоходно је анализирати и друге институционалне димензије када је реч о одређивању ефикасног нивоа децентрализације. Осим тога, децентрализација је одређена мрежом конституционалних правила, које је политички и социјално тешко мењати, и чија би институционална промена значила високе трошкове. Иако је могуће, унутар датих правила, вршити одређена прилагођавања, флексибилност таквог оквира је најчешће мала, често козметичка, а самим тим и њен ефекат на економски раст.⁵⁴² То је,

⁵⁴⁰ Strumpf, K. (1999), p. 208.

⁵⁴¹ Утврђено је да је ниво децентрализације у Чилеу од око 10% – укупни државни расходи трансферисани од централног ка локалним нивоу, допринео значајно побољшању индикатора као што су јавно здравље и образовање. С друге стране, ниво од 15% у Аргентини је виђен као један од главних разлога макроекономске дестабилизације и кризе у домену економије-обима. Али, Аргентина је федерална држава, а Чиле унитарна. Enikolopov, R. & E. Zhuravskaya (2007), p. 2262.

⁵⁴² Битно је напоменути да постоји више начина на које децентрализација испољава своје дејство на економски раст. У основи, она би требало да доведе до повећања алокативне ефикасности и повећања инвестиција. На пример, у Кини је фискална децентрализација довела до раста, углавном, услед повећања алокативне ефикасности, док је утицај на инвестиције био далеко мањи, ако уопште сигнификантан. Lin, Y. J. & Z. Liu (2000), p. 18. Притом, конкретизација утицаја алокативне ефикасности се, такође, може реализовати на различите начине. На пример, ефикасније потрошени ресурси на децентрализованом нивоу ће кроз боље образовану и здравију радну снагу у будућности имати позитиван утицај на економски раст. У том контексту, када се говори о утицају степена децентрализације на економски раст потребно је говорити о утицају на компоненте економског раста, попут бољег квалитета и квантитета варијабли у једначини економског раста, пре него о утицају на економски раст *per se*. Martinez-Vazquez, J. & R. M. McNab (2003), p. 1609. Осим претходног, вероватно је да ће виши степен децентрализације допринети квалитетнијем управљању, чиме ће бити остварене претпоставке за динамичнију економску активност. Huther, J. & A. Shah (1998), pp. 9-10. Према једном броју студија, посебно битна веза се остварује кроз механизам децентрализација→нижи ниво корупције→боље економске перформансе. Другим речима, према овим студијама децентрализација у државним расходима је снажно и статистички сигнификантно повезана са нижим нивоима корупције. Другим речима, релација између корупције и децентрализације је снажна и негативна. Fisman, R. & R. Gatti (2002), p. 339. Разлог за ову врсту закључака састоји се у томе што корупција може бити мање изражена на локалним нивоима него на централним, јер је видљивија бирачима, чиме је ефикасније санкционаисана кроз политички процес него на централном нивоу.

вероватно, једним делом и објашњење зашто различите студије са готово идентичним показатељима долазе до различитих закључака. Другим речима, у пракси се често испољава разлика између *de facto* и *de jure* децентрализације, са значајним последицама по ефикасност.

Следећи битан аспект односи се на одређене бихејвиоралне претпоставке политичких актера, које би морале бити задовољене уколико се од децентрализације очекују позитивни ефекти. Наиме, да ли ће повећани степен децентрализације имати позитиван уплив на економску ефикасност не зависи само од премиса везаних за диференцијалне преференције које могу постојати, већ и од бихејвиоралног модела кроз који посматрамо политичке актере на нижим нивоима. Наиме, само у случају да се политички актери посматрају као максимизатори социјалног благостања од децентрализације се може очекивати позитиван утицај на раст.⁵⁴³ У случају да је реч о моделима који посматрају понашање кроз призму левијатанског ентитета,⁵⁴⁴ или нисканонског типа бирократе,⁵⁴⁵ позитивни утицаји на економску ефикасност ће или изостати или бити далеко мањи, можда чак и негативни.

У вези са претходним, додатни аргумент у прилог децентрализацији, а у контексту утицаја на економски раст, може се састојати у томе што се њоме претпоставља да су локални политичари директно одговорни за резултате који се на одређеној територији постижу, док су националне владе одговорне за већи број задатака истовремено (тзв. *multitasking*), где је тешко идентификовати јасне релације у домену појединачних циљева од стране бирача. У том случају, једино је важан

Sewell, D. (1996). Насупрот изнетом становишту, постоји и супротно гледиште, које претпоставља да су политички актери изложенији притиску интересних група на нижим хијерархијским нивоима и да, генерално, ниво корупције расте са нивоима децентрализације. Treisman, D. (2000b). Осим наведеног, једна од студија је указала на чињеницу да су федералне државе – оне су по дефиницији децентрализовани системи, корумпираније него унитарне. Међутим, федерално уређење не мора рефлектовати и стварни обим децентрализације моћи и ресурса у одређеној земљи. Осим федералног утицаја на корупцију, ова студија је утврдила и да су земље које имају протестантску традицију, дакле оне које су биле под британском колонијалном управом, и оне које имају више нивое увоза мање корумпираније. Treisman, D. (2000), pp. 437-442.

⁵⁴³ Martinez-Vazquez, J. & R. M. McNab (2003), p. 1604.

⁵⁴⁴ „Левијатан“ се односи на могућност понашања државе тако да максимизира своју моћ – у економском контексту посебно да максимизира приходе на штету пореских обвезника. Thiessen, U. (2005), pp. 239-240.

⁵⁴⁵ Сходно Нисканенској теорији бирократије – по економисти *Niskanen*-у (мада је и он пошао од модела *Parkinson*-а и *Tullock*-а) указује се да је карактеристична особина јавног сектора прекомерна понуда аутопута, а не неефикасност у ужем смислу – производње аутопута по вишем од минималног трошка (ова врста неефикасности је тзв. *X*-неефикасност по *Leibenstein*-у). Breton, A. & R. Wintrobe (1975).

агрегатни израз перформанси. Другим речима, више директне одговорности би требало да побољша перформансе локалних влада.⁵⁴⁶

Још један из спектра тзв. „аргумената политичке економије“ односи се на карактеристике политичких тржишта. Наиме, претпоставка је да ће оне државе у којима постоје јаке националне партије имати ефикасније спроведен процес децентрализације, чиме ће бити остварене јасне предности у домену економског раста. Насупрот томе, оне земље, у којима је конфигурација политичког тржишта карактерисана славим партијама, значајно децентрализовани системи могу имати негативан утицај на ефикасност. Разлози за то су бирократског карактера, као и понашање политичара. Наиме, политичке партије које су јаке нуде оним успешним чиновницима на локалном нивоу велике могућности у домену напредовања. С друге стране, децентрализовани систем који се одликује славим партијама, које имају искључив фокус на локални ниво, са славим интересом за централу, има негативан утицај и може водити паралисању система на националном нивоу. Другим речима, јак национални партијски систем је веома ефикасан начин за оправдање за додељивање политичких подстицаја локалним политичарима са националним циљевима, док, истовремено, чува њихову одговорност према локалним бирачима, а што је неопходан предуслов ефикасне децентрализације.⁵⁴⁷

Однос између децентрализације и економских перформанси не само да је потребно посматрати као, великим делом, условљен осталим карактеристикама институционалне структуре сваке појединачне земље, те у том смислу и национално специфичан,⁵⁴⁸ већ је потребно истаћи да постоји једна црта универзалности на релацији економске перформансе-децентрализација. Притом, специфичне конкретне вредности ове релације варирају код сваке појединачне земље. Наиме, потребно је, као и већину других феномена у економији, однос између фискалне децентрализације и економског раста посматрати као нелинеарну. Другим речима, до одређеног нивоа фискална децентрализација може имати позитиван утицај на економски раст, а након

⁵⁴⁶ Fisman, R. & R. Gatti (2002), pp. 327-328.

⁵⁴⁷ Enikolopov, R. & E. Zhuravskaya (2007), pp. 2282-2283.

⁵⁴⁸ На пример, према резултатима студије *J. Y. Lin*-а и *Z. Liu*-а, у Кини би пребацивање са потпуно контролисаног централног фискалног система ка потпуно децентрализованом водило повећању стопе економског раста од отприлике 10%. Lin, Y. J. and Z. Liu (2000), p. 15. Ова врста закључака, иако је крајње условна, јер је заснована на претпоставци *ceteris paribus*, а донекле кореспондира и ширим институционалним карактеристикама кинеске економије, свакако је од ограничене релевантности, за друге националне економске системе.

тога, то дејство постаје негативно.⁵⁴⁹ У том смислу, прелазак из централизованог ка децентрализованом систему, уколико то подразумева пробијање ове тачке, значи прелазак из стања неефикасности у стање нове неефикасности.

Осим побројаних потенцијалних позитивних утицаја децентрализације на економске перформансе, потребно је истаћи и да децентрализација може *vis-à-vis* носити и одређене ризике по економску ефикасност. У том смислу, постоји више аспеката на које је потребно указати, како би се на адекватан начин сагледали и ризици које она носи.

Први неопходан услов да би децентрализација донела жељене резултате јесте да одређена економија обима буде задовољена, како би производња јавних услуга и добара у оквиру конкретне јурисдикције била економична и ефикасна. Из тог разлога се поједине функције, попут одбране или спољних послова, никада не спуштају на ниже нивое, већ су то заједничке функције на нивоу једне државе. Међутим, код анализе трансфера надлежности и утицаја на трошкове треба бити посебно опрезан, зато што, иако је одређено децентрализовано решење неефикасно, то не значи да је кључ у централизацији те функције. Постоје и други начини на које је у таквим ситуацијама могуће организовати специфичну функцију која би истовремено значила и смањење трошкова у односу на алтернативу њене централизације.⁵⁵⁰

⁵⁴⁹ Једна упечатљива студија да је средњи ниво фискалне децентрализације – где субнационални нивои политичких структура кореспондирају нивоу од 30-45% укупних државних расхода – повезан са већим растом GDP-а и вишим укупним нивоом капитала у односу на ниске и високе нивое децентрализације. Thiessen, U. (2005).

⁵⁵⁰ Ту можемо навести следећи једноставан пример. Претпоставимо да једна релативно мала територијална-административна јединица, на пример, локална самоуправа, жели да реши проблем са отпадом. Она у ту сврху жели да ангажује приватног снабдевача овим услугама. У том случају, вероватно неће бити остварена економија обима, с обзиром на број субјеката којима услуга треба да буде пружена. Међутим, било би погрешно извести закључак да дата врста услуга мора бити централизовано уређена. Јер, уколико дата административно-политичка јединица, заједно са још неколицином других мањих заједница, формира тражњу код датог произвођача, биће остварена економија обима за произвођача, а трошкови производње не морају бити већи него код централизованог система. Напротив, оно што следи из економске анализе овог процеса, јесте да централизована институционална решења могу бити мање ефикасна. Наиме, сада тржишној моћи на страни понуђача стоји контрастежа у виду кооперације и формирања заједничког наступа на страни тражње. Тиме се отвара већа могућност преговарања у погледу цена, а што произилази на основу традиционалне теорије цена за тржишну форму билатералног монопола. Исте предности могу бити остварене и у случају самосталне организације производње. У том случају, значајна предност се очекује, пре свега, из редукације информационе асиметрије, а која може бити превазиђена кроз кооперацију више територијално-политичких јединица. Међутим, са растућим бројем појединачних јурисдикција, расту и координациони трансакциони трошкови из два разлога. Један разлог се односи на чињеницу да расте број учесника у процесу одлучивања, што повећава трошкове доношења одлука, а у домену јавних добара и при датој аутономији појединачних административних јединица,

Следећи негативни аспект утицаја децентрализације испољава се на то што су превише децентрализовани системи рањиви на превише уске интересе. Ово из разлога што политичари у таквим условима показују посебан сензибилитет у односу на гласове локалних бирача. То може изазвати, услед значајне фискалне аутономије, да преференције локалних гласача буду задовољене на нивоу који угрожава економску ефикасност, што се, у основи, ослања на поменути нисканенски модел политичког понашања. Осим тога, негативан утицај децентрализације може се очекивати и услед специфичног понашања субнационалних нивоа, а које би довело до отежане координације и кооперације између нивоа у истом хијерархијском положају, као и између различитих нивоа.⁵⁵¹ Директне негативне последице овога се могу, пре свега, испољити у виду хоризонталних фискалних неравнотежа и макроекономске нестабилности.⁵⁵² Аутентичан пример у овом контексту јесте Аргентина и њено искуство током 90-их година XX века. Осим утицаја на макроекономску стабилност и фискалну неравнотежу, потребно је истаћи и да постоји могућност да се услед колизије, која се може појавити када се држава хијерархијски структурира на више нивоа, повећа и величина јавног сектора, што преко ефекта истискивања приватних инвестиција може водити неефикасностима.⁵⁵³

Интензитет и квалитет утицаја децентрализације на економске перформансе може значајно зависити од специфичног ендемог или егзогеног карактера инструмената који стоје на располагању нижим хијерархијским нивоима у процесу буџетирања. У том смислу, уколико одређене административне области, мада је ово од веће релевантности за федералне државе, остварују главни део њихових прихода кроз екстерне или егзогене изворе, као што су, на пример, федерални трансфери или ренте од природних богатстава, децентрализација може уништити, пре него побољшати, фискалне подстицаје. Ослањање на ренте може концентрисати моћ у рукама регионалних политичких и економских елита, смањити релативне повраћаје од

постоји потреба консензусног решења. С друге стране, расте хетерогеност међу учесницима у процесу одлучивања, што *inter alia* додатно отежава и поскупљује процес формулисања узајмно прихватљивих и ефикасних одлука. У одређеним околностима, када су ови трансакциони трошкови посебно високи, централизација одређених активности може представљати реалну алтернативу. Erlei, M. *et al.* (2007), p. 436-438, 442-443.

⁵⁵¹ Limi, A. (2005), p. 458.

⁵⁵² De Mello, R. L. Jr. (2000), pp. 375-376.

⁵⁵³ Постоје студије које потврђују ову могућност. На пример, у једној од њих се истиче како је у кандаским провинцијама управо ово резултат раста јавног сектора. Мада, потребно је додати да то није резултирало у слабој економској динамици. Више о томе видети у: Grossman, P. J., & E. G. West (1994), p. 29.

инвестиција у побољшање пословне климе, повећати опортунитетне трошкове реформи и смањити конкурентски ефекат који би требало да постоји између различитих административних и политичких целина.⁵⁵⁴

Један од могућих негативних утицаја децентрализације на економски раст односи се на фракционализацију, где је децентрализација њена последица, чиме је узрокована корупција, и последично, економска неефикасност. Наиме, уколико је земља више етнички диверсификована, односно уколико је показатељ етно-лингвистичке фракционализације већи,⁵⁵⁵ онда је вероватно да ће и системи политичких институција и одлучивања бити децентрализованији. Претходно из разлога што се тензије, повезане са разноликошћу популације, често решавају кроз већу политичку децентрализацију. Међутим, вероватно је и да ће са већим степеном фракционализације, а тиме и децентрализације, бити и већи ниво корупције, који онда води мање ефикасним решењима, и споријем економском расту. Дакле, овде можемо идентификовати фракционализацију као фактор који води децентрализацији, која креира инситуционалну основу за виши ниво корупције, а у кумулативном изразу се смањује економску ефикасност.⁵⁵⁶

Посебан негативни утицај децентрализације може се испољити уколико се она посматра у вези са специфичним власничким формама. У овом случају, са већим уделом јавних предузећа, и услед снажне децентрализације, ефекти на фрагментацију тржишта, али и *rent seeking*, могу бити веома изражени. О овом потенцијалном негативном аспекту посебно сведочи искуство Кине, за коју је карактеристично да се значајан број предузећа налази под контролом локалних влада, чиме се успостављају баријере којима би се заштитила ова предузећа, што води уситњавању тржишта и *rent seeking*-у. Поменути случај са кинеском аутомобилском индустријом говори у прилог тези о могућем негативном утицају који долази од децентрализације.⁵⁵⁷

⁵⁵⁴ У том случају, може се појавити и специфичан облик централизације. Наиме, егзогено финансирани расходи нижих хијерархијских нивоа су карактеристично мање децентрализовани унутар себе, него они региони што су мање зависни од егзогених извора и имају сопствене фискалне инструменте на располагању. Посебно је у овом домену карактеристично искуство Русије. Freinkman, L. & A. Plekhanov (2009), pp. 510-511.

⁵⁵⁵ Овај показатељ указује на вероватноћу да ће две насумично изабране одрасле особе у одређеном друштву припадати различитим етно-лингвистичким групама.

⁵⁵⁶ Martinez-Vazquez, J. & R. M. McNab (2003), p. 1602.

⁵⁵⁷ Lin, Y. J. & Z. Liu (2000), p. 2.

Посебно ограничење, када се говори о могућности реализације потенцијалних користи од децентрализације, а које посебно долази до изражаја у земљама у развоју,⁵⁵⁸ па и у значајном броју транзиционих земаља, односи се на комбиновани утицај величине земље и висину иницијалног националног дохотка. У том смислу, потребно је истаћи да постоје фиксни трошкови који су повезани са вођењем и контролисањем администрација у оквиру децентрализованог режима. У земљама са ниским нивоима дохотка ови фиксни трошкови могу конзумирати значајну пропорцију укупних расположивих фондова, тако да је тешко наћи рационално оправдање за децентрализацију. Из ове перспективе, можемо рећи да је децентрализација феномен који се актуелизује на вишим нивоима економског развоја, при чему се њене пуне користи могу тек тада активирати.⁵⁵⁹

На основу претходних аргумената *pro et contra* о децентрализацији, уочљиво је да је она један од суштинских елемената, који у значајној мери, може утицати на економске перформансе. Чињеница да постоји многостука интеракција, често и реверзибилна, са осталим институционалним карактеристикама у одређеној националној економији, упућује на потребу пажљивог приступа оцени укупних ефеката који се у конкретном политичком и социјалном окружењу од ње могу очекивати.⁵⁶⁰ Из

⁵⁵⁸ Посебно је значајно истаћи да за већину студија у којима је идентификована негативна релација између децентрализације и економског раста, а које се превасходно односе на земље у развоју, постоји озбиљно ограничење. Оно се тиче чињенице да, када се гледају удели у укупној потрошњи које субнационални административни ентитети чине, не види се структура, односно које се пропорције троше за текућу потрошњу – плате и онај део који се троши у форми социјалних издатака. Овај фактор утицаја, посебно удружен са чињеницом да су прикупљање прихода и одлуке о њиховој алокацији најчешће значајним делом ограничене од стране централне владе, доводи до тога да користи од децентрализације не могу бити у потпуности материјализоване. Davoodi, H. & H. Zou (1998), p. 255. Овај аргумент се, у основи, надовезује на често истицану констатацију да проблем са фискалном децентрализацијом и мерењем њеног утицаја на економски раст произилази и из чињенице да се често не прави разлика између административне и субстанцијалне децентрализације. Наиме, децентрализација прихода се често посматра као пропорција пореских прихода које имају субнационални нивои, при чему се не прави разлика између прихода по основу учешћа у порезима (*tax sharing*) – која подразумева веома мало реалне аутономије за субнационалне нивое, и оних држава у којима нижи административни нивои имају сопствене пореске приходе – где постоји извесни степен контроле над пореским стопама, пореској бази или обома. Thornton, J. (2007), pp. 65-66.

⁵⁵⁹ Thiessen, U. (2001), p. 242.

⁵⁶⁰ Понекада је утицај децентрализације на економске перформансе посебно тешко проценити. На пример, у оним ситуацијама у којима се симулацијом промена у параметрима децентрализације може доћи до закључка да одређена структура потрошње не утиче на економски раст, било би погрешно извести закључак да децентрализација не утиче на економски раст. Наиме, померање ка централизацији или децентрализацији вишег степена би у овим економијама било штетно по економску ефикасност. На пример, до овакве врсте закључака су дошли Xie и Zou за САД, где би свако даље померање у расподели и оперативној реализацији трошења јавних прихода значило и негативан утицај на економски раст. Xie, D. & H. Zou (1999), p. 238.

тог разлога, упоредо са генерички испољеним законитостима, неопходно је водити рачуна и специфичним националним факторима, како би закључци били теоријски поуздани и практично релевантни.

3. Детерминисаност понашања актера на политичком тржишту

Иако изворно потиче из микроекономске теорије, и примарно је сконцентрисан на проблеме функционисања савремене индустријске организације, концепт принципал-агент има незаобилазно место у анализи институционалне детерминисаности економских перформанси у одређеној националној економији. Наведена неопходност произилази из чињенице да је тек на бази анализе и детекције основних бихејвиоралних и мотивационих димензија, које постоје код различитих актера у политичком процесу, могуће схватити условљеност економске динамике и њену детерминисаност конкретним институционалним особинама политичког, економског и социјалног система. Иако се неефикасности могу испољити на различите начине, и бити различитог интензитета, заједничко обележје им је да доводе до раста тзв. политичких трансакционих трошкова.⁵⁶¹

Један од првих теоретичара који је адресирао питање мотивисаности политичких актера да делују на начин који одговара интересима принципала био је *Schumpeter*. Наиме, чак и уколико би се превазишли проблеми око дефинисања социјалног благостања, односно његове максимизације, и чак уколико би се дошло до консензуса око тога како то треба остварити, ипак остаје проблем са одређењем мотивационе компоненте, односно, да ли ће се носиоци извршне власти заиста тако и понашати.⁵⁶² Насупрот томе, код индивидуалних економских агената ту врсту пробелема немамо, јер су њихове индивидуалне активности, којима они максимизирају личне користи,

⁵⁶¹ Политички трансакциони трошкови представљају хетерогену и комплексну формацију трошкова. Они настају као резултат политичких трансакција и односе се на трошкове који се појављују у домену процеса колективног доношења одлука, односно трошкова формулисања закона и регулаторних мера, или њихове промене. У том смислу, можемо рећи да они укључују трансакционе трошкове тражења, производње и дистрибуције информација, организовања консултација, нацрта закона и слично. Постоје и трошкови спровођења, односно контроле, који односе се на то да ли се формална правила поштују или не. Другим речима, политички трансакциони трошкови односе се на све трошкове повезане са успостављањем, одржавањем и адаптацијом формалне и неформалне политичке организације и свих пратећих извршних трошкова. Ово се односи не само на трошкове државних организација, већ и трошкове политичких партија и интересних група које покушавају да партиципирају у процесу доношења одлука. Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 23.

⁵⁶² Schumpeter, A. J. (1950), p. 282.

истовремено и носиоци социјалних функција, односно, они уз помоћ њих максимизирају и социјално благостање.⁵⁶³ Знајући да ће појединци деловати у сопственом интересу, ми знамо да ће и тежња ка реализацији одређене социјалне функције бити присутна. Али, код владе се поставља питање, да ли је деловање извршне власти у личном интересу или њених носилаца истовремено и гаранција максимизације социјалног благостања.

Будући да се економска политика у демократском конституционалном амбијенту спроводи легалним правилима, економска анализа политике је, истовремено, и позитивна анализа легалног оквира који постоји у одређеној држави, а којим је регулисана активност политичких актера. Релевантни актери у политичком процесу су гласачи, интересне групе, политичари и политичке партије, и бирократија, који максимизирају доходак и гласове. Размена се у таквом оквиру моделира као размена гласова у замену за изборна обећања, или за очекивани нови правни оквир. С обзиром да је једна од фундаменталних претпоставки да су политичка тражишта неефикасна, следи закључак да ће промене легалног оквира, дакле формалних правила, водити неефикасним резултатима.⁵⁶⁴

Сходно претходно реченом, укупност међузависности у политичком процесу се може представити као систем принципал-агент односа⁵⁶⁵ међу актерима у политичкој

⁵⁶³ Downs, A. (1957), p. 137.

⁵⁶⁴ Иманентна неефикасност политичког оквира је препрека моделирању и оперативној изградњи политичког система, у коме би неефикасности које се појављују у релацији принципал-агент могле бити неутралисане. Eskardt, M. (2008), pp. 440-441. Другим речима, проблем са политичким системом и импликацијама које он има на економску ефикасност јесте тај што бројне одлуке које се доносе нису, мада већина њих већ у самој бити није, конципирана да задовољи критеријуме *Pareto*-оптималности. И не само то, већ је проблем и у томе што простор за доношење политичких одлука често не задовољава ни *Kaldor-Hicks*-ов критеријум. Овај критеријум обухвата посебна *Pareto* - побољшања, али се занима на мање ригорозним претпоставкама, а тиме је и апликативнији на више могућих опција. Наиме, сходно овом критеријуму, одређени резултат се сматра ефикаснијим уколико *Pareto* ефикасно решење може бити достигнуто кроз довољну компензацију која би ишла од оних који се налазе након одређене одлуке у бољем положају ка онима који су том одлуком доведени у лошије стање, при чему сви на крају не заврше у лошијем положају него пре дате одлуке. Stringham, P. E. (2001).

⁵⁶⁵ Принципал-агент однос је природна последица постојања и функционисања савремених политичко-економских система чија је битна карактеристика полиархичност. У овим системима држава, која на различите начине и значајно партиципира у социјалним и економским процесима у плуралистичком друштву, је одговорна за успостављање ефективног система закона, обезбеђивање и заштиту приватног власништва и права власника над процесом производње. Постоји доминантна легитимациона идеологија полиархије, која обухвата конкуренцију између политичких субјеката и група за утицај над законодавним и извршним сегментима власти, али и на сферу аутономије, цивилног друштва, односа између појединца и државе. Lane, D. (2007), p. 16.

сфери.⁵⁶⁶ Наиме, ту имамо гласаче, или грађане, као оне који формирају тражњу за политичким услугама. С друге стране, као понуђачи политичких услуга се појављују политичке партије. Формулација политика се одвија кроз активности легислативне и извршне власти, док се „производња“ услуга одвија кроз бирократски апарат. Уколико се за реализацију изабере нека трећа страна, онда се овај ланац принципал-агент односа надограђује за још једну инстанцу.⁵⁶⁷ Основни проблем, који се у контексту принципал-агент односа појављује, а када говоримо о држави, јесте да постоји озбиљан ризик, а емпиријска грађа у том контексту је више него издашна, да услуге од стране агената неће бити безусловно испоручене, у оном обиму и оног квалитета, који се од стране принципала очекује. Основни разлог за то је што агенти у односу на принципале поседују одређене информације које могу искористити за максимизацију сопствене функције корисности, а које су често супротне оригиналним интересима агената.

Из перспективе институционалне економије, можемо рећи да се суштина проблема принципал-агент односа састоји у томе да се креирају формалне институције политичког система које ће довести подстицаје агената у линију са интересима и потребама принципала.⁵⁶⁸ Притом, потребно је имати на уму да је то веома захтеван задатак, јер бројна теоријска разматрања и позитивне анализе указују на то да агенти делују сходно својим убеђењима, пре него сходно интересима принципала.⁵⁶⁹ Свако одступање, сходно овој перспективи, односа подстицаја агената и потреба принципала подразумева и последице по ефикасност. У том контексту, може се рећи и да не постоји идеалан систем институција, који би гарантовао потпуну елиминацију неефикасности. Али, у зависности од степена компатибилности формалних институција са релацијом

⁵⁶⁶ Алтернативни начин посматрања, осим принципал-агент релације, односи се на економистички приступ у коме се актери на политичком тржишту посматрају као понуђачи и потраживачи политичких услуга. Страна тражње се састоји од организованих или неорганизованих интересних група. Притом, неорганизоване групе чине већину друштва, док су организоване групе мале, и представљају интересе, односно преференције само малог дела становништва. Последице по неефикасност састоје се у континуираном настојању интересних група да остваре личне користи на рачун друштвених трошкова који се дисперзују на велики број појединаца. Насупрот страни тражње, на страни понуде се налази целокупни политичко-административни апарат.

⁵⁶⁷ Као пример за последње може бити наведена немачка Савезна дирекција за изградњу која овлашћује приватна предузећа за производњу одређених услуга, у домену изградње, у име савезне владе. *Erlei, M. et al.* (2007), p. 357.

⁵⁶⁸ *Brownlow, G.* (2007), p. 47.

⁵⁶⁹ *D. C. North* доводи у везу нефункционалност институционалног оквира управо са проблемима на релацији принципала и агента. Наиме, он сматра да је спровођење правила скупо из два разлога. Један се тиче мониторинга, односно чињенице да је мерење спровођења правила скупо. Много важнији фактор, који у значајној мери детерминише трошкове првог, јесте што интереси принципала и агената нису идентични. *North, C. D.* (1989b), pp. 1321, 1323.

подстицаји-потребе код агената и принципала зависи и колико ће одређени систем бити оптерећен овим извором неефикасности.⁵⁷⁰

Осим генералне принципал-агент релације, која се појављује између политичких организација и грађана, посебно битан је подтип агенцијског проблема који се појављује између субјеката унутар политичког система. Притом, код агената треба водити рачуна о два потенцијална чворишта, из којих могу потицати неефикасности. Наиме, потребно је правити разлику између припреме, где је могућа појава неефикасности на првом нивоу, и непосредне производње и спровођења формалних институција, где се појављује неефикасност на другом нивоу.

У поменутом домену, могуће је идентификовати четири потенцијалне ситуације, од којих је само једна која обезбеђује ефикасност. У том контексту, уколико је реализована неефикасност на првом нивоу, односно, на нивоу извршне власти, онда ће чак и испољена ефикасност на другом нивоу, односно на нивоу бирократије,⁵⁷¹ водити само утврђивању и продубљивању укупне неефикасности. С друге стране, уколико су формулисана решења која кореспондирају захтевима ефикасности на нивоу извршне власти, не значи да су тиме обезбеђени ефикасни исходи. Наиме, оперативна реализација ових решења од стране бирократа може водити значајним девијацијама, које се могу рангирати од неутралног дејства до озбиљних оптерећења која се у виду ограничења намећу економским агентима. Осим претходно поменутих видова неефикасности, трећи тип има најлошије могуће последице по ефикасност. Он подразумева, истовремено, присуство неефикасне формулације политика, и неефикасне

⁵⁷⁰ Основни утицај, односно неефикасност испољава се кроз раст трансакционих трошкова. Ово води и индиректном закључку који указује на то да би политички процес био неважан за економску сферу уколико би трошкови трансакција у политичкој сфери били нула. Eggertsson, T. (1990), p. 454.

⁵⁷¹ Одређене студије су значај и утицај бирократије на ефикасност институционалне трансформације издвојиле као један од доминантних фактора у транзиционим земљама. У том смислу, посебно је илустративна студија *T. Beck-a* и *L. Laeven-a*. Како они истичу, у анализи агрегатног институционалног развоја у транзиционим економијама, при чему се мисли на бивше совјетске републике, издвојиле су се две ствари: 1) снага бирократске социјалистичке елите и 2) значај природних ресурса. Оба ова фактора су негативно повезана са економским растом. Различита комбинација утицаја ова два фактора, који се могу посматрати заједно у одређивању институционалне трансформације, допринела је различитим исходима у различитим земљама. У том смислу, Јерменија је, с обзиром на непостојање обилних минералних ресурса, иницирала интензивнију институционалну трансформацију ка успостављању тржишних институција, док је Азербејџан, с обзиром на *значајно* богатство у природним ресурсима, уз задржавање утицаја некадашње комунистичке елите, одлагао интензивнију трансформацију ка тржишној економији. Резултат овакве трансформације Азербејџана јесу стопе економског раста, упркос релативној обилности природних ресурса – посебно нафте, које су испод просека у односу на друге транзиционе економије, па чак и у однос на ресурсима сиромашну Јерменију све до средине прве деценије XX века. Beck, T. & L. Laeven (2006), p. 163.

имплементације политика. Искуства показују да систем који се одликује оваквом комбинацијом неефикасности нужно иде ка ентропији, при чему, као коначна последица долази до његове консолидације, што је ређе случај, или стабилизације и равнотеже у неком новом виду неефикасности, често у виду „хаотичних“ формалних структура.⁵⁷² За ово последње је посебно илустративан пример бројних афричких економија.⁵⁷³ Искуства транзиционих земаља, макар оних чија се транзиција може означити као делимично успешна или неуспешна, сугеришу присуство бројних слабости и у домену формулације и у домену имплементације формалних правила.⁵⁷⁴ С друге стране, за оне земље са развијеним и зрелим системом политичких институција, оптерећења која долазе од стране бирократије су у значајној мери елиминисана, док су могући ризици по неефикасност система сконцентрисани на вишим хијерархијским нивоима. Уколико наведене односе посматрамо увођењем још једне инстанце, која креира додатну карику у принципал-агент ланцу – аутсорсовањем и екстерном производњом одређених услуга, онда су потенцијалне негативне последице још вероватније.⁵⁷⁵ Овај вид решења, у оним системима који нису у значајној мери отклонили неефикасности на првом нивоу, није пожељна алтернатива.

⁵⁷² На основу представљених релација може се констатовати да не постоје системи који су у потпуности решили проблем неефикасности, који произилази из непоклапања потреба принципала и интереса агената. Међутим, како истиче *D. C. North*, питање је колико ови односи уопште могу бити доведени у равн којом би се обезбедила ефикасност у функционисању система. Наиме, он наглашава да институције нису неопходно или чак обично тако креиране да буду социјално ефикасне. Оне су чешће, поготово формална правила, креиране тако да служе интересима оних који поседују моћ да креирају нова правила. Веома је тешко наћи економска тржишта која задовољавају услове у погледу ефикасности, а није могуће наћи ни политичка тржишта која испуњавају ове услове. Управо зато што је политички простор тај који дефинише, и обезбеђује, спровођење власничких правила, није изненађујуће што су ефикасна економска тржишта изузетак. *North, C. D. (1992e)*, p. 5.

⁵⁷³ Политичке институције карактеристичне за већину афричких, а значајним делом и јужноамеричких земаља, су неефикасне у смислу да групе које поседују политичку моћ користе исту како би оствариле ренте на рачун других група у друштву, што веома негативно утиче на подстицаје у овим економијама, а самим тим фундаментално негативно детерминише и економски раст. *Segura-Cayuela, R. (2006)*, p. 2.

⁵⁷⁴ Једна од формулација за проблеме у политичкој сфери код транзиционих економија јесте и тзв. феномен „неодлучности државе“. Ова димензија политичког система може имати посебно значајне импликације на ефикасност политичког процеса, а чиме се конституише политичко институционално окружење које може бити посебно штетно у виду негативних импликација по економску ефикасност. Наиме, у условима вишеструког институционалног вакуума, али и институционалне незаокружености, проблем „неодлучности државе“ има посебан значај. Ове две поменуте институционалне димензије су од огромне важности за транзиционе економије, чиме је институционална дефинисаност политичког простора од круцијалног значаја за креирање окружења које ће стимулисати продуктивну интеракцију међу економским актерима. О феномену неодлучности државе више видети код: *Cox, G. & M. McCubbins (2001)*, pp. 60-63.

⁵⁷⁵ Цела претходна анализа је извођена под претпоставком да се услуге интерно производе. Међутим, уколико је производња „аутсорсована“ и долази до уговорног односа са неком трећом страном у производњи услуга, онда се и административни апарат појављује као посредник ка коначном

3.1. Принципал-агент модел и односи између различитих актера у политичкој сфери

Како је у досадашњој дискусији о принципал-агент феномену у политичком сегменту социјалног система истакнуто, циљеви и обрасци понашања политичких актера могу имати врло значајне последице на ефикасност функционисања система. Често коришћена методолошка претпоставка у погледу понашања различитих актера јесте, без обзира на могућа појединачна одступања, да се различити актери у политичком процесу понашају као субјекти који теже да максимизирају сопствене користи, односно, индивидуалну функцију благостања. Да би се идентификовао потенцијални утицај различитих односа социјалних актера и њихових функција корисности на ефикасност, битно је прецизно одређење ових релација.⁵⁷⁶ У том смислу, у даљој анализи овог аспекта следићемо модел *Erlei-a*, *Leschke-a* и *Sauerland-a*, који углавном кореспондира стандардним моделима који се користе приликом анализе функционисања политичког система и утврђивања разлога одступања од *Pareto*-ефикасних алтернатива.

Циљ свих ентитета на страни тражње политичких услуга или мера, односно, принципала, јесте обезбеђивање преферираних јавних услуга по минималним трошковима. Уколико претпоставимо да актери на страни тражње остварују користи од одређене производње јавних добара, односно B , при чему за њихову производњу свако даје допринос у виду пореза T , онда је појединачна функција користи једнака следећој форми: $U = U(B, T)$ са условима $\partial U / \partial B > 0$ и $\partial U / \partial T < 0$. У зависности од тога која буџетска ограничења грађани изаберу, преферираће више или мање јавних услуга, а сходно томе, спремни су да прихвате веће или мање пореско оптерећење.⁵⁷⁷

произвођачу институција. Erlei, M. *et al.* (2007), p. 356. Потенцијалне неефикасности, уколико долази до уговарања услуга ван административног апарата, могу се појавити и на релацији бирократе-коначни произвођач услуга. У том смислу, многоструки и често компликовани односи између актера имају огроман потенцијални ефекат на ефикасност функционисања кључних институција битних за пропулзивност економског система.

⁵⁷⁶ Претстављена анализа, уз извесне допуне и измене, следи основе модела предстваленог код: Erlei, M. *et al.* (2007), pp. 356-364.

⁵⁷⁷ Овде се полази од претпоставке тзв. „репрезентативног просечног грађанина“, којом се елиминише проблем агрегације функција корисности, како би се добила апроксимативна слика неорганизованих интереса у једном друштву. С друге стране, подразумева се да је политичка конверзија

Међутим, поред изолованих и индивидуалних интереса, неопходно је разликовати и организоване интересе, односно, групне интересе организованих грађана. Ове групе имају, такође, одређене преференције за јавним добрима, односно, јавним услугама, али оне не максимизирају сопствене користи тако што теже да утичу на општу понуду јавних добара, или општи ниво пореског оптерећења, већ је њихово деловање орјентисано на онај сегмент јавних услуга који је садржан у основи њиховог интереса. У том смислу, њихова функција корисности се разликује од оне карактеристичне за индивидуалног грађанина, и може се формулисати на следећи начин: $U^P(Z^P, B^P)$.⁵⁷⁸ Уколико диференцирамо ову функцију, онда добијамо следеће две димензије и израза који су од значаја: $\partial U^P / \partial Z^P > 0$ и $\partial U^P / \partial B^P > 0$.

Али, да би дошло до повећања субвенција и/или повећања одређених услуга јавног сектора код интересних група, неопходно је повећање општих пореза, дакле, оних које плаћају сви грађани (Т), или смањење понуде јавних услуга, односно смањење В. У том контексту, да ли ће доћи до реализације утицаја интересних група на јавни сектор и уопште формулације одређених решења која би задовољавала парцијалне интересе, зависиће од *tradeoff*-а између повећања и смањења користи које настају као последица добијања субвенција или смањења специфичног пореског оптерећења и општег повећања пореза. У том смислу, следеће једначине су од важности: $\{\partial U^P / \partial Z\} > \{\partial U^P / \partial T\}$ и $\{\partial U^P / \partial B^P\} > \{\partial U^P / \partial B\}$. Само уколико су задовољене представљене неједнакости, доћи ће до реализације утицаја интересних група.

Услед деловања различитих интересних група, постоји велика вероватноћа да дође до девијација у дизајну институционалних решења, које могу имати значајне последице на ефикасност система у целини. Карактеристични примери за претходне релације се могу наћи у бројним искуствима транзиционих земаља приликом креирања легислативног оквира. Наиме, институционална решења, која су иницијално била усмерена на максимизацију функције благостања сваког појединачног грађанина (у смислу максимизације $U(B, T)$), кроз легислативни процес су доживела значајан степен одступања од иницијално замишљених форми. У таквој ситуацији, као резултат

неорганизованих интереса сваког грађанина усмерена ка максимизацији функције корисности $U(B, T)$ и да доприноси промоцији укупног благостања.

⁵⁷⁸ Њихова функција корисности зависи од специјалних субвенција које иду у корист њихових парцијалних интереса Z^P и понуде одговарајућих услуга B^P . Наравно, аспект субвенција се може показати и као смањење пореског оптерећења, те би смо у том смислу имали $Z^P = -T^P$.

легислативног процеса добијају се институционална решења која одступају од опште функције корисности, а што се може пратити кроз величине Z^P и V^P .

Што се тиче понашања на страни извршне власти, постоје следеће релевантне претпоставке. Наиме, претпоставља се да политичари следе своје сопствене интересе. Они то, на пример, могу постићи тиме што одреде извршан ниво пореза, који су неопходни за „производњу“ одређеног нивоа јавних услуга и добара. Као резултат такве врсте активности, креира се одређена расположива маса D^P коју они могу онда користити да обезбеде одређене услуге или добра којима максимизирају сопствену функцију корисности.⁵⁷⁹ Међутим, да би то било оствариво, неопходно је да се добију избори, који у том смислу представљају „међуциљ“. На политичаре утичу и величине V и T , јер су они истовремено и просечни грађани. Узевши све претходно наведено у обзир, можемо констатовати да је максимизација функције корисности код политичара под доминантним утицајем елемената V и D^P . У том контексту, од значаја су следеће релације: $U^P = U^P(V, D^P)$, са следећим условима: $\partial U^P / \partial V > 0$ и $\partial U^P / \partial D^P > 0$. С обзиром да је повећање D^P могуће само кроз повећање одређеног пореског захватања, морамо претпоставити да смањење користи, које настаје као последица повећања општих пореза, бива компензирано кроз повећање користи које се остварују буџетским приходима. Односно, да би дошло до активности усмерених на увођење нових институционалних правила од релевантности је следећа релациона неједначина: $\{\partial U^P / \partial D^P\} > \{\partial U^P / \partial T\}$.

Трећа група субјеката која је битна за анализу политичког процеса и његових импликација на институционалну ефикасност тиче се понашања и циљева административног апарата. Општа претпоставка је да бирократе, односно најшири бирократски слој, делују у функцији максимизације функције опште користи, односно функције благостања у агрегатном нивоу. Међутим, реалнија је претпоставка да они делују, посебно они који су више позиционирани у структури, слично понашању политичара. У том контексту, вредности којима се максимизира функција личне користи остварује се кроз максимизацију престижа, дохотка и утицаја. Дакле, основна претпоставка, и најреалистичнија, јесте да бирократе теже да максимизирају функцију сопствених користи. Да би испоручили услуге које су им поверене на обезбеђивање,

⁵⁷⁹ Ова добра и услуге не морају бити само финансијске природе, већ могу бити и пројекти који имају историјску вредност, а на основу које они могу добити „место“ у историји.

неопходан је одређени финансијски буџет. Ова расположива финансијска маса код бирократа јесте D^B . С обзиром да су они истовремено и обични грађани, одређени раст користи који би био реализован из раста D^B , морао би бити праћен и одговарајућим растом T . У том смислу код бирократа су битне следеће једнакости: $U^B = U^B(B, D^B)$, при чему је $\partial U^B / \partial B > 0$ и $\partial U^B / \partial D^B > 0$, као и $\{\partial U^B / \partial D^B\} > \{\partial U^B / \partial T\}$. У поменутом контексту, важно је кретање корисности које настаје као последица повећања услуга од стране јавног сектора. Наиме, користи су у том случају, *ceteris paribus*, веће за бирократе од оних користи које би остваривали грађани. Наиме, кроз раст услуга јавног сектора, расте последично и буџет бирократског апарата. Осим тога, може порастати и број запослених у том апарату, а што води већем утицају бирократског апарата. Ово су две додатне компоненте функције корисности код бирократа. Осим тога, као и код сваког другог грађанина, расту и основне користи које настају као последица обезбеђивања већег обима јавног добра или услуге.

Међутим, у међусобном деловању и утицају на укупан процес формулисања и имплементације институционалних решења, свака од наведених група је изложена одређеним рестрикцијама које ограничавају и каналишу домен њихових активности. Институционална правила од примарног значаја у том контексту су изборно право и уставна ограничења.⁵⁸⁰

Код политичара рестриктивност у деловању је одређена изборима. Наиме, да би наставили да максимизирају функцију корисности, они морају (поново) добити изборе. У том процесу, утицај на политичке актере се појављује у виду екстерног и интерног притиска од конкуренције. Наиме, при процени додељивања гласова, грађани самеравају перформансе постојеће политичке елите на власти са оним што нуде опозиционе партије. Осим тога, они су склони да пореде перформансе и са перформансама које постижу и стране владе, и тиме опредељују своје гласове.

Иако административни апарат има својеврстан статус монополисте у обезбеђивању јавних услуга, и његови чланови су подвргнути извесним ограничењима у свом деловању. Наиме, превасходно је за перформансе заинтересована извршна власт, којој је то од огромног значаја у погледу утицаја на реизбор. С друге стране, водеће

⁵⁸⁰ Иако је за потребе изградње теоријског модела неопходно претпоставити постојање и релативно добро функционисање ових правила, поготово за контекст транзиционих система, од значаја су девијације које у овим сегментима постоје, а које имају значајне непосредне импликације на ефикасност политичког система, односно посредно и на ефикасност економског система.

бирократе не пролазе кроз процес избора, али могу бити смењени, или отпуштени, услед незадовољавајућих резултата. С треће стране, утицај међусекторске конкуренције је често од значаја.⁵⁸¹ У домену утицаја бирократије потребно је нагласити да се тек у самеравању и евалуацији њиховог деловања, са циљним функцијама и преференцијама других актера у политичком процесу, може донети коначан суд о доприносу креирању окружења које је стимулативно за економску активност.⁵⁸²

И последња група у анализи многоструких принципал-агент релација, односно она група која се налази на страни тражње су принципали, или грађани.⁵⁸³ Најзначајније ограничење са којим се они суочавају приликом деловања и учествовања у политичком процесу се тичу њиховог ограниченог буџета. Осим тога, услед хетерогености која постоји код њих они се могу веома тешко организовати.⁵⁸⁴ Питања мотивације и идеологије, такође, могу бити битна детерминанта партиципације у политичком процесу. Као додатно усмеравајуће дејство на одлуке принципала појављује се интеракција са функцијама корисности агената. Наравно, осим претходно наведеног, они се суочавају, приликом максимизације сопствене функције корисности, и са конкурентним интересима посебних интересних група, политичара и бирократа.

Сумирајући основне постулате на којима се базира анализа принципал-агент односа, и мотивационих и бихејвиоралних претпоставки утицаја и деловања различитих структура, можемо рећи да политички процес, услед изразите

⁵⁸¹ У том смислу, ако претпоставимо да се одреди један буџетски износ за целокупни административни апарат, онда ће доћи до конкретског надметања међу различитим секторима за што већи удео у опредељеним буџетским средствима.

⁵⁸² У том смислу битно је навести још један додатни аспект. Наиме, код утицаја бирократије на економске перформансе може бити присутан и концепт тзв. „уметнуте аутономије“ који је развио *Evans*. Наиме, чак и ефикасна бирократија ће бити од ограниченог значаја за економске перформансе уколико њено функционисање није отеловљено у преференцијама социјалних актера. Campos, F. N. & J. V. Nugent (1999), p. 449.

⁵⁸³ Потребно је истаћи да се у анализама често користе, као посебна група на страни тражње интересне групе. У том смислу, у контексту принципал-агент односа који се појављују на политичком тржишту, потребно је направити низ битних назнака, иако ће детаљна анализа овог феномена бити дата у оквиру *rent seeking* феномена. Код интересних група, њихови представници ће задржати своје бенефиције само ако успешно реализују интересе чланова дате интересне групе. Они конкуришу, као што се види из претходног разматрања, и неорганизованим грађанима у погледу висине пореза и обима јавних услуга. Ово је посебно значаја у ситуацији када је пореско оптерећење просечног грађанина велико, а што прети да угрози реизбор владајуће елите. У таквим ситуацијама, предности које поседују интересне групе у односу на дисперзоване, неорганизоване појединце који чине бирачку масу, могу бити у значајној мери ограничене. Осим тога, и конкуренција међу интересним групама, такође, може имати значајну улогу. Ово се посебно односи на ситуацију у којој је претходно одређена маса за субвенције, па оне међусобно конкуришу за ограничена средства.

⁵⁸⁴ У принципу, постоје три начина на које грађани могу изразити своје преференције: учешћем на изборима, у посебним околностима путем референдума и кроз напуштање земље, односно емиграцију.

комплексности и деловања великог броја фактора на политичке резултате, пре свега, у домену производње и имплементације формалних правила, може значајно одредити правац развоја економске динамике и односа у економском подсистему. Високо-квалитетне економске перформансе захтевају услове на политичком тржишту који би подразумевали висок степен компатибилности циљева свих актера који учествују у политичком процесу, али и значајно минимизирани утицаји интересних група. Тек у тим условима могуће је остварити приближавање деловања и подстицаја агената потребама и интересима принципала, и креирање политичког фундамента за динамичну економску активност. То би се у првој линији испољило кроз креирање функционалне и ефикасне формалне институционалне структуре.

4. Квалитетно управљање, његови принципи и економски раст

Један од битних аспеката код разматрања улоге државе, и уопште значаја карактеристика политичког система и институција које га чине у детерминисању квалитета економских перформанси, односи се на концепт „доброг или квалитетног управљања“. Као мултидимензионални и комплексан концепт, који у себи инкорпорира више принципа, па и делом већ разматраних институционалних карактеристика, његова адекватна концептуализација и операционализација у националним економским и политичким системима, сматра се есенцијалним предусловом за изградњу система који ће обезбедити ефективне и ефикасне стимулансе за економске агенте и промовисати економски раст. Наравно, као што је наглашено и код других институционалних карактеристика, тек у интеракцији и у пуном садејству са ширим институционалним окружењем могуће је судити о укупном утицају који квалитетно управљање има на економску активност. Осим специфичних релација између економског раста и квалитетног управљања, индиректна генеричка међузависност је очигледна. Наиме, чињеница је да не постоје системи у којима су принципи и пратеће институције квалитетног управљања високог ранга, односно вредности, а да остали институционални сегменти имају ниске вредности, и обратно. Наглашавањем овог аспекта се, наравно, не губи потреба анализе специфичних директних релација које постоје између квалитета управљања и економског раста.

Када говоримо о управљању и његовом утицају на економске перформансе, неопходно је направити разлику између неколико димензија. С једне стране,

изузетност, која се интегрално односи на ефективност и ефикасност, у пружању јавних услуга је само један од аспеката који је непосредно везан за економске перформансе. Осим ње, постоје и бројни политички, социјални и еколошки аспекти које је битно следити у контексту креирања дугорочно одрживог раста, и који превазилазе претходно истакнуту непосредну и статичку перспективу на економске перформансе. Притом, потребно је истаћи да добро управљање има нормативни карактер, односно да се њиме указује на то како би одређене институције или институционални аспекти, који су њиме обухваћени, требало да изгледају или коју специфичну вредност би требало да имају, па се карактеристике одређеног система у овом домену углавном самеравају у односу на одређени нормативни стандард.

Иако је примарни интерес овог истраживања детектовање веза које постоје на релацији између економског раста и доброг управљања, потребно је истаћи и да је његов утицај далеко шири и значајнији. Тако, на пример, на основу студије Светске Банке, а која се бавила анализом четрдесет различитих случајева у домену доброг управљања и економских перформанси, закључено је да резултати ових истраживања нуде убедљиве доказе о томе да је управљање круцијално за економски прогрес, мерен *per capita* дохотком. Осим тога, оно је основа и економског развоја, јер је он снажан предиктор редукције сиромаштва, смртности одојчади и стопе писмености. Ове чињенице упућују на закључак да добро управљање, осим утицаја на економски прогрес, утиче и на благостање најсиромашнијих слојева становништва.⁵⁸⁵ Управо је концепт доброг управљања једно од ретких подручја у којима готово да постоји консензус о његовој снажној вези са економским перформансама. Другим речима, у литератури је присутан широко распрострањен став да су политичка корупција и лоше управљање међу принципијелним баријерама економском развоју и социјалном бољитку у земљама у развоју, па тиме и у највећем броју транзиционих привреда.⁵⁸⁶

Доказ да је добро управљање од несумњивог значаја за динамичну економску активност произилази из очигледног искуства земаља које су се кроз економску историју одликовале снажним економским растом. Искуства ових привреда указују на то да високи нивои економских перформанси увек иду руку под руку онога што се може сматрати компетентним јавним сектором. Или супротно томе. Оне земље које су

⁵⁸⁵ World Bank (2000), p. 175.

⁵⁸⁶ Kurz, J. M. & A. Schrank (2007), p. 538.

имале проблеме у овом сегменту имале су и снажне турбуленције у домену економских перформанси.⁵⁸⁷ О последњем аспекту посебно илустративно сведоче примери појединих азијских земаља. Тако је, на пример, доминантна партија у Кини до 1949. била је *Koumintang*⁵⁸⁸, а посебно уочљива обележја њене владавине су наглашено присуство кронизма, клијентелизма и честе насилне интервенције. Слично томе, у Јужној Кореји је влада *Syngman Rhee*-а⁵⁸⁹ била позната по коруптивним активностима, и уопште, лошем управљању, што је за резултат имало веома успорен економски раст.⁵⁹⁰

Више пута је наглашено да је дубока институционална садржина одлучујуће важности за објашњење економског раста. Разлог је у томе што се њоме обезбеђују адекватни подстицаји и правила унутар којих се одговарајуће политике селектују и имплементирају. Притом, можемо рећи да иако је раст условљен политикама и стратегијама, оне су ипак, према извесним тумачењима, одређене институционалном садржином концепта доброг управљања.⁵⁹¹ Дакле, добро управљање је концепт који обједињава дубоку институционалну садржину, чиме се превазилази краткорочност и релативно брза промењивост која одликује политике и стратегије.

Полазећи од претходно изнетих запажања, добро управљање можемо, из генеричке перспективе, дефинисати као начин на који се управља интеракцијом међу социјалним актерима и на који су државни послови администрирани и регулисани.⁵⁹² Другим речима, можемо рећи да се управљање односи на процес којим је извршна власт селектирана, надгледана и којим се она мења, затим на капацитет државе да ефективно формулише и имплементира здраве политике, као и на поштовање институција од стране државе и грађана, а које управљају њиховом економском и

⁵⁸⁷ Kurz, J. M. & A. Schrank (2007), p. 538.

⁵⁸⁸ Ова партија је основана 1912. и на власт је дошла 1927. Управљала је Кином све до Револуције 1949. Специфичност овог периода је готово катастрофална економска ситуација која је, између осталог, резултирала и озбиљним егзистенцијалним проблемима становништва и дубоком економском стагнацијом. Колико су економске перформансе биле лоше у овом периоду говори чињеница да су домаће инвестиције у Кини од 1931-1936. биле недовољне да обезбеде одржавање и замену капиталних средстава. Обим дезинвестирања у овом периоду је износио 1,75 милијарди јуана. Осим тога, укупна вредност страних инвестиција је опала, при чему је само област Манџурије имала надпросечне вредности и извучила национални просек. Raaiw, S. D. (1957), p. 215.

⁵⁸⁹ Syngman Rhee је био председник Јужне Кореје од 1948-1960, и ово се сматра раздобљем екстремно лоших економских перформанси, да би тек након овог периода кренуо снажан економски просперитет чија је најупечатљивија карактеристика висока стопа економског раста. Hong, Y-P (1999).

⁵⁹⁰ Kurz, J. M. & A. Schrank (2007), p. 541.

⁵⁹¹ Campos, F. N. & J. B. Nugent (1999), p. 441.

⁵⁹² Nanda, P. V. (2006), p. 273.

социјалном интеракцијом.⁵⁹³ Једноставно речено, управљање представља „добро функционисање државе“, односно државу која се држи владавине закона, чије бирократе и креатори политике нису под утицајем коруптивних радњи, и чији административни апарат обезбеђује добра и услуге на ефикасан начин.⁵⁹⁴ Из претходног је уочљива широка дисперзованост дејства институционалног садржаја доброг управљања на све субјекте у социјалној и економској сфери.⁵⁹⁵ На овај начин схваћено, добро управљање, *ergo*, представља крвоток економског раста, јер се њиме омогућава и промовише ефикасна подела рада, продуктивне инвестиције и брза и ефикасна имплементација економских и социјалних политика.⁵⁹⁶ Основне димензије доброг управљања, онако како је оно најчешће обухваћено емпиријским истраживањима, представљене су Сликаом. 3.1.

Сходно дефиницијском одређењу, дакле, и ужим и ширим погледима на садржај појма доброг управљања, последице „присуства“ институција доброг управљања у одређеној националној економији огледају се кроз ангажованост и активну партиципацију социјалних агената, транспарентност и одговорност у њиховом понашању, програме једнакости и социјалне инклузије, етичко и искрено понашање,

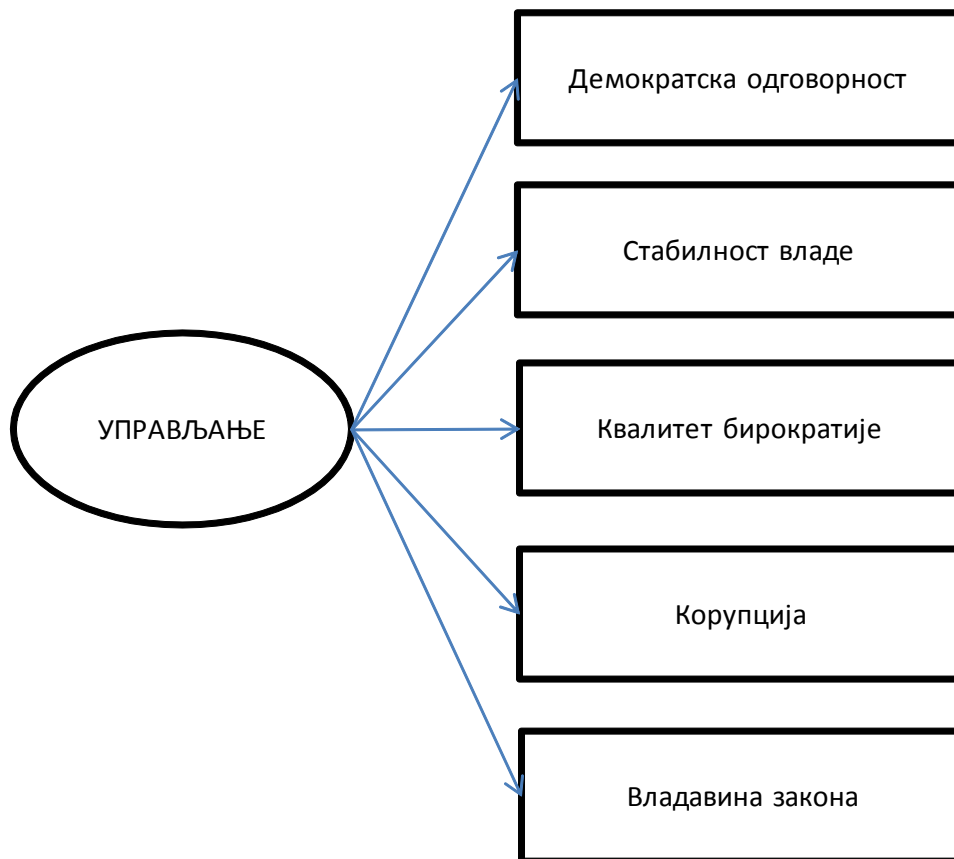
⁵⁹³ Kaufmann, D. & A. Kraay (2002), p. 6.

⁵⁹⁴ Adserá, A., *et al.* (2003), p. 446.

⁵⁹⁵ Чак се, према неким становиштима, овај концепт толико широко интерпретира, у смислу да се он односи на целокупну институционалну структуру. Наиме, под њиме се, у овом случају, подразумевају, формирање и активно деловање формалних и неформалних правила која регулишу јавни домен, као и простор у коме држава, али и економски и социјални актери, интерагују у доношењу одлука. Hudeb, G. *et al.* (2004), p. 16. Ова дефиниција је у складу са концепцијом Светске Банке према којој је квалитетно управљање концепт „који указује на начин на који се моћ и власт врше, као и начин на који се испољава њихов утицај на развој у управљању националним социјалним и економским ресурсима. Nanda, P. V. (2006), p. 272. Насупрот томе, постоји и уска „економска“ интерпретација значења доброг управљања. У строгом економском смислу управљање се поистовећује са економским менаџментом и фокусира се на исправност активности којима држава врши у управљању државним социјалним и економским ресурсима. Ефикасна бирократија је један од централних градивних елемената, а управљање треба да се заснива на транспарентном, партиципаторном и одговорном процесу доношења одлука. Резултат доброг управљања, утврђен на овај начин, треба да буде побољшање обезбеђења јавних услуга и ефикасан економски менаџмент који помаже да се избегну кашњења у извршењу, кажњиве радње и корупција, и други дисторзивни ефекти који доводе до високих трошкова у систему. Quibria, G. M. (2006), p. 100. На крају, из перспективе теорије политичког система, можемо рећи да управљање садржи пет критичних институционалних компоненти: егzekутивну, бирократску, владавину закона, карактер процеса политичког одлучивања, и цивилно друштво. Притом, извршна институционална структура сноси одговорност и понаша се одговорно у односу на своје активности и надлежности, квалитет бирократије би требало бити висок – испуњен професионалном етиком, тако да буде ефикасан и способан да се прилагоди променљивим, социјалним потребама. Легални оквир мора одговарати околностима и треба да пристаје актерима и из приватног и из јавног сектора. Доношење одлука треба да буде транспарентно и отворено тако да све групе које су им изложене могу утицати на њих. На крају, цивилно друштво треба да буде јако како би на ефективан начин партиципирало у јавним пословима. Campos, F. N. & J. V. Nugent (1999), pp. 439-440.

⁵⁹⁶ Quibria, G. M. (2006), p. 99.

фер процедуре и процесе, способност такмичења у глобалном окружењу, способност ефективног партнерског рада, одрживост и поштовање владавине закона.⁵⁹⁷



Слика 3.1. Управљање у моделу факторске анализе

Извор: Seldadyo et al. (2007), p. 283.

Битно је нагласити да, иако је пожељно имати истовремени висок квалитет у свим институционалним димензијама на које се квалитетно управљање односи, ипак, неће све њене диманзије бити подједнаког интензитета у утицају на економски раст у свим земљама и свим временима. Тако, на пример, према студији *N. F. Campos*-а и *J. B. Nugent*-а доминантан утицај на перформансе у Латинској Америци имала је владавина закона, док се чини да је за Источну Азију доминантна детерминишућа варијабла квалитет бирократије.⁵⁹⁸ Између осталог, на основу искустава азијских економија, а које су имале динамичан економски раст, постоје значајне разлике у појединим димензијама доброг управљања. Тако, на пример, Кина има снажне управљачке

⁵⁹⁷ Bovaird, T. & E. Löffler (2003), p. 322.

⁵⁹⁸ Campos, F. N. & J. B. Nugent (1999), p. 449.

капацитете којима обезбеђује алокацију земље, ресурса и инфраструктуре најзначајнијим инвеститорима, а истовремено, има мање активну улогу у директном стимулисању унапређења технолошких решења. Ово је готово у потпуности различита пракса у односу на остале азијске земље, а које су се у претходном периоду, такође, одликовале динамичним економским растом.⁵⁹⁹ Осим тога, искуства азијских економија сведоче о још једној специфичности када је реч о утицају квалитетног управљања на економске перформансе. Наиме, евидентно је да и са мањим бројем институционалних побољшања може бити остварена динамизација економског раста, на шта указују искуства Кине и Вијетнама. Ове земље су, упркос присуству не тако малог броја карактеристика лошег управљања, чак и услед релативно значајног присуства несигурних власничких права и уговора, успеле да остваре врло високе стопе економског раста. Али, оно што је битно нагласити јесте, да док раст може бити инициран и краткорочно стимулисан малим, али важним институционалним променама, у току дужег временског периода пресудан утицај на одрживост економског раста ће имати способност развоја свих институционалних димензија доброг управљања.⁶⁰⁰ Однос појединих институционалних димензија и стања развоја у којима се поједине земље налазе, односно приоритетизирање појединих институционалних димензија широко схваћеног појма квалитетног управљања и нивоа развијености укупне институционалне структуре, а у циљу динамизирања укупног економског раста, представљено је Табелом 3.2.

⁵⁹⁹ Khan, H. M. (2007), p. 22.

⁶⁰⁰ Grindle, S. M. (2007), p. 559.

Табела 3.2. Приоритети различитих димензија управљања у зависности од стадијума развоја државе

Карактеристике Управљања	Карактеристике државе				
	Државе у колапсу	Лична правила	Минимално институционализоване државе	Институционализоване -некомпетитивне државе	Институционализова не-компетитивне државе
Осигурање личне сигурности	<i>П</i>	<i>П</i>			
Постојање и функционисање базичног система решавања конфликта	<i>П</i>	<i>П</i>	<i>П</i>		
Широко распрострањен споразум о основним правилима игре за политичку сукцесију		<i>П</i>	<i>П</i>		
Држава која је у стању да извршава основне административне задатке		<i>П</i>	<i>П</i>		
Држава способна да обезбеди основне услуге за већину популације			<i>П</i>	<i>П</i>	<i>П</i>
Држава способна да обезбеди једнакост/правичност у приступу правној заштити и приступ јавним услугама				<i>П</i>	<i>П</i>
Транспарентан процес доношења/имплементације одлука				<i>П</i>	<i>П</i>

Држава
респонзивна на
утицаје
организованих група,
партиципација
грађана

П

П

Држава у потпуности
одговорна за своје
одлуке и њихове
консеквенце

П

Примедба: П се односи на приоритет

Извор: Grindle, S. M. (2007), p. 565.

Што се тиче непосредних маханизама утицаја на економски раст, очигледан ниво утицаја се остварује кроз цену финансијских ресурса по којој је одређена национална економија у стању да се позајми како би финансирала одређене аспекте битне за развој, стабилност и дугорочну одрживост економског система. У том смислу, добро управљање је од значаја у домену утицаја на перформансе на начин да се код одређених зајмова од стране међународних финансијских институција истиче као предуслов за добијање помоћи.⁶⁰¹

Институционална структура, коју одликује адекватан систем институција доброг управљања, попут присуства транспарентног процеса дефинисања и имплементације одлука, одговорности у погледу тих одлука и њихових консеквенци или једнакости у приступу правди и јавним услугама свих грађана, свакако подразумева и висок ниво кредибилитета државе. Управо то је у савременим условима глобализације и динамичних, стално присутних промена у свим сферама социјалне стварности, претпоставка успостављању и продубљивању трансакција између економских агената. Другим речима, у таквим условима, висок ниво кредибилности државе вршиће активан

⁶⁰¹ Иако постоји критика, која је често оправдана, међународних финансијских институција (МФИ), ипак, у домену услова добијања ових финансијских средстава не постоји боља и ефикаснија алтернатива, поготово у односу на билатералне позајмице које су руковођене политичким критеријумима, а које трајније и озбиљније могу утицати на ефикасност у политичкој сфери. Када је реч о МФИ у контексту квалитетног управљања, интересантно је напоменути да је заменик Генералног секретара Уједињених Нација и специјални саветник за Африку *I. Gambari*, као један од предуслова за отпис дела дугова афричким земљама, указао на потребу за усвајањем принципа доброг управљања у смислу да ће се отпис односити само на оне земље које остваре напредак у овом сегменту. Nanda, P. V. (2006), pp. 269-270.

допринос инвестицијама и економском расту.⁶⁰² У том смислу, могли би смо рећи да се добро управљање, у значајној мери, заснива на развоју националних административних капацитета,⁶⁰³ који подразумевају кредибилну и транспарентну државу.

Развој и имплементација институција доброг управљања требало би да допринесе превазилажењу проблема у домену моралног хазарда који је последица политичког процеса доношења одлука.⁶⁰⁴ Овај аспект се, значајним делом, односи на потребу да се кроз добро управљање оствари заштита јавних ресурса од политичког утицаја грани и сектора које показују слабе перформансе, у смислу да, уколико политички фактори одлучују о алокацији средстава ка овим наменама, тај утицај ће кроз институције доброг управљања бити минимизиран.⁶⁰⁵ Другим речима, постојање адекватних институција јавног управљања представља значајну баријеру утицају *rent seeking* група, јер ће у одсуству транспарентности у одлучивању и кредибилности у деловању државе интересне групе бити у стању да онемогуће промене у правцу успостављања система бољег управљања и бољих политика које ће њиме бити имплементирани.⁶⁰⁶ Тиме се отварају могућности рационалнијој и ефикаснијој алтернативној употреби јавних ресурса, чиме се *per se* остварује позитиван утицај на економску активност.

Институције доброг управљања су од посебног значаја уколико се посматра ефективност и функционалност децентрализованих политичких и економских система. У том смислу, у децентрализованим структурама може доћи до фискалног или регулаторног претераног раста државе, а што чини гласачима тешким идентификацију нивоа који су за то одговорни, чиме су сужене могућности побољшања кроз регуларни изборни процес. Осим тога, може доћи и до креирања вишеструких вето тачака, што је посебно значајно у случају бикамерализма, а што може у значајном степену смањити ефективност владе и водити *status quo* ситуацији.⁶⁰⁷ Из поменутих разлога су институције доброг управљања неопходна бочна институционална подршка, како би

⁶⁰² Grindle, S. M. (2007), p. 558.

⁶⁰³ March, G. J. & J. P. Olson (1984), p. 734.

⁶⁰⁴ На пример, то се односи на чињеницу да се ресурси током изборног циклуса могу усмерити ка непродуктивне, али политички исплативије намене, што може успорити и угрозити стопе раста, а негативно деловати и на будуће кретање не само показатеља економских, већ и социјалних перформанси.

⁶⁰⁵ Khan, H. M. (2007), p. 20.

⁶⁰⁶ Campos, F. N. & J. B. Nugent (1999), p. 441-442.

⁶⁰⁷ Мада треба истаћи да децентрализација, готово искључиво, у досадашњим емпиријским истраживањима фигурира као механизам који је побољшао квалитет управљања или извршне власти и тиме се у нашао у позитивној корелацији са параметрима економске ефикасности. Кугіасоу, Р. А. & О. Roca-Sagales (2011), p. 191.

потенцијали институционалне трансформације, усмерени на успостављање децентрализованих структура, били у потпуности реализовани.

Добро управљање је битна претпоставка ефикасних институционалних промена које обезбеђују одрживост квалитетних економских перформанси. У том смислу, ауторитарни политички системи, који су изградили успешне економије, при чему је тај процес био праћен и побољшањем у одређеним аспектима доброг управљања, временом ће имати додатни подстицај да уведу и неке друге институције доброг управљања које би водиле трансформацији и у домену самих политичких система.⁶⁰⁸ Осим тога, конформитет функционисања јавних организација у односу на принципе доброг управљања би требало да повећа поверење социјалних агената у деловање политичких актера, пре свега, оних извршних, а ово би за узврат требало да повећа легитимност владе и њену способност да мобилише ресурсе и ефективно утиче на социјалне промене. Влада може утицати на ове промене кроз стимулацију промена тражње у домену одређених аспеката код социјалних агената, или може указати на конфликтност одређених циљева, а тиме и на потребу за одређеним променама. Уколико је ниво поверења висок, онда ће институционална трансформација бити успешна, а институционална адаптивност велика, што ће бити усклађено са добрим и ефикасним економским перформансама.⁶⁰⁹

Међутим, без обзира на очигледне позитивне утицаје, који карактеришу однос доброг управљања и економских перформанси, потребно је истаћи и да је значајан број студија идентификовао негативан, или неутралан, повратни утицај на релацији добро управљање→економски раст. Једно од могућих објашњења односи се на постојање „државне замке“, односно на чињеницу да иначе позитиван утицај економског раста на управљање се неутрализује кроз негативан утицај елита које имају и највеће користи од економског раста, па су заинтересоване да бројни аспекти доброг управљања не буду унапређени.⁶¹⁰ Феномени „пријатељског капитализма“ у Источној Азији, утицаја елита

⁶⁰⁸ Rivera-Batiz, L. F. (2002), pp. 246-247.

⁶⁰⁹ Bouckaert, G. & S. van de Walle (2003), p. 335.

⁶¹⁰ Колико је овај неуспех државе битан у транзиционим земљама, указује чињеница да је у Русији, Украјини, Молдавији и Азербејџану, преко 30% фирми сматрало да је утицај овог феномена значајан, или веома значајан у њиховој индустрији. Интересантна је веза „државне замке“ са још једним, у претходним поглављима анализираним, фактором економског раста, односно власничким правима. Наиме, бројне студије су указале да је јавна заштита власничких права, као фундаменталне варијабле која утиче на економски раст, била слабија у оним земљама у којима је овај вид несавршености државе долазио до изражаја. Оно што је битна импликација тога јесте да, што је од посебне релевантности за земље у развоју, мале интервенције које побољшавају институционални квалитет

и феномена „регулаторне замке“,⁶¹¹ као и сличних искустава у транзиционим економијама упечатљиви су примери конфликта између интереса елита и потребе за бољим институционалним квалитетом.

У закључку можемо истаћи да иако је имплементација принципа доброг управљања пожељна, изузеци на које упућује историјско искуство појединих земаља,⁶¹² указују да није сасвим сигурно да је и неопходна њихова потпуна реализација како би се остварио динамичан економски раст. Ова чињеница имплицира три неопходне смернице у посматрању условљености економске динамике институцијама доброг управљања. С једне стране, неопходно је посматрати све димензије које су у посматрању принципа доброг управљања присутне, како би се, евентуално, издвојили они аспекти који су од веће релативне важности у односу на друге. Осим тога, потребно је посматрати и контекстуалну условљеност економског раста, односно, начин на који специфичне историјске, социјалне и временске димензије одређених земаља заједно, са различитим димензијама доброг управљања, утичу на укупне економске перформансе. Другим речима, потребно је посматрати интеракцију целокупне институционалне структуре, и формалних и неформалних правила, са димензијама доброг управљања, јер је вероватно да се тек у том интерактивном односу налази одговор у домену достизања ефикасних економских резултата. Истовремено, анализом утицаја доброг управљања на економски раст не би требало испустити из вида његове традиционалне детерминанте, попут хуманог и физичког капитала или стопе техничког прогреса који доминирају

вероватно неће бити довољне да допринесу великој разлици у дугом року. Kaufmann, D. & A. Kraay (2002), pp. 31-33.

⁶¹¹ Ово се односи на понашање регулаторних агенција, чији чланови имају уже циљеве него што је то обухваћено најчешће у моделима у којима као циљ фигурира јавни интерес. Другим речима, они су под утицајем интересних група и кроз интеракцију са њима стреме максимизацији личног интереса. Другим речима, „регулаторна замка“ односи се на регулацију која има порекло у јавном интересу, али која је под доминацијом добро организованих интересних група. Levine, E. M. & J. L. Forrence (1990), p. 169.

⁶¹² Посебно је карактеристично искуство САД током раздобља између 1860. и 1910, односно од Грађанског рата (1861-1865) до администрација *Roosevelt*-а и *Willson*-а. Наиме, у овом периоду су кронизам и корпција, корпоративно понашање без готово икаквог надзора били свеприсутни у функционисању америчке економије. Чак је и брз раст на државном и федералним нивоима током тзв. „Прогресиве ере“ (1890-1920) био великим делом резултат велике корупције судског система. С друге стране, економија САД-а је у овом периоду остварила драматичну и одрживу експанзију. Међутим, одређени елементи који се могу повезати са добрим управљањем, попут директног и одговорног федералног надзора над понудом новца, банкама, и међудржавној трговини, професионализација цивилних служби, и регулација монопола и трустова су свакако допринели интензивном економском расту у овом периоду. Слично је искуство и у Италији након Другог Светског Рата. Kurz, J. M. & A. Schrank (2007), p. 541.

макроекономским аналитичким инструментаријем у објашњењу економског успеха и неуспеха националних економија.

5. Најзначајнији видови неефикасног понашања у политичком систему

Експлицитно разматрање интеракције између економије и политике има важне нормативне импликације за институционални дизајн. У том смислу, нека битна нормативна питања, попут пожељности одређене форме политичких правила, не могу бити успешно анализирана, а да притом не постоји експлицитно разматрање политичких фактора који утичу на понашање свих социјалних актера који суделују у оквиру одређене националне економије.⁶¹³ Иако је ово видљиво и из анализе претходних димензија политичког система, а које снажно и вишеструко утичу на економске перформансе, анализа институција политичког система и њиховог утицаја на понашање економских субјеката инкорпорира и недостатке, или инхерентне слабости, који су продукт политичког система, а који, истовремено, представљају озбиљну баријеру изградњи ефикасне институционалне инфраструктуре и остваривања интензивније економске активности. У извесном смислу, могли би смо рећи да анализом политичког система институционална економија наставља традицију политичке економије, иако је њен предметни домен далеко шири.⁶¹⁴

Осим очигледне испреплетаности и међузависности сфера економије и политике, где је немогуће подвући јасну Мажино линију, неопходно је идентификовати и указати на лимитирајуће факторе по економски раст, а који долазе из политичке сфере. Из институционалне перспективе, поред уобичајених класификација и квалификација које говоре о недостацима јавног сектора, посебно је значајно издвојити и објаснити утицај два таква фактора. Један се односи на анализу *rent seeking* понашања и последице које овај феномен оставља на економски раст. Овај вид негативног утицаја, који долази из политичке сфере, поједини аутори, попут *M. Olson*-а, сматрају узроком економског пропадања нација и дугорочне економске и институционалне стагнације. Други фактор односи се на политичке коњуктурне циклусе који могу значајно утицати на дугорочну

⁶¹³ Alesina, A. (1989), p. 87.

⁶¹⁴ Институционална економија се бави свеукупним светом институција, које потичу из свих друштвених сфера, и као таква превазилази домен у до сада економској науци заступљеног проучавања економске стварности у оквиру политичке економије. Претходно из разлога што политичка економија, према општој дефиницији, проучава „само“ интеракцију између економије и политике. Drazen, A. (2000), p. 5.

економску динамику. Многострукошћу потенцијалних утицаја и механизма политичког коњуиктурног циклуса може представљати озбиљну баријеру напорима усмереним ка побољшању економских перформанси. Разорне последице могу бити у институционално недовршеним системима, или оним системима који обилују институционалним недостацима, попут транзиционих економија.

5.1. *Rent seeking* понашање и утицај на економски раст

Традиционалне теорије објашњавају економски раст кроз демографске промене, инвестиције и штедњу, улогу и значај технолошког прогреса. Међутим, многи теоретичари који су се бавили економским растом у последње време су дошли до закључка да институционални аранжмани имају кључну улогу као дубински фактор економске динамике. Ван очигледних хипотеза, које односе се на чињеницу да слаба заштита и спровођење власничких права и политичка нестабилност негативно утичу на економски раст, институционална теорија је у многоме попут црне кутије. Дакле, многи институционални утицаји остају ван ове матрице необјашњени у контексту утицаја на економски раст.⁶¹⁵ Једна од битних компоненти те црне кутије јесте феномен *rent seeking*-а и његове везе са економским растом.

У историјском контексту посматрано, распад заједница које су се заснивале на персоналној размени није подразумевао само распад густе комуникационе мреже, већ и распад заједница са заједничком идеологијом и заједничким сетом правила у које су сви веровали. Појава имперсоналних правила и уговора значила је појаву државе и са њом неједнаке дистрибуције моћи присиле. Ово је омогућило појединцима, са супериорном моћи присиле, да спроводе правила у сопствену корист, независно од њихових ефеката на ефикасност. Другим речима, правила ће бити развијена и спровођена у односу на интересе оних који имају политичку предност, али ова правила не морају смањити трошкове трансакције у укупном изразу, мада и то може бити последица. Једна од најочигледнијих лекција из историје је да политички системи имају инхерентну тенденцију да производе неефикасна власничка права, која доводе економију у стање стагнације или пада. Један од основних разлога за то је што чак и када владајућа елита жели да промовише правила која воде повећању ефикасности,

⁶¹⁵ Rama, M. (1993), p. 35.

преживљавање ће диктирати другачији правац акције, јер ефикасна правила могу угрозити интересе моћних група.⁶¹⁶

Иако се анализа утицаја *rent seeking* понашања на економску ефикасност везује за релативно скорији период⁶¹⁷ и радове *G. Tullock*-а,⁶¹⁸ многе школе⁶¹⁹ и теоретичари⁶²⁰ су се и раније, у већем или мањем обиму, бавили овим аспектом.⁶²¹

На почетку је потребно истаћи да се *rent seeking* може односити на приватно – од стране економских субјеката и појединачних агената, али и на јавно убирање ренти – од стране бирократа и политичара.⁶²² Приликом анализе осврнућемо се на овај феномен

⁶¹⁶ У том смислу, битно је да значајна институционална решења, која су највиших хијерархијских нивоа, попут уставних правила, буду тако обликована да не штите специјалне интересе, већ да обезбеђују подједнаке подстицаје за све социјалне актере. Нарочито илустративан пример таквих ефикасних решења јесу конституционална правила у САД-а, онако како их је интерпретирао Маршалов суд (1801.-1835. године), која су имале за циљ да учине слободним судије од притиска интересних група. North, C. D. (1989b), p. 1321.

⁶¹⁷ Битно је напоменути да анализа *rent seeking*-а има централно место у тзв. „новој политичкој економији“ која има другачију перспективу на функцију државе. Наиме, она не посматра државу као максимизатора социјалног благостања, већ као субјекта за обезбеђивање политичких услуга интересним групама, или као основе обезбеђивања политичке подршке за останак на власти. Из ове перспективе посматрано, политике које обезбеђују ренте и узрокују неефикасност могу бити рационалне, али нужно воде неефикасностима. Gelb, A. *et al.* (1991), p. 1188.

⁶¹⁸ *G. Tullock* је концептуално, посебно из теоријске перспективе, први увео термин *rent seeking* у економску анализу. Tullock, G. (1967). Осим термилошке прве употребе од стране *G. Tullock*-а, велики допринос анализи *rent seeking* понашања је дао *M. Olson*, који је у *rent seeking* активностима видео велику опасност која на крају може парализати и водити дугорочној стагнацији и пропадању националних економија. Olson, M. (1982).

⁶¹⁹ Најзначајнији допринос проучавању *rent seeking* феномена дала је теорија јавног избора. Оснивач теорије јавног избора је *D. Black*, који је „посадио семе“ које је омогућило ренесансу кроз коју је дошло до поновног уједињења економске и политичке науке. Он ја започео истраживачки програм 1948. године темом везаном за разлог доношења јавних или колективних одлука и тиме је заслужио епитет оснивача или „оца“ теорије јавног избора. Тек су каснији радови, пре свега *K. Arrow*-а, *J. Buchanan*-а, а посебно *G. Tullock*-а и *M. Olson*-а потпуно утемељили ово подручје као независну и динамичну научну дисциплину, која је дала и неколико добитника Нобелове награде. Rowley, K. C. & F. Schneider (2008), p. vii.

⁶²⁰ Чак се и код *A. Smith*-а може наћи део о *rent seeking*-у, где он имплицитно говори о томе, али не разрађује детаљније ову тему. „Велике нације никада нису осиромашене кроз приватно, већ кроз јавно расипништво и лоше вођење.“ Овом констатацијом он указује на потребу елиминисања оних регулација, превасходно уведених на основу меркантилистичке доктрине, које су доносиле огромне ренте повлашћеном слоју трговаца у Уједињеном Краљевству. Smith, A. (1776), p. 342. Имплицитне ставове о *rent seeking*-у налазимо, такође, код *Max*-а *Weber*-а који је направио разлику између институција – као правила игре, и политика које производе и које су под утицајем „играча“, односно, социјалних актера, а што се превасходно односи на *rent seeking*. Kurtz, J. M. & A. Schrank (2007b), p. 568.

⁶²¹ Иако се термин *rent seeking* везује за *G. Tullock*-а, он је ипак „препустио термилошку иновацију“ и унапређени концепт *rent seeking*-а *A. Krueger*, иако је њен рад објављен седам година касније. О анализи коју је дала *A. Krueger* више видети у: Krueger, A. (1974).

⁶²² Осим актера, и по основу тога разликовања *rent seeking* активности, морамо правити разлику и између приватног и јавног *rent seeking* у једном другом смислу. Приватни *rent seeking* се, у овом погледу, односи на превару, пиратерију, спорове и друге облике трансфера између приватних страна у трансакцији. С друге стране, оно што је посебно занимљиво из наше перспективе, јавни *rent seeking* се односи или на редистрибуцију од стране приватних лица ка држави, попут опорезивања, или од

генерички, односно, као на феномен који обухвата било коју редистрибутивну активност која „заробљава“ ресурсе, која је одраз деловања противно формалним и неформалним ограничењима која постоје у једном друштву, и која је у супротности са критеријумима ефикасности, а што има негативне последице по економски раст.⁶²³ Алтернативно, могли би смо рећи да се *rent seeking* односи на акт инвестирања економских ресурса, укључујући и време, да би се утицало на редистрибутивне резултате који фаворизују одређеног инвеститора.⁶²⁴ Притом, оно што мотивише социјалне актере на овакву врсту активности јесте постојање ренти.⁶²⁵ Иако ренте мотивишу на *rent seeking* понашање, у овом делу је анализа, углавном, сконцентрисана на чист *rent seeking* и његову везу са економским растом.⁶²⁶

Једна од очигледних последица, у друштвима која су оптерећена присуством *rent seeking*-а, јесте снажно продубљивање економске неједнакости међу појединцима у њима. Међутим, тешко је у одређеним ситуацијама, поготово у пракси, направити јасну разлику између неједнакости проузроковане *rent seeking* активностима и неједнакости која се појављује као нужна последица рапидног раста, посебно на нижим нивоима развијености националних економија. Дакле, потребно је истаћи да ниједан систем, који је достигао значајна унапређења економске ефикасности на нижим нивоима

приватног сектора ка државним званичницима који утичу на „срећу“ приватног бизниса. Последња форма се посебно испољава у виду лобинга и корупције. Murphy, M. K. *et al.* (1993), p. 412.

⁶²³ Генерално, *rent seeking* можемо посматрати и као један део економске активности, попут дистрибуције или производње, при чему је један део ресурса предузећа усмерен ка овом виду активности, иако у већини случајева фирме и појединци не перципирају себе као *rent-seeker*-е који се специјализују за *rent seeking*. Kueger, O. A. (1974), p. 293. Вероватно је управо на оваквом посматрању заснована и студија урађена у САД која упућује да је према урађеним проценама у 1985. *rent seeking* коштао економију САД-а 22,6% GNP-а. Laband, N. D. & J. P. Sophocleus (1988), p. 269.

⁶²⁴ Laband, N. D. & J. P. Sophocleus (1988), p. 270.

⁶²⁵ Mauro, P. (1998), p. 175. Потребно је нагласити да је рента веома често употребљаван термин у економској историји, који је, притом, коришћен за анализу веома значајних феномена и који је фигурирао као битан концепт у многим значајним економским конструкцијама још од времена класичних економиста. Посебно илустративна, у том контексту, је позната синтагма коју су користили бројни класични економисти „принеси нису велики јер је плаћена рента, рента је плаћена јер су принеси високи“. Иако извесна аналогија постоји, савремени концепт *rent seeking*-а је другачији по природи, и према мишљењу бројних еминентних економиста, попут *M. Olson*-а, озбиљна је кочница институционалној трансформацији која би обезбедила ефикасније економске резултате. Tollison, D. R. (1982), p. 575. Притом, потребно је напоменути да и у случају присуства *rent seeking* активности, њихов утицај на ефикасност може бити неутралан, а то се дешава када се ове активности одвијају кроз ривалство различитих група. На овај начин, негативан ефекат вероватно неће бити избегнут, али ће свакако бити ублажен. Wittman, D. (1989), p. 1404.

⁶²⁶ Чист *rent seeking* се односи на ситуацију када од ове врсте активности има користи само онај који спроводи ову активности, односно, уколико нема ефеката преливања. Уколико има ефеката преливања, онда ће утицај на економски раст бити делимично позитиван, мада дугорочно се инсистира на закључавању система и немогућности његовог даљег развоја. Иначе, добра апроксимација чистом *rent seeking*-у може бити корупција. Mohtadi, H. & T. Roe (1998).

развоја, није имао у иницијалној фази примарну оријентацију на социјалну и економску једнакост, већ на разне друге области. Карактеристичан новији пример јесте Северна Ирска, посебно у периоду током 1960-их година, када је примарни циљ била индустријска експанзија.⁶²⁷ Други пример јесте Немачка након ДСР, када је, услед рапидног раста економске активности, расподела дохотка унутар економије била далеко неравномернија, што је била уједно и главна, а можда и једина, критика која долазила од стране англосаксонских економиста током овог периода. У оба ова случаја јавне политике нису биле производ утицаја интересних група, већ последица одлука креатора јавне политике који су сматрали да то кореспондира са дугорочним јавним интересом и захтевима динамичног економског раста.

У основи, постоје два разлога зашто је *rent seeking* толико штетан за економски раст. С једне стране, *rent seeking* активности манифестују се кроз веома природне растуће приносе. Наиме, раст *rent seeking* активности може учинити *rent seeking* више, пре него мање, атрактивним у односу на продуктивну активност. Ово може водити тзв. стању „вишеструке“ равнотеже, и остваривању тзв. „лошег“ еквилибријума који показује високе нивое *rent seeking* активности и низак ниво аутопута.⁶²⁸ Други разлог се састоји у томе што *rent seeking*, посебно *rent seeking* од стране јавне администрације, вероватно штети иновативним активностима више него свакодневној производњи. Будући да иновације „вуку“ економски раст, *rent seeking* ограничава економски раст снажније него што утиче на производњу. Другим речима, *rent seeking* је посебно погубан за иновације, јер су иноваторима потребна добра која обезбеђује држава, попут разних врста дозвола или лиценци. Да би започео нови бизнис, иноватору су потребне дозволе за сам бизнис, грађевинске дозволе, дозволе које односе се на воду и ватрогасну заштиту, пореска документа и често велики број других докумената. Када говоримо о овом аспекту, можемо истаћи да, у суштини, постоји најмање четири разлога зашто су иноватори подложни већем притиску од стране јавних *rent-seeker*-а него већ присутни произвођачи. Прво, они углавном немају успостављене системе за лобирање и нису део етаблиране „елите“. Друго, они су често кредитно ограничено способни и не могу наћи готовину којим би евентуално покрили своју *rent seeking* активност. Треће, иновативни пројекти су углавном дугорочни и подразумевају спору акумулацију капитала. Из тог разлога, у земљама у развоју се капитал углавном

⁶²⁷ Brownlow, G. (2007), p. 54.

⁶²⁸ Murphy, M. K. *et al.* (1991), p. 504.

користи за трговину, пре него за дугорочне инвестиције, како би се избегла експропријација. Четврто, иновативни пројекти су ризични, што их чини посебно рањивим на *rent seeking*. Уколико пројекат успе, повраћај ће бити експроприанисан кроз *rent seeking*, а уколико не успе, иноватор сам сноси трошак. Таква *ex post* форма *rent seeking*-а додатно може повећати ризик од иновација.⁶²⁹

На *rent seeking* може утицати и пореска политика, а што се може значајно одразити на економску динамику. Другим речима, механизам утицаја *rent seeking* активности на економски раст се може остваривати и преко пореске политике. Наиме, више пореске стопе обезбеђују снажне импулсе за повећање *rent seeking* активности. Појединци не интернализују негативне активности *rent seeking*-а на економски раст, односно на агрегатни аутпут. Из тог разлога, када год дође до повећања пореске цене (стопе), они теже да преусмере још више ресурса како би екстраховали још више ренти из јавних расхода.⁶³⁰ Сходно претходном, ниже пореске стопе могу утицати корективно на индивидуалне подстицаје, у смислу да их одвраћају од *rent seeking* активности и, истовремено, обезбеђују подстицаје да се укључе у социјално продуктивне активности.⁶³¹ Слично вези са пореском политиком, *rent seeking* може утицати на економски раст и посредством тзв. „сиве економије“. Наиме, велики неформални сектор може настати као резултат настојања привредних субјеката да избегну предаторско понашање бирократије. У овом случају, као резултат *rent seeking* понашања бирократије стопа раста економије може бити ниска.⁶³²

Када се говори о односу *rent seeking* активности и економског раста, посебно је интересантна, и значајна, веза која се реализује кроз механизам политичких институција. Ово је од нарочитог значаја за транзиционе економије. Наиме, у демократији која је у развоју, са недовољним „*checks and balances*“ (системом узајамне контроле, односно системом поделе власти која треба да обезбеди узајамну контролу), већа отвореност значи и већи политички приступ, али и већи приступ дељењу јавних ресурса. Ово делује стимулативно за већи број индивидуа да трагају за рентама, и уопште, већим рентама на агрегатном нивоу, али само до одређене тачке. Али, због слободног улаза повећан број оних који трагају за рентама снижава ренте. Насупрот

⁶²⁹ Murphy, M. K. *et al.* (1993), p. 409, 413.

⁶³⁰ Mauro, P. (2002), p. 10.

⁶³¹ Park, H. *et al.* (2005), p. 832.

⁶³² Sarte, G. P-D. (2000), p. 175.

томе, већа транспарентност, која карактерише зреле демократије, повећава *rent seeking* трошкове. Сходно томе, ренте следе облик инверзне U криве са степеном демократизације. Трансформација у облику *rent seeking*-а утиче на продуктивност и ефикасност јавног сектора, утичући на дугорочни раст у криволинијском облику. Из тог разлога, економски раст прати обрнуту путању у односу на *rent seeking*, односно путању слова U . Другим речима, највећи је у најзрелијим демократијама и младим демократијама, а најнижи у земљама са средишњим нивоом демократизације.⁶³³

Додатни механизам утицаја *rent seeking*-а, путем политичких институција, на економски раст, односи се на чињеницу да *rent seeking* може бити озбиљнији проблем унутар парламентарног конституционалног оквира него што је то случај са аутократским типом политичких институција.⁶³⁴ Међутим, потребно је напоменути, да бројни други ограничавајући фактори у погледу негативног дејства на економске перформансе вероватно надвладавају ову потенцијалну предност.⁶³⁵ На пример, уколико је додатна пратећа карактеристика одређеног парламентарног система постојање „слабих“ институција, посматраних као ограничења на понашање извршне гране власти, онда је крајњи резултат већа државна потрошња.⁶³⁶ Као резултат, јавни ресурси ће бити далеко атрактивнији за *rent-seeker*-е, при чему се негативне последице по економску ефикасност испољавају вишеструко – кроз ефекат истискивања, кроз неефикасну употребу јавних ресурса,⁶³⁷ кроз смањење ресурса доступних за финансирање социјалне инфраструктуре – пре свега образовања, и кроз фундаментални утицај на подстицаје појединаца, удаљавајући њихове активности од продуктивних напора.⁶³⁸

⁶³³ Mohtadi, H. & T. L. Roe (2003), p. 447.

⁶³⁴ Corchón, C. L. (2004), p. 197.

⁶³⁵ Иако према D. C. North-у и B. Weingast-у „триумф парламентаризма доноси питање зашто он (парламент, прим. аум.) не би наставио да се понаша баш као и монарх“, овај аргумент би можда, делом, могао бити релативизован, јер на специфичан начин указује на сличности између аутократе и парламента. Ипак, чини се, да је логика функционисања парламентарне демократије у односу на аутократски карактер монархије у прошлости другачија. North, C. D. & B. Weingast (1989a), p. 817.

⁶³⁶ Acemoglu, D. et al. (2003), p. 77.

⁶³⁷ У овом контексту постоји једна, али само на први поглед, парадоксална релација. Наиме, насупрот истакнутом, смањењем *rent seeking* активности, заједно са бољим институцијама, повећавају се фискални приходи. Tanzi, V. & H. Gavoodi (2000), pp. 21-22. Дакле, док се у првом случају ради о повећању јавних прихода и негативном утицају на економски раст, дотле се у другом случају ради о повећању јавних прихода услед повећања ефикасности функционисања институција, са могућим позитивним утицајима на аграгатну економску активност.

⁶³⁸ Park, H. et al. (2005), p. 832.

Осим политичких институција, одређене специфичне околности које би требало да представљају извор економског раста, управо захваљујући магнетизму са *rent seeking*-ом, могу постати баријера. Ове околности се посебно односе на богатство ресурсима. У том смислу, у *rent seeking* активностима, свакако треба видети један од разлога који су условљавали, или још увек условљавају, лоше перформансе које су у прошлости оствариле јужноамеричке државе. Другим речима, Латинска Америка поседује једну веома важну, а истовремено и деструктивну, карактеристику по економске перформансе, а то је управо *rent seeking*.⁶³⁹

Додатни стимуланс за развој *rent seeking*-а чини претерана регулација економске активности, мада она може бити посматрана и као њихов резултат. У том смислу, потребно је истаћи да регулативне институције, које су настале као резултат *rent seeking* активности, требају одређено, често не тако кратко, време да би дистрибутивне активности паралисале конкуренцију и успориле економски раст. Овај утицај је у Уругвају постао посебно снажан након деценије спровођења политика субституције увоза.⁶⁴⁰ Из тог разлога стагнацију треба посматрати као дугорочни резултат *rent seeking*-а, а не као њен тренутни резултат. То је, вероватно, разлог што се оваква врста регулације често и не перципира као лоша ствар, односно, као ограничење у институционалној структури које може негативно одредити економски раст.⁶⁴¹ Притом, овај аспект је од посебне релевантности за земље у развоју, дакле, и транзиционе економије. Наиме, уколико тржишни механизам не функционише добро, а он у већини ових земаља не функционише, онда постоји велики изазов за све већом државном интервенцијом, која је предуслов и нераскидива спона са *rent seeking* активностима. У условима растуће интервенције државе, растућа је и количина економских активности

⁶³⁹ Ово је од посебног значаја у овом региону, с обзиром да више од 50% извозног прихода и пореског прихода долази од експлоатације природних ресурса, а не од конкурентних тржишта. Oviedo, V. J. (2012).

⁶⁴⁰ Уругвај је почетком 1930-их био на упоредиво високом нивоу развоја у односу на развијене земље западне хемисфере. Међутим, од тада је почело интензивно спровођење политика субституције увоза. На тај начин, иако са полулацијом нешто нижом од 3 милиона, ова земља је постала практично затворена економија, што се снажно одразило на економско заостајање.

⁶⁴¹ Rama, M. (1993), pp. 45, 50. Осим Уругваја и других латиноамеричких земаља, претерана регулација која је истовремено била и узрок и последица претеране регулације била је карактеристика и других држава. Притом, интересантно је напоменути да су се највеће ренте остваривале у највише регулисаним привредним секторима, о чему илустративно говори податак из 1960-их година у Индији. Наиме, ренте су биле највише у увозном сектору и за 1964. су износиле 10,271 милиона рупија – у поређењу са јавним инвестицијама (365), контролисаним робама (3000), кредитним рационисањем (407) и железницом (602). Krueger, O. A. (1974), p. 294.

посвећених *rent seeking*.⁶⁴² Другим речима, земље у развоју, које имају лоше функционишуће мешовите економије са моћном бирократијом и мало јавне одговорности, плодно су тло за *rent seeking* понашање и патронажу, а што у крајњој линији води лошим економским перформансама.⁶⁴³

Из претходног, могуће је закључити да развој „артериосклерозе“, проузроковане обољењем „националних економских артерија“ кроз деловање специјалних интереса, је веома штетно по економску активност, јер се *rent seeking* расходи могу посматрати као иреверзибилни трошкови⁶⁴⁴ који остављају економију у перманентно сиромашнијем стању, чак и уколико се одсутни услови, који би били стимулативни за економску активност, поново успоставе.⁶⁴⁵ Међутим, у условима у којима је економија оптерећена *rent seeking* активностима, неопходно је да легални систем, ригидна култура, или нека друга форма *anti-rent seeking* идеологије, буде формални и неформални институционални стуб у борби против ове активности и тиме отклањању препрека економском расту. Које год да је решење, а поготово је то значајно за оне земље у којима је ова врста активности доминантна, рез мора бити радикалан, будући да је лоша равнотежа стабилна и неће бити померена на боље услед инкременталних промена у власничким правима, или услед других мањих институционалних адаптација.⁶⁴⁶

Иако је *rent seeking*, како сви претходно наведени могући механизми утицаја на то упућују, економски изразито неефикасна појава, а вероватно – то је додатни закључак многих студија, и социјално деструктиван феномен, ипак се не може пренебрегнути чињеница да је ово сасвим рационалан вид понашања социјалних агената. Управо ова последња особина чини битним проблем формулисања и имплементације оних институционалних промена којима би се на ефикасан начин борило против ове врсте неефикасног понашања. Међутим, колико год велики изазов представљало дизајнирање институционалне структуре којом ће се одређено друштво борити против *rent seeking*-а, потребно је имати на уму да корист друштва од редуковања *rent seeking*-а нужно надјачава губитак који трпи *rent-seeker*, па је, у том смислу, свако решење усмерено на

⁶⁴² Krueger, O. A. (1974), p. 302.

⁶⁴³ Gelb, A. *et al.* (1991), p. 1188.

⁶⁴⁴ Мада је чест терминолошки супститут који се користи *sunk costs*, за који не постоји адекватан терминолошки еквивалент у српском језику, и које би смо могли евентуално означити као већ реализоване трошкове или потрошене ресурсе који немају алтернативну употребу.

⁶⁴⁵ McCormick, R. E. *et al.* (1984), p. 1075.

⁶⁴⁶ Murphy, M. K. *et al.* (1993), p. 412.

минимизацију *rent seeking* активности уједно и ефикасно.⁶⁴⁷ Притом, иако штетна појава, не може се рећи да *rent seeking* представља ултимативну препреку економском расту, јер тек у комбинацији са другим институционалним слабостима долази до изражаја његов парализујући утицај на економску активност. У том смислу, ефикасно функционисање институција државе од кључне је важности за сузбијање ове врсте активности. Наиме, да би се спречило *rent seeking* понашање бирократије, или њена респонзивност на *rent seeking* активности разних интересних група, неопходно је да постоји јак систем мониторинга над управом, као и висок степен транспарентности у раду. Јер, у случајевима слабог мониторинга, бирократе могу сматрати пожељним да креирају вештачке бирократске процедуре као начин за убирање ренти.⁶⁴⁸ На крају, потребно је истаћи да, када се говори о проблемима који су повезани са *rent seeking*-ом и критици државе, то свакако не истискује чињеницу да државе обезбеђују, и треба да обезбеђују, значајна јавна добра и услуге, који су од есенцијалне важности за ефикасно функционисање тржишта, и који су подршка ефикасној институционалној адаптацији.

5.2. Политички конјунктурни циклуси и последице по економску ефикасност

Утицај политике на економску динамику не исцрпљује се само кроз одлучујуће дејство приликом дефинисања и развоја институционалне структуре, већ је, у значајној мери, присутан и кроз употребу инструмената економског система у оквиру датих и дефинисаних институционалних аранжмана. У том погледу, конкретне форме и начини коришћења инструмената економског система, пре свега, из домена стратешког двојца економске политике – фискалне и монетарне, могу имати снажан утицај на понашање и правце деловања економских агената. Карактеристична појава која илуструје један аспект ове проблематике јесу и политички конјунктурни циклуси који се, првенствено, односе на манипулацију инструментима економског система, како би се оствариле политичке предности у политичком процесу. Из самог оваквог одређења њиховог карактера, уочава се могући негативни ефекат на економске перформансе, па се у том смислу и требају посматрати – као потенцијално озбиљна баријера не само добрим економским перформансама, већ и самој институционалној структури. Наиме, уколико постоји континуирана манипулација инструментима економског система, то може

⁶⁴⁷ Tullock, G. (1967), pp. 224–232.

⁶⁴⁸ Sarte, G. P-D. (2000), p. 192.

довести сам систем у стање дубље кризе чије би решавање захтевало високе социјалне и економске трошкове које би наметнула потребна институционална трансформација. Управо из тих разлога, неопходно је идентификовати садржај онога што се под политичким пословним циклусима подразумева, као и основне механизме утицаја на економске перформансе, како у дугом, тако и у кратком временском периоду. Овај домен анализе политичког система од посебне је релевантности за транзиционе економије, управо због непотпуне неразвијености политичког институционалног миљеа.⁶⁴⁹ У таквим условима, негативне стране, политичких пословних циклуса, у погледу утицаја на економску динамику, још више и снажније долазе до изражаја.

Иако се проблематика истраживања политичког конјуктурног циклуса везује за другу половину двадесетог века, она свакао има дубоке филозофске корене у вековима који су претходили.⁶⁵⁰ Осим тога, потребно је истаћи да се овај феномен у литератури може сусрести под различитим терминима, иако се, готово без изузетка, односи на исту садржину.⁶⁵¹ Уколико се има у виду преодоминантан негативан утицај на економске перформансе који политички пословни циклуси изазивају, онда се логичним намеће чињеница да се они често срећу и под називом опортунистички политички пословни циклуси.⁶⁵² Битно је напоменути да, иако се у литератури политички пословни и политички фискални (буџетски) циклус често користе као синоними, ипак се може рећи да је последњи више подврста овог пословног, јер се пословни односи на манипулацију

⁶⁴⁹ Овај аспект је посебно наглашен код *M. A. Gonzales*-а, који истиче да иако се може рећи да је политички пословни циклус стар колико су стари и односи политике и економије, ипак је као феномен посебно уочљив на примерима земаља које су доживеле радикалну трансформацију током последњих деценија XX-ог века и које се могу означити као неперфектне демократије. *Gonzales, A. M. (2002), p. 204.*

⁶⁵⁰ На то је указао *A. de Tocqueville* када је написао да је“ немогуће посматрати уобичајено стање ствари у САД-а без уочавања да је жеља председника да буде реизабран његов главни циљ... и да поготово како се избори приближавају, његов лични интерес замењује његов интерес за јавним добром“. *de Tocqueville, A. (1863).*

⁶⁵¹ Израз „политички конјуктурни циклус“ датира из 1940. и рада *A. Kalecki*-ог. Мада, ово је само строго термилошки посматрано. *Kalecki, A. (1943)*, иако се у контексту уже садржине, која се и данас разматра када је о овој проблематици реч, на овом пољу издваја рад *W. D. Nordhaus*-а, *Nordhaus, D. W. (1975)*. Мада, треба истаћи да се изворна идеја о деловању политичког пословног циклуса код *Nordhaus*-а заснивала на претпоставци валидности Филипсове криве, при чему је он сматрао да може доћи до изборне манипулације на основу *tradeoff*-а између запослености и инфлације. *Hanusch, M. (2012), p. 192.* У свременој теорији политичких пословних циклуса, утицај изборних циклуса се посматра у много ширем контексту.

⁶⁵² *Brender, A. & A. Drazen (2005), p. 1291.* Спорадично је могуће наћи и назив „хипотеза изборног циклуса“. Овом хипотезом се, заправо, жели указати на потребу да се направи разлика у односу на друге теорије о политички изазваним флукуацијама. *Keil, W. M. (1988), p. 87.* Осим поменутог, о политичком пословном циклусу стоји и синтагма „економија изборне године“ и базично се односи на могућност да макроекономски циклус буде индукован политичким циклусом. *Brender, A. & A. Drazen (2005), p. 1271.*

комплекснијег и ширег регулативног и монетарног инструментарија како би се пред изборе подстакла економска активност.⁶⁵³

Први корак у традиционалној теорији политичког конјуктурног циклуса је идентификовање економских варијабли које гласачи посматрају, и на основу којих процењују компетенције политичких партија на власти. Најчешће коришћени показатељи, који служе као оријентир за гласаче, су стопа економског раста и стопа инфлације, али и стопа незапослености.⁶⁵⁴ Основна претпоставка у оквиру теорије политичких пословних циклуса јесте специфичан доживљај функционисања демократског конституционалног амбијента, према коме се избори у демократијама добијају или губе захваљујући добрим или лошим економским условима.⁶⁵⁵ Притом, потребно је нагласити да политички пословни циклус има валидност и тежину у објашњењу понашања политичких актера и његовом утицају на економске перформансе само под условом да се ради о демократском систему, односно, политичким институцијама које се базирају на надметању учесника у политичком процесу. У супротном, мало тога се од понашања политичких актера може објаснити у недемократијама на основу ове теорије.⁶⁵⁶ Чак се и на примеру Републике Србије, која има додатне делујуће специфичне политичке факторе и доста компликовану политичку историју и окружење, може непосредно, без софистициранијег аналитичког приступа, увидети валидност ове претпоставке.

Потребно је напоменути да иако се ова теорија надовезује на основне методолошке претпоставке готово свих *mainstream* економских школа и праваца, она, истовремено, предствала снажну критику неокласичне економије, чиме се на један специфичан начин редукује валидност закључака ове школе. Наиме, сходно

⁶⁵³ Интересантно је напоменути да се политички пословни циклус може довести у везу са концептом „фискалне илузије“, који је једна од централних тема истраживања *G. Tullock*-а и *J. M. Buchanan*-а, односно, у оквиру теорије јавног избора. Међутим, како је у економији мало оригиналних тема, и ова тема, која је заокупљала пажњу теоретичара у оквиру поменутог правца и приступа – теорије јавног избора, није у потпуности оригинална. Наиме, теорија јавног избора своје интелектуално извориште има у Италијанској школи јавних финансија из XIX века. Више о томе видети у: *Buchanan, J. M.* (1960). Притом, суштина идеје фискалне илузије састоји се у томе да су гласачи склони да прецене користи претеране експанзије новца и потцене касније трошкове који долазе као резултат додатног пореског оптерећења. *Alesina, A. & R. Perotti* (1994), p. 10.

⁶⁵⁴ *Ito, T.* (1990), p. 147.

⁶⁵⁵ *Alesina, A.* (1989), p. 55.

⁶⁵⁶ Могућа објашњења за аутократске политичке системе састоје се у томе да аутократе желе да отклоне незадовољства и на основу тога, повећавају потрошњу и дефицит у одређеним временским размацима, или „фиктивним“ изборним процесима. Осим тога, *ex ante* фискална експанзија може се објаснити и тиме што вишегодишњи економски планови коинцидарају са политичким пословним циклусима. *Shi, M. & J. Svensson* (2002).

претпоставкама неокласика, у условима у којима би агенти формирали своја очекивања рационално, и уколико би постојала чиста тржишта, извршна власт које би била усмерена на максимизацију гласова не би могла да експлоатише ефекат (позитивних) економских варијабли на позицију сопствене популарности.⁶⁵⁷ Дакле, политички пословни циклус не би представљао реалну појаву и тиме би био откоњен један од иманентних извора неефикасности које потичу из политичког система.

Осим генералне констатације да се политички пословни циклуси односе на понашање политичких партија на власти, у смислу да оне генеришу експанзију непосредно пре избора, а онда спроводе контракције с настојањем да контролишу поремећаје који се појављују након избора, постоји и додатни аспект који је потребно посматрати.⁶⁵⁸ Наиме, алтернативни приступ анализи понашања политичких актера се односи на чињеницу да партије са различитим идеолошким језгром спроводе различите политике. Другим речима, промена политике мења и социјалне приоритете.⁶⁵⁹ На пример, лево оријентисане партије би у периодима пред изборе повећале редистрибуцију, што би се могло негативно одразити на економске подстицаје, чиме би се у периоду након избора додатно оптеретио систем јавних финансија, што би захтевало поновну корекцију. С друге стране, десно оријентисане партије би у периодима пред изборе обезбедиле пореске олакшице, које би накнадно могле угрозити стабилност, такође, система јавних финансија, што би у постизборном периоду захтевало прилагођавање новонасталој ситуацији кроз употребу неког од инструмената јавне политике који би обезбедио одржив систем јавних финансија.⁶⁶⁰

Политички пословни циклус не само да представља конзистентан теоријски оквир базиран на реалним основама функционисања економског система, већ је његова

⁶⁵⁷ Keil, W. M. (1988), p. 97.

⁶⁵⁸ Важно је истаћи да извршна власт не мора манипулисати монетарном и фискалном политиком како би проузороковала економски бум у време избора, већ би могла да чека да оно што се сматра приватним сектором произведе импулсе који би водили расту и мањој инфлацији, и онда уграбити најповољнији моменат да се покрене изборни циклус. Праг вероватноће у погледу коришћења инструмената, како би се подстакли позитивни трендови у економији, повећава се како се приближавају избори. Ito, T. (1990), pp. 152-153. Међутим, сматрамо да је ово мало вероватна алтернатива за транзиционе економије, јер, осим значајних проблема у јавном сектору, постоје и не мање значајни проблеми у приватном који чине немогућим ситуацију у којој би политички актери могли профитирати од изолованог решавања проблема, попут незапослености или инфлације, од стране јавног сектора.

⁶⁵⁹ Ito, T. (1990), p. 136.

⁶⁶⁰ Сходно резултатима неких студија, можемо уочити да се код развијених земаља, без обзира на идеолошку усмереност, углавном користе лични трансфери и пореске олакшице као инструменти којима се утиче на резултат изборног циклуса. Gonzales, A. M. (2002), p. 220.

садржина уочљива и из обилатих емпиријских показатеља.⁶⁶¹ Он је посебно уочљив кроз анализу односа који постоје између одређене земље и међународних финансијских институција. У том смислу, према закључцима студије *A. Dreher*-а и *R. Vaubel*-а, указано је да су позајмице од МФИ осамнаест месеци пре избора значајно веће. То самим тим указује на експанзивнију макроекономску политику у периодима пред изборе. Пошто су каматне стопе на ове зајмове знатно ниже него што би биле остварене на међународном тржишту капитала, ако одређена земља уопште има приступ, кредит МФИ-а смањује опортунитетне трошкове претрано експанзивних макроекономских политика и државне трансфере додатним гласачима пред изборе.⁶⁶² Дакле, осим потврде постојања тенденције да се манипулише инструментима економског система у правцу максимизације изборне подршке, ипак постоји и изванредан степен контроле негативног дејства кроз уговорне односе између земље зајмопримца и МФИ-а.⁶⁶³

⁶⁶¹ Потребно је нагласити да постоје студије којима се оспорава постојање политичких пословних циклуса, а које у својим економетријским мерењима нису успеле да идентификују везу између манипулације инструментима економске политике и изборних периода. Међутим, вероватни разлог за то састоји се у чињеници да владе, у покушајима да подстакну економску активност, често нису успешне, што не указује на одсуство политичких пословних циклуса, већ, пре свега, на снажно присуство негативних ефеката до којих манипулација инструментима економске политике може довести. Alesina, A. (1989), p. 59.

⁶⁶² Dreher, A. & R. Vaubel (2004), p. 15.

⁶⁶³ Ово је само једна у низу студија које су покушале са емпиријске стране да идентификују политичке пословне циклусе. Постоји и велики број других које су, углавном, сконцентрисане на специфична искуства одређених земаља. Посебно илустративан, у том контексту, је пример Јапана. Наиме, у Јапану је сваки квартал пре избора био карактерисан већим растом него онај након избора. Ito, T. (1990), p. 138. Осим тога, јапанска влада (либерално-демократска партија) је бирала тајминг избора на или у близини врха конјуктурног циклуса. Она је била опортунистичка у одабиру тајминга, пре него у односу на активно коришћење инструментата економске политике којима би манипулисала економским перформансама. Другим речима, јапанска влада је деловала пре опортунистички користећи егзогене околности и егзогене детерминисане економске перформансе како би изабрала тајминг избора. Ito, T. & J. H. Park (1988), pp. 235-237. Поред студије Јапана, интересантан је и пример САД-а. Наиме, раст цикличне компоненте GDP-а у САД расте две године пре избора, и достиже максимум у изборном кварталу, док незапосленост пада две године и пада на минимум у кварталу након избора, док инфлација опада три квартала пре избора и достиже врх пет квартала након избора, што несумњиво упућује на закључак о политичкој инструментализацији најважнијих полуга економске политике. Haynes, S. E. & J. A. Stone (1990), p. 457. У контексту политичких пословних циклуса, карактеристично је понашање *Nixon*-ове администрације која је, неколико недеља пре избора новембра 1972. Године, повећала издатке за социјално осигурање за око 20% и везала их за инфлацију, док је количина новца порасла 8% током 1972. у поређењу са претходне три године, где је била упола мања. Alesina, A. (1989), p. 58. Искуство Мексика, такође, упућује на снажну присутност феномена политичких пословних циклуса. Наиме, како искуство у Мексику показује, неке јавне инвестиције су почеле да расту најкасније шест квартала пре избора, да би у последњем пре избора опале. С друге стране, текући трансфери државе, који би непосредније пред изборе требало да утичу на гласаче, расли су у последњем кварталу пред саме изборе. Gonzales, A. M. (2002), p. 220. С друге стране, треба истаћи да је на примеру Мексика, једна друга студија дошла до закључка, на основу анализе посебно ауторитарних епизода где је постојала мала политичка компетитивност, да није било економског бума пре избора, али је било значајних економских колапса након избора. Grier, M. R. & K. B. Grier (2000), p. 239. Такође, постоје и студије које су имале шири обухват, односно, посматрале

Када се говори о политичким пословним циклусима, потребно је истаћи да их је потребно посматрати у односу на карактеристике понашања оних политичких актера који, сходно конституционалном оквиру, имају одлучујући утицај на функционисање одређене националне економије. Наиме, уколико је моћ одлучивања сконцентрисана у рукама председника, онда је од кључне важности посматрати промене у том домену, иако је уобичајени изборни циклус другачији што се тиче законодавне и извршне власти. У том смислу, битно је уочити разлику између централно-европских и бивших совјетских држава, јер је у првима преодминантно заступљен парламентарни, а у другима председнички систем. Осим тога, потребно је правити разлику и између транзиционих земаља и развијених тржишних економија, које могу имати сасвим специфичне начине на које се испољава дејство политичког пословног циклуса.⁶⁶⁴

Како је већ истакнуто, суштина модела политичког буџетског циклуса састоји се у претпоставци да је партија на власти у стању да манипулише инструментима економске политике, а што је само са заостатком могуће уочити од стране гласача, у циљу да ограничи процес закључивања код гласача пре избора у своју корист. Како би повећали шансе реизбора, политички актери имају подстицај да повећају снабдевање јавним добрима пре избора, надајући се да ће гласачи то препознати и тиме им дати већу подршку. Притом, од круцијалне важности су карактеристике понашања политичара,⁶⁶⁵

доста широк узорак земаља. Тако, на пример, на опортуно понашање политичких актера указује и чињеница да су, на основу истраживања које су спровели *M. Shi* и *J. Svensson*, на примеру 85 земаља у периоду 1975.-1995. година, у просеку фискални дефицити за скоро 1% већи у изборним у односу на неизборне године. Овај ефекат је још већи за земље у развоју у односу на развијене тржишне привреде. Објашњење ових разлика се великим делом налази у институционалним карактеристикама развијених и земаља у развоју. *Shi, M. & J. Svensson (2006), p. 1367.*

⁶⁶⁴ Сходно неким ставовима, у развијеним земљама политички пословни циклус подразумева манипулацију у јавним финансијама на један сасвим специфичан начин. Наиме, може се уочити пре „политички приходни циклус“ него политички пословни циклус. Односно, за ове земље је карактеристична ситуација у којој јавни приходи као проценат GDP-а опадају пред изборе, при чему не постоји политички пословни циклус у расходима, трансферима или уопште у буџетским позицијама (суфициту/дефициту). *Persson, T. & G. Tabellini (2003), pp. 267-268.* Ово је, можда, у складу са становиштем према коме се тип гласача у развијеним демократијама може описати као „фискални конзервативци“, који радије кажњавају него награђују фискалну манипулацију, поготово у домену фискалних прихода. *Brender, A. & A. Drazen (2005), p. 1276.*

⁶⁶⁵ Овде је потребно нагласити да за сваки раст вероватноће реизбора извршне власти смањују се стопе раста инфлације и аупута, односно, манипулација инструментима економског система. *Ellis, J. C. & M. A. Thoma (2003), pp. 83-84.* Насупрот претходном, у ситуацијама у којима је вероватноћа реизбора мала, заједно са међутемпоралним перцепцијама и кратковидошћу државне политике, понашање политичких актера може негативно утицати на економски раст кроз чињеницу да актуелна извршна власт настоји да остави мања средства сукцесору. Осим кроз снажније манипулације у монетарно-фискалном двојцу, значајне баријере могу настати и по основу одлагања унапређења у легалном систему или кроз интенциозно слабење заштите власничких права. *Angelopoulos, K. & G. Economides (2008), p. 1385.*

али и гласача. Наиме, што су више приватне користи политичких актера од останка на власти, посматране или као моћ или као утицај, то су јачи подстицаји да утичу на перцепције гласача пре избора. С друге стране, што је компетенција гласача мања да препознају стварне компетенције политичара од манипулације инструментима економског система, то ће бити већи подстицај политичара да ове инструменте користи агресивније.⁶⁶⁶

Дакле, посматрање основних обележја актера на страни понуде и на страни тражње на политичком тржишту, од пресудне је важности не само за разумевање проблематике политичких пословних циклуса, већ и за идентификовање потенцијалних негативних ефеката које овај феномен има на функционисање економског система. Притом, значајне су импликације овог аспекта на економске перформансе у динамичком контексту. Наиме, с развојем институција политичког система трошак спровођења политичке промене се смањује, тако да је компетентна политичка елита на власти подстакнута да повећа магнитуду видљиве компоненте државне потрошње пре избора, како би повећала шансе за реизбор. Дакле, развој носи додатне ризике. Међутим, боље политичке институције подразумевају и виши ниво транспарентности, чиме се повећавају шансе да гласач препозна стварну вредност компетенција онога ко је на власти,⁶⁶⁷ чиме се на претходну дистрозију утиче негативно.⁶⁶⁸ Вероватно је да ће други утицај превагнути у односу на први под нормалним политичким и ширим екстерним околностима.⁶⁶⁹

Додатни аспект који је потребно размотрити, а који може имати значајне последице на економске перформансе, односи се на тајминг избора. Наиме, снага

⁶⁶⁶ Shi, M. & J. Svensson (2006), pp. 1368-1369.

⁶⁶⁷ Потребно је нагласити да степен нестабилности економских прилика, такође, може утицати на гласаче и њихову могућност да процене на адекватан начин утицај владе на економске перформансе. Тиме се, у условима политичке нестабилности, посебно заштрава проблем политичких пословних циклуса. Quinn, P. D. & J. T. Woodly (2001).

⁶⁶⁸ Gonzales, A. M. (2002), p. 220. У контексту неједнаког понашања и политичких пратија и гласача како се ниво развоја институција политичког система повећава, посебно упечатљиво сведочи студија урађена на примеру Норвешке, где нису, у периоду од 1969-1993, уочена другачија понашања политичких актера у предизборном периоду, односно, није било значајних померања у економској активности услед изборних циклуса нити покушаја утицаја на њу. Ohlsson, H. & A. Vredin (1996), pp. 215-216.

⁶⁶⁹ Мада то не мора да буде тако. У том контексту, карактеристичан је пример Немачке. Демокришћанска влада канцеларке Меркел је, супротно програму своје партије и до тада заступљеној политици обезбеђивања енергетске сигурности, која се у значајној мери заснивала на нуклеарној енергији, направила драматичан заокрет, са циљем да се обезбеди подршка у оквиру бирачког тела, чиме је извршена манипулација регулаторне сфере енергетског сектора, а која није у потпуности препозната од стране гласача, што је на септембарским изборима 2013 материјализовано.

политичког пословног циклуса може зависити од тога да ли је датум избора предетерминисан или не. У том смислу, већа је вероватноћа да ће, у условима када су избори егзогено дати, тј. одређени уставом и законима, постојати интензивније коришћење инструмената економске политике, него када су они ендогено одређени. Претходно превасходно из разлога што влада, у условима у којима располаже информацијама о догађању избора, може на адекватан начин манипулисати тајмингом, мада је увек проблем у економији проценити када ће тачно доћи до испољавања ефеката одређених мера. Наравно, постоје и она становишта која оспоравају ову врсту закључака.⁶⁷⁰

О готово инертном карактеру политичког пословног циклуса и његовом негативном утицају на економске перформансе, говори и један од основних закључака ове теорије. Сходно њему политички актери, без обзира на идеолошку оријентацију, никада не спроводе значајне фискалне захвате у правцу редукације фискалног оптерећења у периодима пре избора.⁶⁷¹ Тиме, демократски конституционални оквир поседује иманентно својство релативне ригидности у деловању политичких актера, које може вршити перманентан утицај на квалитет економских перформанси и ослабити адаптивност економског система.

Осим интерне садржине овог концепта, потребно га је посматрати у односу, и кроз релације, са осталим потенцијалним изворима неефикасности у политичком систему, како би се могао донети закључак о његовом утицају на економску динамику. У том контексту, посебно је битно идентификовати везу која постоји у односу на децентрализацију и *rent seeking*.

Што се тиче односа *rent seeking*-а и политичког пословног циклуса, могу постојати нарочито снажне везе. Наиме, услед повећане несигурности у погледу останка на власти, владајућа политичка елита настоји да повећа фискалну потрошњу, што повратно негативно делује на подстицаје удаљавајући појединце од продуктивних ка *rent seeking* активностима. Другим речима, *rent seeking* активности се интензивирају пре избора. На пример, лобистички напори, активности интересних група,

⁶⁷⁰ У том смислу, може се рећи да су рани избори пре правило него изузетак, како за развијене, тако и за неразвијене земље. На основу тога, простор за манипулацију, пре свега, фискалним инструментима је сужен. С друге стране, влада може свесно изазвати превремене изборе, и сходно томе подешавати употребу фискалних инструмената како би се повећале шансе за реизбор. Brender, A. & A. Drazen (2005), pp. 1282-1284.

⁶⁷¹ Alesina, A. (1989), p. 87.

партиципација у штрајковима и демонстрацијама, указују да редистрибутивна борба ескалира у предизборним периодима. Дисторзија у приватним подстицајима штети макроекономији кроз негативан утицај на акумулацију капитала и економски раст.⁶⁷²

Друга особина политичког система, која може имати значајне импликације на политички пословни циклус, па тиме и на економске перформансе, односи се на степен децентрализованости политичких институција. У том смислу, уколико већи број актера, који нису изабрани на националном нивоу, има утицај на економске перформансе на другим нивоима управљања, теже ће бити гласачима да разликују компетенције и резултате који се постижу на различитим нивоима. Кроз децентрализацију се повећава политички левериџ оних политичких инстанци које нису изабране на националном нивоу. Они ће бити подстакнути да максимално користе фискалне инструменте који им стоје на располагању како би максимизирали подршку гласача. Као крајњи резултат, доћи ће до политичког пословног циклуса који је инициран на различитим нивоима. Међутим, проблем се састоји у томе што је у таквим условима тешко правити разлику између утицаја оних фискалних инструмената који воде политичком буџетском циклусу, од оних који односе се на стратешко позајмљивање, а које је неопходно за дугорочно одржив раст и структурно прилагођавање привреде. У том смислу, што је више фискалне моћи концентрисано на нижим нивоима, то ће гласачима бити теже да идентификују одговорност на специфичним нивоима. Иако се делом као закључак може навести став да што је виша децентрализација, то је мањи подстицај за опортуним коришћењем фискалних инструмената у корист политичког пословног циклуса,⁶⁷³ ипак се чини да је вероватнија ситуација у којој ће доћи до генерисања претежно негативних последица, преваходно кроз утицај на алокацију ресурса изазвану предимензионираном потрошњом, о чему посебно сликовито и упечатљиво говоре историјска искуства Аргентине и Мексика.

На крају, потребно је истаћи да се на неутрализацију негативних ефеката и потенцијалних дисторзија, које у економском систему изазивају политички пословни циклуси, може деловати на неколико начина. С једне стране, решење за политичке пословне циклусе се, како је то још *D. W. Nordhaus* предложио, састоји у подстицању боље информисаности гласача, како би могли проценити и казнити опортуну природу

⁶⁷² Angelopoulos, K. & G. Economides (2008), pp. 1375-1376.

⁶⁷³ Hanusch, M. (2012), pp. 189-191.

краткорочних економских политика. Ово је у директној вези са чињеницом да што су гласачи у стању да јефтиније сазнају информације о влади, односно, што су подаци о јавним политикама транспарентнији и доступнији, то су мањи политички пословни циклуси, и тиме дисторзије, до којих могу довести у економском систему.⁶⁷⁴ Осим тога, потребно је ојачати улогу професионалних бирократских структура које ће у већем обиму имати надлежности и одговорности у домену спровођења политика. Трећи правац деловања односи се на ширење базе која би партиципирала у процесу доношења одлука, односно, укључивању што већег броја заинтересованих страна.⁶⁷⁵

⁶⁷⁴ González, M. (2002), pp. 204-224.

⁶⁷⁵ Nordhaus, D. W. (1975), pp. 188-189.

IV ДЕО
ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ПРОМЕНЕ

1. Основни елементи теорије институционалних промена

Док се код анализе институционалне детерминисаности економског раста акцената ставља на основне механизме утицаја институција на варијабле које сачињавају сам раст, код проблематике која се бави институционалним променама је примарна оријентација на питања идентификације начина на које институције међусобно, и у односу на окружење, делују у погледу детерминисања правца ефикасне институционалне трансформације и креирање претпоставки за динамичан економски раст.⁶⁷⁶ Притом, институционалну промену можемо дефинисати као увођење нових правила, или интерпретацију правила која подржавају или замењују постојећа правила или њихове интерпретације.⁶⁷⁷ Полазећи од наведене дефиниције, можемо рећи да је разумевање процеса институционалних промена⁶⁷⁸ неопходно за разумевање економских потенцијала одређене националне економије.⁶⁷⁹ Другим речима, не можемо

⁶⁷⁶ Helpman, E. (2004), p. 141.

⁶⁷⁷ Ово је јако битно јер инкорпорира и неформални и формални аспект промене институционалног оквира. Lindner, J. (2010), p. 913.

⁶⁷⁸ У литератури која се бави проблематиком институционалних промена као синоними се користе термини институционална иновација и институционална промена. Разлог за то се састоји у томе што је модификација постојећег аранжмана истовремено и иновативна активност, док усвајање новог иновираниог институционалног аранжмана нужно подразумева и истовремену промену оригиналног или старог решења. Lin, Y. J. (1989), p. 13.

⁶⁷⁹ Ова констатација не искључује чињеницу да нису само институционалне промене битне за економске перформансе, већ и карактеристике постојећег институционалног оквира, о чему говори концепт адаптивне ефикасности. Наиме, кључни извор дугорочног економског успеха је адаптивна ефикасност, која се односи на способност институција да се успешно адаптирају на шокове, поремећаје и свеприсутну неизвесност која карактерише свако друштво у сваком времену. North, C. D. (2005), p. 78. С друге стране, концепт адаптивне ефикасности не искључује потребу за институционалним променама, јер како то истиче *E. Helpman* „концепт адаптивне ефикасности, такође, подразумева да се институције понекада морају променити како би промовисале економски раст.“ Helpman, E. (2004), p. 140. Слични концепти, којима се објашњава значај институционалне флексибилности за стимулисање добрих економских перформанси односе се на бриколажу или транслацију институција. Бриклажа, дословно преведена са француског, означава „домаћу радиност“, а у ствари се, у контексту институционалних промена, односи на тежњу да се ствари поставе у одређени контекст на начин да оне не одговарају изворним нормативним принципима. Другим речима, она се односи на реструктурирање, или прекомбиновање, институционалних принципа и пракси на нове и креативне начине. С друге стране, транслација институција се односи на мешање нових елеманата у оквиру постојеће институционалне структуре, јер нови елементи морају бити на одговарајући начин модификовани како би се уклопили са старим институцијама. Campbell, L. J. (2010), p. 98.

успешно моделирати економске (институционалне) промене док не разумемо процес који их карактерише.⁶⁸⁰

Међутим, у овом домену се јављају и бројне препреке. Једна од најзначајнијих односи се на чињеницу да не постоји у потпуности развијена универзална теорија којом би се процес институционалне трансформације могао у потпуности објаснити. У супротном би бројни неуспеси, са којима се суочавају многе националне економије, били ако не савладани, онда свакако далеко мањег негативног дејства на развој. Иако се не би могло рећи да постоји конзистентна теорија, која у потпуности обрађује феномене институционалне трансформације и институционалних промена, у оквиру нове институционалне економије се налазе неки најзначајнији елементи на основу којих је могуће добити релативно комплетну општу слику о проблему институционалног реструктурирања.⁶⁸¹ Основни разлог за немогућност развоја заокруженије теорије институционалних промена састоји се у чињеници да њихова материја има сасвим специфичан флуидни дисциплинарни карактер. Другим речима, како институције представљају кључно концептуално средство у различитим друштвеним наукама – социологији, политичким наукама, економији, али и историји, антропологији и праву,⁶⁸² целовити и кохерентан аналитички увид и разумевање процеса промене институција би морао инкорпорирати знања и достигнућа свих ових научних дисциплина, што је прилично велики научни изазов.⁶⁸³ Последице пренебрегавања институција и њихове промене посебно су уочљиве у оквиру неокласичне економске теорије, која није успела да објасни дуготрајне развојне

⁶⁸⁰ Како то истиче *D. C. North*, добар модел садржи претодно разумевање комплексних фактора који чине процес. Разумевање процеса институционалних промена неопходан је предуслов у настојању економиста да успешно моделирају економски раст и промене које њему воде. North, C. D. (2005), p. ix.

⁶⁸¹ Интересантно је напоменути да је ово, можда, било и највеће ограничење старог институционализма. Наиме, иако је *T. Veblen* цео проблем институционалне еволуције видео прилично јасно, и иако је осветлио многе најзначајније принципе за разумевање институционалних промена, ипак је његово истраживање било само почетак о теорији институционалне еволуције. Он није јасно издвојио и дефинисао принципе институционалног прилагођавања на начин да су они уклопљиви у шири контекст институционалне теорије и њеног истраживачког домена. Foster, F. J. (1981), p. 926.

⁶⁸² Offe, C. (1996), p. 199.

⁶⁸³ Осим тога што не постоји развијена теорија институционалних промена, која би на адекватан и целовит начин објашњавала успехе, односно, неуспехе институционалних трансформација, институционалним променама је тешко бавити се и из разлога што сама дефиниција институција, имплицитно, указује на континуитет као битну карактеристику институција и читаве институционалне структуре. Или како то наводе *J. Mahoney* и *K. Thelen* „веза између институција и перзистентности чини природним да се у свим приступима акценат ставља на континуитет пре него на промену.“ Mahoney, J. and K. Thelen (2010), p. 4.

неравнотеже у којима се налазе бројне националне економије.⁶⁸⁴ Управо из тог разлога се, према *G. M. Hodgson-у*, *meanstream* економија померила у правцу институционалне и еволутивне економије.⁶⁸⁵

Посебна потешкоћа у вези са институционалним променама јавља се у домену позитивне анализе. Другим речима, изоловани утицај институционалних промена на економске перформансе веома је тешко квантификовати, посебно у односу на технолошки напредак, иако је било и таквих покушаја.⁶⁸⁶ Повезано са овим, а на основу чињенице да је институционална конфигурација националне економије изразито комплексна, у великој мери је ослабљена предиктивна снага анализе институционалних промена.⁶⁸⁷ Притом, код промена, актери су изложени сету нових институција које координирају њихово понашање, али интеракција међу њима може произвести непредвидиве последице на алокацију ресурса, што отежава успостављање јасних релација између институционалних промена и економских резултата који се њима постижу.

Из поменутих разлога, истиче се да теорије институционалних избора, или промена, нису уобичајено конституисане као конструкција која нуди основу за разумевање реалних избора конкретних институција, већ више као метафоре којима се треба обезбедити разумевање како би институције требало да буду изабране и евалуиране.⁶⁸⁸

Економски разлози, који су условили повећано интересовање за проблематику институционалних промена, налазе се у догађајима с почетка 70-их година XX века.

⁶⁸⁴ Модел неокласичне теорије описује аутопут економије као функцију квантитета и трошкова земље, рада, капитала и предузетништва, при датој производној функцији деривираној сходно стању технолошког знања. Ова формулација је, ако не нетачна, онда у великој мери води погрешним закључцима, будући да уколико је то све што одређује аутопут друштва, онда би сва друштва била богата. Досадашње искуство бројних економских система је демантовало ове претпоставке. North, C. D. (1989b), p. 1323. Овај недостатак неокласичне економије посебно је уочљив у условима криза. Другим речима, равнотежна разматрања самостабилизујућег деловања тржишног механизма и институционалне конвергенције се „ломе“ када се инхерентна нестабилност и непредвидљивост појаве унутар нелинеарних социјалних интеракција. Chen, P. (2008), p. 81.

⁶⁸⁵ Hodgson, M. G. (2007), p.7.

⁶⁸⁶ Ово је идентичан проблем и са проценом утицаја једног технолошког решења, односно, иновације на економске резултате, попут оних које остварује железница, када су економски резултати зависни од везе овог технолошког решења са другим симултаним технолошким унапређењима. Један од покушаја изоловања утицаја институционалних промена на економске перформансе везује се за Уједињено Краљевство, где је процена да је институционални прогрес у иницијалном периоду развоја железнице допринео економском расту од 27%. Matthews, O. C. R. (1986), p. 910.

⁶⁸⁷ Mahoney, J. & K. Thelen (2010), p. 9.

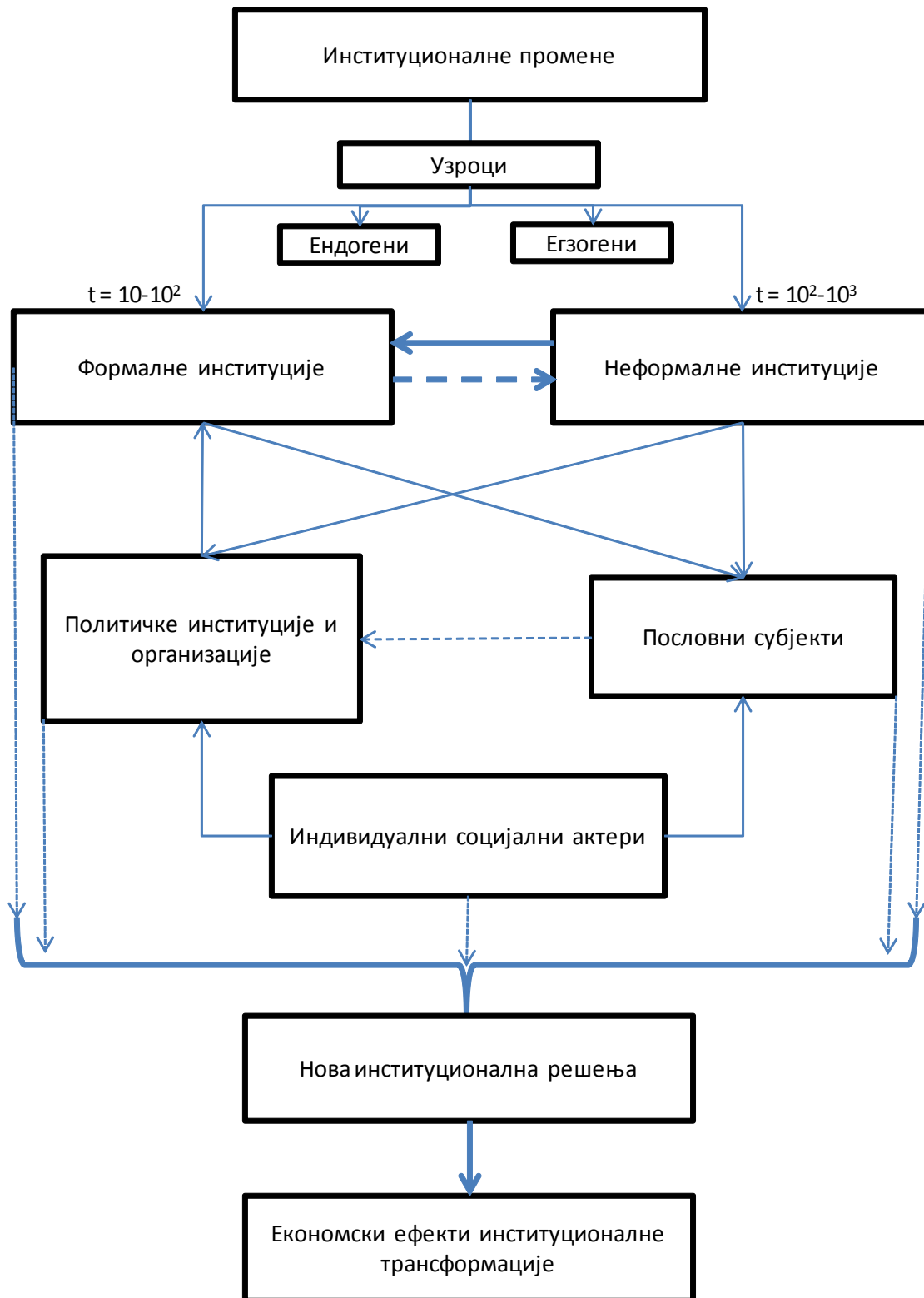
⁶⁸⁸ Shepsle, A. K. (1989), p. 139.

Наиме, стагфлација се појавила као светски феномен, па су фирме и државе почеле да траже начине да кроз институционалну адаптацију одговоре на ове изазове. С друге стране, међународне инвестиције, трговина и друге форме пословне активности, тј глобализација, утицале су на то да се институционалне форме драстично мењају како би се у измењеним околностима ухватиле све предности и минимизирали сви ризици.⁶⁸⁹

Значај институционалних променама у транзиционом контексту је посебно уочљив из једноставног разлога што се процес транзиције превасходно може описати као процес институционалне трансформације. Интензивно успостављање нових решења у правном оквиру, на непосредан начин сведочи о релевантности овог аспекта. Осим тога, потешкоће које су се појавиле са превазилажењем дуго времена присутног другачијег институционалног амбијента, као и потребом прилагођавања у неформалној институционалној структури показале су се као велики изазови и препреке динамичнијој економској активности. Притом, не само наслеђе старог институционалног оквира, већ и својеврсни институционални вакуум који је био карактеристичан за иницијалне периоде транзиције и његов утицај на координацију економских активности, креирали су додатно оптерећење у превазилажењу развојних проблема са којима се суочавају транзиционе економије.

Међутим, без обзира на изазове и отворена питања, који се појављују у домену институционалних промена, у оквиру процеса институционалних трансформације је могуће идентификовати одређене основне елементе, који су представљени Сликаом 4.1.

⁶⁸⁹ Campbell, L. J. (2010), p. 88.



Слика 4.1. Основни елементи институционалних промена – динамика и међузависности

Извор: Аутор, на основу истраживања

Социјални актери су централна активна карика у овом процесу. Мада, овде је можда адекватније говорити о социјалним актерима у проширеном смислу, односно, осим појединаца, неопходно је укључити и организације које могу утицати на процес институционалне трансформације.⁶⁹⁰ Осим тога, они су и носиоци процеса институционализације нових правила, која усмеравају активности и координацију унутар социјалног, политичког и економског система.⁶⁹¹ Међутим, требало би истаћи да се и овде организације не укључују у директном облику у анализу. Наиме, њих би требало посматрати, пре свега, у контексту социјалних агрегација, које врше специфичне утицаје на избор, поготово у домену формалних правила, одређених институционалних решења. Притом, сам процес промена, уколико се посматра на нивоу социјалних актера, праћен је секвенцама екстернализације, објективизације и културолошке интеграције.⁶⁹²

Иницијална тачка у разматрању процеса институционалне трансформације односи се на питање која је полазна тачка, или покретач који води институционалним променама? Најчешћи одговор који се среће у институционалној теорији јесте да је то промена релативних цена. Притом, промене релативних цена могу бити егзогено детерминисане – ратовима,⁶⁹³ природним катастрофама, али су, у већини случајева, оне

⁶⁹⁰ Ово посебно истиче *D. C. North*, указујући да конкуренција приморава организације да континуирано улажу у вештине и знање како би преживеле. Притом, врсте знања и вештина које појединци и организације стичу ће обликовати мењајуће перцепције о могућностима и, стога, изборима који ће инкрементално мењати институције. *North, C. D. (1993), p. 17.*

⁶⁹¹ Интересантно је напоменути да када говоримо о институционалним променама често се истиче улога актера и њихових интереса у том процесу. Међутим, ово је донекле таутолошка констатација, јер се у оквиру институционализма интереси и актери у свом деловању посматрају као институционално детерминисани ентитети или појаве. У том смислу, може се оправдано поставити питање, како одређени актери могу променити институције, ако су њихове активности, намере и рационалност условљене управо институцијом коју желе да промене? *Holm, P. (1995), p. 398.* Овом врстом аргументације претежно се користе одређени правци у оквиру еволутивне теорије, наслањајући се преваходно на *Hayek*–ово учење.

⁶⁹² У процесу институционалне трансформације, могу се издвојити секвенце екстернализације – регуларност у понашању мора бити видљива другима; дакле, оно што је било интерно, познато само појединцу или социјалној групи, мора постати видљиво другима, тј. екстерно, затим секвенца објективизације – регуларност у понашању мора постати чињеница, реалност коју други узимају у обзир, и на крају фаза културолошке интеграције – односно, реалност постаје део понашања свих или већине појединаца у друштву; другим речима, реалност постаје интернализована у свачију индивидуалну менталну мапу. *Groenewegen, J. et al. (2010), p. 143.*

⁶⁹³ На пример, царска Русија или Аустроугарска биле су много резистентније на промене него Немачка. У прве две земље аристократија је имала интереса само у земљи и није имала комерцијалних или индустријских интереса. Индустријска буржоазија је посматрана као претња постојећем институционалном поретку. С друге стране, у Немачкој, Наполеонови ратови су озбиљно пољуљали интересе владајуће аристократије и омогућили „пробој“ интереса новонастале буржоазије. Сходно овом погледу, институционалне промене, макар оне корените, долазе као последица егзогенних и

ендогене. До ендогених промена у односима цена долази када, унутар постојеће институционалне структуре, понашање социјалних актера, усмерено на максимизацију функције корисности,⁶⁹⁴ доводи до иновација – технички прогрес,⁶⁹⁵ када се залихе ресурса промене, или када се креира ново знање, кроз које се постојеће могућности – начини понашања, тржишни резултати, вреднују на нови начин. Ове промене релативних цена могу довести до тога да неке од постојећих институција ограничавају одређени, некада и огроман број, социјалних актера у могућностима максимизације њихових функција корисности. Оваква ситуација ће условити креирање „тражње“ за променом правила, што у дугом или кратком року, у зависности од специфичних околности, води процесу институционалних промена.⁶⁹⁶ Осим претходно наведеног, и промене у релативним односима моћи могу утицати на промене у релативним ценама, а што последично изазива прилагођавање у постојећој институционалној матрици.⁶⁹⁷

Међутим, релативне цене, којима се институционална трансформација често објашњава, заправо, аргументима ефикасности, не морају бити ултимативни извор институционалних промена. Наиме, и преференције, односно промене у колективним ставовима о уделима дохотка појединих делова популације, могу узроковати институционално прилагођавање, како би се директно утицало на дистрибуцију дохотка. Притом, релативне цене се мењају, али и факторска и производна структура националне економије, додуше као резултат институционалних промена, а не као узрок њима.⁶⁹⁸ Другим речима, као резултат промене преференција, долази до

стохастичких догађаја који дају моћ одређеним групама у друштву, а које имају интереса у успостављању институционалног оквира који је ефикасан. Acemoglu, D. & J. Robinson (2002), p. 116.

⁶⁹⁴ Ту се може говорити о користима као општем циљу, користима које имају афекциону димензију, користима као профиту или користима које имају крајње социјалну димензију попут престижа.

⁶⁹⁵ Колико је велики утицај технологије на економску динамику најупечатљивије је документовано у истраживању *R. Solow*-а, који указује да је бруто производ *per capita* у периоду 1909-1949. у САД дуплиран, при чему се 87,5% тог раста може приписати технолошким променама. Solow, R. (1957), p. 320.

⁶⁹⁶ North, C. D. (1992a), p. 98.

⁶⁹⁷ Карактеристичан пример је како је релативна промена моћи монарха и конституената у Холандији и Уједињеном Краљевству довела до промене у релативним ценама, а које су онда омогућиле институционалну иновацију. Наиме, драматичан пад каматних стопа у Холандији у XVII веку и у УК у XVIII веку, а који је настао као последица за то време снажних парламентарних ограничења на апсолутистичку моћ монарха, пратио је развој институција тржишта капитала. North, C. D. (1989b), p. 1324.

⁶⁹⁸ Ово је посебно уочљиво уколико се погледају институционална решења у савременим економским системима. Најочигледнији пример таквих решења је минимална надница и пратећа законска решења која уређују ово питање. Из историјске перспективе имамо, чак и за времена која су јако далека, промене које сведоче о оваквим мотивима институционалне трансформације. Један од сликовитијих је Закон о Сиромашнима који је донет у време краљице *Elizabeth*-е у Енглеској, а коме су претходили

институционалне промене која је, у суштини, мотивисана дистрибутивним разлозима. Међутим, не мора само промена у преференцијама водити институционалној трансформацији, већ и промене у релативним односима моћи између појединих социјалних група, такође, могу бити иницијална каписла институционалне трансформације.⁶⁹⁹

Поред социјалних актера и узрока, неопходно је посматрати и типове институционалних промена, које се, генерално посматрано, одвијају на два нивоа. С једне стране, имамо промене неформалних институција које захтевају релативно дуг период времена ($t=10^2-10^3$), и код којих не можемо очекивати нагле и значајне скокове у ефикасности. С друге стране, имамо домен формалних институција које се могу мењати већом брзином ($t=10-10^2$), али чија је ефикасност, у значајној мери, ограничена деловањем неформалних институција, те је, у том погледу, значајно удаљена од могућег потенцијала који у себи одређена формална решења поседују.⁷⁰⁰ Управо из тог разлога, појављује се релативно скроман процес институционалне промене у генеричком изразу. Главни проблем код разматрања улоге социјалних актера у детерминисању правца институционалних промена, у смислу њихове ефикасности,

напори краља *Tudor*-а из 1530-их година да ову област уреди законски. Bromley, W. D. (1989), p. 745-746.

⁶⁹⁹ Уколико дистрибутивни ефекти током времена изазову поделу између оних који држе моћ, онда ће доћи до институционалне промене. Такође, уколико институционалне промене доведу у тежак положај губитничку страну да се она поново организује и успостави коалицију са неком другом групом, то ће утицати, вероватно, и на то да јој моћ и капацитет расту у обиму довољном да „сломи“ институционалне аранжмане који постоје. Mahoney, J. & K. Thelen (2010), pp. 9-10.

⁷⁰⁰ Овај дуални карактер институционалне структуре, односно њена формална и неформална компонента, чине да се, када се говори о институционалним променама, углавном мисли на промене у институционалним аранжманима, односно, на промене специфичних институционалних решења, а не на промену целокупне институционалне структуре, јер она се никада и не дешава. Lin, Y. J. (1989), pp. 7-8. Иначе, када се говори о појму институционалне промене, постоје два приступа. Према једном становишту, које третира институције као мултидимензионалне скупове правила, да би се утврдио садржај институционалне промене, неопходно је пратити све важне димензије у одређеном периоду како би се одредило које су се, и у ком обиму, десиле промене у специфичним случајевима. Друго становиште инсистира на томе да је код институционалних промена акценат на функцијама. Наиме, сматра се да је дошло до институционалне промене уколико је дошло до промене, или до неке друге врсте трансформације, функција које су претходно постојеће институције имале. Ова, функционална дефиниција институција је проблематична из неколико разлога. С једне стране, само одређивање шта су све функције одређене институције је веома „проблематичан“ задатак, јер су неке функције мање очигледне него друге. Друго, избор „најважније“ функције је, такође, проблематичан, јер је у великој мери нормативно питање. Треће, много је лакше утврдити у којој мери су се институционална правила променила него степен у којем су ове промене утицале на функционалне перформансе. На пример, веома је тешко, ако је уопште могуће, поуздано одредити у којој мери су институције, пре него неки други фактори, утицале на националне политичко-економске перформансе. И последње, уколико пођемо од тога да се институције заправо састоје и од правила и од функционалних резултата, онда се може поставити питање, у којој мери је промена присутна, уколико је дошло до промене у правилу, а не у функционалним резултатима, или обратно. Campbell, L. J. (2010), p. 105.

јесте интеракција која се појављује међу њима и која, у крајњој линији, одређује ефикасност овог процеса. Другим речима, једини проблем са променом одређеног институционалног стања састоји се у томе што не постоји могућност унилатералне промене институција.⁷⁰¹

Наравно, поред претходно истакнутих аспеката институционалних промена, потребно је нагласити и ефекте, односно резултате до којих се долази институционалном трансформацијом. Међутим, како је промена институционалне структуре континуиран процес, ефекти појединачних институционалних промена се тешко могу изоловати у одређеној временској секвенци. Осим тога, они се не налазе на крају процеса институционализације, из једноставно разлога што институционална решења, једном када су успостављена, настављају да производе ефекте у временском континууму, али који често нису константни, већ варирају са променама које се стално дешавају у окружењу. Притом, оцена резултата одређене институционалне трансформације требало би увек да буде оријентисана на специфичан контекст, и без компарације са алтернативним институционалним решењима.⁷⁰² Претходно из разлога што је увек веома контроверзно питање компарације одређене (реализоване) институције у односу на другу (замишљену), јер се ефикасност друге у датом контексту не може потврдити или измерити. С обзиром на то да јако велики број фактора, готово немерљив, утиче на ефикасност одређеног институционалног решења, међунационална компарација ефеката институционалне трансформације је веома ограниченог домета, и крајње условна. Још један додатни проблем са компарацијом односи се на чињеницу да исто институционално решење у домену диспозиције, најчешће одступа у погледу санкције у различитим контекстима, што условљава његове различите перформансе.⁷⁰³

⁷⁰¹ Calvert, E. R. (1995), p. 262.

⁷⁰² У том смислу, потребно је нагласити да правила, сама по себи, нису довољан услов који одређује резултате, односно, ефикасност, без обзира што су критична. На пример, стварање америчког устава је пре резултат јединствене концентрације догађаја, који су променили судбину тринаест конфедералних држава, него једнообразног плана и интенције уставотвораца. Као илустрација значаја деловања специфичне конфигурације догађаја јесте и чињеница да је значајан број латиноамеричких држава, по угледу на САД, усвојило уставе, који су резултирали у значајно другачијем исходу у контексту обликовања социјалних и политичких односа, али и у контексту утицаја на економске перформансе. North, C. D. (1989b), p. 1322.

⁷⁰³ Начин спровођења, чије је битно обележје санкциона компонента, ново усвојених правила требало би да помери економску динамику на нови квалитативни и квантитативни ниво. Притом, могу се идентификовати три механизма спровођења институционалних промена. Први се односи на индивидуални ниво, односно, спроводи се од стране појединца – самонаметнута правила понашања, од друге стране – у виду реакције или одмазде, или од треће стране – социјалне санкције или принудно спровођење од стране државе. North, C. D. (1992b), p. 36. На нивоу неформалних

Основни закључак који се може извести на основу представљеног модела институционалних промена односи се на чињеницу да је процес институционалне трансформације увек далеко од потенцијала који су садржани у намери приликом промене формалне институционалне структуре. Осим тога, с обзиром на специфичности неформалних институција, прави ефекти институционалних промена се могу осетити тек у релативно дугом периоду времена, па, самим тим, и оцене о адекватности нових решења налазе своје пуно емпиријско оправдање тек након релативно удаљених временских инстанци у односу на период у коме су промене инициране.⁷⁰⁴

2. Типови институционалних промена

Комплексност проблематике везане за институционалну структуру и њене промене одражава, између осталог, и чињеница да можемо извршити различите класификације институционалних промена. Притом, ове класификације су увек условне природе, с обзиром да се приликом институционалне трансформације одређене промене, готово без изузетка, појављују као мешавина неколико типова. Осим тога, могуће је да током времена дође и до својеврсне трансформације одређене промене из једног у други тип. На пример, оно што је изгледало као инкрементална институционална промена може временом довести до веома значајне институционалне трансформације, и обратно. Или, одређене промене које се појављују на микро нивоу, током времена, уколико покажу одређене супериорне карактеристике, ће попримити обележја на основу којих их можемо сврстати и посматрати као макрофеномене.

Надовезујући се на претходно, у зависности од нивоа на којем се институционалне промене дешавају, можемо разликовати микро- и

институција, санкциона компонента је посебно интересантна јер се ослања, и извире из религиозног и ширег социјалног миљеа. Интересантан је пример активног коришћења конфучијанског етичког кода од стране кинеских бизнисмена у југоисточној Азији које је било веома ефективно релативно дуг период времена. Barthan, P. (1996), p. 6.

⁷⁰⁴ Колико је време, односно дуг период времена, битно за развој пуних економских и социјалних потенцијала, под претпоставком континуираног развоја институционалне структуре, из историјске перспективе сведочи искуство у развоју земаља Јужне и Северне Америке. Наиме, 1700. године Мексико и колоније које су нешто касније постале делови САД-а имали су сличан *per capita* доходак, док су Куба и Барбадос били неупоредиво богатији. Канада, коју је *Voltaire* описао као „пар акара снега“ била је упоредива по економској снази са малим острвом Гвадалупе. Али, САД и Канада су постале неупоредиво богатије него остатак Северне, Централне или Латинске Америке. Овај процес је трајао три века. Hoff, K. (2003), p. 206.

макроинституционалне иновације. Притом, микроекономске иновације се не односе само на промене строго на нивоу социјалних актера, већ и на промене које се појављују на организационом нивоу, које понакада могу бити веома значајне.⁷⁰⁵ Сходно неким становиштима, поготово у оквиру еволутивне институционалне теорије, доминантан значај институција се огледа на микроекономском нивоу, иако су оне и као макроекономски феномени.⁷⁰⁶

Једна од основних подела, у зависности од сегмента институционалне структуре у којој се појављују, јесте подела на институционалне промене у формалној и на промене у неформалној сфери. Притом, промене формалних правила су чешће и обимније од промена у неформалним институцијама. Али, управо из разлога што промене формалних правила налазе слабу рефлексију у институционалној адаптацији неформалних институција, укупна институционална трансформација је обично градуланог карактера.

Ова врста класификације је слична подели на индуковане и наметнуте промене. Прве односе се на институционалне промене које подразумевају модификацију или замену постојећег институционалног аранжмана, или појаву новог институционалног аранжмана која је слободно иницирана, организована и извршена од стране појединца, или групе појединаца, као одговор на профитабилне могућности. С друге стране, наметнуте промене се врше кроз државне законе и поредак. Притом, овај други тип промена не мора бити подстакнут разлозима ефикасности, већ улогу могу имати и чисто дистрибутивни мотиви.⁷⁰⁷

У контексту институционалних промена, значајно је правити разлику између споро-мењајућих и брзо-мењајућих институција.⁷⁰⁸ Другим речима, потребно је

⁷⁰⁵ Технолошки развој у САД-а може објаснити само пола од укупног раста продуктивности између 1870-1910. у железници, док се друга половина може објаснити кроз организационе иновације, односно, креирање хијерархијског апарата који је омогућио ефикаснији мониторинг, евалуацију и координацију комплексног система функционисања железнице. Lin, Y. J. (1989), p. 2.

⁷⁰⁶ Наиме, „институционализирајућа“ функција институција састоји се у томе да се макроекономски поредак, или релативна стабилност система, одржава кроз променљивост и варијетет на микроекономском нивоу. Hodgson, G. (1998), p. 171.

⁷⁰⁷ Lin, Y. J. (1989), p. 13.

⁷⁰⁸ Иако ова класификација може бити интерпретирана као готово истоветна подели на промене неформалних и формалних правила, ипак постоје извесне различитости. Оне се појављују, преважно из разлога, што се одређена формална правила могу мењати веома споро, попут промена устава. Дакле, акценат је искључиво на брзини промена, а не на сфери из које одређени институционални аранжмани долазе. Разлика је посебно уочљива на примеру различитих формалних правила. Наиме, политичке институције, иако се мењају мање фреквентно, карактеришу се бржим

правити разлику између оних институција које се мењају споро и континуирано, и оних које се мењају брзо и ирегуларно. Под првом групом се подразумевају неформалне институције, које се често називају и „културним“, укључујући вредности, веровања и социјалне норме, чија је еволуција блиско повезана са еволуцијом технологије и научног знања, који имају очигледно и доминантно место у разумевању економског раста. Међутим, између споро и брзо мењајућих институција постоји интеракција. Споро-мењајуће институције преобладајуће утичу на брзо мењајуће, док постоји и повратни утицај, али је он далеко слабији. Његова функција се превасходно састоји у томе да се отклоне неконзистентности које су настале датом променом.⁷⁰⁹ Примарни циљ ове класификације састоји се у томе да се приликом истраживања не пренебрегну споро-мењајуће институције, јер, у том случају, може постојати озбиљан ризик да се погрешно интерпретирају слаби резултати, који се остварују у процесу институционалне трансформације. Дакле, постоји опасност да, уколико смо у потпуности сконцентрисани на кратак рок, погрешно специфицирамо каузалне везе које постоје у друштву и које детерминишуће делују на институционалне промене.⁷¹⁰

Једна од основних генеричких подела јесте она која је базирана на узроцима. У том погледу, можемо разликовати дистрибутивне и функционалне институционалне промене. Код дистрибутивних институционалних промена долази до адаптације у институционалној структури као последица трагања социјалних актера за дистрибутивним предностима. Овде је акценат на индивидуалним користима. Ове промене рефлектују промену односа моћи међу различитим социјалним групама. С друге стране, функционалне промене односе се на промене у релативно стабилном окружењу, које су инкременталног карактера, а које су примарно усмерене на решавање проблема колективне акције – на пример, у домену кредибилног обавезивања или мониторинга, који треба да побољшају перформансе и допринесу ефикасности.⁷¹¹

Надовезујући се на претходну поделу, у зависности од порекла и специфичности узрока, можемо идентификовати егзогене и ендogene институционалне промене. Наиме, што се тиче узрока институционалних промена, они могу бити по карактеру егзогени

променама него што је то случај са легалним институцијама, које се мењају ређе током времена. Другим речима, ова класификација се може користити како за анализу различитих типова институција, не само у домену формална-неформална институционална структура, већ и у оквиру саме формалне институционалне матрице.

⁷⁰⁹ Roland, G. (2004), pp. 110, 116-117.

⁷¹⁰ Scott, W. R. (2010), p. 9.

⁷¹¹ Stacey, J. & B. Rittberger (2003), p. 869.

– услед промена у окружењу, или могу потицати из ендогених процеса, пре свега, стицања вештина и процеса учења и кроз њихово инкорпорирање у менталне моделе оних који доносе одлуке. Што се тиче екстерних промена – промене у релативним ценама, или промене у преференцијама, су најзначајније и најчешћа објашњења у економској историји институционалних промена. Мада, потребно је нагласити да се најчешће кроз комбиновано дејство егзогених и ендогених фактора могу идентификовати „окидачи“ који воде изборима који иницирају институционалне промене.⁷¹²

Полазећи од резултата који се постижу институционалном трансформацијом, институционалне промене можемо разврстати на ефикасне и неефикасне, односно на прогресивне и регресивне. Полазећи од дефиниције ефикасне институције коју је дао *Y. Barzel*,⁷¹³ можемо констатовати да је ефикасна институционална промена она која генерише укупну корист која превазилази укупне трошкове, или она код које су маргинални трошкови мањи од маргиналних користи. Насупрот томе, неефикасне институционалне промене⁷¹⁴ би водиле контракцији у укупним користима, или би маргиналне користи од њих биле испод маргиналних трошкова.⁷¹⁵ Често је проблем код институционалног дизајна у томе што су многе институције креиране са циљем да максимизирају трансакционе трошкове, који би код промене других институција настале, чиме се директно утиче на функцију трошкова код институционалних промена. Ово се дешава са циљем да се *status quo* друштва у форми одређене институционалне структуре конзервира. Као консеквенца тога, настаје смањен ниво благостања одређеног друштва.⁷¹⁶ Међутим, понекада се друштва крећу од неефикасних ка, у принципу, неефикасним променама у институцијама. Али, и

⁷¹² North, C. D. (1992b), p. 37.

⁷¹³ Ефикасна институција је она која генерише укупне користи које превазилазе укупне трошкове и уколико су маргиналне користи веће од маргиналних трошкова Barzel, Y. (1997b), p. 456.

⁷¹⁴ На пример, Фландрија је имала снажан културни развој (и економски) током средњег века и ране Ренесансе, када је била једна од најбогатијих области на свету, да би се тек вековима касније опоравила од периода у којем је завладао режим Инквизиције. Roland, G. (2004), p. 121.

⁷¹⁵ Алтернативна дефиниција неефикасне институције може гласити да су институционалне промене неефикасне када оне не испуњавају, односно не воде реализацији изворних задатака. Eissrich, D. (2001), p. 73. Мада, овако широко постављеном оквиру за анализу ефикасности/ неефикасности институционалних промена би се могло замерити то што би се успешност било које трансформације могла оспоравати.

⁷¹⁶ North, C. D. (1988), p. 194.

институције које су неефикасне могу бити прелазно решење у односу постојеће и тиме омогућити каснију ефикасну институционалну трансформацију.⁷¹⁷

Полазећи од тога колико се снажно мењају институционални услови у одређеној националној економији, институционалне промене можемо дефинисати као инкременталне и радикалне.⁷¹⁸ Полазећи од ове класификације, а уколико укључимо процесе и резултате институционалне трансформације, онда радикалне и инкременталне институционалне промене можемо представити Табелом 4.1. У представљеној табели посебно се чини проблематичним сегмент који се односи на чињеницу да институционалне промене могу бити радикалне и дисконтинуалне,⁷¹⁹ јер се у пракси, углавном, не стварају такви услови у којима би дошло да тако интензивног кидања веза које постоје између сукцесивних институционалних решења, ма колико нова решења била *de jure* различита у односу на стара.⁷²⁰ Осим тога, чини се да градуална трансформација много реалније описује свет институционалне трансформације⁷²¹ и тиме чини овај процес много више инкременталним.⁷²²

⁷¹⁷ У овом контексту, илустративан је пример Пољске. У јуну 1989 у Пољској су одржани семи-демократски избори, на којима се за Сенат надметала коалиција окупљена око покрета Независност и представници комунистичке пратије. За комунистичку партију је било резервисано 60% места у доњем дому Парламента. Након избора, када је скоро свих 40% (99 од 100) освојила коалиција окупљена око покрета Независност, постало је јасно да управљачке структуре и постојећа институционална решења не рефлектују преференције становништва и да дотадашњи институционални модел мора бити промењен. Tridico, P. (2011), pp. 33-34.

⁷¹⁸ Leković, V. (2008), str. 171.

⁷¹⁹ Када говоримо о радикалности институционалних решења онда би, превасходно, требало мислити на начин како долази до промене у фундаменталним правилима, како то истиче *J. M. Buchanan*. Наиме, до „радикалних“ промена долази када избори унутар правила не могу разрешити социјалне дилеме које постоје, због чега је неопходно извршити изборе између правила. Они треба да резултирају ефикаснијим институционалним решењима, у смислу да се њима мењају дисфункционални подстицаји и долази се до свестраног побољшања ситуације за све социјалне актере. *Buchanan, J. M.* (1990), p. 11.

⁷²⁰ Разлог за то је чињеница да ће економија обима, комплементарности и мрежни ефекти који произилазе из дате институционалне матрице формалних, неформалних правила и карактеристика њиховог спровођења, типично утицати на трошкове и користи, у смислу њиховог одступања од онога што би се сматрало пожељним и ефикасним решењем, који фаворизују изборе конзистентне са постојећим институционалним оквиром. *North, C. D.* (1992b), pp. 42-43.

⁷²¹ Можемо, на бази многих досадашњих искустава у развоју и институционалним променама бројних националних економија, истаћи да се само градуалном институционалном трансформацијом може у потпуности искористити потенцијал који нуде нова институционална решења, јер само кроз постепену трансформацију неће доћи до „сламања“ институционалног поретка у смислу да неће бити нарушене његове виталне функције, које односе се на решавање проблема координације планова индивидуалних економских агената, промовисање кооперативног понашања и превазилажење проблема опортунитета, као и стимулеса агената да интернализују екстерналије и редукују неизвесност. Осим тога, градуелном трансформацијом се обезбеђује позитивно дејство на већу вероватноћу кредибилног и одговорног понашања у кооперативним стратегијама.

⁷²² Овај поглед на институционалну трансформацију готово у потпуности кореспондира са класификацијом промена, која се појављује код *D. C. North*-а, на еволутивне и револуционарне

Табела 4.1. Типови институционалних промена: процеси и резултати

		Резултати промене	
		<i>Континуитет</i>	<i>Дисконтинуитет</i>
Процес промене	<i>Инкременталне</i>	Репродукција кроз адаптацију	Градулана трансформација ⁷²³
	<i>Радикалне</i>	Преживљавање и повратак	Слом и замена

Извор: Streck, W. & K. Thelen (2005), p. 9.

Слично претходној класификацији, а полазећи од дубине институционалне трансформације до које долази, али и механизма репродукције, можемо разликовати тзв. институционалне промене „на путу“ и оне „са пута“. Наиме, прва група институционалних промена представља адаптацију постојећег институционалног оквира, који је у складу са важећим механизмом репродукције, док промене „са пута“ замењују постојећи репродукциони механизам и уводе нови.⁷²⁴

Следећи критеријум класификације институционалних промена односио би се на поделу на предаторске и развојне, а у зависности од тога каква је новонастала дистрибуција моћи након извршене институционалне трансформације. Притом, под предаторским институционалним променама подразумевамо успостављање оних институција које омогућавају мањини да користе моћ којом искоришћавају остале

институционалне промене. Притом, револуционарне промене се јављају као последица хаоса, који је последица недостатка институција медијације које омогућавају партијама у конфликту да остваре компромисе који, пак, омогућавају реализацију дела добитака из потенцијалне размене. Мада, револуционарне промене никада нису револуционарне како реторика на то упућује. North, C. D. (1992d), pp. 38-39.

⁷²³ Градуализам се у неким разматрањима посматра као један од фундаменталних предуслова да би одређена институционална промена била успешна. Разлог за то је што он обезбеђује шансе за повратак на стара институционална решења и омогућује промену уведених решења, ако су њихови резултати лоши. Ова опција омогућује лакши приступ политичкој подршци и обезбеђује подстицаје за социјалне актере да се упусте у институционалне реформе. Roland, G. (2004), p. 126. Шта више, будући да се базична, и изузетно вредна особина институција састоји у презервацији очекивања, уколико дође до промена које су или превише нагле (брзе), или превише честе, оне могу уздрмати предвидивост, и тиме наметнути изузетно високе социјалне трошкове. Nabli, K. M. & J. V. Nugent (1989), p. 1343.

⁷²⁴ Thelen, K. (1999), p. 396.

социјалне актере. Ово води смањеним подстицајима за инвестиције и производњу, и води својеврсној склерози институционалне структуре, у којој институционалне промене нису могуће, или су безначајне са аспекта повећања ефикасности. Насупрот томе, институционална трансформација у правцу развојних институционалних промена представља „помоћну руку“ приватним социјалним актерима. Ове институције то чине тиме што обезбеђују подстицаје приватним актерима да инвестирају и производе, али и обезбеђујући јавна добра која су неопходна да би ови подстицаји могли бити материјализовани, попут образовања и инфраструктуре.⁷²⁵

Осим разликовања инкременталних од радикалних институционалних промена, у зависности од механизма настанка у оквиру инкременталних институционалних промена, можемо издвојити оне које настају механизмом „наслага“, оне које настају путем конверзије, оних које настају процесом деривирања, процесом истискивања и оне које настају као последица „исцрпљености“ старих институционалних решења. Први тип промена односи се на она нова правила која налазе своје место у институционалној структури, упоредо са постојећим правилима која су у истом хијерархијском нивоу, а која имају исту функцију као нова. Притом, ова правила чине институционалну структуру промењеном, не само чињеницом да су она нова у оквиру институционалне структуре, већ и кроз чињеницу да она постепено, током времена, доприносе промени институционалне структуре у ширем обиму.⁷²⁶ Оне промене, које настају путем конверзије, односе се на промењено значење постојећих правила услед њиховог стратегијског развоја. Другим речима, конверзија се односи на поновну употребу старе институције са новом сврхом. Дакле, постојеће институције се користе са новим циљевима или сврхама.⁷²⁷ Трећи тип промена подразумева промењен утицај постојећих правила кроз промењене околности у окружењу. Ове промене односе се на ситуацију у којој долази до промењеног утицаја на одређено институционално решење

⁷²⁵ Овде смо пошли од класификације држава коју је у анализи тзв. „земаља Трећег Света“ предложио *P. Evans*. Он, притом, наводи пример Заира, као земље са предаторским институцијама, а Тајван и Јужну Кореју као земље са развојним институцијама, док Бразил представља специфичан међуслучај. *Evans, P. (1989)*.

⁷²⁶ Ову врсту промене могли би смо објаснити и на начин да је институционална промена реална могућност чак и условима када постоје широки интереси који су укорењени у постојећим институционалним решењима. Наиме, ново институционално решење се додаје као алтернатива постојећем. Притом, уколико оно покаже инструменталну вредност, и његов утицај расте релативно у односу на старо, оно ће иницирати процес градуалне институционалне промене. Пример овога је пензиони систем коме је додато приватно осигурање као алтернатива, при чему ова институција (Закон о Обавезном Пензионном Осигурању) није претрпела никакве промене. *Streeck, W. & K. Thelen (2005)*, p. 22.

⁷²⁷ *Heijden, J. (2010)*, p. 232.

због промена у институционалном окружењу или због недостатка прилагодљивости на њега. Промене које настају истискањем представљају, заправо, замену постојећих правила новим правилима. На крају, институционалне промене које настају као последица „исцрпљености“ старих институционалних решења, односе се на механизам институционалне промене чији је правац у великој мери одређен ендогеним развојем и чији је тајминг детерминисан одређеним егзогеним шоком.⁷²⁸

Потребно је истаћи да бројност критеријума, и на њима заснованих класификација институционалних трансформација, указују да је реч о веома комплексном и мултидимензионалном феномену, који је само у ретким околностима, ако и уопште, могуће једнозначно одредити. Осим тога, различитим класификацијама институционалних промена, указује се на потребу за пажљивим и свеобухватним приступом када се оцењује процес институционалног развоја и са њим повезана економска динамика, односно, економске перформансе одређене националне економије.

3. Теорије о институционалним променама

Фундаментална карактеристика савремених економских система, у периоду који *S. Kuznetz* назива ером новог економског раста, а који се односи на претходних 250 година, јесте интензивно присуство настојања широм света да се изнађе таква институционална структура економских и социјалних система, која би, у највећој могућој мери, кореспондирала социјалним и економским циљевима развоја. Бројни „социјални експерименти“ сведоче у прилог овој констатацији. Нестанци неких краљевина, попут Немачке или Русије с почетка XX-ог века, успостављање, па дезинтеграција социјалистичких привреда, распад колонијалних сила и конституисање независних држава на простору бивших колонија кроз различите (формалне) институционалне варијације, осцилирање у појединим системима (углавном латиноамеричким) између слабе демократије и (углавном војне) диктатуре, само су неки од најупечатљивијих доказа о континуираном процесу мењања социјалних, политичких и економских система.

⁷²⁸ Mahoney, J. & K. Thelen (2010), pp. 15-16.

Дакле, институционалне промене нису само карактеристика транзиционих економија и савременог доба. Оне за њих, свакако, имају посебну важност и значење, с обзиром на настојање ових економских система да изграде развијену и ефикасну тржишну привреду. Колико је интензиван процес промена само у протекле три деценије сведочи упечатљиво податак да је само током 1974. и 1987. половина до тада важећих устава у свету, од око 160 земаља, у потпуности новообликована.⁷²⁹ Ово су промене највишег ранга, што уједно значи и да се најређе дешавају. Када се томе дода континуирана адаптација у правној легислативи на нижим нивоима, долази се до закључка да је реч о свеprisутном и сталном процесу.

С друге стране, процес трансформације у неформалном институционалном домену је, такође, присутан, иако по природи и констелацији конститутивних елемената, далеко мање интензиван и свеобухватан. Кроз интеракцију са формалним институцијама, долази се до институционалне структуре која захтева изразиту аналитичку дубину и оштрину. Она треба да буде ослобођена интенције да се идентификују универзални каузалитети, у оквиру анализе трансформације појединачних земаља.

Два мултидисциплинарна приступа анализи институционалних промена, која су аналитички најзаокруженија, односе се на школу рационалног избора и еволутивну економију, које се, у већој или мањој мери, у зависности од теоретског приступа и методолошких претпоставки, најчешће користе у оквиру нове институционалне економије приликом синхроничко-дијахроничне анализе⁷³⁰ институционалног садржаја и његових промена. Мада, када је реч о институционалним теоријама уопште, дакле укључујући и две поменуте, као и о разним социолошким и историјским правцима, може се рећи да су све много успешније у објашњавању институционалне стабилности, него институционалних промена.⁷³¹ Заједничка нит ових теорија, а у контексту економских перформанси, састоји се у ставу да организационо и индивидуално понашање, а имајући у виду тржишну оријентацију привреде, није само последица

⁷²⁹ Voigt, S. (1997), p. 12.

⁷³⁰ Такозвани синхронички аспект анализе институционалне јединице јесте разумевање комплексности и различитости укупних институционалних аранжмана међу економским и социјалним системима, као резултата специфичне врсте вишеструке равнотеже. Други аспект односи се на „дијахроничку“ димензију, тј. циљ је разумети механизам институционалне еволуције, односно, промене у оквиру којих је конзистентан са равнотежним погледом на институције, али дозвољавајући могућност појављивања извесних новина. Aoki, M. (2001), p. 3.

⁷³¹ Stacey, J. & B. Rittberger (2003), p. 860.

притисака који долазе од стране тржишта, већ и институционалних притисака.⁷³² Уметност институционалне трансформације састоји се у ослобађању овог притиска социјалних актера и организација у оквиру којих они делују, а да се, притом, не наруши основна координациона улога коју институције у процесу тржишне и социјалне интеракције имају.

Сходно чињеници да сваки од теоријских приступа институционалној динамици има своје предности и мане, приликом анализе институционалне трансформације потребно је комбиновати како основне постулате различитих институционалних теорија, тако и њихове међусобне утицаје и потенцијалне везе, како би аналитички модел и закључци у највећој могућој мери кореспондирани реалности трансформационих процеса. Другим речима, да би се објаснила суштина процеса институционалних промена, неопходно је да се у конкретном националном систему комбинују различити, алтернативни приступи, јер институционалне промене, вероватно, неће бити детерминисане искључиво преовлађујућом дистрибуцијом ресурса међу економским агентима, или формом институционалних правила, или одређеним трансакционим трошковима и хипотезом растућих приноса, или преовлађујућим заједничким, социјалним очекивањима о пожељности одређених институција, а што је укорењено у идеологији или политичкој култури.⁷³³ Тек анализом комбинованог дејства поменутих одредница и конститутивних елемената институционалних промена, може се доћи до закључка о карактеру и квалитету институционалне трансформације.

3.1. Еволутивна теорија институционалних промена

Велики број економиста унутар институционалне економије истицао је да је неопходно фундаментално променити перспективу како би се прошириле могућности за схватање како заиста економски систем функционише и отвориле могућности за његово значајно унапређење. У том погледу *K. Arrow* истиче да се конститутивни елементи економије морају променити, при чему је биолошка, еволутивна парадигма адекватнија за посматрање света него равнотежни модели који кореспондирају

⁷³² Институционални притисци се, у овом контексту, посматрају најшире – од утицаја регулаторних агенција па до притисака који долазе од стране општих социјалних очекивања. Greenwood, R. & C. R. Hinings (1996), p. 1025.

⁷³³ Stacey, J. & B. Rittberger (2003), p. 868.

механичком схватању света.⁷³⁴ У том смислу, промена институционалног оквира се посматра као претпоставка остваривања ефикасних економских перформанси, мада је потребно нагласити да је економски раст могућ и у условима одсуства померања у институционалном оквиру.⁷³⁵

Оно што је уочљиво из посматрања основних претпоставки на којима почива еволутивна теорија, а у домену анализе институционалних иновација, односно промена, јесте изузетно велика сличност са старим институционализмом. Другим речима, између савремене еволутивне теорије институционалних промена и старог институционализма, посебно оног представљеног у радовима *T. Veblen*-а⁷³⁶ и *E. M. Seit*-а,⁷³⁷ постоји велики степен подударности у третману институционалних промена, мада, савремена еволутивна теорија у извесном, далеко већем степену него стари институционалисти, дозвољава и значајан утицај намераваног и свесног утицаја социјалних актера на обликовање коначних институционалних решења.

Према једном броју аутора, међу којима се као посебно значајно име може издвојити *G. M. Hodgson*, управо је биолошка парадигма у тумачењу институционалних промена један од корака у правцу обезбеђивања потпунијег, сврсисходнијег и функционалнијег аналитичког обрасца којим би требало тумачити развој економског

⁷³⁴ Arrow, K. J. (1995), p. 1618.

⁷³⁵ Потребно је правити разлику између економског раста и еволуције институционалне структуре економског система. Наиме, економски раст можемо посматрати као екстензију нивоа активности у општој равнотежи. С друге стране, економска еволуција је процес промене у генеричком облику, која креира нове могућности за економски раст. Дакле, економска еволуција јесте узрок економског раста, при чему економски раст не мора имати икакве везе са еволуцијом. Dopfer, K. & J. Potts (2009), p. 40.

⁷³⁶ Још је *T. Veblen* указао на еволутивну природу и карактер институционалних промена. Наиме, еволуција социјалних структура је процес природне селекције институција, односно процес природне селекције најбоље „навике мишљења“. То се остварује на два начина – кроз селекцију индивидуа са најадекватнијим „темпераментом“ и кроз адаптацију индивидуалних темперамената и навика на мењајуће окружење кроз формирање нових институција. Veblen, T. (1899), pp. 188-190, у Kingston, C. & G. Caballero (2009), p. 160.

⁷³⁷ У радовима *E. M. Seit*-а посебно се инсистира на спонтаности процеса институционалних промена, што је, значајним делом, случај и са еволутивним приступом. Наиме, како на то указује *E. M. Seit* када посматрамо политичке институције, једну за другом, „чини се да су оне креиране, скоро као и корални гребен, без свесног дизајна. Ми прилазимо с дубоким поштовањем римском праву. Примећујемо његову симетрију, задовољавајуће пропорције, и хармонију његових различитих делова, ми питамо за име архитекте. Али, архитекте није било. Нико није планирао то.“ Иначе стари институционализам и конкретно *Seit* су указивали да је институционална промена, иако је управо одсуство систематичног приступа институционалним променама, како је већ претходно истакнуто, вероватно најслабија карика анализе старог институционализма, феномен који је доминантно одређен двема хипотезама: 1) хипотезом конвергенције – институционалне форме еволуирају директно из свог окружења, 2) хипотезом дифузије – односи се на свесну имитацију пракси једне заједнице на основу пракси друге заједнице. Sait, M. E. (1938), p. 140.

система.⁷³⁸ Притом, у оквиру еволутивне теорије се уз помоћ три механизма објашњава начин на који долази до самих промена, а које се ослањају на три кључна елемента Дарвинове теорије.⁷³⁹ Први се односи на мутацију која, заправо, представља промену у постојећој ситуацији која води новим институционалним формама. Притом, девијација у институционалној стварности може потицати од грешке или инцидента, али може бити и резултат намерног људског понашања. Промена институције може бити креативни акт предузетника или политичара. Нова институција може, такође, а што је чешћи случај, бити резултат дуготрајног, постепеног процеса учења. Други механизам се односи на процес селекције.⁷⁴⁰ Многе мутације нису копиране и интернализоване у менталне мапе појединаца у датом друштву. У институционалном контексту, само оне институције које су се показале као оне са највећим потенцијалом за адаптацију на промене ће преживети и бити усвојене од стране других. Притом, које ће то институције бити је условљено карактеристикама специфичног контекста. На крају долази процес ретенције, односно меморисања промене. Другим речима, институције које преживе креирају навике и појединци развијају заједничке менталне мапе. У том смислу, институције које највише одговарају датом контексту су наслеђене и задржане код следећих генерација.

Осим претходно наведена три механизма, који чине конститутивне категорије анализе институционалних промена, неопходно је навести и још једну додатну особину коју би требало да поседује институционално окружење, а која би била стимулативна у контексту усвајања најефикаснијих институционалних алтернатива. Наиме, хетерогеност алтернативних институционалних облика једна је од суштинских претпоставки која омогућава пуну функционалност сва три претходно поменута

⁷³⁸ Још је *A. Smith* нагласио, а што је једна од централних идеја у еволутивној економији, да економски резултати нису увек резултат свесног социјалног дизајна и да се могу појавити без централног усмеравања. Нешто касније на пољу еволутивне економије, своје су доприносе дали *Spencer, Veblen*, али и *P. Schumpeter, F. von Hayek, R. R. Nelson* и *S. G. Winter*. *Hodgson, M. G.* (2007), p. 8.

⁷³⁹ *Groenewegen, J. et al.* (2010), pp. 145-146.

⁷⁴⁰ Интересантно је напоменути да је управо улога тржишног окружења снажно подржана теоријом економске еволуције и теоријом економске селекције. Осим тога, овим механизмима се обезбеђују и најснажнији аргументи у корист приватних својинских облика, тако да се, у извесној мери, може говорити о тесној вези са теоријом власничких права. Уколико би смо концентрисали премисе и закључке еволутивне теорије искључиво на домен економских промена, онда би приватно предузеће било супериорна форма власничких права због његове сензитивности и респонзивности на непредвиђене промене и његовог капацитета за стимулисање технолошких иновација. У таквим условима, могуће је да се развију организације са најбољом комбинацијом елиминисања грешки и генерисања могућности у пословном окружењу. *Grosfeld, I.* (1990), p. 15. На наведеним начелима конституисан економски систем је јасан концептуални оквир у којем се остварује максимизација економске ефикасности.

механизма.⁷⁴¹ Тек у условима хетерогеног институционалног контекста можемо увидети све предности и недостатке одређених институционалних решења. Предуслов за креирање оваквог институционалног амбијента јесте и висок степен слободе социјалних актера у изборима с којима се суочавају приликом социјалне и економске интеракције. Између осталог, историјско искуство – попут хеленске цивилизације или нововековна европска искуства,⁷⁴² најупечатљивије говори о важности ове димензије у развоју институционалне структуре, која ће бити и најадекватнија са становишта економских перформанси.

Оно што је карактеристично за претходно описане процесе јесте да се они одвијају у оквиру одређеног временског и контекстуалног оквира. Притом, потребно је нагласити да је једна од есенцијалних димензија код посматрања институционалних промена, у оквиру еволутивне перспективе, иреверзибилност времена и институционалних избора који су начињени у прошлости. У том смислу, еволутивна теорија институционалних промена је суштински повезана са концептом зависности пута. Наиме, чињеница да је време неповратно, и да стога предисторија једног догађаја у сваком временском тренутку може имати високовероватни потенцијални утицај на даље одвијање датог процеса, представља есенцијалну карактеристику еволутивне теорије.⁷⁴³

Од значаја је и посматрање институционалне динамике и начина на који се процеси институционалне и економске репродукције одвијају. У том смислу, можемо истаћи да се институционална еволуција посматра као процес порекла са

⁷⁴¹ Према неким тумачењима, што је више институционалне хетерогености присутно у одређеној ситуацији, вероватније је да ће се социјални актери укључити у процесе интензивнијих институционалних промена. У том смислу, хетерогеност и хибридноста у националним политичким економијама могу бити корисни јер продукују институционалну флексибилност и иновације, односно, институционалне промене које унапређују социо-економске перформансе. Campbell, L. J. (2010), p. 101.

⁷⁴² Овај аспект је посебно уочљив на примеру Европе. Наиме, уколико погледамо историју европског континента можемо закључити да је снажан напредак технологије био праћен и паралелним развојем политичких институција. Притом, будући да се знање и култура акумулирају споро, географске области са еколошким условима који промовишу интеракцију између различитих култура и стога велике залихе акумулираног знања могу имати већи потенцијал за промену брзо-мењајућих институција. Стога, не мора бити коинциденција да је Европа, историјски различита и географски стимулативна за интеракцију култура била место већине политичких иновација у историји. Једна хипотеза на основу које се, макар делимично, може објаснити економска доминација Европе током неколико последњих векова, свакако се састоји у чињеници да су иницијални услови били стимулативни за размену идеја и да је ова размена дозволила акумулацију знања која је дала Европи институционално преимућство. Roland, G. (2004), p. 120.

⁷⁴³ Askermann, R. (2001), p. 21.

модификацијама, где порекло може бити схваћено као репродукција ентитета, а модификација може бити посматрана кроз чињеницу да се ентитети, који су репродуковани, могу трансформисати у процесу еволуције. У светлу овога, еволутивни процес развоја може бити схваћен као трансформациони процес кумулативних промена. Еволутивна перспектива, притом, концептуализује материјалне ресурсе, појединце, социјалне структуре и технологију, као ентитете у процесу континуиране трансформације, у коме резултат сваке модификације, или трансформације, обликује услове, посебно институционалне, у којима се будућа репродукција и трансформација могу одиграти.⁷⁴⁴ Уколико преведемо ове термилошке одреднице, а које су карактеристичне за анализу унутар еволутивне теорије, на практичан и разумљивији ниво, можемо рећи да су настанак и промена институција споредни производ интеракције која се одвија између великог броја појединаца, где су њихове намере у пуној мери усмерене на реализацију њихових личних интереса, а не на утицаје на институционални поредак. Одсуство намера јесте један од централних принципа на којима се заснива спонтани поредак, или објашњење институција принципом „невидљиве руке“.⁷⁴⁵ Мада, треба истаћи да је вероватније становиште да је динамика институционалних промена, пре свега, резултат помешаног утицаја „спонтаних процеса“⁷⁴⁶ и утицаја социјалних актера који поседују моћ. У зависности од виталности одређеног институционалног решења за функционисање економског система, у кратком или у дугом року, посредног или непосредног утицаја, неопходно је истаћи да ће различито комбиновање „спонтаности“ и „свесног“ обликовања изнедрити различите резултате. Међутим, одређивање правилне пропорције, у смислу обима у коме социјални актери само репродукују постојеће институционалне структуре, а у којој мери користе своје способности да их трансформишу, једно је од централних питања на које се унутар еволутивне перспективе, али и у оквиру других теоријских приступа, не назире јасан одговор. Оно што се може уочити јесте да је институционална трансформација релативно стабилна и спорадична, док је

⁷⁴⁴ Martins, N. (2009), pp. 79-80.

⁷⁴⁵ Ackermann, R. (2001), p. 46.

⁷⁴⁶ У овом сегменту, у којем се говори о спонтаности, еволутивни приступ можемо означити и као натуралистички. Наиме, код овог приступа институционалним променама, истиче се значај нормативних и културно-когнитивних аспеката институција, које се развијају постепено током времена кроз поновљене, и тиме јачајуће, интеракције и растуће разумевање. Scott, W. R. (2010), p. 6. Притом, једном када је успостављена, институција постаје релативно трајна карактеристика система и чини срж мотивационог и координационог механизма који одређује индивидуално понашање. Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 142.

институционална репродукција снажнија карактеристика економског и социјалног система.⁷⁴⁷

Да би трансформација или модификација, била могућа, тенденције изазване социјалним процесима треба да воде трансформацији њених конститутивних делова и да буду снажније од супротних тенденција које доприносе репродукцији постојећих социјалних структура. Другим речима, потребно је да буде развијена способност да се реагује другачије у односу на тенденције које подразумевају репродукцију која омогућава егзистенцију постојећих социјалних и технолошких структура. Таква способност је блиско повезана са нашом могућношћу да перципирамо и анализирамо догађаје, и укључимо се у процесе доношења одлука кроз које се постојеће знање трансформише.⁷⁴⁸

Основно обележје већине еволутивних приступа састоји се у томе да су институционалне промене примарно одређене променама у неформалној институционалној структури. Управо из тог разлога, одређене неформалне институције често се посматрају као „институције отпора или опозиције“ које спречавају ефикасне институционалне промене у целокупној институционалној структури, посебно у њеном формалном делу.⁷⁴⁹

Иако се институционална трансформација одвија релативно аутономно,⁷⁵⁰ то свакако не значи да еволутивни процес, сам по себи, не води нужно ка оптималном

⁷⁴⁷ Из овог разлога се истиче да историја еволуције није историја безобличног развоја, већ да је реч о хомеостатичком еквилибријуму, који се прекида само „ретко“, или уколико посматрамо потпуност времена веома често, рапидним и епизодичним догађајима, али не и рапидним институционалним трансформацијама. У овом смислу, еквилибријум је, као појам, различит у односу на онај који се користи у ортодоксној економији или механици, пре свега по томе што он обухвата мутацију и промену унутар истог еволутивног пута. Ackermann, R. (2001), p. 27.

⁷⁴⁸ Martins, N. (2009), p. 85.

⁷⁴⁹ Nee, V. (1998), p. 88.

⁷⁵⁰ Процес аутономне институционалне промене најсликовитије је објаснио *F. von Hayek*. Наиме, према његовом тумачењу, пут се појављује када појединци који путују кроз шуму, или шетају поред реке, прате траг својих претходника. Једноставније је за појединца да прати овај траг него да тражи онај пут који би њему био најпогоднији. Током времена, захваљујући оваквом понашању оних који пролазе шумом или поред реке, формира се пут, који чини живот једноставнијим свим будућим шетачима. Међутим, креирање пута није интенција било којег појединца. Сви од њих су желели, из себичних разлога, да шетају уз реку или да путују кроз шуму. Радећи то, пут је формиран ненамерно, иако је вреднован позитивно до стране свих шетача. Није био потребан ауторитет да би се креирао пут, и његово одржавање је саморегулишуће, јер сви шетачи користе исти пут и чине га доступним другима, једноставно користећи га фреквентно. Оваква логика се у економији може применити на настанак тржишта, конвенција и социјалних норми. Groenewegen, J. *et al.* (2010), pp. 142-143. Основна логика која прати еволутивне теорије институционалних промена из перспективе *F. von Hayek*—а односи се на констатацију да институционалне промене јесу резултат људске активности, али нису резултат људског дизајна. Другим речима, идеја ефикасне, или на други начин „добре“ институције,

исходу. Из тог разлога, оставља се могућност, па чак и пожељност, одређеног вида државне интервенције, или интенциозног институционалног дизајна. То се може закључити из старије, али и модерне варијанте еволутивне теорије.⁷⁵¹ У том смислу, посебно је битно истаћи улогу државе у успостављању оних институција које омогућавају и доприносе развоју довољно широких способности социјалних актера. У тој ситуацији, појединци ће бити у стању да бирају између различитих праваца акције, а да, притом, њихова намера и тежња приликом акције није у потпуности детерминисана социјалним и технолошким структурама, па ће различити еволутивни „скокови“ бити могући.⁷⁵² Из овога је несумњиво уочљива и значајна улога државе и система државних институција у развоју квалитетног образовног система, који има примарну улогу у развоју способности социјалних актера. Међутим, није само из те чињенице уочљива значајна улога коју држава има у процесу институционалних промена. Наиме, њена активна улога произилази и из једноставне чињенице да је институционални оквир савремених економских и социјалних система у великој мери мандаторни, а не опциони или добровољни.⁷⁵³ Без обзира на велики број препрека, са којима се суочавају различити системи када је реч о успостављању ефикасних институционалних солуција, то не може умањити значај улоге државе у том процесу. Она, наравно, мора само бити тако конципирана да елиминише у што већој мери недостатке који се јављају услед несавршености које су иманентне процесу институционалних промена и да обезбеди најадекватнију спону између оног дела неформалног институционалног оквира који одлучујуће делује на продуктивне активности социјалних агената у процесу размене.

резултат је аутономног еволутивног процеса у концепцијама *F. von Hayek*–а. Calvert, E. R. (1995), p. 261. Дакле, интенциозни дизајн је веома ограничене релевантности, ако уопште икакве, у процесу институционалне трансформације код овог аутора. Или како на то *F. von Hayek*–а сликовито упућује "човек је исто толико животиња која прати правила колико и она која је мотивисана одређеном сврхом". Hayek, A. F. (1973), p. 11.

⁷⁵¹ Askermann, R. (2001), p. 41. Карактеристичан пример овог поменутог комбинованог дејства релативне аутономности институционалног развоја, и свесне институционалне трансформације, представља искуство Шпаније током друге половине XX века. Наиме, шпански политички актери, након смрти *Franco*-а, успели су континуирано, али и конзистентно, да реформишу базичне политичке институције које су постојале током ере *Franco*-а ка типично демократским институцијама. То није било резултат радикалне институционалне промене, већ пре постепена трансформација ка демократском процесу и институцијама које су ишле „руку под руку“ са другим значајним променама у политичком, социјалном и економском подсистему. Упркос чињеници да је војска неколико пута покушала да осујети овај процес, он је релативно успешно завршен. Backhaus, G. J. & G. F. Schäfer (1997), p. 13.

⁷⁵² Martins, N. (2009), p. 85.

⁷⁵³ Brousseau, E. & J.M. Glachant (2008), pp. LII- LIII.

Међутим, могућа улога државе у институционалним променама свакако не значи да се институционалне промене могу ефикасно извести неким централним механизмом. Наиме, управо начин на који држава може доминантно утицати на способност социјалних актера, да усвајају или развијају нова правила, указује имплицитно да је реч о децентрализованом процесу. Наиме, насупротив другим приступима у објашњавању институционалних промена, код еволутивне теорије не постоји централни механизам који изазива, или узрокује, координирано померање у правилима која су перципирана од стране свих актера, или у њиховом понашању, или веровањима. Уместо тога, нова правила или понашања, односно мутације, која могу бити свесно или насумично генерисана, потпадају под неку врсту децентрализованог процеса селекције. Последица овог процесе јесте да се успешне институције шире популацијом, а неуспешне изумиру. Стога, нова правила и повезани обрасци понашања појављују се предоминантно као резултат некоординисаних избора великог броја појединаца, пре него као резултат колективног или политичког процеса.⁷⁵⁴

Овај микс претежно аутономног, али делимично и интенциозног дизајна, је посебно видљив из перспективе тзв. „еволутивне теорије игара“. Притом, основне претпоставке о институционалним променама су другачије у односу на ортодоксну интерпретацију. Наиме, агенти следе у свом понашању стратегију „покушаја и грешака“. Шта се у интеракцији покаже као ефикасно усваја се, у супротном се напушта. Сви агенти скупљају информације из окружења и доносе одлуке које су базиране на фрагментарним информацијама. Они имају само непотпуну представу о томе како функционише свет у коме они делују, не разумеју у потпуности стратегијске импликације својих избора и не морају посебно да буду окренути будућности. Управо, захваљујући имитацији, покушајима и грешкама, преузимању, вероватније је да ће ефективне стратегије бити преузете него неефикасне, а правила који „воде“ стратегијску интеракцију ће временом постати доминантна.⁷⁵⁵ Међутим, уочљива слабост овог приступа у оквиру еволутивне теорије јесте што се њиме непосредно долази до закључка о нужности ефикасних институционалних промена, што не одсликава досадашње искуство у развоју различитих националних економија. Чак и под

⁷⁵⁴ Kingston, C. & G. Caballero (2009), p. 160.

⁷⁵⁵ Platteau, J-P. (2008), p. 458.

претпоставком да одсликава реалност у јако дугом периоду времена, он свакако не нуди одговоре на периодична искакања са ефикасне институционалне трајекторије.⁷⁵⁶

Истовремено, потребно је истаћи да је једно од есенцијалних обележја закључака, а који произилазе на основу концепата које у анализи институционалних промена користе еволутивни теоретичари, оптимистичан поглед на резултат институционалне трансформације. Кретање процеса институционалне трансформације ка ефикасним институционалним решењима може се тумачити као последица дејства два фактора. Један се односи на чињеницу да се очекује да ће неефикасне институције имати малу еволутивну „уклопљивост“, и да ће дугорочно бити замењене ефикасним институцијама. Овај аспект је посебно изражен код најортодокснијих верзија еволутивне теорије.⁷⁵⁷ Други разлог, због кога можемо означити еволутивну теорију као оптимистички профилирану, односи се на постојање, иако уистину у невеликом обиму, могућности усмеравања активног кретања система кроз свесне и интенциозне активности социјалних актера, путем система државних институција и организација.

3.2. Теорија рационалног избора и институционалне промене

За теорију рационалног избора можемо рећи да представља најдоминантнији приступ проучавању институционалне трансформације у оквиру нове институционалне економије. Постоји више разлога за то. С једне стране, најзначајнији теоретичари, а посебно *O. E. Williamson* и *D. C. North*, своје анализе институционалне трансформације су, било на организационом или агрегатном институционалном нивоу, базирали на основним премисама школе рационалног избора. Други битан разлог за то састоји се у чињеници да је приступ рационалног избора, или институционализам рационалног избора, како се понекада, поготово у оквиру политичких наука назива, започео анализу институционалне трансформације као „чист лопов“.⁷⁵⁸ Међутим, током времена, овај је приступ у оквиру институционализма понудио најзначајније и најпотпуније одговоре

⁷⁵⁶ На пример, овде се може рећи да он на примеру Кине представља сасвим релану слику институционалне трансформације у дугом року, јер је кинеска привреда била најразвијенија светска привреда све до краја XVII века, и да се сада враћа на прогресивну институционалну трајекторију. Међутим, двовековна „пауза“, или период катастрофалних економских перформанси узрокованих изразито неефикасним институционалним решењима, не може бити објашњена на основу овог приступа.

⁷⁵⁷ Platteau, J-P. (2008), p. 457.

⁷⁵⁸ Наиме, овај израз је употребио *A. K. Shepsle*, указујући да је много од аналитичких инструмената и методолошких претпоставки позајмљено из других дисциплина. Shepsle, K. A. (2006), p. 35.

када је реч о институционалној трансформацији. Другим речима, анализа базирана на овом приступу, у највећем броју случајева и у највећој мери је коресподентна институционалним променама у различитим системима током времена. То, наравно, не умањује и одређене слабости које се појављују.

Иако се често истиче да је концепт рационалности озбиљно ограничење ове теорије, ипак је неопходно истаћи да је она један од централних елемената у објашњењу институционалних промена. Поред тога, веома често се он погрешно интерпретира тиме што се поистовећује са концептом рационалности у оквиру неокласичне економске теорије, иако међу њима постоје значајне разлике. Рационалност у овом приступу се односи на чињеницу да ће се појединци, када се суоче са реалним изборима у размени, увек одлучити за више него за мање. У том погледу, они ће преферирати институционална решења која им обезбеђују овакав исход. Притом, рационалност не значи да појединац не прави грешке, већ да ће он тежити да не понови исту грешку, уколико су перципиране користи из корекције грешке веће од трошкова.⁷⁵⁹ Осим тога, концепт рационалности не елиминише ни могућност да се изаберу институционална решења која нису ефикасна. То је посебно уочљиво из приступа који је *D. C. North* користио у домену анализе утицаја идеологије на институционалне промене, јер човек често просуђује о свету око себе путем генерализација које су садржане у предрасудама.⁷⁶⁰ Или, како је познати социјални психолог *A. Zick* рекао да „човек еволутивно још није довољно паметан да би опазио окружње онаквим какво оно заиста и јесте“.⁷⁶¹

⁷⁵⁹ Lin, Y. J. (1989), pp. 5-6.

⁷⁶⁰ Нису само предрасуде те које ограничавају рационалност, већ су то и одређени когнитивни и ментални модели, којима се *D. C. North* бави у истраживањима. Наиме, његова анализа је у новије време усмерена ка аспектима когнитивних или менталних модела, где интерпретација институција од стране појединаца може бити значајни ограничавајући фактор у изборима које чине и уопште у конституисању институционалне структуре одређеног друштва. При томе, како наглашава, долази до честе погрешне интерпретације значања, на бази тога до лоше калкулације, а што заједно води, како нас историјско искуство учи, „гладовању, умирању, поразима у ратовима, економској стагнацији и назадовању, па чак и до нестанка читавих цивилизација.“ Ове теме су посебно обрађене, иако се као идеја провлаче кроз читаво дело „*Understanding the process of economic change*“, у деловима који су усмерени на анализу система веровања, културе и когнитивне науке у објашњењу процеса институционалних промена, као и у анализи свесних намера појединаца у свакодневној интеракцији. North, C. D. (2005), pp. 23-48.

⁷⁶¹ Zeug, K. (2013), p. 1.

Надовезујући се на концепт рационалности,⁷⁶² инструментални третман институција је од кључне важности у разумевању институционалних промена.⁷⁶³ Оне се просматрају кроз вредност коју додају друштву путем смањивања трансакционих и координационих трошкова,⁷⁶⁴ као и путем обезбеђивања решења за проблеме колективне акције.⁷⁶⁵ У складу са оваквим посматрањем институција, претпоставља се да актери имају фиксиран сет преференција, односно, претпоставља се да теже његовој максимизацији кроз стратегијске активности. Из тог разлога, институције су добровољни и интенциозни споразуми између актера који чине основу решења заједничких проблема. Претпоставља се да оне рефлектују преференције актера толико верно да се често закључци о њима изводе из институционалних резултата.⁷⁶⁶ У том погледу, институционални избори се могу третирати као трагање за оним

⁷⁶² Строги аналитички модели рационалног избора, који су засновани на високом степену математичке апстрактности и софистицираности заиста, прате релативно крут оквир кроз који се посматра институционална трансформација и њени резултати. Најчешће се ти модели базирају на анализи рационалног агента, који приступа социјалној ситуацији са преференцијама у односу на могућа социјална стања, са веровањима или конвенцијама о свету који га окружује, и способношћу да обради ове податке интелигентно. Понашање агента се манифестује у форми избора базираних на интелигентној калкулацији, или интернализованим правилима која рефлектују ефикасну адаптацију засновану на искуству. Shepsle, A. K. (1989), pp. 133-134. Међутим, треба истаћи да је код већине приступа оваква врста механистичког посматрања у значајној мери релаксирана, како би се могли у већој мери тумачити реални процеси и историјска искуства у домену институционалне трансформације.

⁷⁶³ Оваква претпоставка, односно, да институционалне промене настају као последица тежње да се изаберу она правила која на најбољи могући начин задовољавају критеријум средство-циљ ефикасност, у оштрој су супротности са социолошким институционализмом, према коме социјални актери, при чему се мисли и на појединце, али и на организације, усвајају нова правила јер она повећавају социјалну легитимност организација и појединца. Hall, P. & R. C. R. Taylor (1996), p. 949.

⁷⁶⁴ Једна од најзначајнијих теоретичарки у приступу рационалног избора је *E. Ostrom*, која посебно наглашава значај институција као средстава која унапређују ефикасност захваљујући њиховом координационом потенцијалу. Наиме, код ње поверење, репутација и реципроцитет су три кључна институционална атрибута који утичу на спремност да се уђе у кооперативне односе и да они буду одрживи током времена. У таквим условима, могуће је организовати институционалну промену, јер ова три атрибута доприносе да се лични и краткорочни интерес превазиђе кроз кооперативно и колективно понашање. Ostrom, E. (1998), p. 1.

⁷⁶⁵ Међутим, не можемо сасвим детерминистички узимати у обзир приступ по коме је само редуција трансакционих трошкова та која мотивише на продуктивно ангажовање, и која нужно води ефикасним институционалним решењима, јер је неопходно узети у обзир и другу страну калкулације, односно, користи које се остварују одређеном економском активношћу. Наиме, како је познато из базичне микроекономске теорије, ризик игра велику улогу када је реч о економским резултатима где постоји јасна релација: већи ризик → веће економске користи. Иако је његова улога најочљивија код имплентације и увођења технолошких иновација, он има значење и у ширем друштвеном контексту. Наиме, илустративан је пример оснивања првих колонија у САД, посебно Западне Вирџиније. У XVII веку постојао је огроман ризик за колонизаторе, детерминисан изразито непријатељским окружењем. Али је и награда значајна, што илуструју примери оснивања *Plymoth*-а 1620. године и три деценије касније *Jamestown*-а. North, C. D. & R. P. Thomas (1968), p. 39. Закључак који се може извући, указује да је приликом третирања проблематике институционалних промена неопходно водити рачуна о обема величинама и трошковима, али и о користима, које узрокују поједина, не само ефикасна, већ и неефикасна, институционална решења.

⁷⁶⁶ Canales, R. (2010), p. 5.

институционалним решењима која ће максимизирати утилитаристичку функцију социјалних актера. Али, стремљење појединаца ка максимизацији циљних функција преферирано ће се одвијати у оквиру, или у тесној вези са постојећом институционалном структуром, тако да је ендогеност институционалних промена, у великој мери, искључена као узрочник, или покретач, институционалне трансформације. Другим речима, ендogene варијабле су стабилне, углавном, из разлога што су индивидуалне преференције стабилне, или зато што су неформалне институције дубоко укорене међу актерима.

Из претходног разлога, теорија рационалног избора третира феномен институционалних промена као егзогено детерминисан. Другим речима, она спада у тзв. егзогене теорије о институционалним променама, које објашњавају институционалну трансформацију као резултат егзогено узроковане варијације у одређеним варијаблама, које утичу на институционалну стабилност, односно, промену.⁷⁶⁷ У условима појаве егзогеног шока, долази до дестабилизације постојећег институционалног еквилибријума, чиме се стимулишу социјални актери да пронађу нову равнотежу. Управо ова релативна стабилност преференција, односно, неформалних институција,⁷⁶⁸ у комбинацији са утицајем егзогених параметара, одлучујуће утиче на исход институционалне трансформације. Резултат је релативно инкременталан процес промене, док ће нова равнотежа бити успостављена релативно близу старој. У том смислу, институционална промена може бити окарактерисана као „институционално пречишћавање“, при чему актери увиђају да користи од промене превазилазе трошкове и постепено ће се ићи ка новој институционалној равнотежи. Промена, притом, следи образац „наглашене равнотеже“ како се помера из једног ка другом равнотежно стању

⁷⁶⁷ Stacey, J. & B. Rittberger (2003), p. 860.

⁷⁶⁸ С обзиром да на изборе социјалних актера могу утицати и неформална нормативна и идеолошка ограничења, то значи да су они под већим бројем утицаја, изван њихових индивидуалних преференција. Сходно томе, њихова активност може бити одређена комплекснијим скупом фактора него што је то индивидуална утилитаристичка функција. Међутим, лични интереси актера се, ипак, посматрају као одлучујућа детерминанта. Како то *D. C. North* указује, појединци ће се у свом деловању акомодирати неформалним ограничењима и идеолошким убеђењима само уколико то не изискује велике трошкове, односно, уколико су трошкови на овај начин усмераваних активности релативно мали. У супротном, када идеолошке позиције почну да производе велике трошкове онда појединци напуштају своја убеђења и следе личне интересе. North, C. D. (1990a), pp. 18-23. Другим речима, балансирање између трошкова и користи је то које има вредност као каузална карика у објашњавању институционалних промена, а не идеолошка убеђења и ограничења. Треба нагласити, међутим, да се основни мотив у теорији рационалног избора за инсистирање на утилитаристичкој функцији коју следе социјални актери састоји у томе што је то методолошки императив како би се очувала читава теоријска конструкција на којој је овај приступ изграђен. Cambell, L. J. & O. K. Pedersen (1996), p. 19.

и дуги периоди стабилности се привремено прекидају кроз релативно велике и ретке егзогене шокове.⁷⁶⁹ Другим речима, постојећи сет неформалних и формалних институција лимитира обим у коме се нове институције разликују у односу на старе. Као резултат тога, институционална ограничења теже да ублаже радикалније трансформације. Оне, заправо, нису ни могуће сходно овом теоријском приступу. Коначан резултат трансформације је зависна, инкрементална и еволутивна промена.⁷⁷⁰

Што се тиче врста егзогених шокова, најчешће је у оквиру теорије рационалног избора истицана промена релативних цена, на бази које је *D. C. North*, поготово у својим првим радовима, анализирао процес институционалне трансформације и економског раста на Западу.⁷⁷¹ Али, иако је то најважнији, и најчешће истицани узрок институционалне трансформације, он нема безусловно детерминистички карактер, у смислу да ће као последица промене релативних цена нова институционална решења бити супериорна са аспекта ефикасности. Другим речима, не може се само на бази изолованог посматрања промена у релативним ценама очекивати настанак неопходних институција, јер за то постоји мало евиденције у досадашњем развоју.⁷⁷²

Осим поменутих промена у релативним ценама, егзогени шокови могу настати и услед нових технолошких решења,⁷⁷³ која могу имати значајан потенцијал утицаја на

⁷⁶⁹ Canales, R. (2010), p. 7.

⁷⁷⁰ Campbell, L. J. (1998), pp. 382-383.

⁷⁷¹ Посебно битан утицај, који је у домену институционалне трансформације имала релативна промена цена, односи се на специфичан сет институција, односно, на власничка права. Другим речима, историјски посматрано, дугорочне промене релативних цена су, веројатно, највећи извори промене у власничким правима. Карактеристичан је пример средњовековне Европе. Скретање власничких права од човека ка власничким правима на земљи је било узроковано изразито великим растом популације и ограниченошћу обрадивих и погодних површина, а што је довело до раста цене земље. То је усмерило институционалну трансформацију ка ексклузивнијим облицима власништва. Ово је један од основних закључака у анализи успеха западних економија, јер су, у таквим условима, створене претпоставке да се кроз мотивацију која произилази из приватног власништва направе значајни продори на другим пољима, посебно у науци и технологији, а који су дошли касније у XVII и XVIII веку. Осим тога, овиме су створене и претпоставке за дубљу социјалну и институционалну трансформацију која ће обележити последња три века развоја већине европских националних економија. North, C. D. & R. Thomas (1973). На сличан начин је институционалне промене, на примеру САД-а, објаснио *H. Demsetz*. Наиме, услед наглог раста популације, који је уследио доласком колонизатора у САД, а као последица тога и смањења квалитета расположивог земљишта, дошло је и до интензивног процеса његове приватизације. Demsetz, H. (1967), p. 352.

⁷⁷² North, C. D. (1993b), p. 22.

⁷⁷³ Између осталог, власничка права су се, као концепт, појавила у бројним афричким земљама услед егзогеног (технолошког) шока, који је омогућио експлоатацију нафте и других минерала, а да пре тога ова права нису била уопште позната или је њихова дистрибуција била сасвим другачија. Tridico, P. (2011), p. 129.

редукцију трансакционих и производних трошкова,⁷⁷⁴ омогућавајући ефикасније институционалне аранжмане. Наиме, са појавом нових технолошких решења,⁷⁷⁵ одређени институционални аранжмани ће постати неоперативни, други мање ефикасни, док код неких ефективност вероватно неће бити промењена.

Не само да нова институционална решења смањују трошкове приликом трансакција, што је и основни мотив агената да их користе, односно усвајају,⁷⁷⁶ већ су и сами трансакциони трошкови од велике важности када се говори о ефикасности институционалне трансформације. У оквиру теорије рационалног избора, посебно су значајне две категорије трансакционих трошкова:

- трансакциони трошкови који су настају у процесу доношења одлука, и
- трансакциони трошкови као цена ефикасног спровођења процедуре нових институционалних режима и адаптације појединаца на нове институције.⁷⁷⁷

Оно што је уочљиво на основу досадашње анализе, јесте да су институционалне промене мотивисане, примарно, разлозима који се тичу ефикасности. Међутим, иако овај приступ карактерише анализу код највећег броја теоретичара и највећег броја истраживања институционалних промена, ипак се не може рећи да је он у потпуности ексклузиван у тумачењу институционалне трансформације. Уколико би то био случај, велики број неефикасних институционалних решења у историји не би могао да се објасни, или би на ефикасности базирана објашњења била непотпуна и често

⁷⁷⁴ У домену производње, нова институционална решења се захтевају како би се ухватили позитивни екстерни ефекти које нове технологије доносе или да би се модификовали дистрибутивни ефекти од нових извора доходака између власника фактора производње. У домену трансакционих трошкова, промена технологије може учинити да одређени институционални аранжмани постану оперативни, иако пре тога нису били. На пример, иновације трактора и других пољопривредних машина су значајно утицале на трошкове супервизије и омогућиле другачија правила мониторинга, јер је било далеко скупље вршити мониторинг над великим бројем мануелних радника него над возачем трактора. Lin, Y. J. (1989), pp. 16-17.

⁷⁷⁵ Што се тиче утицаја технологије, он је посебно уочљив на организационом нивоу. Наиме, он се појављује као егзогена варијабла, чија промена изазива институционалну промену у приватним управљачким структурама, као што је величина и структура фирме. Као пример могу бити наведене промене које су се догодиле у информационам технологијама. На пример, појаве персоналних рачунара и интернета учиниле су децентрализоване и флексибилније мрежне структуре могућим и ефикасним. Мада, треба истаћи да технологија одређује само општи правац вектора промене управљачких структура. Која ће од могућих расположивих управљачких конструкција бити изабрана зависи од самих актера који о томе одлучују. Groenewegen, J. *et al.* (2010), pp. 137-38.

⁷⁷⁶ Libecap, G. (1998), p. 12.

⁷⁷⁷ Shepsle, A. K. (1989), p. 144.

незадовољавајућа. Из тог разлога је анализа код појединих теоретичара допуњена и разлозима који потичу из социјалне и политичке сфере.⁷⁷⁸

Поред значајних достигнућа, постоје и значајна ограничења која умањују аналитичку вредност у оквиру приступа рационалног избора, пре свега, у домену његове универзалности.

Једна од лимитирајућих момената односи се на чињеницу да је мотивација социјалних актера, и њихових организација код изградње и промене институционалне структуре, много комплекснија, него што се то подразумева у оквиру овог приступа. Наиме, мотивација за прихватање одређених институционалних решења може бити много више питање тога што је социјално прихватљиво решење, него што су теоретичари који се подводе под овај правац спремни да прихвате, између осталог, и *D. C. Nort* и *E. Ostrom*.⁷⁷⁹ Чини се да је ово посебно релевантан аспект уколико се посматра трансформација транзиционих привреда.

Додатна слабост приступа рационалног избора у објашњавању институционалних промена састоји се у томе што се пренаглашава ограничавајућа димензија институција.⁷⁸⁰ Наиме, институције, такође, имају врло значајну „омогућавајућу“ функцију, која омогућава актерима да интерпретирају ситуације у којима се нађу и пружајући им оквир за процену која је адекватна економска акција која може бити од подједнаке важности за стимулисање институционалних промена.⁷⁸¹

Теорија рационалног избора је готово ексклузивно усмерена на свесну, намеравану и *ex ante* предетерминисану акцију у анализи институционалних промена.⁷⁸² Међутим, бројни избори који су донети не могу се у потпуности уклопити у овакав приступ код анализе институционалних промена, јер су бројна решења тек *ex*

⁷⁷⁸ Другим речима, иако већина теоретичара, која се бави институционалним променама из перспективе рационалног избора, наглашава мотиве који су везани за ефикасност, велики број њих инкорпорира и „борбе“ за утицај и моћ као значајне изворе који утичу на институционалну трансформацију. Campbell, L. J. (2010), p. 96.

⁷⁷⁹ Током времена оскудних информација и неизвесности, када је веома тешко за актере да процене трошкове и користи, они теже да доносе одлуке и креирају институције како би редуковали неизвесност, при чему се врши прилагођавање у односу на постојеће нормативне и когнитивне структуре. Cambell, L. J. & O. K. Pedersen (1996), p. 7.

⁷⁸⁰ Поред оне коју је дао (и коју смо већ навели) *North*, дефиниција институција формулисана од стране *C. R. Williamson*-а најверније одсликава овај ограничавајући аспект, јер он истиче да „формалне институције репрезентују од стране државе дефинисана и спроведена ограничења, док се неформалне институције односе на приватна ограничења“. Williamson, R. C. (2009), p. 371.

⁷⁸¹ Cambell, L. J. & O. K. Pedersen (1996), p. 13.

⁷⁸² Cambell, L. J. & O. K. Pedersen (1996), pp. 7-8.

post показала да имају другачије значење у односу на иницијално замишљено, поготово у односу на резултате институционалних избора. Са овим је тесно повезано и питање интерпретације значења алтернативних институционалних решења од стране економских актера.⁷⁸³

Такође, можемо рећи да постоје озбиљна ограничења у покушају да се овим приступом објасни зашто неке земље бирају лошије институције, иако је анализа усмерена на разумевање ефикасних институционалних решења највећим делом задовољавајућа. Осим тога, овај приступ пренебрегава интеракцију између институција. Он указује да се институције мењају неопходно као одговор на промене у окружењу које смањују ефикасност постојећих институција. Притом, не објашњава се како се промена дешава, или зашто се до ње не успева доћи.⁷⁸⁴

Међутим, без обзира на значајна ограничења, он нуди релативно успешну анализу институционалног развоја западних економија. Кроз спознају фактора успешности у тим специфичним контекстуалним условима, њено упоређивање са специфичним околностима оних земаља чија институционална структура представља озбиљну препреку искоришћавању економских потенцијала могуће је доћи до употпуњавања спознајног потенцијала приступа рационалног избора и надограђивања ка једном кохерентнијем и целовитијем теоријском систему. Тиме би била могућа епистемолошка надградња у правцу универзалне теорије институционалних промена.

4. Историјска детерминисаност институционалне динамике – теорема "зависности пута"

Чињеница да је (одржив) економски раст у модерном развоју бројних националних економија био више изузетак него правило, имплицитно указује да значајну улогу у процесу институционалне динамике, и на њој заснованих економских

⁷⁸³ *D. C. North* указује да је његов допринос, али и генерално допринос нове институционалне економије, анализи интерпретативног процеса веома лимитиран, посебно када се говори о утицају нормативних и идеолошких фактора на процес интерпретације. *North, C. D. (1990d), pp. 42-44.* Интерпретативни капацитет социјалних актера свако је у значајној мери ограничен и чињеницом да су контекстуалне информације појединаца о себи и другима непотпуне. То чини, са њихове стране, готово немогућим одређивање изводљивости кооперативних добитака од размене и опсег могућих институционалних форми које имају „лепа“ обележја – која продукују минималне трансакционе трошкове, која имају задовољавајуће механизме спровођења и капацитета у домену одговорности економских актера, и томе слично. *Shepsle, A. K. (1989), p. 140.*

⁷⁸⁴ *Roland, G. (2004), pp. 112, 114.*

перформанси, може имати специфичан историјски контекст и историјске социјалне и економске трајекторије које је следила одређена национална економија. Теорема зависности пута⁷⁸⁵ управо се заснива на претпоставци да је актуелни и будући економски раст детерминисан институционалним изборима који су се догодили у прошлости. Управо је овај аспект истакао *D. C. North* када је написао да је његов циљ „да развије теоријски оквир који се фокусира на историјске препреке економском расту“.⁷⁸⁶ Другим речима, теорема зависности пута рефлектује очигледну чињеницу да институције у једном друштву представљају наслеђе прошлости и, као такве, чине основу за решавање актуелних проблема. Међутим, старе институције могу изгубити њихово значење у промењеним околностима. Да би се новим изазовима успешно управљало, неопходно је да буду креиране нове институције. Овај процес се на крају завршава, мада и нови почиње, институционалним променама које манифестују у себи комплексан историјски процес, у коме елементи хармоније коегзистирају са елементима конфликта у различитим обимима.⁷⁸⁷

Теорема зависности пута оригинално је била употребљена у разумевању процеса блокирања, или промене технологије,⁷⁸⁸ мада се у тумачењу економске динамике

⁷⁸⁵ Осим овог назива, у литератури се сусреће и термин „кумулативне каузализације“, Groenewegen, J. *et al.* (2010), p. 191, као и употреба синтагме „историја је од значаја“ или *history matters*. Pierson, P. (2009), p. 252.

⁷⁸⁶ North, C. D. (1989b), p. 1319.

⁷⁸⁷ Bortis, H. (1997), p. 362. Основни закључак о историјској детерминисаности институционалних избора и економских перформанси у дијаметралној је супротности са *Coase*-ом теоремом. Наиме, на основу *Coase*-ове теореме произилази да ће институционалне промене конвергирати оптималном систему без обзира на иницијалне услове. Ово је механички поглед на свет без утицаја историје. Зависност од пређашњих искустава и структурне промене, битне су у институционалном развоју. Chen, P. (2008), p. 96. Притом, идеја да историја има значајног утицаја на правце развоја одређених друштава није само супротна поменутој теорему, већ је у супротности и са неокласичном интерпретацијом статичког еквилибријума, према којој не постоје велике негативне последице које би могле резултирати из третмана историје као егзогене варијабле. Pham, X. (2007), p. 5.

⁷⁸⁸ У контексту технологије, актуелни технолошки прогрес треба да буде посматран у односу на претходно технолошко искуство. Тај утицај се огледа кроз то што ранији технолошки процеси, у извесном степену, могу ограничити изборе који стоје на располагању садашњим актерима. Тако се, на пример, пад британске индустрије угља може посматрати као резултат „закључавања“ у собоптималну технологију. Scott, P. (1994). Можда је најпознатији, у сваком случају најцитиранији, пример у домену утицаја историјских избора на ефикасност каснијих технолошких решења онај који је понудио *A. P. David*. У његовом примеру, стандардизација QWERTZ тастатуре на најочигледнији начин илуструје како су избори нове технологије били под утицајем снага другачијих од „оптималног“ избора на слободном и перфектном тржишту. Сходно овом погледу, избор слова, тј. њихов поредак на тастатури био је резултат догађаја који су мало вероватни, и тиме су постали одређујући стандард упркос конкуренцији *Dvorak*-а и његове тастатуре која је била боља. David, P. A. (1994). Примера који сежу још даље у историји има веома много, а један од најзначајнијих се односи на увођење електричне расвете од стране *T. A. Edison*-а. Успех овог система се тумачи, између осталог, чињеницом да је он успео да развије систем који је инкорпорирао пуно основних

обриса ове теореме могу пронаћи и код старих институционалиста.⁷⁸⁹ Осим тога, она је тесно повезана са одређеним појмовима и механизмима објашњења еволуције, односно, промене одређених система у природним наукама,⁷⁹⁰ при чему посебно место објашњењу овог феномена припада теорији вероватноће.⁷⁹¹ Иако је тесна повезаност са концептима из других научних дисциплина, најнепосреднија и садржина самог појма најочигледнија на теоријском нивоу, она је поткрепљена и обимним емпиријским студијама и њиховим резултатима, поготово у домену детерминисаности GDP-а.⁷⁹²

карактеристика гасног осветљења, упркос томе што је то подразумевало извесни губитак у ефикасности његове супериорне технологије. Hargadon, A. V. & Y. Douglas (2001), p. 482.

⁷⁸⁹ Као пример догађаја са ефектима зависности пута, јесте објашњење разлога зашто је немачки економски развој превазишао британски, иако је последњи заправо прво отпочео, а које је понудио T. Veblen. Сходно његовој аргументацији, разлог за то се налази у раним инвестицијама у железницу, луке и друге транспортне капацитете, који су оставили УК са недовољним капиталним инвестицијама када је Немачка, и већина других индустријализованих земаља, усвојила модерније технологије, са већим капацитетом по јединици, на пример, у вагонима. Повезани железнички и лучки системи чинили су комплексан технички систем, са наслеђеним техничким, али и економским, баријерама које су фаворизовале мале, инкременталне промене у тренутку када је енглески транспортни систем морао бити промењен одједном као целина, по трошку који не би био компензиран повећаним приходима. Слично објашњење важи и за прелазак са паре на електричну енергију у британској железници 1930-их. Међуповезаност индустрије угља и железничких компанија учинила је трансформацију спорим и дуготрајним процесом. Andersson-Skog, L. (2009).

⁷⁹⁰ *In concreto*, теорема зависности пута је чврсто и блиско повезана са концептом бифуркације у природним наукама. Наиме, бифуркација се односи на одређене тачке у развоју система у којима, сходно познатој формули, „мали узроци“ могу произвести „велике последице“, тиме што оне пресудно утичу на то који је даљи пут развоја система. Сходно томе, уколико се жели истражити или интерпретирати стање одређеног система неопходно је поседовати информације о његовој историјској путањи развоја. Ackermann, R. (2001), p. 24.

⁷⁹¹ Наиме, у теорији вероватноће постоји „зависност пута“ и односи се на случај у којем је вероватноћа неког догађаја повезана са ранијим догађајима. На пример, у случају лутрије, уколико желимо да добијемо одређени број од, рецимо, 48 бројева, вероватноћа је 1/48. Међутим у следећој итерацији вероватноћа да извучемо тај број, наравно уколико није претходно извучен, 1/47. Ово у основи представља логику зависности пута. Ebbinghaus, B (2009), pp. 211-212. Још упечатљивији је пример са две лопте различите боје које су смештене у непровидну посуду. Потребно је напунити посуду лоптама (црвене или плаве боје), тако што ће се за сваку извучену лопту додати једна лопта исте боје. И све тако док се не напуни посуду. Каква ће бити дистрибуција, зависи од пуке случајности. Уколико овај поступак поновимо безбројно пута, увек ће дистрибуција лоптица у посуду бити различита. Чиста срећа одређује да ли ће црвена или плава лоптица бити прва, боја која је извучена, што ће имати позитиван утицај на вероватноћу одабира исте боје у следећем извлачењу. Дакле, рани озбори имају огроман утицај на касније изборе, што је у позадини теореме зависности пута. У овом смислу рани избори могу имати већу улогу него каснији, због њиховог утицаја на будуће изборе. Једна од последица може бити да каснији избори, заправо, буду блокирани и готово искључиво односе се на црвену боју, иако она није, можда, најефикаснија; може се десити да се извлачење заврши бојом коју они који извлаче уопште не воле. Lagerhorn, M. & A. Mamberg (2009), pp. 88-89.

⁷⁹² На пример, у студији W. Easterly-а, коефицијент корелације између дохотка *per capita* 1960. са дохотком из 1999. је 0,87. Највећи део релативних перформанси националних економија је објашњена нивоом који су они достигли 1960. године. То указује на чињеницу да је улога развојних политика и институционалних трансформација након 1960-их веома ограничена. Easterly, W. (2005), . p. 1034.

Индијектно, теорема зависности пута делом се може објаснити и кроз моделе раста, који укључују идеје као централне компоненте, односно, експланаторне варијабле.⁷⁹³

Постојање историјских ефеката на институционалну трансформацију произилази из фундаменталне претпоставке у оквиру друштвених, али и природних наука, а то је да ниједна теорија, или логичка конструкција, не може бити холохронична, односно, да су релације које постоје између елемената у одређеном систему независне од времена.⁷⁹⁴ Управо насупрот холохроничности, теорема зависности пута је начин да се концептуално приближи сет избора и повеже доношење одлука током времена. Притом, она није концепт који говори о неминовности у којој прошлост предвиђа будућност.⁷⁹⁵ Она је, једноставно, рефлексивна *de facto* чињеница да су актери у економском процесу ретко у ситуацији да могу да игноришу прошлост и одлучују *de novo*.

Осим јасне макроинституционалне садржине, теорема зависности пута има и јасну микродимензију. Наиме, она се на индивидуалном нивоу појављује када историјски контекст утиче на сет избора и бихејвиоралне алгоритме иреверзибилности агената.⁷⁹⁶ Притом, јасна је међусобна повезаност и испреплетаност микро- и микродимензије. На пример, на макро нивоу, конвенције и социјалне норме представљају значајне "носиоце историје". Оне воде кумулативном и саморегулишућем процесу развоја, зато што, структурирајући социјални контекст, оне, између осталог, имају снажан утицај на обликовање когнитивних и бихејвиоралних образаца појединаца, а који заузврат подржавају њихову егзистенцију. Поред микро-макро нивоа посматрања историјске условљености институционалног развоја, потребно је истаћи и да, иако се њена садржина примарно идентификује на нивоу неформалних правила, она, ипак, има свој велики значај и у домену формалних правила. Разлози за то се састоје у чињеници да су трошкови имплементације високи, али и у томе да стабилност

⁷⁹³ Наиме, број нових идеја до којих истраживачи дођу током датог временског интервала може бити означен као растућа функција постојећих залиха знања. Ово може бити означено као „ефекат стајања на раменима“, тј. откриће идеја у прошлости нас чини ефикаснијим истраживачима у садашњости. Jones, I. C. (2005), p. 1071.

⁷⁹⁴ Zaheer, S. *et al.* (1999), p. 734.

⁷⁹⁵ North, C. D. (1990a), pp. 98-99. Уместо детерминистичке перспективе, пре би се могло рећи да се концепт „зависност пута“ односи на стохастички процес развоја система са динамичким карактеристикама, који не гарантује конвергенцију ка јединственом, глобално стабилном еквилибријуму. David, A. P. (2007), p. 4.

⁷⁹⁶ Bassanini, A. P. & G. Dosi (1999). Скорији развој у Економској литератури је истакао да "зависност пута" има два аспекта: когнитивну и неуропсихолошку димензију.

правила доприноси смањивању трансакционих трошкова.⁷⁹⁷ Другим речима, једном када је одређена земља изабрала конкретан и специфичан институционални пут, трошкови промене су веома високи. Биће других алтернативних избора, али окошталост одређених институционалних аранжмана омета „лаку“ промену иницијалног избора.⁷⁹⁸ Осим тога што трошак раскидања са традиционалним путем може у неким ситуацијама бити исувише висок, он је, великим делом, и последица високог нивоа неизвесности,⁷⁹⁹ које прати нагла промена институционалне трајекторије и својеврсног „хаоса“ који може настати у систему.⁸⁰⁰ Претходно наведеним узроцима треба додати и ефекте учења, координационе ефекте и феномен адаптивних очекивања, који појачавају утицај прошлих решења на актуелне институционалне изборе.⁸⁰¹ Као посебан извор „институционалног трења“, који утиче на снажно присуство и валидност историјске одређености актуелних и будућих решења, наводе се комплементарности које постоје у одређеној институционалној структури.⁸⁰²

Бројни историјски примери, несумњиво, потврђују теорему зависности пута и на упечатљив начин осликавају утицај историјских избора на каснији институционални развој. На пример, институционални развој САД-а се, сходно овој теорему, тумачи колонијалним периодом енглеске управе. Наиме, до XIX века, тачније до 1860. године, колоније нису уплаћивале никакав новац за владу или војску у Енглеској, али су остваривале предности од гарантоване војне заштите од стране матице. С друге стране, јавна служба је подразумевала ангажовање гувернера (компетентне плате су им

⁷⁹⁷ Raiser, M. (1997), p. 223.

⁷⁹⁸ Levi, M. (1997), p. 28.

⁷⁹⁹ Другим речима, институционална иновација, или институционалне промене, попут иновација у физичке технологије, је ризична. Nelson, R. R. & B. N. Sampat (2001), p. 44.

⁸⁰⁰ Magnusson, L. & J. Ottosson (2009), p. 11.

⁸⁰¹ Ефекат учења се односи на чињеницу да временом институционална структура постаје ефективнија како људи уче о њој, координациони ефекти односе се на појачавајуће дејство одређених институционалних решења када већи број људи следи та институционална решења, док се адаптивна очекивања везују за чињеницу да се појединци адаптирају у односу на оно што они мисле да ће други изабрати, а с обзиром да је неизвесност у погледу нових институционалних решења велика, то у великој мери адаптира очекивања у близини старих институционалних солуција. Мада је потребно истаћи да је *D. C. North* ове елементе формулисао у контексту условљености технолошког развоја, ипак сматрамо да су сви елементи у потпуности примењиви и на домен институционалне трансформације. North, C. D. (1990a), p. 92-106. Притом, ефекат учења је повезан тесно са ефектом растућих приноса, који може бити наведен као додатни извор. Наиме, ефекат растућих приноса односи се на опадајуће трошкове експлоатације, односно слеђења постојећег институционалног пута током времена. Öberg, P. O. & K. H. Adu (2009), p. 108.

⁸⁰² Институције леже на сету идеалистичких и материјалних основа, које, уколико се „продрмају“, отварају могућност за промене. Али, различите институције леже на различитим основама, па тако и процес који их „помера“ ће их вероватно померити са различитим успехом, интензитетом, а у одређеним ситуацијама чак и правцем. Thelen, K. (1999), p. 397.

исплаћиване), судија, и неке друге канцеларије полиције и одржавање неколико најкориснијих јавних радова. То је условило да је трошак колонијалне цивилне управе био веома умерен, али и интерно развијеног административног апарата.⁸⁰³ Оваква институционална конфигурација утицала је на то да су све касније реформе и институционални избори следили иницијално успостављена решења која су се базирала на релативно малом државном апарату. Као дијаметрално супротан пример САД-а, а у погледу конституисања институционалне структуре која је фаворизовала велико државно учешће и регулацију, може се навести пример шведског модела државе благостања. Наиме, она је иницијално успостављена пореском реформом 1913. године⁸⁰⁴, доживела је свој врхунац 60-их и 70-их година XX-ог века, а значајне реформе су се десиле почетком 1990-их година. Иако је дошло до значајних померања у неким формалним институцијама, а посебно резултатима – што је пре свега уочљиво кроз значајан пад учешћа јавне потрошње у GDP-у, може се констатовати да су „дефинишуће карактеристике“ модела остале изразито перзистентне током времена.⁸⁰⁵ Сликвито формулисано, шведски модел још увек „наставља да поставља стандарде јавне великодушности у ОЕЦД-у“.⁸⁰⁶

С друге стране, специфичне институције тржишта рада у Немачкој говоре о значају које историјска условљеност развоја има у конкретној националној економији. Институције које су развијене крајем XIX века, односно 1887, а које односе се на „стручно усавршавање“,⁸⁰⁷ преживеле су све до данас. Међутим, предуслов очувања њихове инструменталне вредности било је присуство активних политичких преговарања и великих институционалних адаптација, како би се институције наслеђене из прошлости довеле у линију са социјалним и политичким контекстом.⁸⁰⁸ Пример развоја француске железнице у XIX веку, такође, одражава пуну валидност утицаја историјских избора на будући развој. Наиме, иницијално примењен на развоју железнице, модел планирања и централне политичке координације је касније примењен

⁸⁰³ North, C. D. (1968), p. 958.

⁸⁰⁴ Интересантно је напоменути да је она поменутом пореском реформом уведена од стране либерала, а не социјалдемократа, иако су је ови касније преузели и надограђивали.

⁸⁰⁵ Öberg, P. O. & K. H. Adu (2009), p. 121.

⁸⁰⁶ Brooks, C. & J. Manza (2006), p. 816.

⁸⁰⁷ Овај закон је тек потпуно формализован као јединствено законско решење у виду Закона о Стручном Образовању („*Berufsausbildungsgesetz*“), иако су институционални темељи успостављени у поменутом периоду с краја XIX века. Осим тога, последње, мале измене овог закона направљене су у јуну 2008, што говори о релативно добром устројству институционалних решења унутар овог закона, а што је и последица његовог еволутивног развоја и унапређивања током више од једног века.

⁸⁰⁸ Thelen, K. (2004), p. 8.

и на развој канала и путева у Француској.⁸⁰⁹ И не само то. Овакве, централизоване политичке институције увек су у каснијем развоју француске републике префериране и предоминантно слеђене у односу на алтернативна институционална решења која су била више ослоњена на децентрализацију у одлучивању, имплементацији и мониторингу.

Претходно поменути примери САД-а, Немачке и Француске сведоче о релативно повољном утицају иницијалних избора на каснији институционални развој. Међутим, историја нуди далеко већи материјал за разумевање институционалних неуспеха на бази теореме зависности пута. Притом, за разумевање деловања и импликација ове теореме, битан је аспект јако дугог временског периода у којем се њено дејство и утицаји посматрају. У овом контексту, посебно је илустративан пример држава или делова савремених држава јужне Европе, односно, источног дела Иберијског полуострва, Јужне Италије и Грчке. Наиме, католичка периферија иберијског полуострва карактеристична је по томе што је у њој дуго времена било присутно антидржавно деловање, и само делимична урбанизована друштвеност, која је пресудно водила избору неефикасних институционалних решења. Друштво Јужне Италије је дуго времена било одређено кроз континуитет феудалних односа. Све ово је водило успостављању институционалних решења, која се у савременим условима испољавају кроз модерне форме клијентелизма и системе патронаже. С друге стране, Грчка, али и велики број балканских држава, била је на периферији развоја који је био детерминисан дугорочним утицајем османлијског владања овим подручјем, које је довело до закаснелог формирања државе и нације, а што је, као и у случају Јужне Италије, индуцирало антидржавно друштвено понашање.⁸¹⁰

Институционални развој Пољске на специфичан и упечатљив начин говори у прилог значаја историје као основе за избор каснијих институционалних путања развоја. Можемо само спекулисати како би се развијала Пољска, да је на основама првог модерног устава у Европи из 1791. године имала прилике да следи изабрани развојни пут. Наиме, кроз политичке утицаје Холенцолера, Хазбурговаца и Романових, овај устав је био одбачен, али и свака могућност даљег институционалног развоја политичког и економског система. Инкременталне промене, попут указа руског краља

⁸⁰⁹ Campbell, L. J. (1998), p. 382.

⁸¹⁰ Schulz-Nielswandt, F. (1997), p. 81.

Александра II Ослободиоца из 1864. године о додељивању земље сељацима, говори колико адекватно дефинисани подстицаји могу значити за економску активност, јер је то довело до снажног економског бума у то време у Пољској. Међутим, чини се да је одсуство правила првог реда, односно, формалних институција на највишем нивоу, утицало да економски развој буде релативно успорен у односу на водеће европске земље. Мада, и само поновно добијање независности након 1918. године није пуно значило јер је компликована и нестабилна политичка ситуација у Европи одређивала економску динамику, па у том смислу ни Пољска није била изузетак. У том погледу, егзогени догађаји су обликовали дуго времена неефикасне институционалне изборе који су се сукцесивно појављивали и читава два века обликовали економске перформансе Пољске.

На другој страни хемисфере, односно у Јужној Африци, сматра се да је утицај историјског фактора на могућност институционалне трансформације изузетно снажан, па су институције из колонијалног периода, које у значајном делу рефлектују екстрактивне и патримонијалне аспекте, који ограничавајуће делују на економски раст, вршиле велики притисак и утицај на институционални развој након периода колонијализације.⁸¹¹ Осим поменутих елемената екстрактивности и патримонијалности, чињеница је и да су многе колонијалне државе наследиле високо централизоване системе када су стекле независност, а који су код каснијих институционалних реструктурирања показали изузетну крутост.⁸¹²

На крају, можемо извући неколико битних закљачака у контексту знањења теореме зависности пута и импликација тог значења. С једне стране, иако се на основу анализе чини да овај концепт има детерминистички утицај на институционалне изборе и економски раст, ипак би таква констатација била површна и погрешна. Наиме, овај концепт имплицира јасно уочљиву чињеницу да постоје ограничења на скуп могућих избора, а која имају своје порекло у више или мање удаљеним изборима у историји.⁸¹³ У том смислу, теорему зависности пута не би требало интерпретирати као песимистички поглед на развојне могућности оних који у развоју заостају, иако постоје и таква тумачења.⁸¹⁴ Јер, уколико би смо је тако интерпретирали, онда свакако не би смо

⁸¹¹ Avellaneda, D. S. (2006), p. 216.

⁸¹² Martinez-Vazquez, J. & R. M. McNab (2003), p. 1610.

⁸¹³ North, D. (1995), p. 20.

⁸¹⁴ Campos, F. N. and J. B. Nugent (1999), p. 451.

били у могућности да објаснимо успон једног дела националних економија с краја II и почетка III миленијума, попут Кине, Тајвана, Јужне Кореје или успешних транзиционих економија. Осим тога, уколико би пошли од детерминистичког карактера ове теореме, у том случају би могли да предвиђамо, са високим степеном извесности, будућа дешавања и догађаје, што свакако није случај. Међутим, чињеница је да су две димензије ове теореме из економске перспективе од великог значаја. Једна се односи на неефикасност коју могу произвести догађаји и избори у прошлости на актуелни економски развој. Друга, можда чак и значајнија, односи се на чињеницу на квази-детерминистичку тезу о „закључавању“ (*lock-in*) у неефикасне институционалне структуре, односно да историјски избори одређених институционалних решења могу вршити снажан утицај на доспевање у стање релативно стабилне неравнотеже. Последњи аспект који би требало поменути, а који је од великог значаја, односи се на чињеницу да постојање „*path dependence*“ спутава велики потенцијал који постоји у домену унапређења институционалног амбијента, а који произилази из компаративне анализе историјских искустава. Наиме, појединим институционалним решењима, и резултатима који се њима постижу, могло би бити створено плодно тло за изналажење иновативних начина деловања и нових институционалних аранжмана. Међутим, постојање тесне повезаности и условљености између прошлости и наших избора у садашњости и будућности, у великој мери ограничава потенцијал који нуди историјски развој различитих система.

5. Институционалне промене и трансплантација институција

Историја институционалног развоја савремених економских система највећим делом се може посматрати кроз призму трансплантације институција. Наиме, различите националне економије су се развијале на начин да су већи део институционалних решења усвајале кроз покушаје имитације решења која су постојала у неким другим системима. Притом, највећи број ових трансплантација је, поготово оних успешних, био праћен и одговарајућом адаптацијом на специфичности националних економија у којима су одређена решења и имплементирана. У том погледу, чак и модели институционалног развоја који се у великој мери посматрају као *sui generis*, попут

кинеског,⁸¹⁵ у значајној су мери приликом институционалне изградње различитих сегмената институционалне структуре били ослоњени на искуства успешних система. С друге стране, релативно ограничен је био процес институционалне иновације, тако да можемо рећи да су у досадашњој пракси институционалне трансформације доминирали модели који су се базирали на покушајима трансплантације институција. Бројни су примери који поткрепљују овакво становиште. Најочигледнији, а вероватно и најпознатији, односи се на тековине римског права, које представљају темеље модерних правних система. Процес глобализације, који је постао нарочито интензиван са продором нових комуникационих и информационих технологија, додатно је утицао на значај овог вида институционалног развоја.

Мотивација за проучавање трансплантације институција састоји се у чињеници да су поједине земље успеле да кроз трансплантацију, или макар имитацију суштине институционалних решења која постоје у другим земљама, створе веома оперативне и ефикасне економске системе. То се углавном догађало након великих егзогених шокова попут ратова. Најзначајнији историјски примери у том контексту су Немачка и Јапан након ДСР. Осим тога, трансплантација институција је и очигледан феномен, поготово за транзиционе земље, или макар највећи број њих. Наиме, политике одређених међународних финансијских институција су такве да постоји условљеност давања средстава одређеним институционалним решењима која имају универзални карактер, па из тог разлога долази, практично, до копирања институционалних решења у свим земљама које су изложене оваквој врсти политике. Најочигледније и најуниформније институционално решење огледа се кроз законе о централним банкама који су усвојени у бројним транзиционим економијама.

Интересантно је напоменути да трансплантација институција може имати значајне последице у контексту повезаности са теоремом зависности пута. Наиме, један број земаља које су биле британске колоније⁸¹⁶ имају федералну структуру –

⁸¹⁵ У контексту предности градуалног развоја институција, у односу на покушаје готово апсолутне репликације западних институција, посебно упечатљиво говоре различита искуства која су имале Кина и Русија последњој деценији прошлог века. Наиме, GDP Кине је 1988. године био половина GDP -а Русије, да би након десет година тај однос постао инверзан.

⁸¹⁶ Специфичност бивших британских, али и француских, колонија у смислу динамичнијег економског раста, у односу на друга колонијална подручја, пре свега, португалска, није само уочљива из примера успеха који су оствариле САД и Аустралија у поређењу са другим бившим колонијама – а што је најчешће истицао аргумент који говори у прилог супериорности англо-саксонских институција, већ је то видљиво и на основу резултата, мада у мањој мери, економске динамике појединих афричких економских система које имају различиту колонијалну историју. Наиме, анализом различитих држава

Аустралија, Канада, Индија, Малезија, Нигер, Јужноафричка Република, док код француских колонија нема оних које су федералног политичког устројства. С друге стране, ниједан уставни оквир у бившим социјалистичким државама источне и централне Европе, са изузетком Русије, нема федералну структуру.⁸¹⁷ Уколико погледамо искуства са политичким институцијама које су успостављене у колонијама од стране Шпаније и Португалије, она су се суштински разликовале од оних које су Британци пренели у Северну Америку. Али се у овом контексту не ради само о трансплантацији институција већ и о додатним условима који су били претпоставка њене успешности. Наиме, Британци су слали образоване људе и обучену радну снагу, заједно са својим лордовима, у тзв. Нови Свет, и они су у великом броју тамо почели да граде сопствену будућност. Насупрот томе, Шпанци и Португалци нису охрабривали масовну миграцију ка колонијама, већ су слали земљопоседнике који су у суштини експлоатисали афричко робље.⁸¹⁸ Притом, ти додатни фактори су били под утицајем институционалних правила која су постојала у колонијалним силама, што има специфичан значај уколико анализирамо пример Шпаније. Ограничења која су постојала у погледу миграције из Шпаније ка колонијалним подручјима су утицала на то да мали број Шпанаца насељава ова подручја ради експлоатације. Осим тога, у шпанским колонијалним подручјима су били погодни услови за успостављање великих поседа, насупрот условима у Северној Америци, што је утицало на дистрибуцију дохотка, а затим и на карактер политичких и економских институција које су у овим колонијалним подручјима успостављене.⁸¹⁹

на подручју афричког континента, уочљиво је да бивше британске и француске колоније расту брже него португалске, белгијске или италијанске. Једно од могућих објашњења јесте да су Британци и Французи успели да успоставе ефективније колонијалне институције које су могле бити искоришћене као темељ за економски раст након стицања независности. Bertocchi, G. & F. Canova (2002). Наравно, овакве разлике се, такође, могу објаснити институционалним аспектима који нису директно повезани са трансплантацијом институција. Наиме, Уједињено Краљевство је преузела значајне кораке ка припреми својих колонија за самосталност након што је 50-их и 60-их година XX века већина њих постала самостална, што није било карактеристично за остале колонијалне силе, док је Француска задржала чвршће институционалне везе са својим колонијама које су биле корисне за економски раст. Sylwester, K. (2008), p. 384.

⁸¹⁷ Voigt, S. (2008), pp. 384-385.

⁸¹⁸ Sokoloff, K. L. & S. L. Egerman (2000).

⁸¹⁹ Engerman, L. S. & K. L. Sokoloff (1997). Међутим, то вероватно нису једини разлози који су довели до неуспеха, већ их је потребно тражити, преваходно, у карактеру институција које су трансплантиране. Наиме, у Европи XVII века, у Холандији и Уједињеном Краљевству је управљано уз помоћ парламената, док су у другима били апсолутистички монарси, попут Шпаније и Португала. Ово је имало утицаја и на трансплантацију институција у колонијалним подручјима, чиме се вероватно једним значајним делом може објаснити и различит развој који су касније имале настале независне земље.

Оно што је битно нагласити јесте да и упркос томе што у оквиру институционалне економије постоји велики степен сагласности да трансплантација институција није најефикаснији приступ унапређењу економских перформанси,⁸²⁰ ипак су покушаји да се динамизира економски развој базиран на њој широко заступљени. У прилог чињеници да се на институционално доста различитим основама могу остварити високе економске перформансе посебно илустративно говоре искуства САД-а и Јапана. Ове две привреде су пример да не постоји јединствено, трошковно најефикасније решење за одређени проблем. Ове привреде упечатљиво сведоче о томе да најефикасније решење у датом социјалном окружењу не мора бити и најефикасније за друго окружење, већ да то друго окружење може развити подједнако ефикасно, али различито правило.⁸²¹ С друге стране, исте институције, тј. покушај њихове трансплантације у транзиционим земљама није свима њима донео и ефикасност система из којих су оне трансплантиране. Међутим, без обзира на преовлађујуће неуспехе трансплантираних институција, постоји консензус да, оно што је развијеним земљама заједничко, мора бити респектовано у институционалној изградњи транзиционих и других мање развијених економија како би се дошло до квалитетнијег раста. Најчешће се, притом, истичу институције које односе се на власничка права и владавину закона. Управо искуства Јужне Кореје из 1960-их година, Сингапура из 1970-их, Шпаније и Ирске од 1980-их показују да политике које обезбеђују коректне подстицаје могу поставити земљу на прави пут у току неколико деценија.⁸²²

5.1. Трансплантација *best practises* институција и економске перформансе

У савременој економској анализи све је присутнији став да се на развој све мање гледа као на процес акумулације капитала, а све више као процес организационих, односно, институционалних промена.⁸²³ Другим речима, од једноставнијег и прилично механицистичког схватања улоге капитала као детерминанте економског прогреса, дошло се до покушаја да се разуме садржина која чини економски развој и економски

⁸²⁰ Овакво сагласје произилази из прости чињенице, како то истиче *S. Pejovich*, да су многе земље које су оствариле добре перформансе, истовремено, имале макроекономску стабилност и високе стопе инвестиција, док су се ван тога многи други институционални детаљи разликовали. *Pejovich, S. (1999), p. 142*

⁸²¹ *Platteau, J-P. (2008), p. 446.*

⁸²² *Groenewegen, J. et al. (2010), pp. 37-38.*

⁸²³ *Hoff, K. & J. Stiglitz (2001), p. 389.*

раст уопште могућим, а то су институције. Како доћи до кључних институција које ће омогућити динамичну економску активност, постало је једно од централних питања економске анализе. Најчешћи одговор, уколико се посматра искуство и пракса у последње три деценије код већине земаља у развоју, јесте да је то управо трансплантација институција.

Када се говори о трансплантацији институција, онда се превасходно мисли на трансплантацију тзв. *best practices* или *blueprint*⁸²⁴ институционалних решења, која су у другим системима показала висок ниво ефикасности приликом координације и мотивације социјалних актера у економској интеракцији. Притом, под трансплантацијом се најчешће мисли на процес увођења „институционалних схема“, базираних на идеализованим верзијама англо-америчких институција. Претпоставља се да ова институционална решења имају универзалну применљивост,⁸²⁵ без обзира на специфичности националних култура и историје.⁸²⁶ Међутим, разочаравајући резултати у великом броју случајева упућују на закључак да је цео процес пресађивања институција из једног у други институционални амбијент изузетно сложен и условљен већим бројем фактора.⁸²⁷ Притом, пренебрегавање ових фактора води лошим економским перформансама и чини институционалну трансформацију неефикасном.

Први аспект који је потребно поменути када се разматрају могућности успешног пресађивања институционалних решења јесу иманентна својства институционалних јединица. Односно, из дефиницијског одређења институција долазимо до закључка да је њихова суштинска особина да кроз стабилизацију очекивања и релативну трајност постојања оне директно утичу на успостављање система у којем је размена уопште и могућа. Иако је трајност институција есенцијална карактеристика, кроз коју се непосредно рефлектује њихова инструментална вредност и функционална позиција у

⁸²⁴ Чест израз који се у литератури користи, осим поменута два, јесте и институционални монокропинг (калемљење), односно *institutional monocropping*.

⁸²⁵ Ова универзална применљивост произилази из поједностављених претпоставки, које односе се на то да развој захтева модеран легални оквир који рефлектује оне постојеће на Западу, да овај модел предвиђа јасна и предвидива правила и да институционална решења могу бити једноставно трансферисана. Messick, E. R. (1999), p. 127.

⁸²⁶ Evans, P. (2004), pp. 30-31.

⁸²⁷ Насупрот наведеном моделу трансплантације, неки аутори истичу и улогу коју може имати и тзв. индиректна, или „невидљива“, институционална трансплантација, која може произвести пожељније и квалитетније утицаје на економски раст него ослањање на директну и формалну трансплантацију. На пример, Кина је крајем 2003. године главнину својих инвестиција усмерила ка најлибералнијим економијама у свету, односно, САД-у и Хонг Конгу, како би се примарно обезбедила институционална подршка иновацијама. Wilson, J. (2007), p. 251. Међутим, разумљиво је да је овај „модел“ ограничене валидности и можда од специфичне важности само за кинеску економију.

једном друштву, ипак је управо ова особина одговорна за „редуковање“ ефективности напора усмерених на институционалне промене и ограничавање ефикасности процеса трансплантације институција између различитих друштава.⁸²⁸

Када су идеје о трансплантацији институција, поготово након 1990-их, почеле да доминирају праксом институционалне трансформације, често се полазило од поједностављених интерпретација да овај процес не би требало да буде много компликованији него што је то трансфер технологије.⁸²⁹ Међутим, како то већина искустава показује, могућност институционалне промене трансфером институционалног аранжмана из других система може бити далеко компликованији процес него трансфер технологије. Иако је ефикасност одређеног институционалног решења дефинисана његовим квалитетом, то често није довољно да искључи утицај повезаних институционалних структура. Управо из тог разлога, често је значајна адаптација институционалног аранжмана пожељна, како би он ефикасно извршавао своје функције.⁸³⁰

Осим комплементарности са другим институционалним решењима, посебно негативно дејство историјских фактора, односно теореме зависности пута је управо присутно када дође до трансплантације одређених институционалних решења. Другим речима, способност или неспособност нових институционалних аранжмана да се етаблирају када бивају трансплантирани јесте кључна за разумевање како историја утиче на економски развој.⁸³¹

Успешна трансплантација институција увек је подразумевала и извесан број других фактора које је било неопходно задовољити како би биле остварене користи од појединих институционалних трансплантата. Како нас историја учи, најчешће су то миграције, односно, ефекти који услед њих настају и који се на економске перформансе

⁸²⁸ North, C. D. (1990d), p. 89.

⁸²⁹ Искуство је показало да је институције, или како их неки аутори називају социјалне технологије, много проблематичније репликовати него технолошка решења. То је посебно непосредно уочљиво уколико анализирамо организације, јер бројне емпијске студије су показале да постоје огромне разлике у продуктивности исте корпорације која производе исте ствари и користе исте технологије у различитим социјалним контекстима. Nelson, R. R. (2008), p. 8.

⁸³⁰ Lin, Y. J. (1989), p. 15.

⁸³¹ Williamson, R. C. (2009), pp. 371-372.

најчешће рефлектују кроз утицај хуманог капитала, али и трансфер неформалних институција које омогућавају примену одређеног институционалног решења.⁸³²

Специфични успех одређених институционалних решења, која су допринела успостављању ефикасног система у одређеној земљи, детерминисан је специфичном текстуром најшире схваћеног институционалног амбијента, а не само уско схваћених неформалних институција. У таквим условима, трансплантација институција не мора бити ефикасна, чак ни у оним системима који се карактеришу изразитом сличношћу. Као пример могу послужити САД. Наиме, правни поредак који је карактеристичан за САД, али и правна култура уопште,⁸³³ не могу се лако, ако је то уопште могуће, применити на земље у развоју, па чак ни на Велику Британију и друге нације које имају исту правну традицију „цивилног права“ као САД. Разлог се састоји у томе што у САД судије играју веома важну улогу у обликовању политика, а као последица тога, адвокати су често у прилици да утичу на значајне промене у политици кроз легални процес. Ова врста могућности утицаја на институционална решења у већини других земаља је искључена.⁸³⁴

Хетерогеност социјалних група и агената је следећи фактор који можемо навести као отежавајући приликом имплементације „туђих“ институционалних решења. Наиме, што је већа и хетерогенија група, то ће бити већи и хетерогенији трошкови успешне организације институционалних промена, и стога, мање вероватно да ће трансплантирано решење успешно функционисати.⁸³⁵

Трансплантација може, између осталог, бити и под снажним утицајем општих економских прилика, које чине њену ефикасност мање или више вероватном. Она није у наведеном смислу само карактеристика савремених тенденција, већ је увек била

⁸³² Сматра се да је у домену трансфера пословне културе и вештина и знања био велики допринос немачке популације у САД током средине XIX века. Наиме, на основу статистичких података тачан број емиграната за период 1840-1860. је био 1,330,257, углавном из Бремена, Антверпена и Хамбурга. То је, уједно, значило обогаћивање Новог Света талентима и вештинама усељеника из Старог Света, при чему је велики број ових усељеника имао релативно висок ниво писмености за то време. То је, између осталог, значило и лакшу адаптацију на до тада већ у Европи релативно дуго постојеће и присутне институције, попут приватних власничких права. Иначе, интересантно је напоменути да је просечна писменост у САД, у периоду XIX века, била значајно већа од оне на Старом Континенту, што је чињеница која противречи увреженом мишљењу о квалитету миграната у раним периодима развоја САД-а. North, C.D. & R.P. Thomas (1968), p. 225.

⁸³³ Овај аспект карактеристичан за САД-е се често у правној литератури означава као „легални либерализам“.

⁸³⁴ Messick, E. R. (1999), p. 126.

⁸³⁵ Ackermann, R. (2001), p. 53.

изазов, који је и у прошлости имао не сјајне ефекте када је до ње долазило. За то су карактеристични примери Србије и Бугарске након стицања независности од Османлијског царства. Наиме, искуства након проглашења кнежевине Србије, трансплантација одређених институција није имала жељени успех, поготово уколико се упореди са функционалношћу тих институција у матичним земљама. Разлог томе је и недостатак претходно акумулираног капитала – како физичког, тако и хуманог, који би тако нешто омогућио.⁸³⁶ У савременим условима, можемо рећи да се у оквиру економског система могу идентификовати бројна ограничења која онемогућавају усвајање „*blueprints*“ институција, а које би исказале пуну функционалност са аспекта ефикасности. У том смислу, могу се навести специфичне, контекстуално дефинисане, тржишне несавршености, ограничења у трговини, политичка нестабилност, неразвијена финансијска тржишта, макроекономске нестабилности, обим државе, неразвијена транспортна и комуникациона инфраструктура, као и ограничене економске слободе.⁸³⁷

Ниво ефикасности трансплантације институција додатно је детерминисан нивоом оствареног институционалног развоја. Земље чија је популација била већ упозната са основним принципима трансплантираних закона – на пример, њихова стара институционална решења су сличнија новим, постижу бољи укупни институционални квалитет и у њима постоји далеко мање препрека квалитетним економским перформансама. Овај аспект је од посебне важности за земље са веома ниским институционалним квалитетом, где је препоручљиво да се не трансплантују *best practices* институције, већ оне које имају нижу вредност квалитета.⁸³⁸

Специфични фактори, који долазе из сфере политике, могу, такође, снажно одредити пут институционалне трансплантације. Као карактеристичан пример у том смислу може послужити искуство Италије. Она је, наиме, након ДСР прихватила амерички модел корпоративног управљања у далеко мањој мери него што су то учиниле Немачка и Француска. Један од вероватних разлога за то састоји се у томе што је она имала мање интензивне односе и политичке везе са САД кроз које би дифузија идеја могла да се реализује. У том смислу, италијански политички лидери су давали мање подршке америчком моделу него што је то био случај у другим европским земљама. У том смислу, нису биле задовољене претпоставке за успешну

⁸³⁶ Schönfelder, B. (2009), p. 203.

⁸³⁷ Wagener, H.-J. (2009), p. 39.

⁸³⁸ Leukert, A. (2005), pp. 26-27.

трансплантацију институција, а које су у одређеним условима од кључне важности.⁸³⁹ Наравно, неопходно је истаћи да су економске перформансе Италије у поређењу са Француском и Немачком, биле, а и данас су, далеко скромније. С друге стране, због специфичних неформалних ограничења, вероватно би трансплантација институција корпоративног управљања у Италији водила и лошијим резултатима.

Још један од узрока немогућности успешне и ефикасне трансплантације институција оних привредних система, у којима су оне потврдиле супериорност у погледу ефеката које производе, састоји се у проблематици немогућности успешног комуницирања садржаја институционалних јединица са економским агентима. Наиме, трансмисија информација није бесплатна.⁸⁴⁰ Дакле, „кодирање“ информација, које у институционалној јединици треба да буду садржане, и ограничен капацитет „канала“ којима економски агенти примају информације главни су извори трошкова и неефикасности код потпуне трансплантације институција.

Претходно образложено упућује на закључак да путеви које су у свом развоју следиле данас развијене земље представљају ограничени водич за промовисање рапидних трајекторија политичког и економског прогреса у мање развијеним земљама.⁸⁴¹ Сходно томе, идеја о побољшању економских перформанси једне земље, једноставном трансплантацијом формалних институција, до сада се углавном показала као рецепт који води разочаравајућим резултатима, а у појединим случајевима, посебно на неким примерима афричких економија, и катастрофалним стањима.⁸⁴² Осим тога, из перспективе институционалне економије, постоји сагласност да није трансплантација институција најефикаснији приступ побољшања економских перформанси.⁸⁴³ Међутим, поставља се питање разлога зашто је овај вид институционалног развоја толико био, и још увек јесте, толико заступљен? Одговори на њега се састоје у једном релативно ограниченом броју фактора.

Разлог за трансплантацију институција најчешће се састоји у атрактивности институционалних решења, која постоје у одређеном другом моделу националне

⁸³⁹ Campbell, L. J. (2010), p. 98.

⁸⁴⁰ Како истиче К. Arrow, „сваки професор који је покушао да пренесе одређене информације зна колико је ресурса за то било потребно, и још више је болно свестан потешкоћа са којима су се суочавали студенти у разумевању садржаја.“ Arrow, J. K. (1969), p. 66.

⁸⁴¹ Knack, S. (2003), p. 292.

⁸⁴² Avellaneda, D. S. (2006), p. 219.

⁸⁴³ Groenewegen, J. et al. (2010), p. 44

економије. Наиме, ова ситуација се јавља уколико постоје институционални модели које институционални „предузетници“ теже да имитирају због тога што сматрају да они нуде решења која су адекватна за решавање проблема са којима се одређено друштво суочава. У овом случају, институционална промена се спроводи на бази волунтарне имитације и мотивисана је очекивањима о супериорним резултатима који треба да буду остварени, уколико се усвоје нова решења. Другим речима, актери нису гурнути, већ мотивисани за усвајање и деловање у складу са новим институционалним решењима.⁸⁴⁴ Постоји још један разлог који утиче на пожељност трансплантације институција, а односи се на чињеницу да у комплексном окружењу актери не могу да *ex ante* одреде ефекте одређених институционалних решења. Из тог разлога, дакле немогућности рационалне антиципације ефеката, имитација компензира недостатак рационалности и постаје заштитни омотач за оне који спроводе промене у случају неуспеха. У овом случају, мотивација је вођена дезоријентацијом, пре него оријентацијом и убеђењем да је одређени институционални модел супериоран.

На крају, као посебан узрок који води, а који је у литератури која тангира проблематику институционалних промена доминантан, трансплантацији институција јесте конкуренција. Наиме, конкурентски притисци воде конвергенцији у институцијама националних држава, јер су неефикасни институционални модели кроз овај процес елиминисани.⁸⁴⁵ Најједноставнији пут јесте следити решења која већ постоје, и која су у другим државама дала добре резултате.

Можемо рећи да је механичка примена генеричких правила, која игнорише посебности, а на шта нас упућује богато историјско искуство, врло често позив на практични неуспех и социјално разочарење или вероватно на обоје.⁸⁴⁶ То свакако не умањује вредност коју имају универзални економски принципи – подстицаји, конкуренција, фискална прудентност, здрав новац, и власничка права, већ само говори о томе да постоји потреба да се они адаптирају у зависности од специфичности

⁸⁴⁴ Као доказ томе постоје бројни примери из прошлости. Модернизација Јапана у Мејџи периоду је мотивисана комбинованим притиском који је био егзогеног карактера, као и атрактивношћу институционалних решења која су постојала у западним земљама, пре свега, у домену цивилних закона, успостављању армије и полиције. Ово је створило предуслове за трансформацију Јапана у модерну државу и створило услове за убрзану индустријализацију и развој. Henshall, С. К. (1999), pp. 70-99. Осим тога, трансформација Немачке након ДСР је била заснована на америчком моделу, поготово у домену антикартелског законодавства. Beckert, J. (2010), p. 156.

⁸⁴⁵ Beckert, J. (2010), pp. 153-160.

⁸⁴⁶ Scott, J. C. (1998), p. 318.

одређеног економског и социјалног контекста.⁸⁴⁷ Осим тога, иако је изградња *best practices* институција пожељан циљ, добијање адекватних институција је процес који укључује непрекидне промене које интерагују са иницијалним условима.⁸⁴⁸ Иако у дугом року појединачна институционална решења и структуре могу конвергирати, ипак, најефикаснији социјални аранжмани у кратком року ће бити различити у различитим друштвима услед разлика у социо-политичкој историји.⁸⁴⁹

На основу изложеног, може се констатовати да би код институционалних промена требало следити умерени приступ, који ће на адекватан начин инкорпорирати најбоље праксе и институције из историјског искуства развијених земаља, али и избећи размишљање да једна величина одговара свима или *one size fits all*. Тако би се избегла друга крајност, па да се изградња и институционална трансформација базира на принципу да све зависи од локалних специфичности и услова. Бројни су примери економских система који су пратили ову логику локалне специфичности, и који су нестали, или назадовали, у односу на развојне процесе у остатку света. Другим речима, иако не треба превидети могућности институционалног дизајна, њих не треба ни преценити. Наиме, они који дефинишу институционална решења могу неадекватно проценити ситуацију, могу превидети снаге које делују као противтежа тим интересима и које, такође, имају утицаја на институционални дизајн. Осим тога, могу се појавити нежељене последице одређених институционалних решења, или се током времена може променити разумевање природе интереса који су отеловљени у институцијама.⁸⁵⁰ Све ово води потреби пажљивог приступа анализи могућности, а посебно ограничења, која се јављају у домену институционалне трансплантације.

⁸⁴⁷ Quibria, G. M. (2006), p. 112.

⁸⁴⁸ Како то наводи професор *Y. Qian* са *Berkeley*-а, „игнорисање овог аспекта би било једнако негирању транзиционих једначина или „једначина кретања“ и иницијалних услова у динамичком програмирању. Крајњи резултат у том случају неће имати никаквог смисла.“ Qian, Y. (2003), p. 304.

⁸⁴⁹ Интерсантан је пример Бурме у овом контексту. Наиме, када је влада Бурме, данашњег Мјанмара, послала неколицину људи у израелску Кибуцку заједницу на практичан тренинг. Након годину дана проведених тамо, они су дошли до закључка да ова екстремна форма колективизма није примењива на Бурму јер захтева исувише много „локалног“ јавног духа и самоограничења од стране појединаца који живе у овој заједници. Lin, Y. J. (1989), p. 15.

⁸⁵⁰ Scott, W. R. (2010), p. 10.

6. Лимитирајући фактори институционалних промена и узроци институционалне хистерезе

Сврха прогресивних институционалних промена јесте да се повећају или прошире избори социјалних агената. Ови избори, или могућности, по правилу су веома бројни. У том смислу, људи вреднују достигнућа које се не појављују, или се макар не појављују одмах, у резултатима израженим кроз доходак и раст у виду већег приступа знању, бољој исхрани и здравственим услугама, безбеднијем животом окружењу, безбедности од насиља, политичким и културним слободама, партиципацији у комуналним активностима. Из нормативне перспективе, циљ институционалних промена требало би да буде развој, односно креирање „омогућавајућег“ окружења које подстиче креативну активност.⁸⁵¹ Међутим, у пракси развоја националних економија, веома ретко ће се наићи на овакве резултате институционалне трансформације.

Уколико се погледа историја развоја великог броја држава, посебно оних недовољно развијених, може се приметити да институционална структура показује релативну статичност, упркос извесним формалним трансформацијама кроз које пролазе поједини системи. На основу тога, уочљиво је да институције теже да буду релативно инертне, тј. да се „опиру“ напорима да буду промењене.⁸⁵² Другим речима, институције представљају оне социјалне обрасце који, када се хронолошки репродукују, дугују своје преживљавање релативно самоактивирајућим процесима.⁸⁵³ Међутим, потребно је нагласити да је у институцијама садржан и одређени динамички моменат, јер, у супротном, њихова промена не би била могућа. Тај динамички аспект односи се на чињеницу да оне служе одређеној сврси – максимизацији одређених циљних функција социјалних актера. Оног момента када оне престану да служе тој сврси, наступа заокрет у тумачењу и потреби за њима, те се траже алтернативни начини путем којих је могуће наставити задовољење функција социјалних агената кроз адаптацију њихових бихејвиоралистичких образаца. Кључни моменат промене институција јесте њихово атрофирање, са становишта корисности и ефективности у

⁸⁵¹ Parada, J. J. (2009), p. 155.

⁸⁵² Powell, W. W. (1991), p. 197.

⁸⁵³ Jepperson, R. L. (1991), p. 145.

координацији економских активности. Притом, одлагање тог момента условљено је деловањем већег броја фактора.⁸⁵⁴

Из макро перспективе, проблем са бесплатним корисницима може представљати озбиљно ограничење у увођењу нових формалних правила. Ту је према *D. C. North*-у улога идеологије од посебне важности.⁸⁵⁵ Уколико нова формална правила нису слеђена од највећег броја социјалних актера у једном систему, онда су могућности за формалну институционалну трансформацију веома ограничене, а последично, јавља се инертност старог институционалног оквира.⁸⁵⁶ Другим речима, услед немогућности увођења и спровођења одређеног институционалног решења, односно, скупа решења, стари институционални оквир задржава утицај на обликовање интеракције социјалних

⁸⁵⁴ Било би погрешно да постоји потпуна крутост, чак и уколико би постојала могућност за то, у једном успостављеним институционалним аранжманима. Чак и код најригиднијих институционалних решења долази до промена, само је питање њиховог темпа и времена у којем долази до њихове значајније трансформације. Разлог за то састоји се у чињеници да је кључни моменат, на бази којег долази до успостављања коначних институционалних солуција, искуство, односно, пракса. Институционална решења, када говоримо о формалним институционалним решењима, никада не опстају у облику у којем су иницијално формулисана. Бројне промене, допуне закона или бројни подзаконски акти управо сведоче у прилог овој тези. У том смислу, циљ искуства, или практичне провере институционалних решења, јесте слободна и креативна реконструкција социјалних аранжмана, на основу разумне анализе ограничења и латентних потенцијала актуелних институционалних форми. Venson, J. K. (1977), pp. 5, 16. Потребно је нагласити да је инерција посебно присутна у трима институционалним категоријама, односно, у власничким правима, у неформалним институцијама и у сегменту који се тиче додељивања ауторитета. Притом, треба нагласити да институционална инерција није сама по себи патологија. С обзиром да институције обезбеђују оквир за одвијање економског живота, било би контрадикторно имати у потпуности флексибилан институционални оквир. Ниједна од ових институција не би служила сврси због које је и настала уколико би се ове институције континуирано мењале. Када се успостављају нова решења, неопходно је да буде креирано поверење, јер се само уз његову подршку може обезбедити ефикасна координација активности социјалних агената. Нови кодови понашања треба да буду успостављени и нови методи мониторинга развијени како би правила била учињена кредибилним. Matthews, O. C. R. (1986), pp. 913-914.

⁸⁵⁵ Према *D. C. North*-у, три су карактеристике идеологије које су од значаја у контексту институционалних промена. С једне стране, идеологија је средство за економско рационалисање уз помоћ којег се појединци усаглашавају са својом средином и, уз помоћ које су „обезбеђени“ погледом на свет, а што чини процес доношења одлука поједностављеним. Друго, идеологија је нераскидиво испреплетана са моралним и етичким судовима о праведности света које појединац перципира. Последње, појединци мењају своје идеолошке перспективе када је њихово искуство неконзистентно са њиховом идеологијом. Дакле, важно је да се неконзистентност између идеологије и искуства нагомилају како би појединци променили своје идеологије, а тиме и процес институционалне трансформације био могућ. North, C. D. (1981a), p. 49. Међутим, идеологију не треба посматрати само као извор институционалне инерције, јер би институционалне промене у Европи у XVIII-ом и XIX-ом веку било тешко замислити без интелектуалног заокрета до којег је довела епоха Ренесансе и без идеја Просветитељства, које су биле раширене новом комуникационом технологијом попут штампарских машина. Исто тако, идеје једнакости и људских права довеле су до значајних промена у формама вршења власти, и дугој транзицији ка демократији. Roland, G. (2004), p. 118.

⁸⁵⁶ Ово произилази из простог разлога што стари институционални оквир доприноси решавању проблема колективне акције на један уходан начин, при чему, постоје велики координациони ефекти – слични мрежним ефектима, када користи актера од придржавања одређеном институционалном решењу расту како се и други актери придржавају тог институционалног решења. Canales, R. (2010), p. 6.

актера и функцију координације њихових активности упркос постојању ефикаснијих институционалних алтернатива.

Исти аутор наводи неформалне институције као најзначајнији извор институционалне инерције. Ова констатација произилази из доминантног схватања и дефиницијског одређења неформалних институција као „ограничења“, а посебно из њихових карактеристика које односе се на спорост у мењању, а која је главна изворишна тачка институционалне инерције.⁸⁵⁷ Другим речима, дубока укорененост у друштву чини њихову промену спором.⁸⁵⁸ У том смислу, чак и уколико дође до „радикалних“ промена у формалним правилима, укупна институционална структура ће осетити далеко мање, инкременталне промене, због предоминантног утицаја неформалних правила. Притом, формална правила, услед тога, попримају значајно другачији функционални израз, што се посебно рефлектује кроз висину трансакционих трошкова,⁸⁵⁹ који су далеко виши него што би то био случај да нема неформалних ограничења.

Постојање стратегијских веза и комплементарности између институција у различитим доменима економије – на пример, између различитих врста политичких система, институција тржишта рада, и механизма корпоративног управљања, такође представља значајан лимитирајући фактор успешне институционалне трансформације. Зато што институције у сваком домену формирају део међусобно повезаног еквилибријума као целине, институционална инерција представља вероватну солуцију овакве констелације односа између различитих институционалних јединица. Дакле, институционална инерција је одређена отежаном изоловане институционалне

⁸⁵⁷ Колико се неформалне институције споро мењају и као такве представљају брану ефикасној институционалној трансформацији, али и чињеница да оне нису непроменљиве, сведочи пример Јапана. Наиме, када је 1915. један аустријски експерт посетио Јапан он је забележио да је његова илузија о јефтиној радној снази у Јапану била разбијена када је видео радну снагу на делу. Није било сумње да су радници били лоше плаћени, али је резултат рада, такође, био веома лош. Према његовим речима: „...када сам видео како се опуштено приступа послу, дошао сам до закључка да време код вас не игра никакву улогу.“ У разговору са појединим менаџерима добио је одговор да је немогуће променити ове навике које представљају национално наслеђе. Међутим, у само једној, или две генерације све ово је промењено. Lin, Y. J. (1989), pp. 28-29.

⁸⁵⁸ Knell, M. & M. Srholec (2007), p. 42. Или према речима D. C. North-а, неформалне институције су се увек манифестовале као веома резистентне на промене показујући притом „тврдоглаву способност преживљавања“. North, C. D. (1990d), p. 45.

⁸⁵⁹ Посебно је велики проблем када долази до конфликта између формалних и неформалних правила, што узрокује снажно институционално трење. Другим речима, уколико су нова формална правила у конфликту са преовлађујућим неформалним институцијама, интеракција између њихових подстицаја ће тежити да подигне трансакционе трошкове и смањи производњу богатства у датој заједници. Rejovich, S. (1999), p. 171.

трансформације.⁸⁶⁰ Међутим, можемо рећи да се, у поменутом смислу, јавља својеврсна контрадикција, јер је подједнако валидна тврдња да што је већи обим институционалних промена, то ће стари институционални оквир показивати већу резистентност. Другим речима, што је већи обим институционалних промена, *ceteris paribus*, то је већа опозиција тим променама.⁸⁶¹ Осим тога, код комплементарности можемо идентификовати још три додатна момента. Наиме, „снази“ успостављеног система правила доприноси чињеница да институционални оквир обезбеђује основу на којој национално специфичне компаративне предности почивају, тако да ће кључни актери, а посебно послодавци, који су организовали своје стратегије на основу ових институција, бити невољни да их се одрекну. Други се односи на чињеницу да чак и да желе да промене неке аспекте система, промена правила у једној арили ће захтевати промене у другој, односно суседним областима, што заједно повећава трошкове промене за њих и мултиплицира политичке препреке за промену.⁸⁶² На крају, институционална промена у одређеном институционалном домену може имати последичне одложене ефекте на институције у другим доменима.⁸⁶³

Четврти извор институционалне инерције налази се у историји, о чему је писано у оквиру теореме „зависности пута“. Притом, потребно је нагласити да не само да стара институционална решења врше утицај на институционалне изборе у садашњости, чиме долази до њихове својеврсне репликације, у мањем или већем обиму, а што је специфичан показатељ институционалне инерције, већ и последице малих догађаја и случајних околности могу одредити институционална решења на тај начин да када се једном успоставе воде једним сасвим одређеним путем, путем зависности од прошлих избора.⁸⁶⁴ Наравно, у контексту анализе институционалне ригидности, теорему

⁸⁶⁰ Притом, изолована институционална трансформација није ни пожељна када се говори о системима који у свом економском развоју значајно заостају. Ово је посебно уочљиво на примерима Колумбије, која је била погодна за цвећарство, у Бангладешу се масовно производе мајице, у Пакистану фудбалске лопте, док се у Индији снажно развила индустрија софтвера, али ове земље нису имале много користи од ових активности, иако су оне генерисале прилично велике социјалне и економске користи. Rodik, D. (2007), p. 105.

⁸⁶¹ North, C. D. (1992d), pp. 37-38.

⁸⁶² Thelen, K. (2004), p. 3.

⁸⁶³ Анализирајући овај аспект институционалне стварности, односно институционалне комплементарности и међуинституционалне везе, и његов утицај на коначне исходе институционалних промена, *M. Aoki* то чини из перспективе теорије игара. Објашњење и анализа институционалне ригидности из ове перспективе заступљена је највише у оквиру теорије игара. Aoki, M. (2001), pp. 213-231.

⁸⁶⁴ North, C. D. (1992d), p. 94. Утолико је теже неефикасан институционални и економски пут напустити, уколико се он дуже време следи. У таким околностима, многи појединци ће се адаптирати на неефикасни поредак, тј. они ће реализовати све већи обим „инвестиција“ у активности чија

зависности пута је можда адекватније посматрати на алтернативни начин. Наиме, постојеће институције, чиме год оне биле одређене, могу утицати на конфигурацију интересних група и њихову преговарачку моћ, при чему групе са широким и великим интересима у *status-u quo* могу значајно отежати, па чак и блокирати, институционалне промене.⁸⁶⁵

Анализа институционалне трансформације, из перспективе теорије игара, нуди додатно објашњење институционалне ригидности. Наиме, из еквилибријумског погледа на институције, односно, из перспективе теорије игара, не постоји гаранција да ће бити изабране ефикасне институције, јер ће сваки актер рационално следити стратегије које чине *Pareto*-инфериорну равнотежу, уколико он очекује да и други учине исто то. Чак и у ситуацијама да колективни актери перципирају потенцијалне користи од бољих институција, инжењеринг у координацији заокрета, у очекивањима, који је неопходан да се померимо ка бољем еквилибријуму, може се показати као проблематичан. Притом, знање, дистрибуција ресурса, дистрибуција богатства, могу, такође, подстицати на задржавање на истој институционалној трајекторији.⁸⁶⁶

Ограничена рационалност, такође, може бити велики извор институционалне инерције.⁸⁶⁷ Другим речима, ограничена рационалност може утицати не само на

профитабилност зависи од неефикасне институционалне структуре. У том смислу, темељна промена поретка умањује у претходном периоду учињене инвестиције у хумани и физички капитал и из тог разлога је повезана са тренутним губитком благостања. Eglei, M. *et al.* (2007), p. 559.

⁸⁶⁵ Из ове перспективе је нарочито илустративан пример Данске. Наиме, Исланд је кроз читав средњи век познат по томе што је био веома богат по залихама рибе које су се налазиле у мору око њега. Као такав, био је атрактиван за многе европске рибаре. Међутим, институције предмодерног Исланда биле су такве да су дозвољавале само делимично рибарење за његове становнике, посебно фармере, (ово датира још из периода норвешко-данског државног јединства из деветог века, када је Исланд био територија којом је управљао намесник из Бергама), што је креирало велико сиромаштво међу популацијом све до касног XIX века. Интереси земљопоседника и краља (краља Данске) били су такви да су им одговарале успостављене радне институције које су деловале рестриктивно на конкуренцију на тржишту рада. Овај институционални недостатак, који не би био могућ у свету отворене и слободне економије и трговине, био је додатно појачан данском колонијалном политиком изолације и монополске трговине. Ове рестрикције у радним институцијама потицале су, посебно, из негативних искустава са енглеским и немачким кријумчарима у XV и XVI веку, који су значајно подрили положај данске круне на Исланду. Другим речима, рестрикције је требало да послуже као брана за заштиту политичке контроле земљопоседничке елите и данског краља. Eggertsson, T. (1996), pp. 20-21. Међутим, такође треба имати у виду да ће ресурси, физички и хумани капитал, вештине, технологије и организације акумулиране у оквиру једног сета институција постепено променити сет политички, социјално и технолошки изводљивих институција и тиме утицати на будући институционални развој. Kingston, C. & G. Caballero (2009), p. 173.

⁸⁶⁶ Kingston, C. & G. Caballero (2009), p. 174.

⁸⁶⁷ Како то сликовито итичу *B. Levit* и *J. G. March* људска бића нису перфектни статистичари. Они чине систематске грешке у опажању историјских догађаја и извлачењу закључака у вези са њима. Они прецењују вероватноћу догађаја који се заправо појављују, и који су доступни за опажање, због њихове „новости“ и делимичне уочљивости. Они теже да прекомерно одреде догађаје као

интензитет институционалних промена, већ и на њихов правац, и може бити извор институционалне инерције чак и у дугом временском периоду.⁸⁶⁸ На пример, људи могу бити једноставно несвесни потенцијалних институционалних промена, све док се нова институција не измисли.⁸⁶⁹ Ограниченој рационалности треба додати и аверзију према ризику, која је једна од супстанцијалних карактеристика економског агента, а која може снажно појачати проблем са институционалном инерцијом.⁸⁷⁰

Потенцијално значајан извор институционалне ригидности јесте и ендегеност институција, која је посебно наглашена у оквиру старе институционалне економије и која има релативно мали значај код савремених институционалиста. Од савремених теоретичара који посебно истиче ову тему јесте *G. M. Hodgson*, који наглашава да институције утичу на понашање, које врши утицај на наше навике.⁸⁷¹ С обзиром да утичу на навике, институције могу утицати на наше преференције, односно, како то истиче *G. M. Hodgson*, на „нашу сврху“. Ово потенцијално учвршћује институције, јер су сада индивидуалне преференције и навике усклађене са институцијама које су утицале на њихову стабилизацију и омогућавају и појачавају њихову репродукцију.⁸⁷² Овакав поглед на објашњење институционалне ригидности најснажније је повезан са улогом коју неформалне институције имају на институционалну инерцију.

сврсисходне активности других појединаца. Они користе једноставна линеарна и функционална правила, вођена каузалношћу са просторном и временском близином, и претпостављају да велики ефекти морају имати велике узроке. Ови атрибути појединаца воде великим пристрасностима у интерпретацији. Levitt, B, & J. G. March (1988), p. 483.

⁸⁶⁸ Историјско искуство нас учи да инерција понекада може представљати и не тако страшну исходну тачку процеса институционалних промена (у односу на динамичне и „велике“ промене), јер, управо из ограничене рационалности, али не само ње, институционалне промене могу довести до снажног пада економских и социјалних перформанси. Из дугорочне перспективе посматрано, економска стагнација има социјалне и политичке корене и открива неуспехе у домену координације, кооперације и организације. Патолошке институције су често резултат људске склности да прави велике експерименте који генеришу енормне неуспехе због нереалних претпоставки оних који те промене иницирају, а које се тичу знања, инфорација и подстицаја. У овим социјалним експериментима, централни ауторитет, одређени тип политичке елите, често прецењује сопствену способност да реструктурира, врши мониторинг и спроводи одређена институционална решења. Међутим, дугорочни економски неуспех може рефлектовати неспособност да се уопште експериментише. То је стање социјалне парализе где институције онемогућавају економски прогрес и „хватају“ и паралишу одређене друштвене заједнице на нивоима ниског дохотка. Eggertsson, T. (1996).

⁸⁶⁹ Интересантан пример у овом контексту наводи *W. V. Ruttan* који указује на то да је тек са напретком у економској науци и анализи крајем 1980-их креирана могућност за дизајнирање нових правила којима је омогућена трговина сумпор-диоксидом на тржишту. Ruttan, V. W. (2006), p. 259.

⁸⁷⁰ Kingston, C. & G. Caballero (2009), p. 176.

⁸⁷¹ Ово је, вероватно, најпроблематичнији сегмент тврдње код *Hodgson*-а, јер постоји снажна природна инерција у адаптацији понашања социјалних актера. То је посебно уочљиво на примеру еколошких промена које су се већ појавиле. Наиме, у овом случају, окошталост у бихејвиоралним обрасцима код социјалних агената онемогућава институционалну еволуцију. Nugent, J. B. & Lin, J. Y. (1995), p. 2314.

⁸⁷² Hodgson, G. M. (2004), p. 187.

Осим наведених, увек и у сваком систему присутних „клипова“ у институционалном кретању, посебну битну скупину, поготово уколико имамо на уму конструктивистичко-прагматички поглед на институционалну еволуцију, чине фактори који долазе из домена политичког система, који су везани за политичку моћ.

Такође, потребно је истаћи да је, вероватно, снажно негативно дејство фактора, који на својеврстан начин утичу на конзервацију у одређеном моменту затечене институционалне структуре, онемогућио бројне земље да унапреде ефикасност својих економија. Дотле, друге земље, попут Јужне Кореје или Тајвана,⁸⁷³ имале су, у том погледу, далеко боље претпоставке за развој.

6.1. Институционална ригидност и политичка моћ

Иако држава нема потпун утицај на то како ће одређена правила бити слеђена, односно, како ће одређена институционална решења функционисати, она би требало да имају снагу да одреде која ће институционална решења постојати, а која неће.⁸⁷⁴ Управо на овој претпоставци се заснива став већине теоретичара који у држави и државним институцијама виде значајног субјекта, поред социјалних актера и организација у којима они делују, који у значајаној мери одређује институционалне форме једног друштва.⁸⁷⁵ Из овог становишта произилази кључна одредница

⁸⁷³ *Per capita* доходак обе Кореје и Тајвана је 1960. године био око 150\$, и нижи од већине земаља попут Малезије (300\$), Филипина (257\$), Чилеа (554\$), Бразила (208\$) или Јужне Африке (422\$), али истовремено ближи нивоу Нигерије (103\$). Међутим, већ почетком 80-их година XX века, Јужна Кореја и Тајван су достигли нивое земаља са средњим дохотком, попут Чилеа и Аргентине, значајно редукујући разлику у односу на Бразил, и чак превазишле одређене земље, попут Филипина, које су раније биле богатије од њих. У наредних 20 година, тј. почетком 2000, оне су доспеле у групу земаља са високим дохотком изнад 10,000\$, остављајући иза себе Бразил, Аргентину, Малезију и Јужну Африку на само трећину или четвртину дохотка у Кореји и Тајвану. Lee, K. & B.-J. Kim (2008), p. 534. Слично је и са искуствима Мађарске, Пољске и Чехословачке одмах након ДСР, које су имале приближан доходак као Аустрија, Италија или Ирска, док су данас диспаратети много већи него што су били. Tridico, P. (2011), p. 11.

⁸⁷⁴ Mill, J. S. (1848), p. 21.

⁸⁷⁵ Теорије институционалних промена, и успостављање институционалне структуре која би, у крајњој линији, водила и ефикасним економским резултатима, а који би били рефлексивна успостављених социјалних, политичких и правних оквира, у великој мери се може извести из филозофских становишта који су најупечатљивије представљени у радовима *J. Hebermas*-а. Он у великом броју својих радова инсистира на институционалном ослобађању појединаца у детерминисању њихових циљева и стремљења, при чему је таквим институционалним решењима неопходно обезбедити и њихову слободу од колективне репресије и искоришћавања. Другим речима, кроз овакве погледе на присутну потенцијалну улогу државе, назире се опасност која у домену институционалне трансформације може настати услед превелике концентрације политичке моћи.

политичког система, односно, система државних институција, а то је моћ.⁸⁷⁶ Притом, схватање њене суштине, и механизма манифестације у одређеном друштву, свакако, представља једну од кључних одредница у схватању феномена институционалних промена уопште, па и саме институционалне конфигурације државе и њене, током времена, променљиве улоге у друштвеном и економском систему. Притом, политичка моћ, у значајној мери, може стерилисати способност институционалне трансформације одређеног система и тиме веома негативно одредити економске резултате који се у њему остварују. Осим тога, додатни проблем са институционалним ригидностима, или „фиксирањем“ институционалне структуре, састоји се у томе што је она, готово без изузетка, праћена и јако ниским институционалним квалитетом.⁸⁷⁷

Бројне историјске институционалне путање могу се тумачити веома успешно управо из перспективе утицаја политичке моћи на институционалну трансформацију.⁸⁷⁸ У том погледу, посебно је интересантан период позног средњег века и улазак у еру модерног економског раста. Наиме, у многим земљама Западне Европе институционална борба између монарха и феудалних лордова, током које су монарси тежили да промовишу развој градова и тржишта, са циљем да ослабе економију сваког феудалног поседа и стога снагу лордова, заједно са технолошким иновацијама у транспорту, а које су омогућиле кретање добара на дуже дистанце, промовисала је формирање тржишта.⁸⁷⁹ Притом, централно обележје овог процеса је промена

⁸⁷⁶ Да је моћ једна од кључних одредница државе произилази и на основу саме дефиниције државе. У том погледу се чини да је најприкладнија веберијанска дефиниција, према којој се држава схвата као институционални аранжман који има монопол над легитимном употребом принуде у одређеној области. Frohlich, N. & J. Oppenheimer (1974), p. 43.

⁸⁷⁷ Негативан утицај политичке ригидности на економске перформансе је можда најоучљивији на примеру мобилности капитала. Наиме, у окружењу са наглашеним институционалним ригидностима, долази до економских и политичких дисторзија које повећавају инвестиционе ризике, воде слабењу легалног система и креирају баријере мобилности капитала. Younas, J. (2009), p. 222.

⁸⁷⁸ Или како на то упућује *D. C. North*, институционалне иновације не воде нужно економском расту. Неке институционалне иновације узрокују редистрибуцију дохотка и заправо смањују аутпут. Историја древних цивилизација, као и већине недовољно развијених економија у другој половини XX-ог века, је недоследни показатељ да је често исплативије за политичке предузетнике да развију институције којима се редистрибуира доходак него развој институција којима се повећава продуктивност. North, C. D. & R. P. Thomas (1970), p. 10.

⁸⁷⁹ North, C. D. & R. P. Thomas (1970), p. 10. Оваква врста констелације политичке моћи није, на пример, постојала у Шпанији. Наиме, у Шпанији је, под доминацијом династије *Castile*, институционална структура била тако дизајнирана да се њоме обезбеђивала тренутна регулација економије, што је несумњиво подразумевало снажну и свеприсутну политичку моћ, која је дегенеративно утицала на развојне потенцијале у шпанском друштву и касније снажно заостајање у односу на остале европске државе, поготово Уједињено Краљевство и Холандију. North, C. D. (1989b), pp. 1326-1329. Битно је истаћи да је оваква констелација политичке моћи, не само у Шпанији, већ и у Португалу, довела до својеврсног парадокса. Наиме, док су апсолутистичке монархије Шпаније и Португала биле у неупоредиво бољој ситуацији када је реч о наметању пореза својим грађанима како би финансирале

релативне моћи монарха, феудалних лордова и шире социјалне заједнице, што је током времена условило промене у правилима одлучивања која су у основи променила трошкове утицаја на државу, односно, владу у имплементацији различитих институционалних решења. Међутим, постојао је и повратни утицај који је долазио из економског система,⁸⁸⁰ а који је имао утицај на институционалну трансформацију која је водила другачијој дисперзији, али и концентрацији моћи. Другим речима, тржишта су „захтевала“ да фактори производње буду разменљиви, што је допринело развоју апстрактног система правила којима се регулише размена, која су заменила ауторитарни феудални систем.⁸⁸¹ Апстрактна правила су допринела развоју институционалне структуре која је била заснована на далеко мањем утицају концентрисане и централизоване политичке моћи на институционалну трансформацију, што је, између осталог, у значајној мери поспешило институционалну адаптивност и флексибилност током времена. Резултат тога, макар делимични, је институционална структура која је у претходна два и по века обезбеђивала супериорне економске, али и социјалне, перформансе у односу на остатак света.⁸⁸²

Међутим, насупрот претходно описаним тенденцијама, врло често је политичка моћ та која узрокује институционално окоштавање или хистерезу. Другим речима, институционално етаблирана политичка моћ врло често онемогућава усвајање ефикаснијих институционалних решења. Бројне емпиријске студије потврђују ову

своје војне подухвате, дотле су монархијама у Холандији и УК континуирано наметана конституционална ограничења која су била ендогено генерисана. Тако се дошло у парадоксалну ситуацију, да оне монархије које су биле „слабије“, у смислу да је њихово деловање било регулисано снажније и свестраније, створиле економски амбијент у којем су на адекватан начин креирани подстицаји којима су се у међусобној размени руководили економски агенти, што је на крају довело да и финансијска моћ монархије буде далеко већа у односу на конкурентне монархије, односно од Португала и Шпаније. Baumol, J. W. (2004).

⁸⁸⁰ Као пример у савременим условима би смо могли навести стране директне инвестиције. У том смислу, поред конвенционалних добрих страна до којих воде стране директне инвестиције – повећавају суфицит у билансу плаћања, углавном повећавају извоз, повећавају конкурентност и продуктивност, ефекат дифузије на остале економске субјекте у систему, креирање социјалног капитала, оне могу утицати и на промену равнотеже моћи и тиме видети промену понашања економских агената и институција. Tridico, P. (2011), pp. 99-100. Иначе, анализа значајног утицаја фактора из материјалне сфере на институционалну трансформацију се претежно ослања на идеје *C. Marx*-а и компаративне историје *Weber*-а. Campbell, L. J. (1998), p. 379. Међутим, овај повратни утицај не би требало пренаглашавати, из једноставног разлога што би са високим нивоима материјалног благостања и присуства страних директних инвестиција требало очекивати и институционалне промене које би неутралисале фундаменталистичке елементе религије и политике, а што није случај и што је уочљиво на примеру неких веома богатих земаља.

⁸⁸¹ Martins, N. (2009), pp. 86-87.

⁸⁸² Acemoglu, D. (2009), p. 782.

чињеницу.⁸⁸³ Најчешће објашњење, које се у том контексту може срести у литератури, односи се на „хипотезу економских губитника“.⁸⁸⁴ Наиме, на основу ове хипотезе, произилази да одређене социјалне групе које имају политичку моћ блокирају жељене економске промене, односно, институционалне промене, јер би увођењем таквих иновација постали губитници.⁸⁸⁵ Наравно, може се поставити и питање зашто те групе не би искористиле политичку моћ да остваре користи, након имплементације одређених, ефикаснијих институционалних решења, кроз редистрибутивне политике? Највећим делом се објашњење може пронаћи у природи фискалних инструмената, који не би могли у потпуности надокнадити губитке овим групама. Осим тога, делимични одговор се састоји у чињеници да би, услед институционалне трансформације, дошло и до редистрибуције политичке моћи. Тиме би се објективно одузела могућност даљег економског и политичког утицаја одређене социјалне групе.⁸⁸⁶ Међутим, чак и да постоји могућност компензације губитника, препреку ефикасној институционалној трансформацији може представљати проблем „обавезивања“ владе, а са којима се

⁸⁸³ То је најупечатљивије на примеру анализе различитих политичких система, односно анализе ауторитарних vs партиципативних и утицају ових политичких структура на нивое благостања и економски раст. Бројне емпиријске студије указују да ауторитарни режими производе мање благостања и воде нижем расту него партиципативни. Иза такве релације се крије међузависност бројних фактора краткорочне и дугорочне природе. Наиме, у ауторитарним режимима, монополизује се моћ једне групе. То повећава вероватноћу искоришћавања те моћи, тј. опада сигурност власничких права, али тиме и функционалност других формалних институција. Појединци се, у таквим околностима, ослањају у већем обиму на друге, поверљивије неформалне институције. Све ово води повећању трансакционих трошкова. Дугорочни резултат јесте ситуација у којој, практично није могуће померити институционалну структуру ка ефикаснијим формалним институцијама, што обично има катастрофалне последице по раст. Wagener, H.-J. (2009), p. 48.

⁸⁸⁴ Насупрот овом еконоцентричном погледу на проблеме институционалне трансформације, поједини аутори истичу да је потребно допунити хипотезу „економских губитника“ и хипотезом „политичких губитника“, која је од великог значаја за објашњење институционалне ретардације. Наиме, овом хипотезом се имплицира да ће групе, чија би политичка, а не економска, моћ могла бити уздрмана економским променама, бити снажна опозиција институционалној трансформацији и, у том смислу, дугорочна баријера остваривању бољих економских перформанси. Другим речима, анализа природе политичких институција и детерминанти дистрибуције политичке моћи од круцијалне је важности, како то истичу *D. Acemoglu* и *J. A. Robinson*, уколико се жели објаснити и схватити технолошко заостајање појединих нација. Acemoglu, D. & J. A. Robinson (2000), pp. 126-127. Међутим, мишљења смо да само путем интегрисаног посматрања и једне и друге перспективе, дакле и политичке и економске, је могуће реалистичније оценити процесе институционалне хистерезе у појединим друштвима.

⁸⁸⁵ Између осталог, ово је и једна од хипотеза на коју је на имплицитан начин указао и *D. C. North*. Наиме, наглашавајући политичко-економске детерминанте институционалне структуре, указао је да добре институције можда неће бити изабране од оних који имају политичку моћ, зато што то не води максимизацији њихових користи. North, C. D. (1981a), p. 29.

⁸⁸⁶ Када говоримо о негативном утицају политичке моћи на институционалне изборе, превасходно се мисли на утицај на целокупну институционалну структуру и њену ефикасност. То не искључује да, под одређеним околностима, политичка моћ одређених социјалних група, може генерисати извесну ефикасност одређених економских сегмената. На пример, историја производње кинеског памука и италијанског наоружања примери су злоупотребе политичке моћи кроз институционалне рестрикције, зарад одређених политичких циљева. Krislov, S. (1999), p. 123.

државе генерално суочавају.⁸⁸⁷ Основни разлог за појаву овог проблема састоји се у чињеници да не постоји друга трећа страна која је одговорна за спровођење споразума, односно, имплементације нових институционалних решења. Која год да група држи моћ, она ће ову моћ искористити за сопствени интерес. Из тог разлога, владајућа елита, која има широк интерес у одржавању сопствене моћи у друштвима са неефикасним институцијама, неће се сложити да се одрекне моћи зато што добитници од институционалних промена неће бити у могућности, или неће желети, да се обавежу да ће развити компензаторне шеме за губитнике.⁸⁸⁸ Институционална хистереза у овом случају се јавља као последица комбинованог ефекта социјалног конфликта и недостатка капацитета „обавезивања“ носилаца политичке моћи.⁸⁸⁹ У том смислу, потребно је, како то истиче *D. Acemoglu*, проучавати конфликт интереса између различитих социјалних група, како би се разумеле не само институционалне промене, већ и институционалне разлике.⁸⁹⁰

⁸⁸⁷ Посебно је значајно, у овом контексту, поменути искуство Уједињеног Краљевства с краја XVII и почетка XVIII века, а које на упечатљив начин говори о значају развоја ове особине код политичких институција, а која истовремено подразумева значајне рестрикције у домену политичке моћи. Ова особина је учинила британску монархију способном да убира приходе од пореза и позајмљује новац, чиме је Енглеска, значајним делом, стекла доминантан положај у Европи у овом периоду. Енглеска је успела да дође до средстава по нижим каматама како би финансирала рат са Француском, која се задуживала по много вишим стопама. Она је водила успешне ратове против Француске, значајно јачајући своје војне и морнаричке капацитете, а што је делом, вероватно, допринело креирању предуслова за индустријску револуцију која ће касније уследити. Притом, све време је креирала либералне институције кроз повећање улоге и значаја јавног мњења и репрезентације у вођењу државе. Нye, J. (2008), p. 71.

⁸⁸⁸ Ово становиште се надовезује на *D. C. North*-ову хипотезу да, с обзиром да промене у базичним правилима типично редистрибуирају богатство, доходак и политичку моћ, не може се направити предиктивни оквир о резултату који ће на крају бити остварен. North, C. D. (1971b), pp. 124-125.

⁸⁸⁹ У овом домену је интересантна теорија у контексту уставних промена коју су развили *D. Acemoglu* и *J. A. Robinson*. Наиме, према њиховој поставци, они који су оштећени постојећим институционалним решењима могу искористити насиље како би довели до конституционалних институционалних промена. Међутим, због проблема који су повезани са организовањем колективне акције, само у ретким моментима кризног стања (нејчешће егзогено детерминисаних) у одређеном друштву може доћи до уставних промена. Како насиље чини сваког, у одређеној друштвеној заједници, губитником, онда у условима кризе постоје подстицаји да дође до међусобног преговарања и заједничког трагања за узајамно прихватљивим решењем – и за оне који су у подређеном социјалном, политичком и економском положају и за оне који представљају владајућу елиту. Међутим, како је воља оних који су подређени да употребе силу ограничена на сасвим специфичну комбинацију фактора и, по правилу је краткотрајна, они који владају се не могу кредибилно обавезати да ће извести потребне и договорене уставне реформе. У том смислу, револуција, иако је скупа, може бити једини начин да се од стране подређених социјалних група ограниче политички избори будућих влада. Ово је сумарни приказ теорије коју су представили: Acemoglu, D. & J. A. Robinson (2006). Ова веома богата студија, која је снажно емпијски покривена, односи се на бројне конституционалне примере из ближе и даље историје (Тајланд, Турска, Чиле, Аргентина, у историјском контексту су посебно поменути Пруска и Вајмарска Република, наравно као и искуства САД-а и Уједињеног Краљевства).

⁸⁹⁰ Acemoglu, D. (2003), pp. 648-649.

Питање оних који поседују политичку моћ и онемогућавају институционалне промене, само је једна страна проблема. Друга се састоји у карактеристикама оних који имају интереса у ефикаснијим институционалним решењима. Основни разлог зашто се неефикасне институције формирају и задржавају релативно дуг временски период, састоји се у томе што групе које имају интереса у институционалним променама не успевају да се организују и реше њихов проблем са колективном акцијом.⁸⁹¹ Међутим, чак и да дође до њиховог организовања, и до формалних институционалних промена, то неће значити и коначну елиминацију институционалне хистерезе, односно, суштинског задржавања деловања социјалних актера на основама старог институционалног оквира. Ова ситуација се појављује када је неадекватан механизам којим се нова институционална решења спроводе. Наиме, уколико држава врши своју принудну моћ на начин који утиче негативно на функције трошкова оних који су иницијално били за институционалне промене, или којима би, по природи ствари, требало да служи институционална промена, онда ће се неефикасности неминовно испољити, а позитивни ефекти институционалних промена ће врло вероватно изостати.⁸⁹²

Елемент који је од суштинске важности за разумевање конституисања институционалног амбијента, који би био брана негативном утицају концентрације политичке моћи на процес институционалних промена, односи се на политичку конкуренцију.⁸⁹³ Притом, само из конкуренције резултирајућа легитимност оних који дођу на позиције политичке моћи обезбеђује неопходне предуслове за ефикасне институционалне промене.⁸⁹⁴ Наиме, постојање мултиполарног политичког система у

⁸⁹¹ Roland, G. (2004), p. 115.

⁸⁹² North, C. D. & R. P. Thomas (1970), p. 8.

⁸⁹³ У великом броју емпиријских истраживања развијених тржишних привреда, политичка контестација је идентификована као важан фактор у конструкцији постојећих институционалних аранжмана, поготово у сегментима који се тичу радних односа и корпоративног управљања. На пример, утицај политичког процеса је идентификован као посебно важан у детерминисању структура корпоративног управљања, или корпоративних система контроле у односу на радне процесе или структуре на тржишту рада. Seo, M-G & W. E. D. Creed (2002), p. 229.

⁸⁹⁴ Међутим, некада сасвим специфичне околности, које се не карактеришу „избалансираном“ дисперзијом политичке моћи, могу бити оквир у којем ће се десити значајна институционална унапређења. Специфичан поглед на еру меркантилизма посебно упечатљиво говори у прилог томе. Наиме, у периоду меркантилизма, систем државних институција у УК био је релативно добро развијен, али је то, истовремено, био и период у којем су тржишта била мала, фрагментирана и често монополисана. Носиоци централне власти, који су монополисали значајан део политичке моћи, на импулсе који су долазили од стране трговаца и предузетника, утицали су на то да се тржишта отворе, да се разбију локални монополи и да се обезбеди поморска и војна заштиту за трговину. Другим речима, само је кроз државно ангажовање, базирано на њеној есенцијалној карактеристици, а то је

одређеној националној економији, и политичка моћ базирана на високом степену легитимности,⁸⁹⁵ чине повољни општи амбијент у којем би вршење политичке моћи било усмерено и на изналажење ефикаснијих институционалних решења.⁸⁹⁶

Међутим, управо у сегменту политичке конкуренције,⁸⁹⁷ појављује се неколико проблема који могу условити посебно изражено присуство институционалне хистерезе и минималну респонзивност система у домену потребе за ефикасним институционалним променама. Иако би политичка конкуренција требало да обезбеди „уравнотеженију“ дисперзију политичке моћи, она може, такође, довести и до њене неадекватне расподеле у смислу да политички актери нису у стању да формулишу и спроведу префериране институционалне новитете. У таквој ситуацији, долази до својеврсне парализе било каквих напора усмерених ка институционалној трансформацији. Утицај овог стања је посебно уочљив на примеру Пољске, у раној фази институционалне трансформације. Наиме, основна карактеристика пољске

монопол принуде, дошло до институционалних иновација које су утицале на интернализацију екстерналија и смањење трансакционих трошкова. North, C. D. & R. P. Thomas (1970), p. 8.

⁸⁹⁵ Овде је потребно нагласити, да је чињеница да трансакциони трошкови управљања државом опадају уколико грађани имају снажно убеђење да постоји легитимност онога који влада и правичност постојећих институционалних решења. Међутим, постоји и извесни специфични проблем повезан са легитимношћу који може представљати баријеру ефикасној институционалној трансформацији. Наиме, у оквиру једног од теоријских модела истиче се да ће онај који је на власти развијати идеологију која служи његовим сврхама и инвестираће у образовање како би конституенти, односно, грађани имали одређене (њему) наклоњене идеолошке позиције, што ће се негативно одразити на могућности померања ка ефикаснијим институционалним алтернативама. Lin, Y. J. (1987), p. 411.

⁸⁹⁶ У којој мери специфичне промене у структури политичког система, које мењају релативни однос моћи и које утичу у значајној мери на односе конкуренције могу, драматично утицати на пут даље трансформације, посебно сведочи искуство Јапана с почетка друге половине XX века. Наиме, фузијом две партије 1955. године настала је Либерална партија Јапана која је доминирала политичком сценом и значајно утицала на правац институционалне трансформације ове азијске земље. Наиме, она је била на власти у Јапану непрекидно од 1955 са изузетком периода од 11 месеци 1993-1994. и од 2009-2012. Настала је фузијом Либералне партије и Јапанске демократске партије. О специфичностима циљева, стратегија и идеолошких карактеристика ове политичке групације, као и о напред поменутих аспеката, више видети у: Krauss, S. E. & R. J. Pekkanen (2011). Посебно погледати следеће делове ове књиге за разумевање историјског контекста и са њим повезаних институционалних промена: pp. 1-29, pp. 154-188, pp. 203-226.

⁸⁹⁷ Битно је нагласити да, о значају политичке конкуренције у контексту дисперзије политичке моћи можемо судити не само на нивоу политичких актера, већ и на нивоу различитих институционалних или административних ентитета. Тако се, на пример, САД сматрају јако децентрализованим системом са великом дистрибуцијом политичке моћи међу државама, које се пак посматрају као „институционалне лабораторије“. Уколико је одређена институционална иновација успешна она се успешно копира од стране других држава. С друге стране, у високо-централизованим системима, попут Јапана и Француске, институционалне иновације су у много већем обиму ограничене. Концентрација политичке моћи нема само утицаја на вероватноћу институционалних промена, већ и на брзину и природу институционалне трансформације. Roland, G. (2004), p. 122. Колико ово може представљати препреку остваривању ефикасних економских перформанси, сведочи посебно упечатљиво претходно дводеценијско искуство Јапана, који не успева да адаптира окоштални институционални систем на промењене услове.

политике почетком 1990-их односила се на снажну истрајност интереса различитих социјалних група, које су се веома много разликовале у идеолошкој основи, и које су поткопавале јединство било које политичке групације која се налазила на власти. Резултати такве констелације снага различитих социјалних групација чинила је веома тешким да се обезбеди већинска подршка било каквој значајнијој промени.⁸⁹⁸ Другим речима, када год су политичке снаге, које настоје да остваре добитке који произилазе из институционалних промена, релативно избалансиране, постоји озбиљан ризик немогућности кретања система ка ефикаснијим институционалним алтернативама.⁸⁹⁹

Да би се, међутим, у потпуности разумео претходно истакнути аспект, неопходно је у анализу укључити и утицај идеологије, која може додатно утицати на концентрацију политичке моћи и онемогућити кретање система ка ефикаснијим институционалним решењима.⁹⁰⁰ Наиме, појединци често делују на основу генеричких идеолошких позиција, пре него да калкулишу стварне трошкове стицања информација у односу на неко питање, чак и када би им се исплатило да тако чине. Другим речима, они се понашају као либерали, конзервативци или реакционари. Иако су идеологије начин да економизирају трошкове информација, и у том смислу генерално рационалан одговор на трошкове информација у односу на широк спектар питања с којима се суочавају социјални актери, оне често наводе појединце да делују у супротности са сопственим интересом у односу на одређено питање,⁹⁰¹ а које би подразумевало усвајање ефикаснијег институционалног решења које би, између осталог, било базирано на већем степену дисперзије политичке моћи. Другим речима, институционална инерција је условљена карактеристикама идеологије која, уместо да олакшава, отежава превазилажење проблема колективне акције. Осим тога, присутна је и њена нефлексибилност, са становишта социјалних актера, јер не омогућава укључивање нових социјалних група и појединаца, а да, притом, не изгуби оне старе.

⁸⁹⁸ Својеврсна блокада усвајања ефикасних институционалних решења била је посебно видљива на примеру процеса приватизације, а цео процес селекције различитих институционалних решења називан је „бермудским троуглом“, јер су често различити приватизациони предлози тежили да нестану без икаквог трага. Ова појава се тумачи управо снажним утицајем различитих социјалних група које су истовремено поседовале концентрисану политичку моћ у овом периоду. Cox, T. & B. Mason (1999), p. 86.

⁸⁹⁹ Davis, L. E. & D. C. North (1970), p. 148.

⁹⁰⁰ Да ли ће одређене промене бити ефикасне или не, не зависи само од тога каква је расподела моћи међу различитим групама, већ и од тога и да ли су *Pareto*-супериорне могућности у домену институционалне трансформације довољно рано препознате у друштву, што посебно зависи од идеолошких карактеристика социјалних актера који су носиоци политичке моћи. Erlei, M. *et al.* (2007), p. 549.

⁹⁰¹ North, C. D. (1971c), p. 122.

Иако се често истиче да је ефикасна институционална промена могућа тек када једна политичка елита буде замењена другом, овај закључак свакако нема безусловну валидност.⁹⁰² Као аргумент у прилог чињеници да са променом политичке елите не мора доћи и до адекватније дисперзије политичке моћи, *D. Acemoglu* и *J. A. Robinson* су формулисали као „гвоздени закон олигархије“, који прилично реално одсликава институционалну стварност у већем броју транзиционих земаља. Како би објаснили дејство овог закона, они полазе од чињенице да је олигархијска група она у којој одређен број социјалних актера монополише политичку моћ и коју је тешко променити због усидрења које имају у постојећим политичким институцијама. Међутим, проблем настаје и када постојећа елита буде евентуално замењена новом, често уз широку социјалну подршку. Притом, уместо усмерености на институционалну трансформацију, нова елита, једном када је преузела полуге моћи, нема подстицаја да промени олигархијску структуру и уместо тога је користи зарад остваривања личних циљева. Модел је користан у размишљању како честе промене у идентитету оних који држе политичку моћ могу ићи руку под руку са лошим, некада катастрофалним, политикама.⁹⁰³

Међутим, осим претходно истакнутог аргумента, неопходно је указати и на специфичности политичког процеса које генеришу институционалну хистерезу. Наиме, битан аспект односи се на санкционисање у случајевима када имамо неефикасна институционална решења. У тржишним условима, где постоје конкурентски притисци, реакција актера на усвајање неефикасних технолошких решења је врло брза и, у том смислу, супериорнија решења су брже награђена, као и што инфериорна решења буду брже санкционисана. Међутим, код институционалних промена таква врста тренутног притиска, односно, награда за ефикасне и казни за неефикасне институције не постоји, или је подложна значајним временским „кашњењима“. Поред тога, док грешке на

⁹⁰² Као позитиван пример, који се може навести у прилог констатацији да је смена политичке елите неопходан предуслов ефикасне институционалне трансформације, може се навести кинеско искуство на почетку реформи с почетка 1980-их година. Наиме, промене у систему власничких права, у смислу увођења пољопривредног система који се заснивао на домаћинствима уместо колективног пољопривредног газдовања (ова се реформа активно на целокупном подручју Кине почела спроводити након 1981. године, иако су експериментално читаву претходну годину, као пилот пројекат, ова решења била присутна само у Анхуи провинцији, која највише била погођена глађу и катастрофама у време културне револуције), биле су могуће тек под вођством *Deng Xiaoping*-а који је био изложен снажном политичком притиску у време владавине *Mao Zedong*-а. Lin, Y. J. (1987), p. 411.

⁹⁰³ Овај образац понашања се може лако приметити у многим афричким, латиноамеричким и карибским земљама - Боливији, Гани, Хаитију, или Зимбабвеу. Све ове земље су искусиле значајну промену у идентитету политичких елита, али које и даље карактерише континуитет са политикама и економским институцијама претходника. Acemoglu, D. & J. A. Robinson (2006), p. 329.

тржишту плаћају они који су неуспешни, дотле нефикасна институционална решења плаћају сви, или огромна већина социјалних актера. Другим речима, неефикасне институције, због спорости њихове промене, и дубине и ширине њиховог утицаја, имају дугорочно дејство на економске перформансе у националној економији.

Сведоци смо да и када дође до институционалних промена које формално подразумевају већи степен дисперзије политичке моћи, она немају одговарајућу рефлексију у реалним параметрима система. У том смислу, како би се у потпуности разумео механизам утицаја политичке моћи на институционалну ригидност, неопходно је расветлити концепте *de facto* и *de jure* политичке моћи.

У одређеним околностима, може доћи до равнотежних промена у политичким институцијама, и тиме до промена у *de jure* политичкој моћи.⁹⁰⁴ Али, овај процес може бити праћен и неутралисањем промена у *de facto* дистрибуцији политичке моћи.⁹⁰⁵ Наиме, када елите које монополишу *de facto* политичку моћ изгубе привилегије, оне још увек могу вршити непропорционалан утицај у политици, подижући интензитет своје активности.⁹⁰⁶ Тиме могу обезбедити континуитет у претходном сету економских институција.⁹⁰⁷ У том погледу, од посебне је важности неформална институционална

⁹⁰⁴ Важно је напоменути да се *de jure* политичка моћ, из перспективе политичких и правних наука, базира непосредно на дистрибуцији ресурса. Из тог разлога, политике које утичу на дистрибуцију ресурса индиректно ће утицати и на сутрашњу алокацију моћи, а тиме и на постојаност и ефикасност политичких институција. Управо ова чињеница чини и сам процес *de jure* промене релативно тешким и нефреквентним. Segura-Cayuela, R. (2005), p. 35.

⁹⁰⁵ Као један од најбољих примера хистерезе, посебно економских, институција у историјском контексту, може се навести пример перзистенције *de facto* моћи у јужним деловима САД након 1865. године. Наиме, у периоду пре америчког грађанског рата, југ САД-а је био релативно сиромашан – око 70% националног нивоа GDP-а *per capita*, имао је стопу урбанизације од 9% – на супрот 30% на североистоку, релативно неразвијену саобраћајну структуру, и био је технолошки стагнантан. Економија је била заснована на ропству и радно-интензивној производњи памука, и у многим државама југа је било илегално подучавати робове писању и читању. Након Грађанског Рата, са одбацивањем ропства, могло би се очекивати да дође до драматичних промена у економским институцијама. Уместо тога, развила се економија која је била заснована на радно-интензивној производњи, ниским надницама, ниском образовању и, уопште, репресивној економији која је функционисала у многим аспектима као и пре Грађанског Рата. Ропства није било, али се појавио Кју Клуks Клан. Упркос резултату Грађанског Рата, политичке елите, са наглашеном и израженом кохезијом међу њима, остале су да контролишу *de facto* политичку моћ, онемогућавајући, или парализујући, било какве реформе. На пример, нису одобриле предлог којим би се доделило 50 акара земље и једно грло стоке сваком ослобођеном робу, чинећи *de jure* слободне људе *de facto* робовима. Acemoglu, D. & J. A. Robinson (2006), p. 326.

⁹⁰⁶ До неефикасности може доћи и услед „одбијања“ старих група да прихвате нова правила, па, оне могу наставити да штите своје интересе кроз *rent seeking* активности, при чему не само да долази до својеврсне кохабитације политичких структура, која повећава трансакционе трошкове, са значајним негативним последицама на економске перформансе. Tridico, P. (2011), p. 137.

⁹⁰⁷ Acemoglu, D. & J. A. Robinson (2006), p. 327.

структура која може снажно утицати на јаз између *de facto* и *de jure* институционалне промене.⁹⁰⁸

На крају, потребно је истаћи да креирање „снажне државе“, која би подразумевала значајан степен политичке партиципације као бране концентрацији политичке моћи, која би омогућила приближавање између *de facto* и *de jure* политичке моћи, и која би обезбедила компететивнији политички оквир, неопходан су оквир за креирање система који има виши ниво институционалне стабилности, организационе капацитете за промене и легитимност. Тиме се повећава вероватноћа за институционалну трансформацију која би водила економски и социјално пожељнијим и ефикаснијим решењима. Али, потребно је истаћи да су то неопходни, али не и довољни, услови да би до ефикасне институционалне трансформације дошло. Претходно поготово из разлога што не постоји начин да се предвиди резултат „конфликта“ или тензија између различитих политичких група и коалиција, и стога не постоји извесност да ће се политичке промене, које би индуковале „продуктивне промене“, заиста и догодити, односно на крају бити имплементирание.⁹⁰⁹ Осим тога, колико год политички процес и резултат институционалне трансформације био посматран као интенциозан, односно, колико год институционални дизајн одсликавао циљно и дугорочно оријентисане изборе сврсисходних, инструменталних актера,⁹¹⁰ понекада је немогуће предвидети

⁹⁰⁸ Овај вид утицаја политичке културе од значаја је за разумевање институционалних промена у бројним транзиционим економијама. У поменутом контексту, може бити интересантан пример Мађарске. Наиме, политичка елита која је партиципирала у процесу транзиције није, истовремено, успоставила нову политичку културу. Уместо тога, она је оснажила компоненте традиционалне политичке културе истовремено задржавајући ставове, менталитет и начин размишљања који је научила из периода када је државу водио *Kadar*. Cox, T. and V. Mason (1999), p. 92. Али нису само транзиционе економије те које су на овај начин биле хендикепиране у усвајању ефикаснијих институционалних решења. Пример Мексика то посебно снажно потврђује. Наиме, мексички председници у дугом периоду времена нису бирани сходно уставним правилима, изборним законима или партијским статутима, већ више кроз тзв. „*dedazo*“, односно „велики прст“ – неписано правило које је давало председнику на власти право да бира свог наследника и практично онемогући друге да учествују у политичком процесу. Helmke, G. & S. Levitsky (2004), p. 725.

⁹⁰⁹ Чак и теорија ненулитих кумулативних игара, односно, *non-zero sum games*, сугерише да је резултате таквих конфликтних ситуација немогуће *a priori* детерминисати. North, C. D. and R. P. Thomas (1970), p. 17. Али, потребно је истаћи да се, ипак, у теорији игара промена у правилима посматра као резултат интеракције између играча и доминантне стратегије које припадају снажнијим играчима. Дакле, иако је коначни исход немогуће *a priori* одредити, ипак је он под изузетно великим утицајем концепта моћи, која је одлучујући елемент у разумевању процеса институционалних промена. Tridico, P. (2011), p. 126.

⁹¹⁰ Pierson, P. (2000), p. 477.

коначну форму одређеног институционалног решења, због веома комплексне природе политичког процеса.⁹¹¹

⁹¹¹ Као интересантан пример у овом контексту може се навести уставна историја Канаде. Наиме, дизајнери канадске федерације замислили су високо централизовану форму федерализма, што је, највећим делом, било последица стравичних последица до којих је довео Грађански рат у САД. Међутим, канадска федерација је далеко мање централизована него што је то случај са САД. Разлог за то лежи у чињеници да су многе одговорности, које су тада сматране тривијалним, попут социјалне политике и економског управљања, остављене у одговорност провинцијама. Међутим, у савременим условима, оне су се показале као кључне у функционисању националних политичких и економских система. Watts, R. L. (1987).

V ДЕО

**АНАЛИЗА ОДНОСА ИЗМЕЂУ ИНСТИТУЦИЈА И ЕКОНОМСКОГ РАСТА У
ТРАНЗИЦИОНИМ ЕКОНОМИЈАМА**

1. Основни показатељи економских перформанси транзиционих економија – анализа стопе економског раста

Следећи, у претходним поглављима, анализирани основне теоријске постулате и истраживачки оквир институционалне детерминисаности економских перформанси и генерално економске динамике, у делу који следи, анализа ће бити усмерена ка различитим емпиријским показатељима који рефлектују разноврсне аспекте условљености економског простора параметрима и факторима који долазе од стране институционалне структуре транзиционих привреда. Но, како је институционална стварност веома комплексна и услед бројности институционалних диманзија, као и механизма утицаја на економске процесе, пажња ће бити усмерена на оне релације и параметре који имају највиши експланаторни потенцијал.

Иако се за све социјалне и економске системе може рећи да се налазе у континуираном кретању, услед чињенице да неки од ресурса постају оскудни, услед промене цена, под утицајем нових технологија које доносе нове прилике, али и проблеме, као и услед промене преференција у одређеном друштву,⁹¹² чини се да су ови трендови нарочито интензивно присутни у транзиционим економијама као специфичној групацији земаља. У исто време, сви они врше снажан утицај на процесе институционалног структурирања у овим земљама, а последично, и на економске перформансе које оне остварују. Један од најаутентичнијих показатеља економске активности је стопа економског раста и, у том смислу, њена анализа је од велике важности за разумевање ширег контекста економских резултата, али и у смислу детерминисаности економске ефикасности институционалним особинама појединих система. Како је реч о релативно малој групацији земаља, онда је акценат у анализи на елементима дескриптивне статистике и њиховом тумачењу. Пре тога, биће представљена основна својства раста на нивоу групације транзиционих економских система.

⁹¹² Bromley, W. D. (1989), p. 736.

1.1. Анализа динамике економског раста у транзиционим привредама у периоду 1989-2011.

Следећи логику неокласичне економске теорије, након слома социјалистичког начина привређивања, земље које су прешле на тржишни механизам, као главни регулаторни привредни механизам, и парламентарну демократију, као основу регулације политичких процеса, у досадашњем развоју требале су испољити снажну конвергенцију у свим битним социјалним и економским параметрима. Другим речима, њихове економске перформансе би требало да буду изнад нивоа на коме се оне данас налазе. То произилази из једноставне економске логике, базиране на кретању капитала ка оним подручјима где је он релативно оскудан фактор и ниских трошкова рада који би требало да буду основа прилива инвестиција и нових технологија. Али уколико се погледају основне карактеристике динамике кретања стопе економског раста, хипотезе оваквог механистичког посматрања економских релација, у великој мери, не могу наћи емпиријску потпору на примеру транзиционих привреда, у њиховом двоиподеценијском искуству. Насупрот томе, пређени пут већине ових привреда оштро демантује прогнозе базиране на неокласичном моделу. Објашњење за уочљива одступања у закључцима произилази, вероватно, највећим делом из ширих институционалних карактеристика ових привредних и политичких система. С друге стране, стања и карактеристике ових система великим делом се могу објаснити на основу постулата у оквиру различитих теорија, које се баве институционалном детерминисаношћу економске активности, и оних које проучавају институционалну трансформацију.

Што се тиче економског раста, он је код различитих економија показивао различита својства у различитим раздобљима у протекле две деценије. Наиме, економски раст у транзиционим економијама показује различита својства уколико се посматрају различите земље, а посебно различите групације у оквиру транзиционих привреда. С једне стране, можемо уочити земље које су имале релативно успешне економске перформансе, убрзо након транзиционог пада с почетка 90-их година XX века. Посматрано према величини GDP-а, ове земље су уједно и прешле из кетегорије земаља са средњим нивоом дохотка у категорију са високим нивоом дохотка (изнад

12615\$).⁹¹³ С друге стране, оне економије које су имале релативно ниску стартну основу на почетку транзиционог процеса, у смислу ниског нивоа GDP-а, упркос спорадичним високим стопама економског раста показале су изразиту нестабилност економске динамике и искусиле су, у протекле две деценије, релативно заостајање у односу на успешне транзиционе системе, а још више у односу на развијене тржишне привреде. Динамика економског раста транзиционих привреда, у периоду 1989-2011. представљена је Графиком 5.1. Ова графичка илустрација указује на општи, агрегатни правац економске динамике за скупину од 30 транзиционих економија, при чему на основу њега нису видљиве њене специфичности које су током овог периода карактерисале све привреде, а још мање директна веза са институционалним квалитетом. Међутим, и упркос томе, могуће је извући одређене опште закључке, па чак и везе са стањем и утицајима на економски раст који долазе из институционалне сфере.

У том смислу, треба истаћи да График 5.1. на веома упечатљив начин указује на последице које у домену економске активности настају у случају да дође до великих турбуленција, а у случају транзиционих економија егзогеног шока, у одређеној формалној институционалној структури. Осим тога, видљиво је и да су нагле и велике промене у институционалном оквиру, пре свега, у домену легалних и политичких институција, далеко погубније по функционисање националних економија него што је то случај са егзогеним шокovima који настају из великих удара које долазе у економском систему. Наиме, иако није занемарљив пад ових економија, који се десио, нарочито, током 2009, ипак је он неупоредиво мањи по интензитету, али и по времену трајања, уколико посматрамо његове особине на агрегатом нивоу за ову групацију земаља. Наравно, уколико се сагледају искуства појединачних привреда, онда се могу наћи и одступања од ових општих трендова, али они, упркос томе, чине преовлађујућу карактеристику функционисања већине транзиционих привреда. Додатно је уочљиво да је присутан релативно благ растући тренд током претходне две деценије, што је и илустровано чињеницом да је средња вредност стопе раста на нивоу групације транзиционих економија била 1,918675%, што у односу на развојне потребе и очекивања свакако представља релативно разочаравајући резултат.

⁹¹³ Подаци о стопи економског раста преузети су из базе Светске Банке, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, а све статистике у овом делу, које се односе на економски раст и GDP *per capita*, управо су деривирани из ових података.

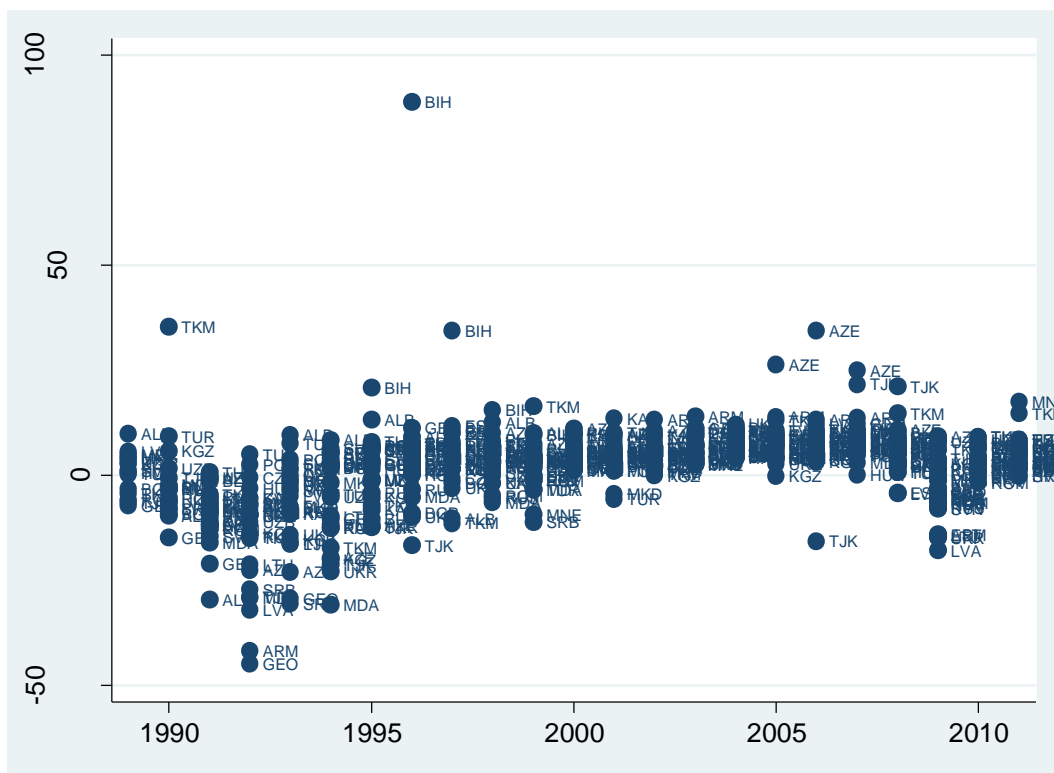


График 5.1. Стопа раста GDP-а у транзиционим економијама у периоду 1989-2011.

Извор: Аутор, према подацима Светске банке

Осим претходно истакнутог, а на основу посматрања стопе привредног раста, приметан је и еволутивни карактер развоја ових система. Наиме, транзиционе економије су успеле да у периоду релативно повољних екстерних економских и политичких околности, односно током 2002-2005, искористе те околности и имају, без изузетка, позитивне стопе економског раста. То, између осталог, сведочи и о већем степену интегрисаности њихових привреда у светску привреду и снажном утицају глобализације на функционисање ових економија. Негативни ефекти отворености ових привреда могу се видети и из карактеристика стопе раста са почетком Глобалне економске и финансијске кризе која је симболично започела банкротством *Lehman Brothers*-а. Међутим, „учење из грешака“ поготово је у овом периоду уочљиво, без обзира на све институционалне слабости о којима ће касније бити речи. Наиме, колико год биле изложене негативним утицајима кретања на светском тржишту и тржиштима главних спољнотрговинских пратнера,⁹¹⁴ ове економије нису забележиле ни приближно

⁹¹⁴ Уколико се погледа статистика, главни спољно-трговински партнери се могу класификовати у две групе. С једне стране, то је тржиште ЕУ, за које су већином везане европске транзиционе привреде.

оштар пад који је био карактеристичан за почетак прве деценије XXI века.⁹¹⁵ У извесној мери, то сведочи о дубини хаотичности институционалног амбијента на почетку процеса транзиције. Осим тога, један број земаља, пре свега у Азији, попут Азербејџана, Таџикистана или Монголије у последњих 7-8 година су забележиле веома високе стопе раста. Међутим, упориште њиховог раста није у побољшаним институционалним параметрима, већ у повећаној експлоатацији минералних ресурса. Одрживост таквог тренда, без изградње кључних елемената формалне институционалне структуре и адаптације у неформалном институционалном амбијенту, у дужем временском периоду, свакако, може бити доведена у питање и изложена бројним ризицима.

Још један од закључака који се намеће јесте да, у овој групацији земаља су и оне привреде код којих постоје озбиљни конструкциони изазови у домену институционалне структуре и економске динамике која је њоме условљена. Посебно упечатљив пример, у том контексту, је Таџикистан, а што је видљиво на основу Графика 5.2. Наиме, ова земља је у време „глобалног процвата“, односно током 2006, када су све светске економије бележиле веома добре економске резултате, имала јако велики пад у економској активности, за шта се објашњење, великим делом, може наћи у квалитету институционалне структуре, али и у специфичној секторској конфигурацији економског система, која је, у великој мери, зависна од извоза памука и алуминијума, али и са гломазним и неефикасним аграрним сектором, у којем је запошљено близу 50% радно активног становништва. Осим наведеног, снажно присуство и дејство „зависности пута“ на економске перформансе је, такође, индиректно уочљиво. Наиме, у периоду током 2004. и 2005. само оне земље које спадају у најмање развијене транзиционе привреде, остваривале су стопе раста које су биле негативне – Република Киргизија и Таџикистан.

Притом, претежно у зависности од географског положаја, оне су усмерене на географски најближа и највећа тржишта, па тако Чешка велики део размене пласира у Немачку, док је главно одредиште производа и услуга из Естоније у Шведској, Норвешкој и Финској. С друге стране, традиционалне везе у азијском региону и географска близина условиле су да ове земље велики део своје спољно-трговинске размене обављају са Руском Федерацијом.

⁹¹⁵ Потребно је истаћи да су највише слабости у овом периоду показале оне економије које су биле најотвореније, односно, код којих у структури GDP-а значајно место заузима извоз. То је посебно уочљиво на примеру Литваније, која је 2009. забележила пад од 17,95499%, мада је након стабилизације током 2010. (пад од 0,3435036%), већ у 2011. имала једну од највиших стопа раста (5,47%), уколико изузмемо оне привреде које су раст своје привредне активности у овом периоду базирале на експлоатацији минералних ресурса.



График 5.2. Негативне стопе економског раста у транзиционим привредама у периоду 1989-2011.

Извор: Аутор, према подацима Светске банке

Утицај политичке нестабилности и његова веза са економским перформансама је, такође, на основу представљеног Графика 5.2, уочљива и то двоструко. С једне стране, у периоду оржаних сукоба током 1999. у СР Југославији, настале су евидентне последице на резултате који су у ово време остварени. Искуство Македоније из 2001, такође, додатно илуструје исту чињеницу. С друге стране, превирања у политичком систему, а у неким случајевима и оружани конфликти, што је било карактеристично за иницијалне периоде транзиције, односно с почетка 90-их година XX века, истовремено су и периоди изразите политичке нестабилности у већини земаља, што је оставило, а у неким случајевима касније и значајно одредило, путању развоја. Искуства Јерменије и Грузије, које су једине имале пад преко 40% недвосмислено указују колико погубан утицај нестабилности политичког система може бити.

С друге стране, уколико погледамо позитивну статистику, односно, само позитивне стопе економског раста, а што је представљено Графиком 5.3, а посебно

највише вредности, могли би смо доћи до погрешних закључака. Наиме, раст Туркменистана 1990, Босне и Херцеговине 1995-1997, као и Азербејџана, Таџикистана и Монголије у последњих пар година, могао би навести на погрешан закључак о виталности ових привреда, али индиректно, и о квалитету институционалне структуре. У случају Туркменистана, али и Босне и Херцеговине, каснији трендови демантују овакву врсту закључака. У Босни и Херцеговини, раст који је био базиран на огромном приливу послератних донација, и на њима базираној експанзији тражње, показао је значајно стишавање након 1999. године. Осим тога, ниска стартна привредна основа на почетку транзиције, чини да и релативно високе стопе раста, које су након 1999. уследиле, не остваре суштински утицај на стабилност привредног система и укупан ниво развоја.⁹¹⁶

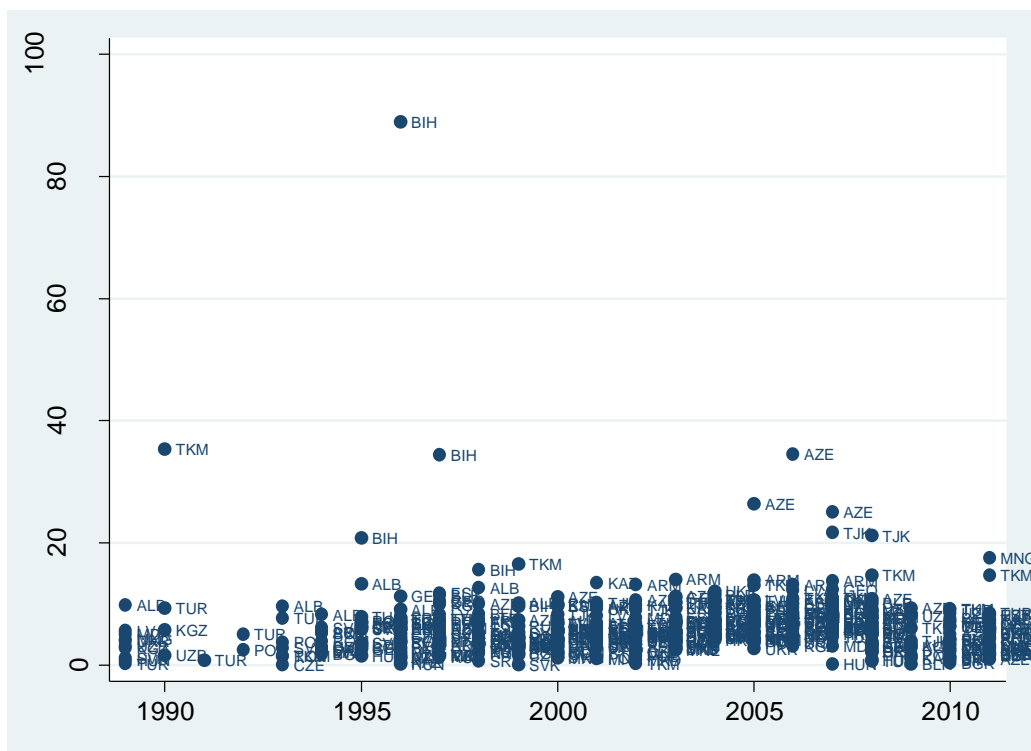


График 5.3. Позитивне стопе економског раста у транзиционим привредама у периоду 1989-2011.

Извор: Аутор, према подацима Светске банке

⁹¹⁶ Просечна стопа економског раста Босне и Херцеговине је, у периоду 1989-2011, износила 12,80622%, али је модел који се релативно дуго времена заснивао на експанзији одређених елемената тражње (потрошње) и релативно скромној динамици у осталим компонентама тражње (пре свега у инвестицијама), достигао своје лимите. Између осталог, ово је, добрим делом, карактеристика и великог броја других земаља, па и Србије, и важно обечежје њеног раста до 2007, као и уопште многих земаља у развоју, а које се не налазе у групи транзиционих привреда.

Још један генерички закључак може се извести на бази претходно представљена три графика. То је искуство оних привреда које су, у међувремену, оствариле и најбоље економске резултате, и које се класификују као земље са високим дохотком и које чланице су ОЕЦД-а (све, осим Хрватске и Русије). Наиме, ове привреде се не могу видети у оним деловима Графика 5.3. са екстремним вредностима, ни када је реч о паду привредне активности, било с почетка 1990-их, или током и након кризе с краја прве деценије XXI века⁹¹⁷, ни када је реч о високим вредностима економског раста у другим раздобљима. Томе су, вероватно, највише допринела два разлога. Један се односи на чињеницу да су ове привреде имале, упоредно посматрано, и више нивое економске активности пре трансформације. С друге стране, умеренији и градулаистички приступ институционалној трансформацији омогућио је релативно успешну апсорпцију шокова који су погодили ове привреде, уз релативно повољне екстерне околности у којима се трансформација одвијала.

На крају, уколико се погледају средње вредности раста, и на основу њих конструише предиктивна линија (регресиона линија), транзиционе економије, као групација земаља, требало би у будућности, а имајући у виду више него дводеценијско искуство у специфичном развоју и трансформацији ових система, да прате линију раста која је представљена на Графику 5.4.

Међутим, ова илустрација представља поједностављен приказ перспективе раста ових привреда, који, пре свега, одсликава досадашњу путању развоја. Уколико би смо се усудили да предвидимо будућа кретања стопе економског раста ових система, онда би нагиб регресионе линије вероватно био мањи, из једноставног разлога што су потенцијали досадашњих модела развоја, у великом броју транзиционих привреда исцрпљени, и што је потребно прећи на интензивније инвестиционо улагање како у домену физичког, тако и у домену хуманог капитала, уз потребу широке институционалне адаптације. Наравно, имајући у виду интеракцију, и дејства која долазе од стране неформалних институционалних правила, а што се посебно односи на мање развијене транзиционе привреде, тај процес неће бити без изазова и препрека. Напротив, институционална решења и утицаји „зависности пута“ свакако ће донети многе ризике у том процесу.

⁹¹⁷ Овај закључак се не односи на Литванију, мада и она сама јесте најмање развијена од најразвијених транзиционих привреда, изузев Хрватске.

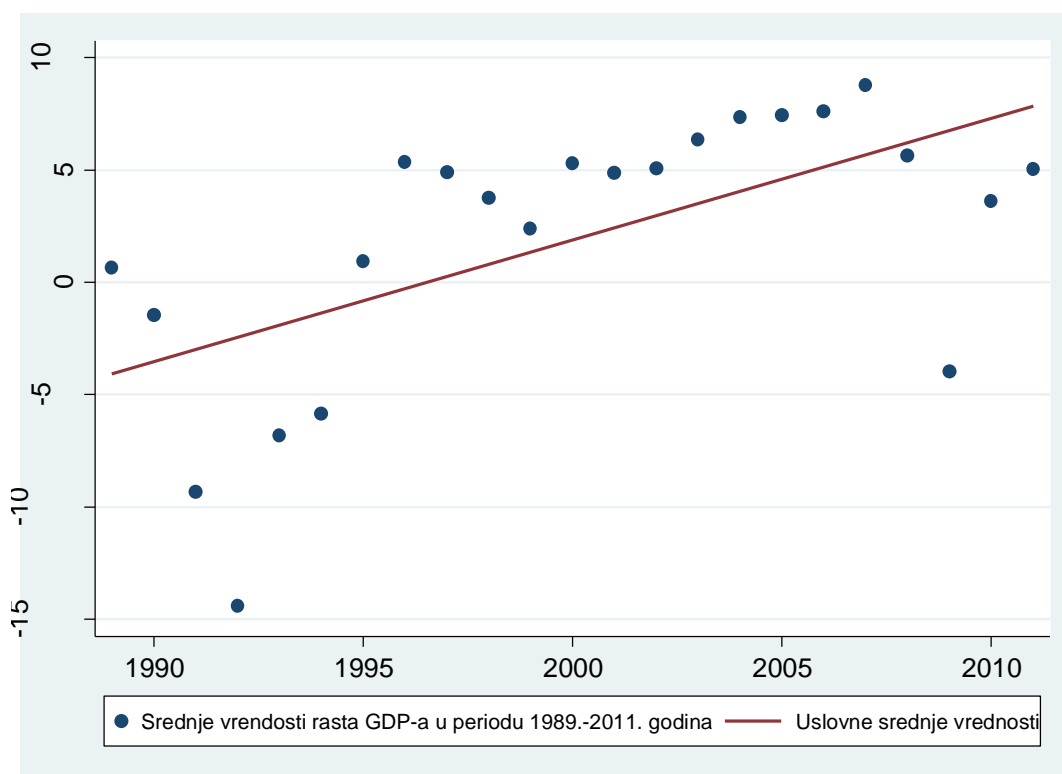


График 5.4. Средња вредност стопе економског раста и њена условна вредност у транзиционим привредама у периоду 1989-2011.

Извор: Аутор, према подацима Светске банке

1.2. Својства економске динамике из перспективе дескриптивне статистике, у периоду 1989-2011.

Прегледом основних елемената дескриптивне статистике, добија се додатан увид у претходно изнете тезе о базичним својствима и квалитету економске динамике транзиционих економија у претходне две деценије. Поменути елементи су представљени Табелом 5.1.⁹¹⁸

Оно што се намеће као битна претпоставка посматрању представљених резултата јесте потреба за кобиновним и интегралним приступом анализи свих вредности, јер би

⁹¹⁸ Символи, који су представљени у Табели 5.1, имају следећа значења: *mean* – је средња вредност економског раста у периоду 1989.-2011. година; *max* и *min* – максималне и минималне вредности економског раста које су забележене у овом периоду; *range* – је вредност између максималне и минималне вредности; *sd* – стандардна девијација која се односи на степен у којем вредности економског раста одступају од своје средње вредности у посматраном периоду; *variance* – односно варијанса представља квадратну вредност *sd*; и на крају *p50* – је медијана, односно средња вредност економског раста уколико су стопе поређане у опадајућем или растућем низу.

се, у супротном, могли извући погрешни закључци. На пример, уколико би пажњу сконцентрисали само на максималне вредности стопе раста, онда би смо могли закључити да су најмање успешне, или релативно неуспешне транзиционе економије, заправо и најуспешније, попут Туркменистана или Босне и Херцеговине. Остали показатељи раста демантују такву врсту закључака.

Оно што је уочљиво из представљених података, јесте да група најразвијенијих земаља, а посебно оне привреде које су 2013. оствариле ниво GDP-а изнад 20,000\$, изражено у сталним ценама (Словенија, Чешка, Словачка, Естонија и Пољска), има, у поређењу са другим привредама, релативно високе показатеље средњих вредности раста, мада испод 4 %.⁹¹⁹ То, између осталог, указује на чињеницу да су имале релативно стабилан и непрекидан развој, одмах након стабилизационог шока почетком 1990-их. Њима треба свакако додати и Турску, чија је средња вредност раста релативно виша (4.147807%), и то захваљујући, пре свега, последњој деценији интензивног развоја.⁹²⁰ Уколико би се постојећи трендови наставили Турска би у наредној деценији превазишла нивое већине тренутно од ње успешнијих транзиционих привреда. Слична је ситуација и у погледу овог показатеља са осталим земљама које следе поменутој групи по развијености, односно, са Мађарском, Литванијом и Хрватском. С друге стране, такве једнозначности нема код оних земаља које се налазе у средини. Наиме, код њих се ситуација креће од прилично ниских средњих вредности, попут Русије (0,6643014) и Бугарске (0,8749087), преко мало већих, као што је случај код Црне Горе (2,778571) и Румуније (1,319663), па све до високих вредности, као што је случај са Белорусијом (3,383881). У ову групу би се могла сврстати и Србија, при чему је њена просечна стопа раста у овом периоду негативна и износи -0,6845759. Ови подаци

⁹¹⁹ Изузев Литваније, која је имала средњу вредност раста нешто изнад 5% (5,040257%). Међутим, Естонија је имала најдинамичнију трансформацију у претходне две деценије, и непрекинуту трансформациону путању, чиме представља, поготово уколико тренутно поредимо у односу на иницијално стање, најуспешнију транзициону економију. Шири институционална трансформација је доста специфична у односу на остатак земаља у транзицији, јер су слеђене релативно либералне политике и модел који је, у великој мери, имао за узор амерички концепт либералне тржишне економије. То се посебно огледа у чињеници да је естонско тржиште капитала много развијеније и активније од већине осталих транзиционих привреда. Наравно, и географска позиција је вероватно имала значајног тицаја на поменуте резултате. Честе критике и поређења транзиционих привреда са неким другим, посебно азијским земљама, су погрешна. На пример, било би погрешно очекивати да стопе динамичног економског раста које је, рецимо, остваривала и остварује Кина, буду карактеристичне и за транзиционе привреде, јер се Кина налази(ла) на доста нижем ступњу развоја, и своју трансформацију је започела крајем 1970-их са мање од 200\$ GDP-а *per capita*.

⁹²⁰ Треба истаћи да стартна позиција Турске није безначајна, јер је ова земља, на пример, имала GDP током 1996. више него два пута већи од Србије.

указују на две чињенице. С једне стране, развој већине ових привреда није био праволинијски, већ је често био прекидан мањим или већим кризама локалног карактера, као што је то случај са Бугарском 1997, када је дошло до нестабилности услед банкротства неколико великих банака, што је изазвало велике потресе у систему. На крају, за оне земље које имају најниже нивое развоја, мерено величином GDP-а, попут Узбекистана (3,552143), који је на зачељу, Таџикистана (0,2035559), Киргизије (0,9388116), или Молдавије (-1,253042), на основу само средњих вредности не би смо могли ништа рећи. Мада, код оних, попут Узбекистана где су вредности релативно високе, то превасходно сведочи о ниском нивоу GDP-а на почетку транзиције, али и о релативно дугом, петогодишњем паду у том периоду.

Табела 5.1. Дескриптивна статистика динамике економског раста у транзиционим привредама

Name_Country	mean	max	min	range	sd	variance	p50
ALB	3.437909	13.3	-29.589	42.889	9.514432	90.52442	5.9
ARM	3.009398	14.0408	-41.8	55.84079	13.0257	169.6688	5.9
AZE	5.316619	34.5	-23.1	57.6	14.95917	223.7769	9.3
BGR	.8749087	6.7	-9.117377	15.81738	5.515446	30.42014	1.964141
BIH	12.80622	88.95766	-2.91	91.86766	21.44586	459.925	5.5
BLR	3.383881	11.44974	-11.7	23.14974	7.396934	54.71463	5.3
CZE	2.029611	7.020404	-11.61521	18.63562	4.218514	17.79586	2.909303
EST	5.040257	11.73637	-14.07228	25.80865	6.433711	41.39264	6.685106
GEO	-1.099367	12.344	-44.9	57.244	14.43468	208.36	3.104904
HRV	2.698494	6.543643	-6.947205	13.49085	3.524532	12.42232	3.939412
HUN	.9920102	4.797186	-11.89204	16.68923	4.050618	16.4075	1.691767
KAZ	2.728571	13.5	-12.6	26.1	8.000196	64.00314	3.3
KGZ	.9388116	9.915169	-20.08516	30.00033	8.16474	66.66298	3.102899
LTU	1.185229	10.24668	-21.25897	31.50565	9.245506	85.47938	5.18267
LVA	1.036055	12.23323	-32.11857	44.3518	10.51482	110.5614	4.722777
MDA	-1.253042	7.8	-30.9	38.7	10.90568	118.9338	2.1
MKD	.9943861	6.148866	-7.469556	13.61842	4.179458	17.46787	2.816485
MNE	2.778571	10.7	-9.4	20.1	5.166486	26.69258	3.15
MNG	3.693832	17.51365	-9.256466	26.77011	6.121377	37.47126	3.896713
POL	3.907898	7.08628	-7.015579	14.10186	3.047418	9.286759	4.349785
ROM	1.319663	8.399992	-12.9	21.3	6.059004	36.71153	3.970224
RUS	.6643014	10	-14.53107	24.53107	7.329879	53.72713	4.337619
SRB	-.6845759	10.1	-30.50847	40.60847	10.73536	115.248	3.137265
SVK	2.368883	10.49394	-14.5738	25.06774	5.656534	31.99638	4.360952
SVN	2.227264	6.870189	-8.900107	15.7703	4.353632	18.95411	3.642555
TJK	.2035559	21.7134	-29	50.7134	13.47643	181.6142	3.9
TKM	4.589654	35.38456	-17.29986	52.68442	11.54617	133.3141	5.469064
TUR	4.147807	9.362809	-5.697477	15.06029	4.947774	24.48047	6.16384
UKR	-1.236606	12.1	-22.93405	35.03405	9.409868	88.54562	2.3
UZB	3.552143	9.5	-11.2	20.7	5.013348	25.13366	4.2
Total	2.250301	88.95766	-44.9	133.8577	9.333682	87.11763	4.172297

Извор: Аутор, према подацима Светске банке

Уколико погледамо минималне, максималне вредности и распон између њих закључци су слични. Наиме, све развијеније тржишне привреде имале су, без изузетка, релативно умерени пад, који није прелазео 15%, али је био и релативно кратак по интензитету.⁹²¹

Другачија је ситуација са онима земљама у средини, као и са онима на зачељу листе транзиционих земаља. За њих слободно можемо рећи да 1990-те године представљају деценију изгубљеног развоја. За неке од њих, када посамтрамо искуства 1990-их, а посебно у случају Бугарске, можемо рећи да је у домену раста била присутна тенденција стани-и-крени („*stop-and-go*“). То је, пре свега, последица чињенице да је пад за већину њих био много израженији, а што је видљиво на основу минималних вредности у табели. Још више поражавајућа јесте чињеница да је пад трајао, у просеку, око три године дуже него што је то случај са групом транзиционих земаља које су најразвијеније. То је оставило снажан утицај на перформансе које су касније оствариване, а које су тешко могле надоместити губитке генерисане у време економског и социјалног колапса.

На крају, ако погледамо вредности стандардне девијације и варијансе, при чему су вредности варијансе представљене Графиком 5.5, закључци су истоветни. Наиме, оне земље које су имале веома велике вредности поменуто два параметра, уједно су и оствариле најслабије коначне резултате. Једини изузетак, чија је вредност варијансе била изнад 100, а која се сврстава у земље са високим дохотком (мада је истовремено и земља у развоју), јесте Летонија. Уколико вредност варијансе смањимо на 50, још је једино Литванија имала велике осцилације међу групом развијених транзиционих економија. С друге стране, ниске вредности ових параметара указују на релативну стабилност система, која је успостављена након 1990-их, с тим што та стабилност има двоструку интерпретацију. Једну групу земаља чине оне које су оствариле стабилност у

⁹²¹ У Словенији је он трајао, према доступној статистици, само две године (1991: -8,900107, 1992: -5,463699%), у Словачкој четири године (мада је пад био релативно благ, изузев 1991: -14,5738), у Пољској је он био присутан само једну годину (1991: -7.015579), што је великим делом последица чињенице да су током 1980-их у Пољској већ покушавани процеси трансформације, који су апсорбовали велики део пада с почетка 1990-их. У Мађарској пад је трајао од 1990-1993, али је, такође, био благ, док за Естонију нема података из овог периода. Чешка је имала и релативно благ пад, који је трајао две године (1991: -11,61521, 1992: -0,5062569). Другим речима, на основу временских серија, видљиво је да оне земље које су у току транзиционог пада успеле да овај пад ублаже, уједно су и најуспешније уколико посматрамо касније вредности GDP-а.

развоју, и то су најразвијеније транзиционе привреде, док другу групу чине оне земље које су оствариле стабилност у стагнацији, или веома успореном развоју. То се посебно односи на Узбекистан и Украјину, али и на Киргизију и Киргистан.

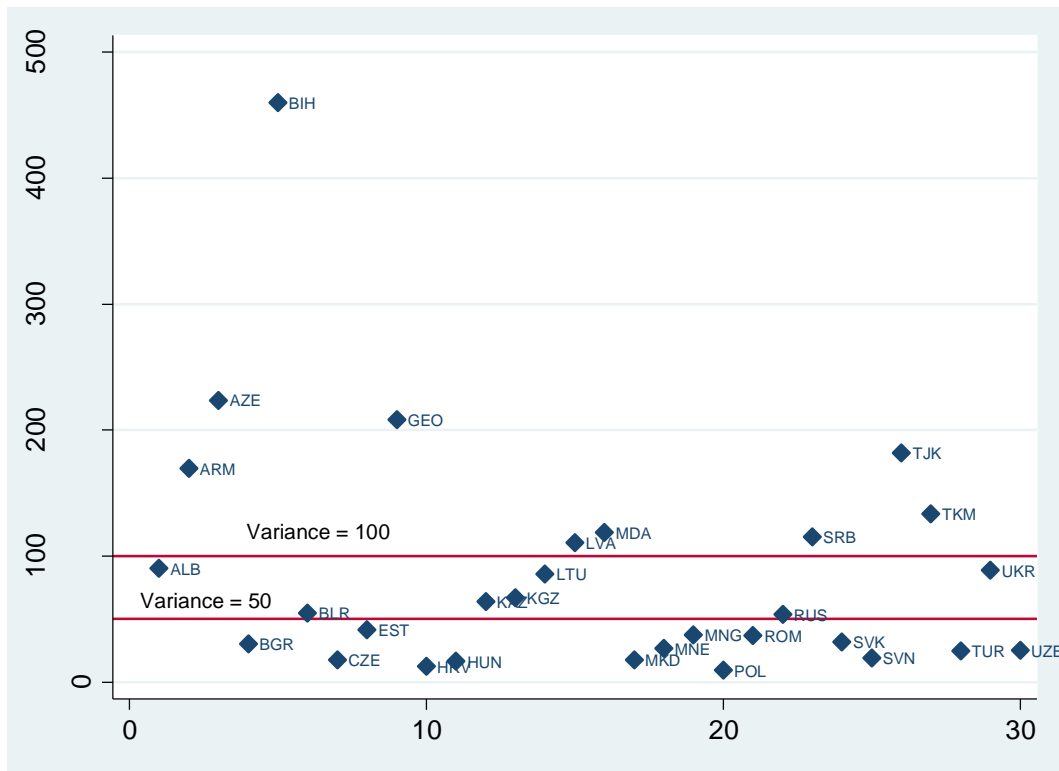


График 5.5. Вредности варијансе економског раста у транзиционим привредама у периоду 1989-2011.

Извор: Аутор, према подацима Светске банке

Као општи закључак о основним својствима економског раста, а на основу представљених показатеља, резултат је чињенице да је економски раст имао сасвим различита својства код различитих група транзиционих привреда. Код развијенијих земаља он је би континуиран, у просеку стабилнији и у просеку виши. С друге стране, искуства земаља које се налазе у средини групације су подељена. Од оних које су релативно доста напредовале, посебно је то случај са Турском, до оних које су релативно стагнирале уз значајне осцилације, а као најупечатљивији пример може бити наведена Србија. И треће, оне земље које су на почетку процеса транзиције биле на зачељу нису успеле да се ослободе наслеђа недовољне развијености и највише имале су проблема у каснијем стимулисању економске динамике. Осим тога, оне су оствариле и

веома лоше вредности, и релативно и апсолутно посматрано, у готово свим аспектима показатеља економског раста.

На крају, на основу анализе динамике економског раста, уочљива је једна карактеристика која је од великог значаја када је реч о извођењу закључака о транзиционим привредама, а што је још уочљивије када се стопа економског раста, или *GDP per capita*, посматра у функционалној зависности у односу на његове кључне детерминанте. Наиме, анализа земаља у развоју, односно транзиционих економија је далеко је тежа, јер је разлика између земаља, у погледу скоро свих карактеристика, далеко већа него код развијених земаља, које су у многим параметрима хомогеније и показују мање варијације. У том смислу, поузданост закључака у домену кодетерминисаности, или једносмерне детерминисаности међу варијаблима, далеко је већа.

2. Индикатори економске трансформације транзиционих економија и економска ефикасност

Анализа која следи усмерена је на квалитет економске трансформације и његова својства, сходно транзиционим показатељима конструисаним од стране Европске банке за обнову и развој (EBRD-а). Ова група композитних индикатора, заправо, илуструје степен у којем су транзиционе економије успеле да трансформишу и развију кључне сегменте економског система, на начин који би подразумевао успостављање функционалне тржишне економије и који би обезбеђивао динамичну привредну активност. Поменути показатељи односе се на домен власничке трансформације, односно на приватизацију, и то у два аспекта. С једне стране, у којој мери је „велика“ власничка трансформација, односно трансформација великих привредних система, завршена. Успех (4+) или неуспех (1), мери се у односу на стандарде који постоје у индустријализованим земљама.⁹²² Други показатељ власничке трансформације односи се на приватизацију малих размера, односно да ли још увек постоји државно власништво над малим предузећима, које развијене индустријске економије не познају. Осим наведених показатеља власничке трансформације, индикатори који односе се на управљање и реструктурирање предузећа су додатни показатељи интегралног

⁹²² Идентична скала, дакле од 1 до 4+, примењује се и на остале индикаторе EBRD-а.

транзиционог индекса. Резултати које постижу транзиционе економије у том погледу рангирају се од јединице (1), која имлицираја распрострањено присуство меког буџетског ограничења и слабе финансијске дисциплине на корпоративном нивоу, до четворке плус (4+), уколико је успостављена ефективна и ефикасна корпоративна контрола која је вођена тржишним критеријумима. Трећи показатељ односи се на либерализацију цена. Цене могу бити у потпуности препуштене формирању кроз тржишне процесе, што одговара стандардима развијених тржишних економија,⁹²³ или се могу налазити, великим делом, под контролом државе. Систем спољне трговине и девизни режим се анализира у оквиру засебног индикатора. Земље се, сходно овом критеријуму, сврставају у групе у којима су привредни субјекти суочени са отежаним приступом спољној-трговинској, размени до оних земаља у којима су спољно-трговински токови у највећој мери либерализовани и које су чланице Светске Трговинске Организације (СТО). На крају, мада не мање битан, анализира се скуп индикатора који се односи на политику конкуренције. Распон могућих стања, у којима се налазе поједини економски системи, креће се од оних у којима не постоје институције и легислатива која је неопходна за успостављање конкурентног привредног амбијента, до оних земаља које су уклониле баријере за улазак на већину тржишних сегмената и у којима постоји ефективно спровеђење законских решења уколико дође до нарушавања регуларних и легитимних тржишних активности.

2.1. Просечна вредност индекса трансформације и економске перформансе

Транзиција, као специфичан вид трансформације и развоја економских система, која је претежно карактеристична за европски контекст,⁹²⁴ довела је до великих промена у институционалној структури које су, пак, оставиле снажан утицај на економске резултате које су ове економије оствариле, али и данас остварују. Овај процес преласка са контролисаних економија, и једнопартијског политичког система, на системе тржишне привреде и парламентарне демократије, захтевао је велике напоре и корените промене у свим кључним институционалним елементима. Без њих изградња и развој транзиционих економија не би био могућ. Специфичност тог процеса транзиције

⁹²³ Притом, и ова констатација не значи да постоји потпуна либерализација, већ се допушта могућност утицаја државе на цене у областима транспорта, контроле станарина и код природних монопола.

⁹²⁴ Заправо, транзиција као феномен је најзначајнија за европски контекст, јер се управо поливина земаља у Европи може окарактерисати као транзиционе економије.

јесте што се у прошлости није десило да се један систем, који је био заснован на контроли привредног и политичког амбијента, трансформише ка систему који би своје функционисање базирао на тржишту и политичкој конкуренцији. У процесу сцеукупне политичке и економске трансформације, одређени су елементи од суштинске важности како би се обезбедило стабилно и ефикасно функционисање у новонасталим условима. Велики број тих елемената обухваћен је управо транзиционим индикаторима, чије су основне вредности и значења објашњена у претходном делу.

Да би разумели како се један систем трансформише ка тржишној економији, неопходно је указати на институције које су неопходне као подршка њеном функционисању. Притом, не само да је процес транзиције и изградње тржишних и политичких правила еволутиван по својој природи, већ су и развијене тржишне привреде имале исти тај процес, који се, додуше, одвијао у оквиру истог базичног конституционалног и економског амбијента. Компликованост процеса транзиције се огледа и у томе што, овај процес подразумева промену од једног типа система ка другом. Притом, нико није знао како тај процес изгледа, нити који су ризици који се у вези са њим појављују. С друге стране, ако посматрамо развој у тржишним привредама онда се он односи на промене, и *de facto* и *de jure*, које су наглашено инкременталне по природи, и које подразумевају промену од једног ступња ка другом нивоу, али на истој развојној путањи.

У овом делу ће бити представљени транзициони индикатори у агрегатном изразу, односно, њихове просечне вредности, и доведени у одговарајућу везу са економским перформансама. Однос између актуелне величине GDP-а *per capita* и просечне вредности транзиционог индикатора, у периоду 1990-2011, представљен је на Графику 5.6.

Оно што је уочљиво јесте да, у односу на просечне условне вредности постоје значајна одступања, како позитивна, тако и негативна, а да се само мали број земаља налази у близини онога што се предвиђа регресионом линијом. Постоји неколико закључака које на основу оваквог тренда можемо извести.

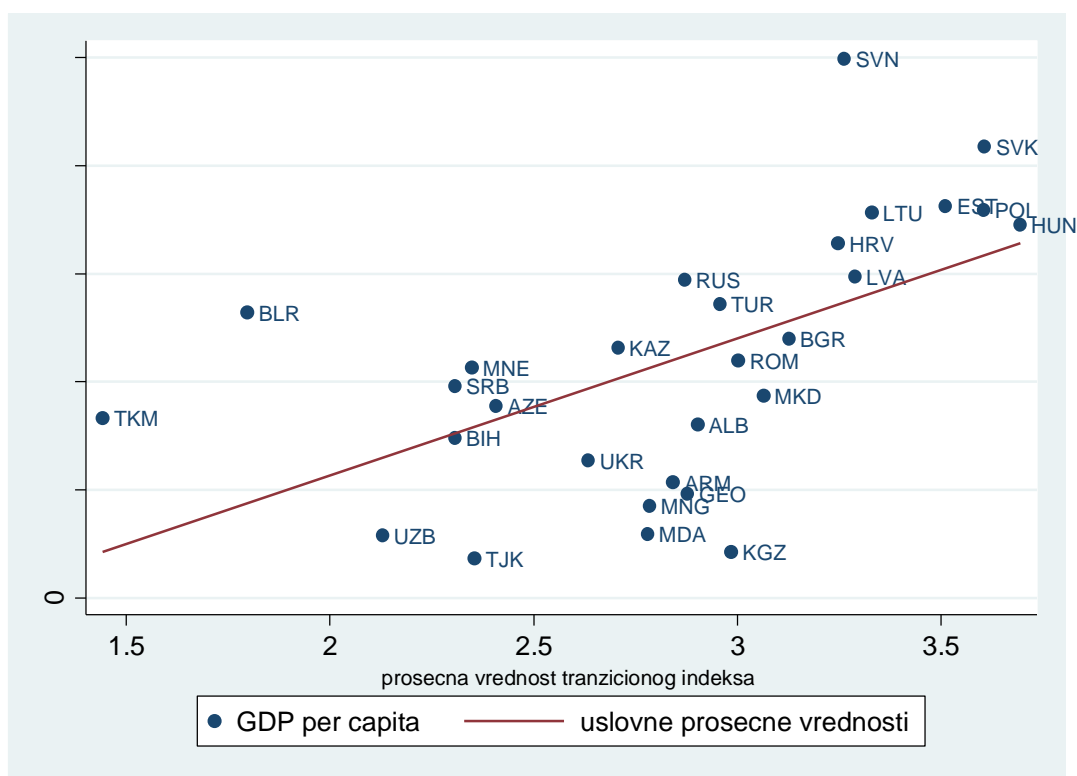


График 5.6. GDP *per capita* и вредност транзиционих индикатора

Извор: Аутор, на основу података ЕБРД

Прво, све земље које се налазе изнад регресионе линије имају веће вредности GDP-а *per capita* него што то предвиђају очекиване просечне условне вредности. То, истовремено, значи да, уколико посматрано просечне вредности у претходне две деценије, постоји значајан простор за унапређење економских перформанси кроз институционалну промене и адаптацију у различитим елементима, који сачињавају композитни транзициони индекс. Осим тога, у зависности од специфичног контекста сваке земље, вероватно је да су оне оствариле битна унапређења, или солидне резултате, у оним институционалним димензијама које су од кључне важности за функционисање економског система, и истовремено омогућиле виши ниво *per capita* дохотка него што би то био случај са неким другим диманзијама. Гранични или екстремни примери у овом контексту су Словенија и Туркменистан. Иако се налазе на различитим половима развоја у групи транзиционих привреда, и за једну и за другу земљу је карактеристично то да постоје огромни потенцијали за унапређење институционалне структуре, односно, њених различитих компоненти исказаних кроз транзициони индекс, чиме би, вероватно, и перформансе које би оствариле биле више.

С друге стране, вероватно би, с обзиром на актуелне нивое развоја, то имало и другачије импликације по економску динамику – код Туркменистана би стопе раста биле значајно интензивније, док би у случају Словеније оне биле више, али не и нарочито повећане. Додатно, случај Туркменистана указује на чињеницу да је при ниским нивоима развоја и економских перформанси исте могуће остварити и уз релативно нефункционално тржиште и пратећу институционалну структуру.

Други закључак који се намеће односи се на групу земаља које су оствариле просечне вредности транзиционог индекса изнад нивоа који би, сходно предиктивним вредностима модела, одговарао нивоу GDP-а *per capita*. Могућа интерпретација је у односу на претходни случај донекле различита. Наиме, вероватно је да су ове земље, од Узбекистана до Бугарске, оствариле већу вредност у оним сегментима транзиционог индекса, који, сходно специфичностима њихових националних економија, заправо нису били од круцијалне важности у стимулсању економске динамике и раста друштвеног производа. Осим тога, код оних привреда које се налазе у овој групи, а које имају највећа одступања, може бити реч, такође, о дубљим институционалним неконзистентностима, или снажним егзогеним утицајима, који су, упркос напорима у институционалној трансформацији, остали без ефекта на ниво GDP-а. Неконзистентности могу потицати од неусклађености формалне и неформалне институционалне структуре, или већ поменутих могућих великих разлика између институционалних промена у различитим сегментима формалне институционалне матрице, а који су обухваћени различитим категотријама транзиционих индикатора. Што се тиче егзогених шокова, они се, пре свега, односе на утицаје који потичу из политичке сфере, односно, нестабилности која прати овај систем, а што може оставити негативне последице на економске перформансе, без обзира на вредности и достигнућа у оним институционалним областима које директно тангирају оперативно функционисање социјалних и привредних актера у националној економији. Случајеви Киргизије или Грузије су илустративани у том контексту. Наиме, земље које су у непосредној прошлости, или у дужем периоду времена, имале, или имају, непосредно присутне или латентне конфликте суочавају се са катастрофалним последицама економску ефикасност. С друге стране, Албанија или Украјина су примери европских економија у којима компликоване политичке околности и социјалне тензије, које из

њих произилазе, вероватно, великим делом утичу на лошије економске перформансе од очекиваних.

Међутим, осим претходно истакнуте анализе корелације између GDP-а *per capita* и просечне вредности транзиционог индикатора, потребно је погледати и релацију која постоји између актуелних вредности транзиционих индикатора и висине GDP-а, а што је представљено Графиком 5.7.

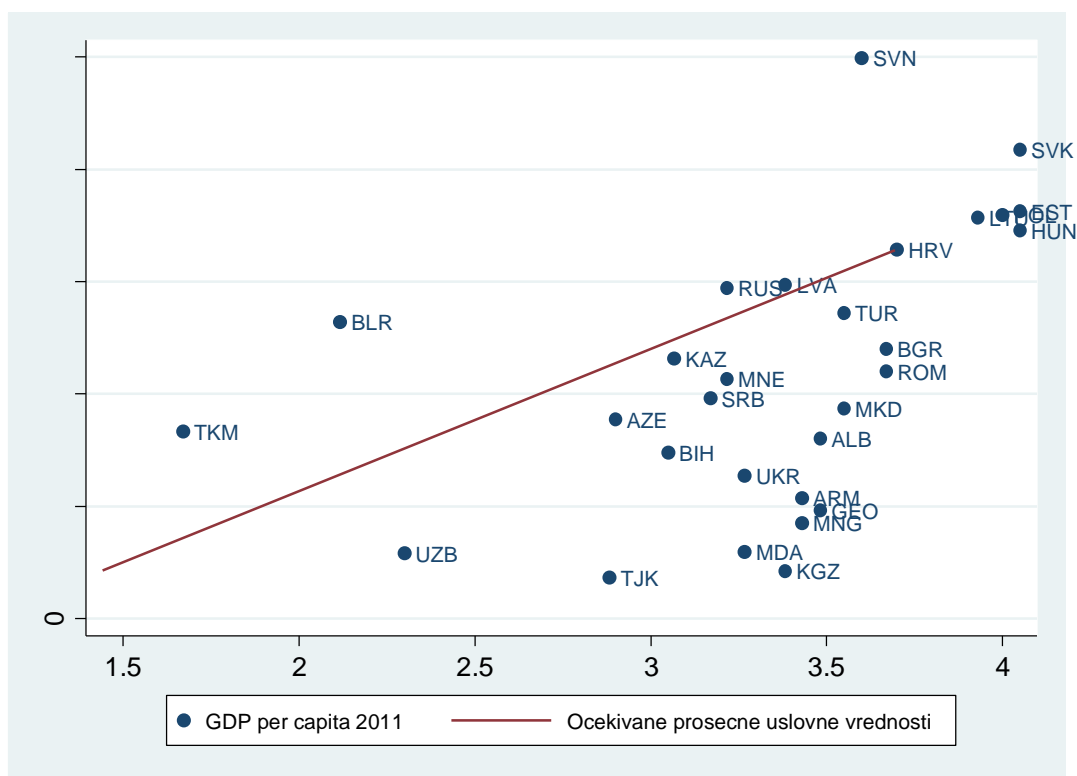


График 5.7. Просечна вредност транзиционог индикатора и GDP-а у 2011.

Извор: Аутор, према подацима ЕБРД-а

Када се погледају ове вредности, ту су закључци донекле другачији. Наиме, далеко већи број земаља се сада налази испод регресионе линије, што значи да су ове земље оствариле бољу просечну вредност транзиционог индикатора, него што је произведени аутпут *per capita*. За то можемо дати неколико објашњења, која су вероватно сва валидна, додуше у различитим размерама од земље до земље. С једне, стране, могуће је да је, као и у случају са просечним вредностима, остварени напредак у оним сегментима институционалне структуре који није од доминатне важности, или макар не изоловано посматрано, за успешно функционисање система. С друге стране,

могуће је да у националним економијама постоје одређене структурне институционалне противречности које чине да укупни ефекти на ниво економског благостања изостану. Осим тога, формални показатељи не морају одговарати и фактичком стању у одређеним привредама, чиме су вредности индекса прецењене. На пример, степен либерализације цена може бити прилично висок, али, уколико се цене у привреди формирају под утицајем монопола или олигопола, онда ће оне значајно одступати од, успостављених нивоа у условима тржишне конкуренције, што, свакако, има негативан утицај на укупне резултате који се у тој националној економији постижу. Као додатно објашњење може се навести и чињеница да резултати процеса институционалне трансформације долазе тек након одређеног времена. То посебно из разлога што у институционалној економији не постоји аутоматизам у дејству институционалних промена на економске перформансе, како је то иначе уобичајен случај у механицистичком неокласичном свету апстрактне економске теорије. Претходно, између осталог, подразумева и да дуго времена присутне девијације остављају снажнији и дугорочнији притисак на институционалне перформансе, тако да је историјаска путања развоја и овде од значаја у интерпретацији података. Тиме и дуго времена присутне институционалне девијације остављају дугорочне последице по функционисање економије.

Иако је регресиона линија на представљеним графицима само апроксимативна мера везе између нивоа дохотка и транзиционих индикатора, она ипак указује да без значајних побољшања у институционалној структури није могуће остварити и више нивое економског благостања.

С обзиром на истакнуте слабости посматрања GDP-а *per capita* и просечне вредности транзиционог индикатора, пре свега, у домену идентификовања утицаја појединачних институционалних категорија, неопходно је анализу ближе усмерити на поједине компоненте, односно показатеље прогреса у домену приватизације, либерализације цена, спољној трговини, конкуренцији и управљању предузећима.

2.2. Вредности приватизационог индекса и економске перформансе

У домену приватизационог индекса, потребно је, како је већ у уводу о транзиционим индикаторима истакнуто, правити разлику између приватизације „великог“ и „малог“ обима. Иначе, својинска трансформација је сматрана на почетку процеса транзиције круцијалним сегментом изградње тржишне привреде и неопходним предусловом динамизирања привредне активности. С друге стране, својинска права представљају једну од централних тема у институционалној економији, иако се она не односе искључиво на процес приватизације и по садржају су значајно шира од простог прекомпоновања својинских облика у привреди.⁹²⁵

Однос између приватизације великог обима и економских перформанси, односно GDP-а *per capita* представљена је Графиком 5.8, на основу којег можемо извући извесне закључке.

Оно што је уочљиво јесте да не постоји апсолутна једнозначност у тумачењу обима приватизације и ниво GDP-а у транзиционим привредама. Чини се да, када је приватизациони аспект у питању, а уколико се посматра представљени ЛСП индекс, само мали број транзиционих економија је у потпуности приближио власничку структуру оној која је карактеристична за развијене транзиционе привреде. То имплицира да су, у просеку, транзиционе привреде, са извесним националним специфичностима, имале не тако интензивне програме масовне приватизације.⁹²⁶ То се односи и на развијеније транзиционе привреде. Разлог за то се, превасходно, треба тражити, поготово у последње поменутиим привредама, у могућим великим политичким

⁹²⁵ Сам концепт приватизације је, на почетку транзиционог периода, пратио логику према којој је она требало да креира повољне политичке услове за креирање институција које би обезбедиле подршку приватној својини и њеном увећању, јер се процесом приватизације креирају различити приватни субјекти који онда врше притисак на владу да креира оне институције које су неопходне за њихово ефикасно функционисање. Дакле, сходно овом ставу, шира институционална трансформација би требало да прати својинску трансформацију, пре него да процес буде вођен у обрнутом смеру. Shleifer, A. & R. W. Vishny (1998), pp. 10-11. Колико је овај приступ био исправан велико је питање, али је, такође, и тешко поздано проценити какве би последице биле да је слеђен другачији правац институционалне изградње. Но, како је у овом делу истраживања акценат на вези која постоји између транзиционог приватизационог индекса и економских перформанси, детаљнија анализа процеса приватизације превазилази истраживачке оквири докторске дисертације.

⁹²⁶ О специфичностима и могућим узроцима релативно споре масовне приватизације у већини транзиционих привреда на самом старту, али што је делом и карактеристика каснијег периода, погледати у: Laban, R. & H. C. Wolf (1993).

и социјалним трошковима које је било могуће избећи захваљујући чињеници да је економски раст био подстакнут обилним и правовременим страним директним инвестицијама. С друге стране, специфична неформална институционална структура вероватно је делом обезбедила да губици, који су иманентно повезани са колективним власништвом, буду минимизирани. Међутим, не треба пренебрегнути чињеницу да, а што је такође видљиво са Графика 5.8, да најразвијеније земље имају и највеће вредности ових индикатора. То уједно значи и да је структурирање економије, која је доминантно заснована приватном власништву, у којој је преко 75% вредности предузећа у приватном поседу и у којој постоји ефективно корпоративно управљање, један од предуслова изградње ефикасног економског система.

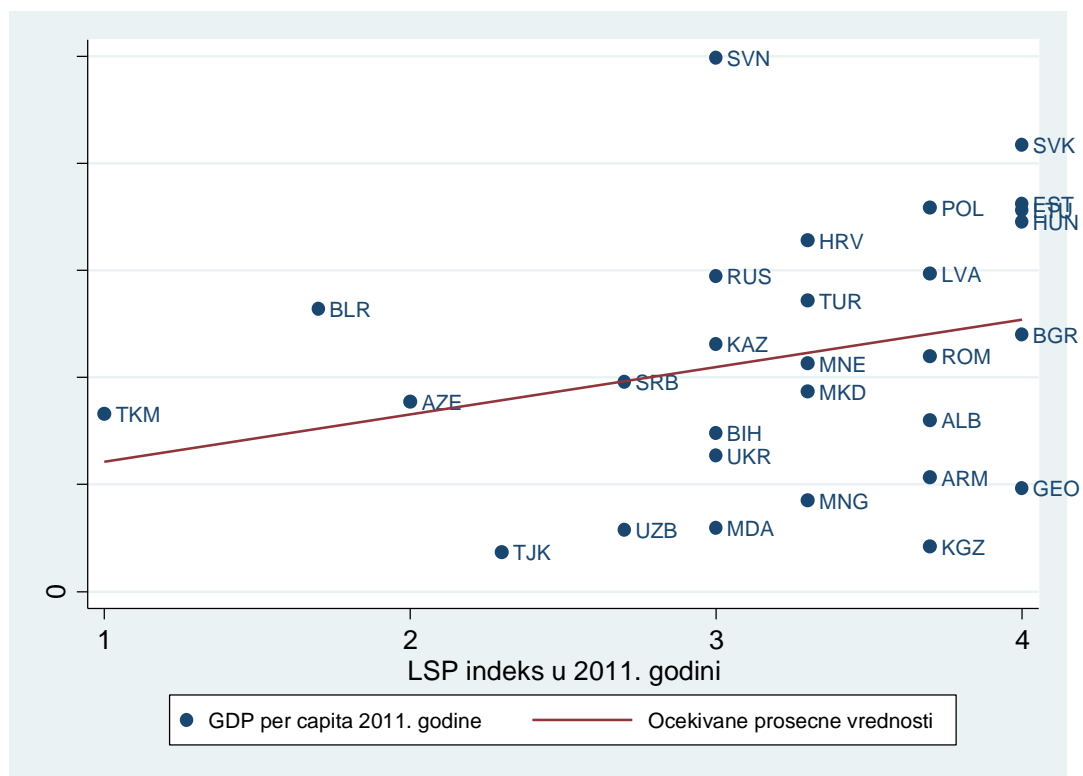


График 5.8. Очекиване просечне вредности GDP-а и приватизациони индикатор
Извор: Аутор, према подацима ЕБРД-а

С друге стране, уколико се погледају вредности овог индикатора за транзиционе привреде, које се налазе на средњем нивоу развоја или су слабо развијене, готово без изузетка, оствариле су далеко више резултате у домену масовне приватизације, него што је то случај са нивоом дохотка који се у њима креира. И у овом домену могуће је

направити извесне закључке. Наиме, њихови резултати од масовне приватизације су ограничени из једноставног разлога што реформе у многим другим сегментима нису пратиле дешавања у приватизациониј сфери, а ефикасно функционисање тржишног система захтева много изграђенију и разуђенију институционалну структуру од просте власничке трансформације. Осим тога, један део ових земаља је био, вероватно, принуђен на интензивнију приватизацију, због немогућности система јавних финансија да подржи даље функционисање и дуже реструктурирање великог броја привредних субјеката. С друге стране, остале институционалне специфичности и одсуство институционалних промена у сегментима који би требало да обезбеде ефикасне приватизационе резултате, вероватно, су изостале. То се, између осталог, испољило у високим нивоима концентрације у бројним тржишним сегментима који су, иако својински трансформисани, наставили да буду извор економских неефикасности. Другим речима, како је то назначено у оквиру дела о институционалним променама и анализи *D. Acemoglu*-а и *J. A. Robinson*-а (2006), гвоздени закон олигархије спречава такво институционално реструктурирање ових националних економија које би за резултат имало не само ефикаснију тржишну привреду, већ и адекватнију дисперзију дохотка у њима.

Осим анализе приватизационог индекса и његових могућих релација са економским перформансама, потребно је указати и на стање које се тиче приватизационих процеса малих размера. Вредност овог индекса и висине GDP-а је представљена Графиком 5.9. Овим индексом мери се степен у којем је држава присутна у типично тржишним сегментима привреде, односно, у малим и средњим предузећима.

Из графичког приказа уочљиво је да и привреде које су најразвијеније имају велике вредности овог индекса, што значи да су се из већине малих и средњих привредних субјеката повукле као власници, при чему вредност индекса корелира са онима у развијеним индустријским економијама, односно, она је већа од 4. Другим речима, са високим државним присуством у овом сегменту, мало је вероватно остварити и високе економске резултате. Изузетак је Белорусија, мада и она спада у земље са осредњим нивоом развоја, иако је боље позиционирана од многих других транзиционих привреда.

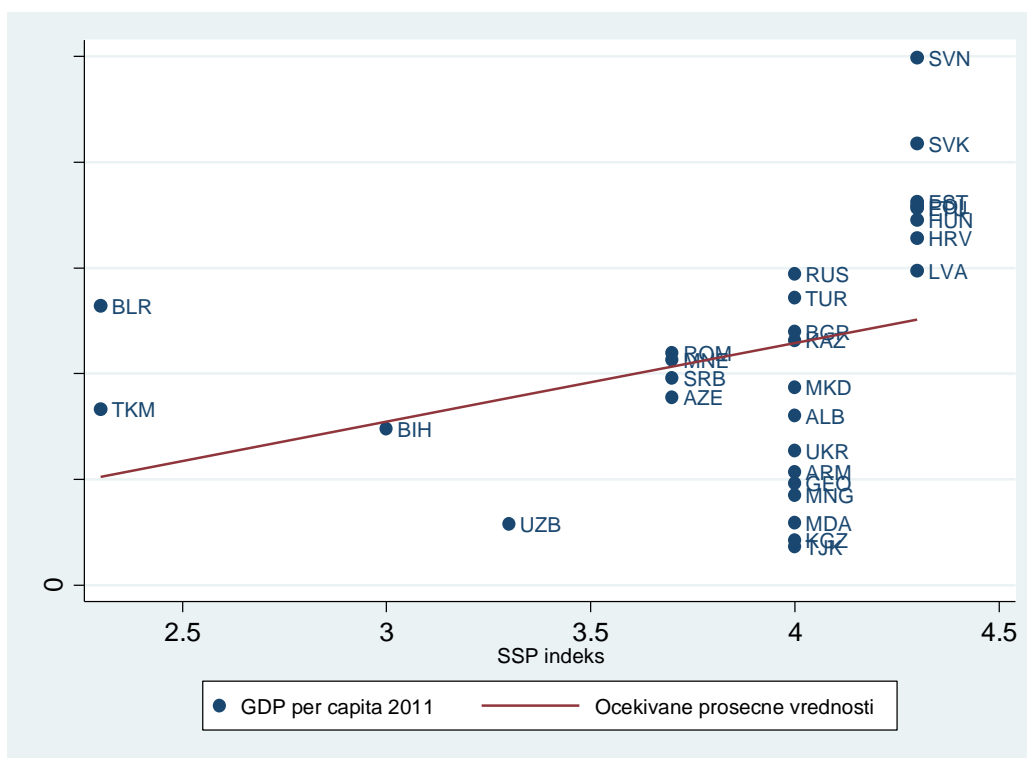


График 5.9. Приватизациони индекс малог обима и економске перформансе у 2011.
 Извор: Аутор, према подацима ЕБРД-а

Подаци, између осталог, указују и на чињеницу да је у већини транзиционих привреда успостављен и ефективан систем размене власништва над земљом, на шта овој индикатор додатно указује. С друге стране, без обзира на високе резултате, и вредности индекса код једног броја мање развијених привреда, а најдрастичније је то случај код Таџикистана, Киргистана и Молдавије,⁹²⁷ структурне институционалне неравнотеже у конституционалним правилима, и уопште у политичком систему, врше и даље снажан притисак на функционисање ових привреда, који не може бити једноставно превазиђен путем изолованог ослањања на реструктурирање власничких форми у привреди.

⁹²⁷ Ово је, иначе, у складу са закључцима великог броја студија које су се бавиле приватизацијом и њеним ефектима на ефикасност у транзиционим економијама. Тако, на пример, у једној од најобухватнијих студија, која је у великој мери заснована на резултатима бројних других истраживања, и која као таква има својеврстан мета-карактер, указује се да су ефекти приватизација, а што је видљиво и са представљеног Графика 5.9. били посебно лоши са аспекта ефикасности у најмање развијеним бившим совјетским републикама. Наиме, према студији *Estrin*-а и осталих приватизација је у овим земљама имала мали, или безначајан, утицај на перформансе када су предузећа продавана страним инвеститорима, а негативан, и само понекада безначајан утицај, уколико су била приватизована од стране домаћих инвеститора. Осим тога, потребно је напоменути да су ефекти процеса приватизације били значајнији и већи како је временски период који се од момента њихове приватизације посматра био дужи. *Estrin, S. et al. (2009), pp. 722-724.*

Оно што се може закључити из презентованих резултата јесте да често истицана опсервација, да приватизација није магично решење за проблема функционисања транзиционих привреда, већ да се мора ценити у односу и на друге институционалне карактеристике, има своју пуну валидност. Међутим, она јесте предуслов изградње динамичнијих привредних система, што је уочљиво на основу вредности и једног и другог приватизационог индекса код најуспешнијих транзиционих привреда.

2.3. Индекс управљања и реструктурирања предузећа и економске перформансе

Следећи у низу транзиционих показатеља односи се на вредности индекса који мери степен у коме је у предузећима присутна корпоративна контрола и степен у којем се она ослања на тржишне сигнале. Овај показатељ указује, између осталог, и на степен у којем су ранија озбиљна оптерећења систему, а која су потицала од слабе финансијске дисциплине и тзв. „меког буџетског ограничења“, одстрањена. Али, не само то, већ и којој у мери је легислативни оквир који регулише стечај развијен у складу са традицијом која постоји у тржишним привредама. Осим тога, овај индикатор указује и на то, у којој мери су на корпоративном нивоу креирани услови за нове инвестиције, не само од већинских власника, већ и од власника мањинских пакета хартија од вредности.

Основне карактеристике овог индикатора представљене су на Графику 5.10, као и његова корелација са економским перформансама у 2011.

Слично индексима који илуструју интензитет и резултате приватизације, и у случају реструктурирања и успостављања институција квалитетнијег корпоративног управљања оне привреде које су успешније и релативно високих нивоа GDP-а имају, без изузетка, боље вредности овог индекса. С друге стране, оне привреде где је држава још увек веома екстензивно присутна у привредном амбијенту, бз обзира да ли су оне у групи средње развијених или слабо развијених транзиционих привреда, попут Белорусије и Туркменистана, имају очекивано и ниже вредности ових показатеља. Оно што је упечатљиво, јесте да је нагиб криве релативно оштрији у односу на оне линије очекиваних просечних вредности које су представљене за приватизацију, чиме се чини као да је овај индекс од веће релативне важности у односу на претходно анализирание.

Међутим, потребно је истаћи и да је сређивање институционалног оквира у овом сегменту „фино“ подешавање институционалне структуре у односу на фундаменталне захвате у процесу институционалних промена, тако да и није могуће очекивати високе вредности овог индекса у привредама, које нису извршиле фундаменталне институционалне промене, између осталог, и у домену власничке трансформације.

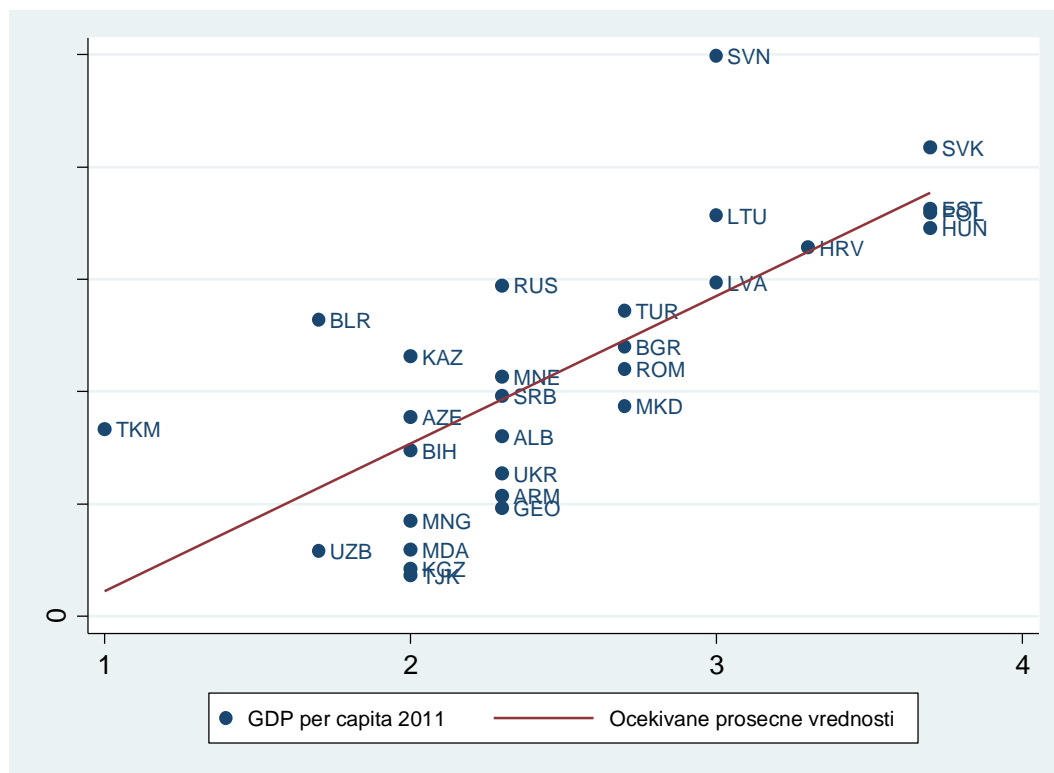


График 5.10. Индекс управљања и реструктурирања и економске перформансе
 Извор: Аутор, према подацима ЕБРД-а

Другим речима, без обзира колико напора било улагано у осмишљавање ефикасних институционалних решења, која би омогућила тржишну егзистенцију под једнаким условима свим привредним субјектима у одређеној националној економији, ипак су утицаји из базичног политичког и економског окружења од одлучујуће важности за њихову ефективност и ефикасност. С друге стране, уколико је велики број великих фирми, које имају класичну тржишну делатност, и које не представљају природне монополе или не обезбеђују јавна добра, у државном власништву, услед логике политичког процеса и „слабог“ ширег институционалног амбијента, вероватно је да ће оне у овим привредама имати релативно велики приступ јавним ресурсима

(расходима), чиме ће и финансијска дисциплина и квалитет корпоративног управљања, укључујући ту и контролу, бити испод потреба и захтева ефикасних тржишних трансакција. Студија *S. Djankov*-а и *P. Simon*-а подупиरे овакву врсту интерпретације. Наиме, они су дошли до закључка да је приватизација веома снажно повезана са већим напорима ка реструктурирању предузећа, при чему су и економски ефекти ових напора често веома велики – доприносили су расту предузећа неколико процентних поена.⁹²⁸

Оно што је ипак недвосмислено уочљиво, јесте да су оне привреде у којима је низак ниво дохпотка по глави становника имале и најлошије вредности овог индикатора. То само указује, да без коренитих реформи у конститутивним деловима система, не може се говорити о напретку у деловима који додају велику вредност, али који, у извесном смислу, представљају резидуалну институционалну модификацију. Осим тога, чак и оне земље које су најуспешније, а међу њима поготово Словенија, дуго су времена могле да амортизују негативне појаве које се иманентно појављују са лошијим параметрима у домену реструктурирања и управљања, али и приватизације. Међутим, тржишна економија има границе које у таквим условима, пре или касније, остављају снажне последице. Када ће доћи до испољавања негативних последица зависи примарно од специфичних дејстава која долазе од других институционалних димензија и њихове мађусобне конфигурације, али и од интензитета негативних последица које се појављују у систему неефикасног, или релативно ефикасног, система корпоративног управљања,.

Из саме суштине функционисања тржишног система, произилази значај институција корпоративног управљања. Наиме, оне јесу претпоставка у читавом низу итерација и институционалних услова ефикасне алокације ресурса, и на њој заснованих економских перформанси. У условима у којима постоји релативно лака доступност ресурса, којима би се покрили губици који произилазе на основу одсуства финансијске дисциплине, мотивација за продуктивно ангажовање и иновативни капацитети предузећа биће свакако инфериорнији него у оним системима у којима постоји јасан систем контроле и одговорности, али и привилегија, које произилазе на основу добрих пословних резултата.

Осим претходно истакнутог, релативно ниске вредности овог индекса указују, посредно, и на друге штетне појаве које су озбиљна препрека ефикасном пословању у

⁹²⁸ Djankov, S. & P. Murrell (2002), pp. 740-741.

транзиционим привредама, односно, на корупцију и *rent seeking*. Наиме, што су издавања из буџета већа, и што је финансијска контрола слабија, то ће ова предузећа бити, вероватно, више оптерећена неефикасностима која произилазе из утицаја интересних група, али и нерационалностима узрокованих раширеном корупцијом.

Из претходне анализе непосредно је уочљиво да, институције које подржавају успостављање квалитетног система корпоративног управљања јесу неопходан, али не и довољан, услов ефикасног привређивања у транзиционим економијама. С друге стране, готово је немогуће изградити ефикасне институције корпоративног управљања и извршити успешно реструктурирање предузећа без одговарајућих дубинских промена у тржижишном амбијенту. То подразумева и успостављање функционалне демократије, односно, ефикасних политичких институција, што јесте, такође, један од предуслова, како државна предузећа више не би била механизам путем којег се решавају проблеми у домену расподеле, и како би она постала ефикасни носиоци иновативне, и уопште динамичне привредне активности.

И још један од закључака је потребно навести на крају. Наиме, све посматране транзиционе привреде, без изузетка, од свих транзиционих индекса управо су у домену корпоративног управљања оствариле најниже вредности. То сведочи о чињеници да, иако је ефикасно корпоративно управљање од круцијалне важности за успешно функционисање пословних субјеката и привреде у целини, ипак се институционалне промене у овом сегменту могу очекивати тек у каснијим транзиционим фазама, и оне су, по природи ствари, биле много градуелније уколико се посматрају доступне временске серије.

2.4. Либерализација цена и спољне трговине и економске перформансе

Што се тиче либерализације, можемо рећи да је већина транзиционих привреда у овом сегменту постигла највеће резултате, односно, да су индекси ценовне либерализације, у просеку, највећи. Већина земаља, без обзира да ли оне спадају у групу успешних, или мање успешних, транзиционих привреда, забележила је вредност овог индекса 4 (11 привреда) или чак 4,5 (12 привреда), што је максимална вредност овог индикатора. То је уочљиво и на основу Графика 5.11.

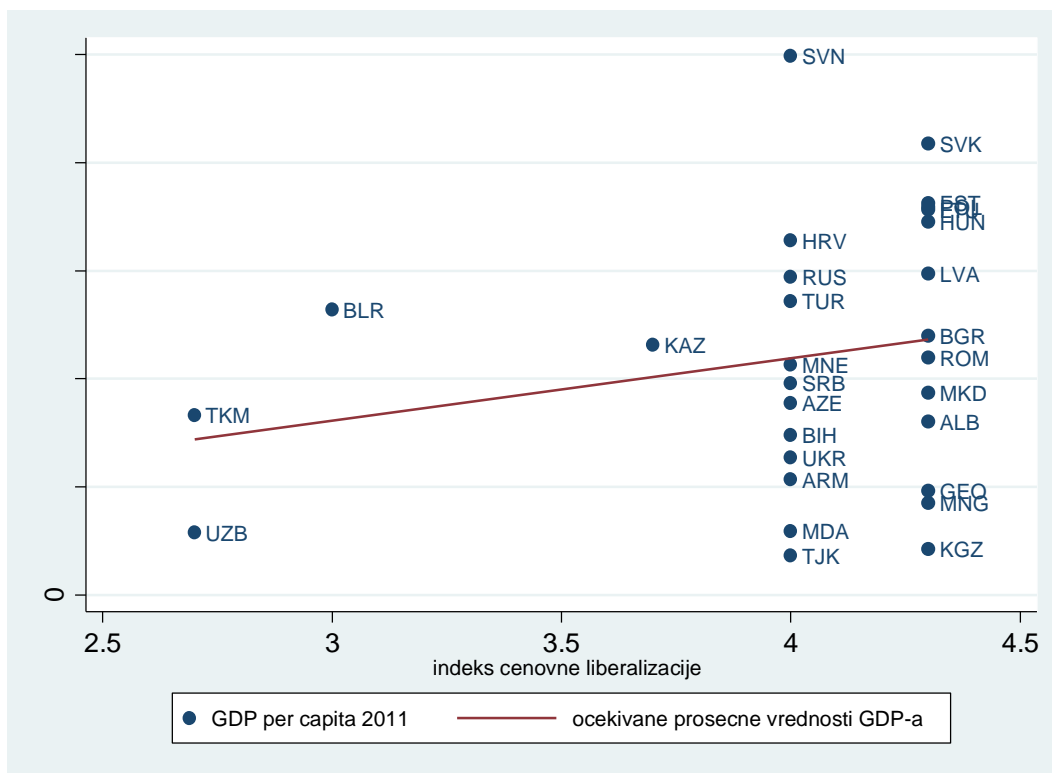


График 5.11. Ценовна либерализација и GDP *per capita* у 2011.

Извор: Аутор, према подацима ЕБРД-а

Као што се може приметити на графику, само мали број транзиционих економија је задржао распрострањену контролу цена. Линеја просечних условних очекиваних вредности сугерише да, између степена контроле цена и економских перформанси постоји директна веза. Тиме се на специфичан начин потврђује теза да тржишне цене имају незаменљиву улогу у процесу производње и размене. Међутим, потребно је нагласити да је, на самом почетку процеса транзиције, већина ових привреда управо своју економску политику базирала на потпуном препуштању процеса формирања цена тржишним снагама понуде и тражње, што је у каснијим периодима само задржано. Другим речима, интегрални елемент „шок терапије“ састојао се у (скоро) потпуној либерализацији свих продукционих и већине робних тржишта.⁹²⁹

⁹²⁹ Када говоримо о либерализацији цена, интересантан је пример једне друге специфичне „транзиционе“ привреде. Реч је о Кини која је 1984. започела са либерализацијом, али је имала континуирани раст GDP-а, који се у првој декади након ове либерализације повећао за 80%. Иначе, овде је либерализација била тзв. дуалног типа, у смислу да су планирани аутпут, планиране цене биле задржане, али и планирани уговори о набавкама и испорукама су били замрзнути на претходном нивоу, а њихово спровођење је било мандаторно. Цене и количине су биле либерализоване у свим секторима за додатне количине, односно маргинални производ, што је значило да су произвођачи

Оно што је индикативно на основу институционалне економије, а поготово теорије институционалних промена, јесте да је тржишно формирање цена један од предуслова за успешну институционалну трансформацију, како би евентуалне промене у релативним односима цена одиграле улогу у креирању ефикаснијих институционалних решења и ефикаснијој алокацији ресурса и иновативнијим активностима социјалних актера. Међутим, такође је очигледно да либерализација цена представља безначајан инструмент у изградњи ефикасног економског система уколико није праћена дубљом и свестранијом институционалном трансформацијом. Уколико су задржане релативно ригидне структуре на производним и услужним тржиштима, онда ће либерализација цена имати готово искључиво погубне социјалне последице, при чему, вероватно, неће водити, или ће имати неутралан утицај на економску ефикасност.

С друге стране, кретања овог индикатора указују на још једну специфичност процеса изградње тржишних система у наведеним економијама. Она се односи на његову иререверзибилност. Другим речима, на слободно тржишно формирање цена се релативно једноставно прешло, при чему, када су тржишне цене једном успостављене тај систем није мењан. Могуће разлоге можемо тражити у деловању бројних фактора. С једне стране, преовлађујуће је убеђење свих *mainstream* економиста и економских школа да је контрола цена погубна по функционисање привредног система. С друге стране, приватизовани субјекти су у стању да врше утицај на креаторе економске политике на начин да одређени привредни сегменти остану ван граница државне контроле. Дакле, услед *rent seeking* активности. Додатно, с обзиром да је већина транзиционих економија, ако не и све, своју активност базирала на приливу страног капитала, систем интензивније контроле цена би имао лоше последице по развој мултилатералних токова генерално, а на инстрани директне инвестиције посебно. И последње, али не и мање значајно, утицај бројних међународних финансијских институција, и зависности транзиционих привреда од овог типа екстерног финансирања, чине такву врсту политика неизводљивом.

У закључку о односу контроле цена и економских перформанси можемо рећи да би гарантовање слободе деловања тржишног механизма у домену тржишног формирања цена, требало да буде праћено и дубљим институционалним променама

били слободни да сами дефинишу цене, да уговарају слободно са муштеријама по свом избору и да задрже профит остварен на тржишту. Roland, G. (2002), pp. 38-40.

које би требало да делују на подстицање тржишних маказа, а превасходно политике конкуренције.

Што се тиче индекса спољно-трговинске либерализације транзиционих привреда, ту је, слично као и код ценовне либерализације, уочљива висока вредност овог индекса за већину посматраних економија. Подаци су представљени Графиком 5.12. Наиме, убедљива већина ових привреда има максималне вредности овог индекса, што значи, уједно, да су оне и чланице СТО. Осим тога, не постоји успешна транзициона привреда, која је свој развој базирала на релативно аутархичном развоју. Изузетак, донекле, представља Русија која је, због специфичности у погледу величине и географског положаја, своју развојну стратегију базирала на затворенијем спољно-трговинском моделу. За друге транзиционе привреде се, наравно, може поставити питање алтернатива и њихових домета, при чему је потребно нагласити да закључци већине студија истичу значај деловања спољне трговине на економске перформансе у дугом временском периоду.⁹³⁰

На крају, као и код либерализације цена, и либерализација спољно-трговинских токова је представљала саставни елемент иницијалног пакета реформи на почетку транзиционог пута. Оне економије које су у овом периоду своју трансформацију базирале на релативној затворености, попут Белорусије или Узбекистана или Туркменистана, у каснијем периоду се остале релативно затворене и са чврстом контролом размене добара и услуга. С друге стране, иницијално спроведена либерализација спољне трговине у већини транзиционих привреда, остала је до данас актуелна, чак са извесним продубљивањем, које се огледа у чињеници да је велики број њих постао члан СТО. Другим речима, и у овом домену је уочљива својеврсна зависност пута, која указује да једном успостављене институционалне путање временом окоштавају на начин да их је тешко модификовати, а у случају транзиционих привреда и немогуће, са изузетком Русије, донекле.

⁹³⁰ Међутим, потребно је истаћи да су ти односи утицаја спољне трговине најчешће неразлучиво повезани са другим аспектима који су од суштинског значаја у једначинама раста. Тако на пример, сходно закључцима до којих су дошли *S. S. Makki* и *A. Somwaru* на примеру 66 земаља развоју током претходне три деценије сугеришу да су стране директне инвестиције (СДИ), трговина, људски капитал и домаће инвестиције представљале значајне изворе раста за већину земаља у развоју. Притом, посебно снажна позитивна интеракција је била између СДИ и трговине у подстицању економског раста. Више видети о томе у: *Makki, S. S. & A. Somwaru (2004), pp. 798-800.*

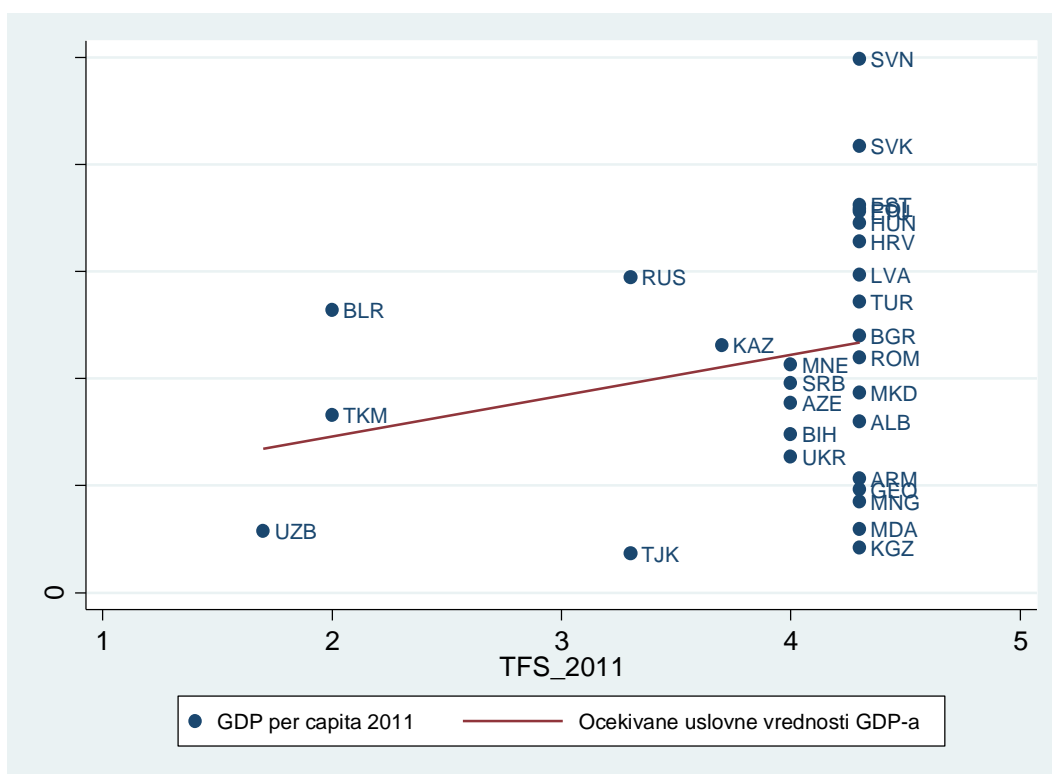


График 5.12. Однос вредности индекса спољно-трговинске либерализације и GDP *per capita* у 2011.

Извор: Аутор, према подацима ЕБРД-а

2.5. Индекс конкурентности и економске перформансе

На крају прегледа транзиционих индикатора, неопходно је указати на утицај и везе које постоје између конкурентности домаћих тржишних структура и економских перформанси. Иначе, конкуренција се, још од времена класичних економиста па све преко радова *P. Schumpeter*-а и његовог концепта „краативне деструкције“, али и већине других праваца и школа, посматра као незаменљив инструмент и покретачка снага изградње и развоја снажније и иновативније привредне структуре.

Вредности индекса конкурентности, и релација са оствареним перформансама за 2011, представљени су Графиком 5.13. На Графику 5.13. је представљена, између осталог, и линија очекиваних условних просечних вредности GDP-а, у зависности од вредности индекса конкурентности.

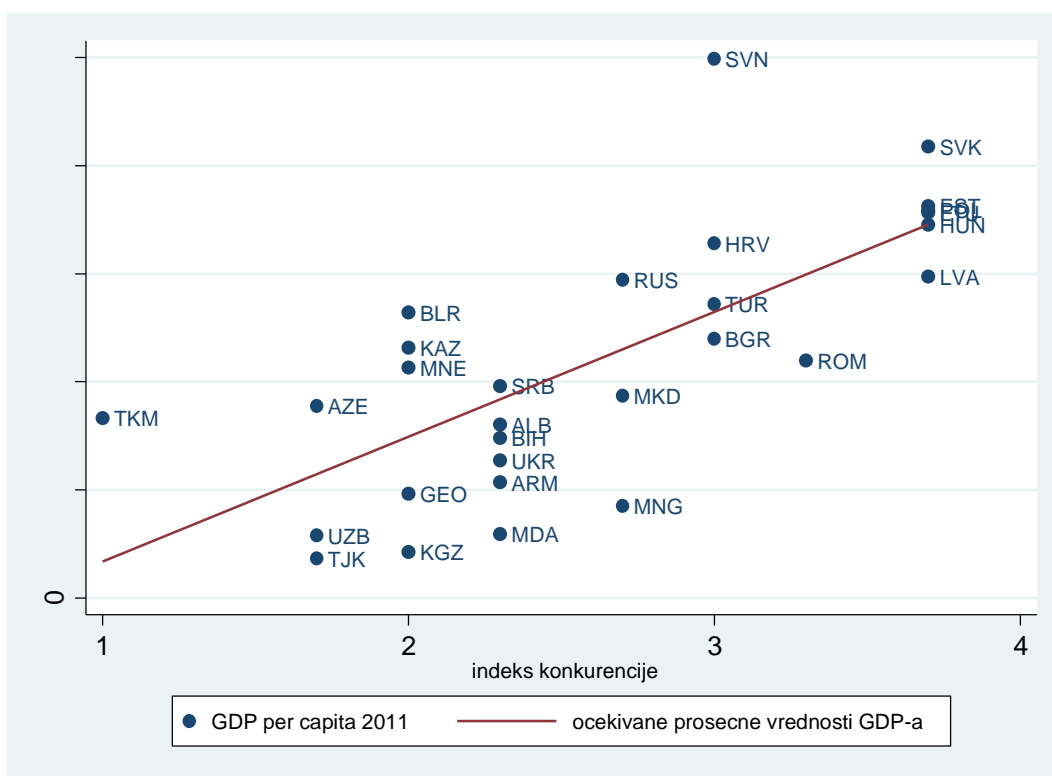


График 5.13. Индекса конкуренције и економске перформансе

Извор: Аутор, према подацима ЕБРД-а

И овде, као и код индекса који мери квалитет корпоративног управљања и реструктурирања предузећа, транзиционе економије су, у просеку, бележиле најлошије резултате. Другим речима, изградња тржишне структуре која би била базирана на односима конкуренције на страни понуде, али и на страни тражње, у великој мери се показала као посебно тежак задатак.

Уочљиво је да не постоји земља која нема пратећи легислативни институционални оквир, који би требало да обезбеђује деловање конкурентских снага, изузев Туркменистана. Међутим, код ове националне економије коначне перформансе су одређене, пре свега, великим залихама природног гаса и других сировина, преваходно памука, тако да реалан утицај одсуства институционалног оквира, којим би се обезбеђивала и гарантовала конкуренција, али и јако ниска вредност GDP-а, не може једноставно бити процењен. Слична је ситуација и са другим земљама које не бележе високе вредности овог индекса, а опет имају релативно високе нивое *per capita* дохотка, попут Словеније, Хрватске, Азербејџана или Белорусије. Оне своје економске перформансе базирају, у великој мери, на изворима који се налазе или у специфичним

политичким, историјским или ресурсним објашњењима. Међутим, изградња ефикасне и иновативне економије, макар према већини економских школа, али и искустава у индустријализованим привредама, није могућа без система легалних правила, којима би се гарантовала слобода избора код потрошача и ривалитет код произвођача и пратећих услужних делатности, превасходно трговине, на унутрашњим тржиштима.

Додатно можемо истаћи, а што је слично закључцима који произилазе на основу анализе других транзиционих индикатора, да не постоје земље које имају висок ниво привредне активности, а одсуство регулаторног оквира којим би се, у извесном, релативно високом степену, гарантовала компетитивност тржишних снага. То је на презентираним графикама уочљиво тако што ниједна развијена транзициона економија нема вредности индекса које су мање од 3.

Оно што можемо навести као делимично објашњење релативно великог одступања вредности индекса конкурентности и нивоа GDP-а који би њему одговарао код најразвијеније транзиционе земље, односно Словеније, јесте чињеница да је, уз високе вредности других кључних институционалних параметара, утицај релативно лоших резултата у индексу конкурентности (3) и корпоративног управљања (3)⁹³¹ у великој мери био ублажен квалитетним неформалним институционалним окружењем и другим битним формалним институцијама (попут оних које односе се на судство), а што се, примарно, манифестовало кроз ниске вредности корупције. Осим тога, висока стартна позиција је, такође, у извесном степену, допринела томе. Међутим, одсуство озбиљнијих реформских напора у овим сегментима, не производи тренутно дејство на економске перформансе, већ његов утицај долази са релативним закашњењем и може бити прилично снажан. Искуство Словеније, и потреба за темељнијом

⁹³¹ На овом месту је потребно истаћи и специфичну везу која постоји између ова два индекса, односно, институционална домена. Наиме, сходно резултатима студије *V. Bilsen*-а и *J. Konings*-а, између ова два показатеља, посебно на вишим нивоима перформанси, постоји јасна међузависност, и то не само у домену економске ефикасности, већ и у домену запослености. Наиме, ови аутори су утврдили да конкуренција у Мађарској, уз солидне показатеље корпоративног управљања, има позитиван утицај на додатно запошљавање. С друге стране, резултати у Бугарској и Румунији су другачији, код којих је утицај конкуренције на додатно запошљавање негативан у сектору трговине, а не постоји у производном сектору. Bilsen, V. and J. Konings (1998), pp. 444-445. У погледу различитих трендова који постоје у наведеним земљама, вероватно објашњење можемо тражити управо у различитим нивоима оствареног развоја ових привреда. Наиме, у Бугарској и Румунији, које су се налазиле на 30,5% и 44,3% нивоа GDP-а Мађарске 1998. године, фирме нису следиле стратегије развоја, већ редукције трошкова, а при таквим пословним стратегијама најснажнијем притиску је изложена запосленост.

институционалном реконструкцијом, између осталог, и у овим сегментима су постали нарочито очигледни током 2012. и 2013.

Иако, како је то уочљиво са Графика 5.13, и у релативно затвореном, и олигополски или монополски структурираном, тржишном амбијенту могу бити остварени релативно високи нивои националног дохотка, ипак је то контекстуално условљено и често, ако не и искључиво, ресурсно базирано. Међутим, управо ова карактеристика националних економија, односно, базирање раста на природним ресурсима представља озбиљан изазов дугорочној функционалности економских система.⁹³² Осим тога, ресурсно базиран раст подразумева и велики број екстерних ризика који се тешко могу контролисати, тако да се национална економија налази под великим притиском кретања у екстерном окружењу, па су могуће и велике осцилације, што негативно утиче на коначне резултате.

Генерални закључак који можемо извести јесте да конкуренција и увођење оних институционалних решења, којима би се подстакло деловање конкурентских снага, представља битан механизам којим се може остварити значајно унапређење економских перформанси у транзиционом контексту. До њега би дошло како директно, тако и индиректно. Наиме, директан начин би се односио на то што би конкурентски притисци деловали на повећане приходе фирми, а који би настали као последица већег улагања у технолошке и организационе иновације.⁹³³ С друге стране, тиме би дошло и до дисперзије економске моћи, чиме би утицаји на политичку сферу и легислативни оквир значајно опали, а шансе за квалитетнија формална правила порасле. На тај начин,

⁹³² То је највидљивије из чињенице да ће, у условима тако конципиране стратегије раста, велике инсајдерске интересне групе, економске или бирократске, вероватно тежити да блокирају легалне реформе које би редуковале њихову моћ, или подриле њихове интересе. Током времена, јака економска моћ води великој неједнакости у расподели богатства, што, вероватно, може утицати на раст политичке нестабилности. Ова нестабилност ће, на тај начин, утицати на економске и социјалне агенте да они појачају краткорочну перспективу и у том смислу ће преферирати личну корист и њену максимизацију, а што се односи на трансфер средстава, док ће инвестициона и иновативна оријентација бити од секундарног значаја. Roland, G. (2002), p. 44.

⁹³³ О томе колико је конкуренција као концепт битна у транзиционом контексту сведочи студија *W. Carlin* и остали која је показала, а што је базирано на посматрању раста, односно пада, продаје у 3288 транзиционих фирми, да су оне фирме које су се сусретале са једним до три конкурента имале раст годишње продаје од 11%, оне које су имале већи број конкрената 2% (што је вероватно значајним делом варијација међу различитим привредним секторима у којима се фирме надмећу), док су оне фирме које су монополисти забележиле губитак преко једног процента. Међутим, битно је истаћи и да су интервали поузданости знатно ужи у случају фирми које послују у конкурентском амбијенту и оних у монополском, што указује на чињеницу да губици у монополским условима могу бити и знатно тежи, мада, исто тако, монополи могу остварити и позитивне резултате, али максималне вредности до 1%. раста прихода. Више о овоме видети код: Carlin, W. *et al.* (2004), pp. 4-5.

биле би створене претпоставке за ефикаснији процес институционалних промена и, на основу њих, резултирајућих виших нивоа развоја националних економија.

3. Владавина права и економска ефикасност у транзиционим привредама

Како истиче *D. C. North*, „еволуција државе из средњовековног „мафија-типа“ ка форми која обухвата модерне легалне институције и инструменте, главни је део историје слободе“,⁹³⁴ а једно од кључних обележја или одредница те нове државе представља, управо, оно што се у економској, правној и политичкој теорији означава и подразумева под појмом „владавине права“. Иако, генерално посматрано, владавина права као институционална димензија представља доста разнолик концепт,⁹³⁵ ипак се најчешће указује на две њене доминантне димензије.

Прва компонента односи се на власничка права и степен њихове заштите у националним економијама. Притом, власничка права, односно степен њихове заштите, указују на обим у којем постоје одговарајући услови да појединац акумулира приватну својину, а која је заштићена јасним законима које у потпуности спроводи држава. Као таква, она непосредно илуструју степен у коме закони одређене земље штите приватна власничка права и степен у коме држава обезбеђује њихову ефикасну примену у пракси. Осим тога, на основу заштићености власничких права, такође, процењује се вероватноћа да ће доћи до експропријације приватног власништва, али се указује и на степен независности судства, на степен присуства корупције међу правосудним органима, и способност појединаца и пословних људи да обезбеде спровођење уговора.

Индекс владавине права,⁹³⁶ па тиме и заштите власничких права, који се у домену истраживања економских перформанси и њихове условљености заштитом власничких права у дисертацији користи јесте онај који је конструисала Херитиц Фондација

⁹³⁴ North, C. D. (1989b), p. 1323.

⁹³⁵ Интересантно је напоменути да је владавина закона је израз који је настао у XVI веку, а који је популаризован од стране британског правника *Dicey*-а у XIX веку, иако је још и Аристотел говорио о потреби да закон треба владати. (Aristotle, *Politics*, Book 3, Ch. 16) Овај појам односи се на ауторитет и утицај који закон има у друштву. Другим речима, владавина закона подразумева принцип према коме се сви чланови друштва, укључујући и оне на власти, сматрају једнаким субјектима пред јавно утемљеним легалним правилима и процесима.

⁹³⁶ Овај индекс *Heritage Foundation* је конструисан на основу различитих извора који у зависности од приоритета могу бити рангирани као: Economic Intelligence Unit, *Country Commerce*, 2009-2012; U. S. Department of Commerce, *Country Commercial Guide*, 2009-2012; U. S. Department of State, *Country Reports on Human Rights Practices*, 2009-2012; као и одређеног броја новинских и медијских стручних чланака.

(*Heritage Foundation* – у даљем тексту ХФ). Земље су рангиране тако да што је већи степен легалне, законске заштите власничких права, то је и већи скор који одређена земља има, односно, већа је вредност индекса.⁹³⁷ Уколико одређена земља има међуре­зултат, онда је он тако и означен. На пример, ако је индекс заштите власничких права између 70 и 80, онда се узима средња вредност, односно 75.

Другу компоненту владавине права чини „слобода“ од корупције. Наиме, бројне студије су проучавале и утврдиле значајне кон­секвенце које корупција оставља по економску ефикасност,⁹³⁸ нарушавајући сигурност и слободу у економским односима, што води девијацијама у квалитету трансакција које се закључују у одређеном економском систему. Постоји већи број извора из којих је кон­струисан индекс слободе од корупције,⁹³⁹ а његова вредност се, као и код индекса заштите власничких права, креће од 0 до 100.⁹⁴⁰

3.1. Заштита власничких права и економска ефикасност у транзиционим економијама

У економској теорији уопште, а посебно у оквиру институционалне економије, постоји консензус, од *A. Smith*-а до *D. C. North*-а и других савремених теоретичара, да је

⁹³⁷ Вредности индекса се крећу од 0 до 100, са могућих 11 вредности (0, 10, 20, ..., 100), и још 10 граничних вредности (5, 15, 25..., 95). Притом, свака од наведених вредности има сасвим одређену „тежину“ у објашњењу степена заштите власничких права у одређеној земљи. Тако на пример, ако је вредност индекса 100, то онда значи да приватно власништво у потпуности гарантовано од стране система државних институција, да судски систем спроводи уговоре ефикасно и брзо. Осим тога, правосудни систем кажњава оне који бесправно конфискују приватну својину, не постоји корупција и мала је вероватноћа експропријације. Дијаметрална супротност је када би вредност индекса била 0, што подразумева да је у таквој земљи приватно власништво ван закона, и да сва својина припада држави, као и да је корупција ендемична појава и да људи немају приступ судској заштити својих права.

⁹³⁸ Можда најзначајнија, свакако најилустративнија, и квантитативно најсадржајнија у овом погледу је студија *P. H. Mo*-а, који је дошао до закључка да 1% раста у нивоу корупције води реду­кцији стопе економског раста од 0,72%. Притом, најважнији механизми негативног утицаја корупције на економски раст односе се на то што она изазива политичку нестабилност, која у укупном негативном ефекту учествује са 53%. Осим тога, велики је и значајан негативан утицај на удео приватних инвестиција и на хумани капитал. Више видети о томе у: *Mo, H. P. (2001), Corruption and economic growth, Journal of Comparative Economics, Vol. 29, No. 1, pp. 66-79, p. 76-77.*

⁹³⁹ Примарно је кон­струисан на бази података из извештаја *Transparency International* (тзв. CPI индекс), који се базирају на перцепцији распрострањености корупције у друштву. Осим овог извора, коришћени су и подаци из: *U. S. Department of Commerce, Country Commercial Guide, 2009-2012; Economist Intelligence Unit, Country Commerce, 2009-2012; Office of the U.S. Trade Representative, 2012 National Trade Estimate Report on the Foreign Trade Barriers*, као и официјални државни (САД-а) подаци за сваку земљу.

⁹⁴⁰ С обзиром да се вредности поменутог CPI индекса крећу од 0 до 10, онда су они помножени са 10, како би се добила упоредива скала са другим институционалним индексима. Притом, интерпретација индекса је таква да што су веће његове вредности мање је корупције у друштву, и обратно.

слаба заштита власничких права лоша за економски раст.⁹⁴¹ Прелазак са централно-планског начина привређивања, који је био карактеристика транзиционих привреда у пола века дугој историји развоја (код неких и дуже), на изградњу тржишне економије, као једну од централних карактеристика, имао је и промену у режиму власничких права, и то у свим сегментима. Ти се сегменти односе како на власничку форму, тако и на механизме заштите и обезбеђивања поштовања правила која одређују власничке односе приликом стварања, употребе или размене права власништва. У домену форме, трансформација се превасходно заснивала на померању од јавног и државног ка приватним власничким формама,⁹⁴² док се у домену заштите и обезбеђивања спровођења права власништва трансформација базирала на новом, и са тржишним механизмом усклађеном, легислативном оквиру и државној организацији са јаснијим поделама функција међу појединим организационим целинама, пре свега, између законодавне, судске и извршне власти.

Међутим, ако погледамо показатеље степена заштите власничких права у транзиционим економијама, а што је представљено Графиком 5.14, уочљива је велика разлика која се појављује између реалних и могућих вредности у овом домену. Из тога можемо закључити колики потенцијални негативни утицај ова варијабла врши на укупну економску ефикасност, као и да се у њој састоји значајно објашњење историје релативно умереног економског раста у претходном периоду.

Наиме, како је уочљиво из представљеног графичког приказа, већина земаља се суочава са озбиљним проблемима у домену заштите власничких права. Ти проблеми се могу посматрати двоструко. С једне стране, долази до проблема који су дубље структурне и институционалне природе, односно, везују се за ситуације када су у одређеној земљи институционална правила тако обликована да заправо нарушавају основне слободе у домену коришћења и употребе ресурса у пословном процесу. Поменуте слободе су, пак, претпоставка адекватне мотивационе компоненте у економској активности и ефикасној алокацији ресурса. Извори таквих проблема се састоје у политичком процесу који оставља снажан утицај на легислативни оквир којим

⁹⁴¹ Murphy, M. K. *et al.* (1993), p. 409.

⁹⁴² Ово је, између осталог, у складу са једном од основних хипотеза у теорији власничких права, према којој, током историјског развоја друштава и националних економија постоји иманентна тежња да се власничка права померају у правцу ексклузивног власништва и ка јасно специфицираним правима у домену располагања њиме и у односу на његову употребе. Eggertsson, T. (2009), p. 145.

се значајно сужава приватна иницијатива и продуктивно ангажовање социјалних агената и економских субјеката уопште.

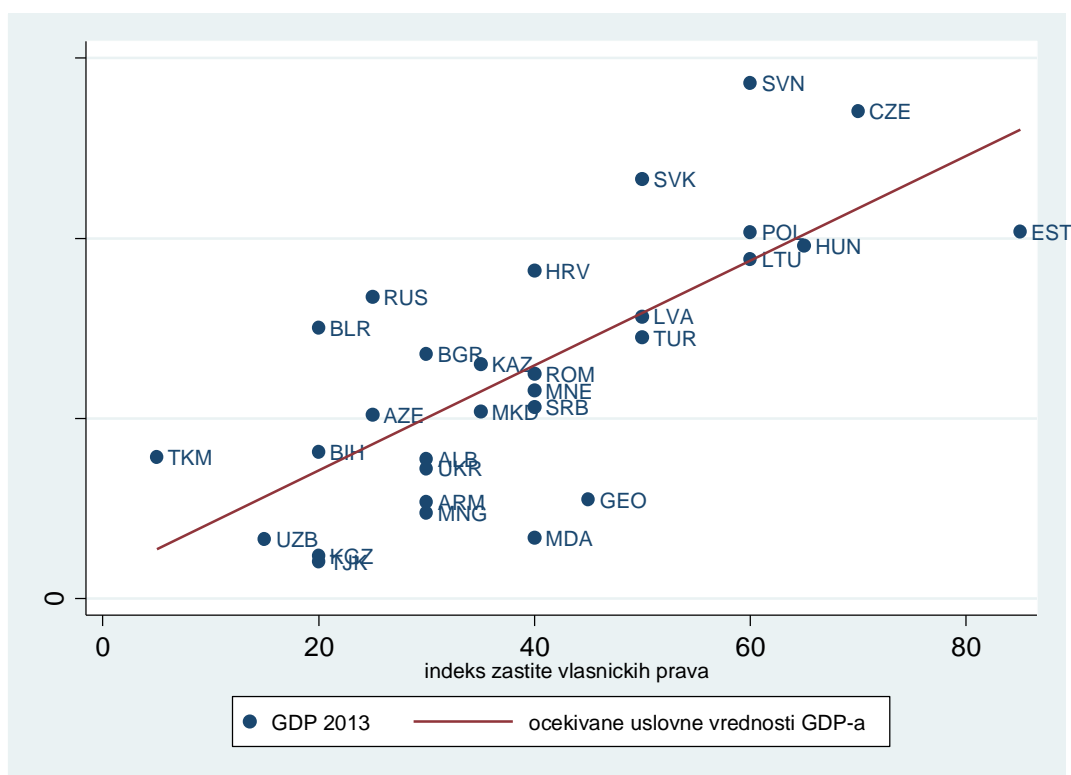


График 5.14. Величина GDP-а и индекс заштите власничких права у 2013.

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Можемо рећи да готово више од половине земаља, заправо њих 20, има изражене проблеме, који су великим делом узроковани управо политичким утицајима и где вредност индекса не прелази 40 јединица. У оним земљама у којима је ова вредност јако ниска,⁹⁴³ структурни проблеми у политичком систему, и уопште у политичким процесима, довели су до тога да заштита власничких права буде на јако ниском нивоу. У екстремном случају, односно, у Туркменистану, вредност индекса заштите власничких права која је једнака 5, између осталог, значи и да појединци немају приступа судским институцијама и инстанцама у случају спора као и да је приватна својина готово непостојећа. С друге стране, оне земље које имају мало веће вредности овог индекса, односно између 40 и 50, показују велике неефикасности, али које не произилазе директно из политичког система, већ је проблем, примарно, сконцентрисан

⁹⁴³ На пример, у Туркменистану је она свега 5, затим следе Узбекистан са 15, Босна и Херцеговина, Таџикистан, Киргистан и Белорусија са 20, па Русија и Азербејџан са 25.

у судским институцијама. Оне су толико неефикасне и толико дуго трају спорови да уништавају сврху и циљеве функционисања судског система. Корупција је, такође, у земљама са овим проблемима присутна и постоји велика вероватноћа утицаја од стране других сегмената државних институција, преваходно извршне власти. Оно што је посебно битно нагласити, а нарочито у контексту СДИ, јесте да се вероватноћа да дође до експропријације у овим системима процењује као вероватна, односно, она није искључена.

Што се тиче вредности индекса заштите власничких права у напреднијим транзиционим привредама, може се закључити да је већина њих, у великој мери, успоставила такве системе власничких права који се могу сврстати у прилично ефикасне.

Управо посматрајући висину GDP-а 2013, и релацији са степеном заштите власничких права, уочљиве су разлике у економским перформансама између транзиционих привреда које се налазе у различитим категоријама. Наиме, чини се да је овде најравномернија и најпропорционалнија дисперзија вредности индекса власничких права и висине GDP-а. Управо на основу тога се и може сагледати значај који власничка права имају за економски раст. Наиме, у овом домену не постоје одступања, како је то био случај са неким раније представљеним индикаторима, у погледу висине овог индекса и величине оствареног GDP-а. У сваком случају, не постоје драстична одступања. У том смислу, можемо рећи да не постоје транзиционе привреде које имају висок ново GDP-а и низак ниво вредности индекса власничких права. Наиме, њихове вредности прелазе 50 индексних јединица, што, између осталог, указује и на то да су успеле да успоставе ефикасан систем судских институција, сузбију корупцију у овом домену и скрате периоде у којима се поступа када дође до судских спорова између уговорних страна. Осим тога, држава, односно извршна власт, има минимизиран, или уопште нема утицај на одлуке које се у овом домену доносе, при чему је и корупција у судским институцијама редукована, крећући се од ретке или минималне. Као базични квалитет може се навести и да експропријација није вероватна, што још једном додатно говори о релативно високом нивоу стабилности, како политичкој, тако и социјалној и судској, која је успостављена у овим друштвима.

То је, између осталог, и закључак бројних студија које су се бавиле односом заштите власничких права и снажнијих економских перформанси.⁹⁴⁴

Међутим, иако се може рећи да транзиционе економије, у просеку, остварују релативно низак ниво заштите власничких права, што посебно дестимулативно делује на кључне динамичке компоненте економског раста, односно инвестиције, ипак је још више поражавајућа чињеница како се кретао развој транзиционих система у овом домену последњој деценији, а што је представљено Графиком 5.15.

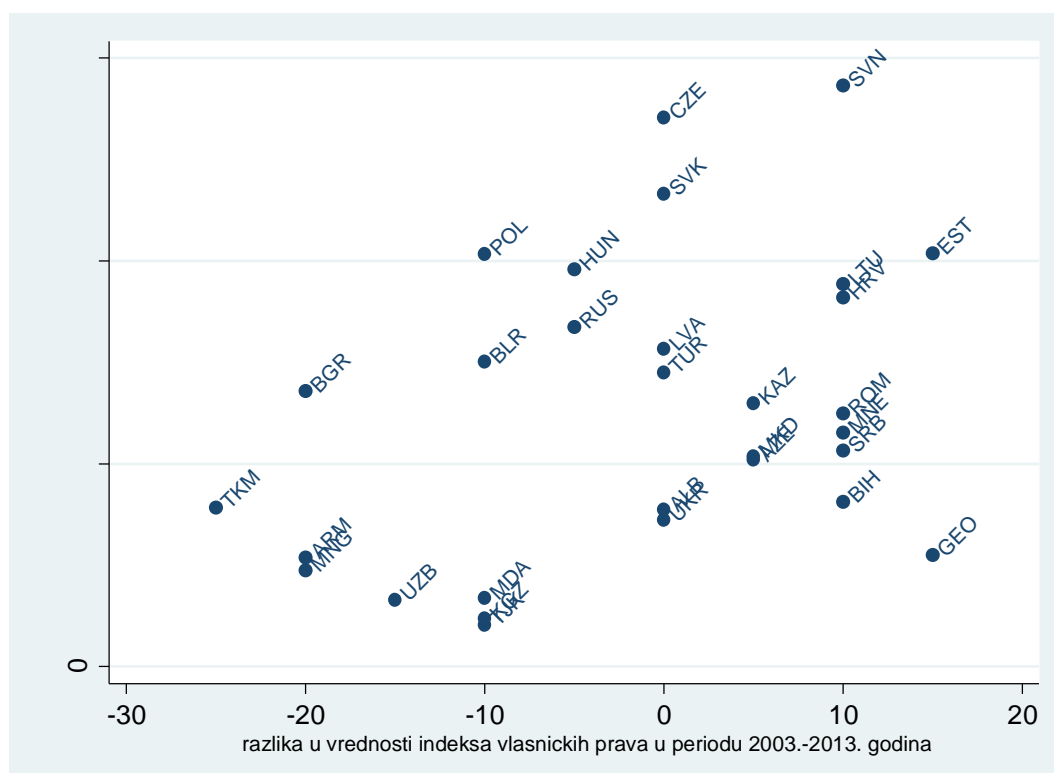


График 5.15. Промена индекса заштите власничких права у периоду 2003-2013.

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Из представљеног приказа уочљиво је да је дванаест земаља забележило погоршање у овом сегменту институционалне структуре, а ако њима додамо и шест код којих су параметри остали исти, долазимо до податка да је готово две трећине транзиционих економија стагнирало, или погоршало, заштиту власничких права. Ови

⁹⁴⁴ У процесу успостављања ефикасног система власничких права, круцијалну улогу има политичка воља, или уопштено, такве промене у политичком систему које за последицу имају успостављање владавине закона и сигурних и заштићених власничких права. Navtylyskyn, O. & T. Wolf (1999), p. 15.

подаци јако добро корелирају са релативно скромним показатељима раста, а што је представљено у оквиру анализе у претходним деловима.

Осим претходно истакнутог, дисперзија вредности промене индекса међу појединим транзиционим земљама илуструје заостравање разлика које постоје између развијенијих система и оних који су на нижим ступњевима развоја, чиме се продубљују разлике које међу њима постоје. Наиме, мање успешне економије се, готово без изузетка, налазе у оној групи која је забележила пад у показатељима заштите власничких права у протеклој деценији.⁹⁴⁵ Осим тога, група земаља која је имала релативно добре, односно високе вредности показатеља, показала је стагнацију, или благо побољшање, индекса заштите власничких права у протеклој деценији,⁹⁴⁶ чиме се јаз између њих и мање развијених транзиционих економија у овом сегменту проширио, са очигледним последицама по економску ефикасност. Осим тога, у групи земаља које су унапредиле вредности овог индекса, налазе се и оне мање успешне транзиционе привреде, попут Босне и Херцеговине или Грузије, али и Србије, Црне Горе и Румуније. Њихове стартне позиције су биле веома ниске, тако да и унапређења која су остварена у протеклој деценији нису могла имати суштински утицај на економску динамику.

Додатни закључак, који се намеће у анализи детерминисаности економских перформанси степеном заштите власничких права, јесте да је пад вредности индекса власничких права био интензивнији, и по обиму већи, него што је био његов раст. Све то говори о крхкости институционалне структуре и озбиљним баријерама које се

⁹⁴⁵ Једина успешна транзициона економија која је забележила пад јесте Пољска. Међутим, тај пад је такав да она, упркос томе има релативно високу вредност овог показатеља – 60, што подразумева релативно висок степен заштићености власничких права, при чему таква вредност не представља превелику баријеру економском расту ове привреде. С друге стране, потребно је указати и на феномен ординарности ових показатеља, који је поменут у оквиру анализе ограничења институционалних индикатора у детерминисању економске динамике у првом делу докторске дисертације. Наиме, вероватно је да мала промена при вишим вредностима овог индекса неће имати исте последице по економски раст као истоветна промена при нижим вредностима овог индекса. Пример Пољске на то сасвим сликовити указује, јер смањење индекса није имало значајнијег утицаја на економску активност.

⁹⁴⁶ Међутим, било би погрешно помислити да су и ове, успешније привреде успеле да успоставе такав систем заштите власничких права који би им омогућио да искористе све потенцијалне развојне могућности. Интересантна паралела, у том контексту, може се повући са писањем *A. Smith*-а о Кини крајем XVIII века, где он истиче „да је земља (Кина, прим. аут.) вероватно давно стекла пуну комплетност богатства која је конзистентна са природом њених закона и институција. Али ова комплетност би могла бити значјано инфериорна у односу на потенцијал, са другим законима и институцијама, њеног земљишта, климе и ситуације.“ *Smith, A. (1776), p. 95.* Примењено на развијеније транзиционе економије могли би смо рећи, да иако су оне оствариле релативно успешне економске перформансе са унапређењима у институционалној структури, а посебно у домену власничких права, ипак је то вероватно инфериорно у односу на резултате који били постигнути у случају повољнијег институционалног амбијента.

појављују, а вероватно ће се и у будућности појављивати, у већини ових привреда, што ће оставити последице по њихове развојне могућности и могућности смањења заостајања у односу на развијене тржишне привреде. Осим тога, десетогодишње промене у овом индикатору сведоче и о еволутивној и градуелној природи процеса институционалне трансформације код већине анализираних привреда.

Што се тиче објашњења за проблеме са којима се суочавају транзиционе привреде, а у домену успостављања и континуираног усавршавања система власничких права, можемо истаћи да она могу бити многострука. Међутим, чини се да три посебно битна спекта у том контексту треба истаћи, при чему, њихови утицаји нису изоловани једни од других.

Један аспект се односи на већ елаборирану теорему зависности пута. Сходно њеним импликацијама, једном успостављен систем релативно слабе заштите власничких права и институција, на којима се она заснива, а који је био карактеристичан за релативно дуг период времена, тешко се напушта. Другим речима, радикалне промене су, услед снажних међузависности различитих домена и сегмената институционалне структуре који постоје, немогуће, што оставља последице на релативно стагнатни карактер промене система власничких права. Међутим, оне земље које су успеле да промене „путању“ након иницијалног екстерног шока кроз који су прошле, а што је најочљивије на примеру Естоније, показале су и релативно континуиран и стабилан напредак у овој области.⁹⁴⁷

Додатни, иначе чврсто повезан са зависношћу пута, јесте утицај неформалних институција, које служе као подршка ефикасном функционисању формалног институционалног оквира. Наиме, тамо где су неформалне институције тако структуриране да обезбеђују подршку заштити власничких права, како у диспозиционој, тако и у санкционој компоненти, функционисање размене и трансакциони трошкови повезани са њом су далеко нижи, а економски систем, у целини, приметно ефикаснији.

⁹⁴⁷ У случају Естоније потребно је истаћи и још једну специфичност, а која се односи на утицај географије. Наиме, специфичан географски положај ове земље, која је практично окружена Финском, Шведском и Норвешком, утицао је на то да бројне слабости које могу потицати од екстерног окружења, а посебно оне које односе се на политичку нестабилност, у случају Естоније немају никаквог утицаја на функционисање економског и политичког система. Осим тога, бројне предности, релативно лака доступност тржишта и интензивнија сарадња, одразиле су се, у великој мери, и на обим инвестиција које су у Естонију дошле из ових земаља, а што је, свакако, била велика потпора економском расту.

Међутим, осим претходно истакнутих негативних утицаја на могућности унапређења система власничких права, постоји једна специфичност која је ендеогеног карактера и која је у међувремену, односно, током процеса транзиције креирана, а која је створила додатну и, за многе земље, тешко премостиву препреку, на путу даље институционалне трансформације у правцу ефикасније заштите права власништва. Она се односи на тзв. феномен „тајкунизације“. Наиме, тамо где су се развиле снажне економске структуре, или тајкуни, они, заправо, остварују користи од слабих власничких права, будући да им низак ниво сигурности омогућава да конвертују корпоративна и социјална средства у приватне намене. Из тог разлога, они настоје да утичу на процес политичког доношења одлука којим се спречавају реформе које би повећале сигурност власничких права. Другим речима, ове структуре и пословни субјети профитирају од *rent seeking* активности. Међутим, ту се не зауставља негативан утицај. Наиме, са феноменом тајкунизације, често су повезане и велике иницијалне вредности неједнакости богатства и моћи, а што додатно може водити дугорочној несигурности власничких права,⁹⁴⁸ чиме настаје својеврсни „*perpetuum mobile*“ ефекат, који онемогућава ове привреде да изађу из зачараног круга недовољне развијености и изласка на ефикаснију путању економског раста и развоја.

На крају, можемо рећи да не само да је потенцијални утицај на економске перформансе који долази из сфере заштите и спровођења ефикасног система власничких права велики, већ је, вероватно, био и један од основних извора неефикасности са којима се већина ових привреда суочила у претходном периоду. Из тог разлога, значајнија економска динамика неће бити могућа без изградње система који би подразумевао ефикасну заштиту власничких права, независно и некорумпирано судство, које би гарантовало ефикасно спровођење уговора, као и јасну поделу између различитих инстанци државне власти, пре свега судске и извршне. Осим тога, вероватно је потребна и значајнија промена у неформалној институционалној матрици, која би омогућила да формална институционална структура ефикасно функционише, а за то ће бити потребно још релативно доста времена.⁹⁴⁹

⁹⁴⁸ Sonin, K. (2003).

⁹⁴⁹ Ово посебно из разлога што ни најефикаснија формална решења не могу обезбедити реалне помаке у домену њихове имплементације, из једноставног разлога што би, у условима слабих и неефикасних неформалних институција које би оспоравале неприкосновеност власништва, било немогуће остварити и очекивати било какве реалне ефекте од формалних правила, јер, како истиче *D. C. North* „веза између користи од спецификације правила и трошкова мерења није само критично место у

3.2. Слобода од корупције и економска ефикасност

Корупција и економска ефикасност представљају следећу димензију емпиријског осврта на институционални квалитет транзиционих привреда. С обзиром да не постоји егзактна мера распрострањености корупције, биће коришћени индикатори који се базирају на перцепцији и истраживању јавног мњења у транзиционим економијама. Будући да корупција, истовремено, значи и значајно нарушавање функционалности институционалног оквира, она, из перспективе институционалне економије, има огроман потенцијални утицај на контракцију економске активности, уколико су њене вредности високе.

Уколико се погледају показатељи индекса корупције, и њихова релација са економским перформансама, а што је представљено на Графику 5.16, види се јасна препрека коју она представља економској активности.

Чини се да је у домену овог показатеља још јаснија релација између нивоа успешности појединих транзиционих економија и одређених параметара институционалног квалитета, у овом случају нивоа корупције.⁹⁵⁰ Наиме, већина транзиционих привреда, њих тачно 90%, бележи резултате који се на индексној скали налазе испод вредности од 50 јединица, што указује на ендемични карактер који ова појава има у већини транзиционих привреда. Притом, она је најизраженија код оних привреда које су најмање развијене, али вредности овог индекса нису ни значајно веће за балканске економије, које се у просеку налазе између 30 и 40 јединица.

С друге стране, ендемични карактер корупције може се сагледати и из чињенице да у овом домену само Пољска, Словенија и Естонија имају нивое који не делују претерано оптерећујуће на економску активност, односно, чије су вредности индекса изнад 50 јединица. Међутим, и код њих корупцију треба посматрати пре као предуслов изградње ефикасног институционалног оквира, а не као изоловану варијаблу чији се

историји власничких права, већ представља срж многих других питања повезаних са структуром и ефикасношћу њиховог спровођења.“ North, C. D. (1989b), p. 1321. Дакле, без адекватног неформалног институционалног оквира, функционалност и исплативост које би уследиле на основу ефикаснијих формалних правила нити су загарантоване, а често нису ни могуће.

⁹⁵⁰ Уместо перцепције корупције, понекада се користе и друге апроксимативне мере присуства корупције у одређеном друштву, а преваасходно, распрострањеност „сиве економије“ и присуство претеране регулације, односно *red tape*.

утицај на економски раст, или *per capita* доходак, остварује непосредно и изоловано од других институционалних карактеристика. Неспорно је да су други фактори, и специфичан историјски контекст, утицали на то да негативни утицаји релативно високих вредности корупције у неким развијенијим транзиционим привредама, попут Чешке (44) или Словачке (40), буду, у великој мери, амортизовани и не оставе снажне последице по економске перформансе.⁹⁵¹

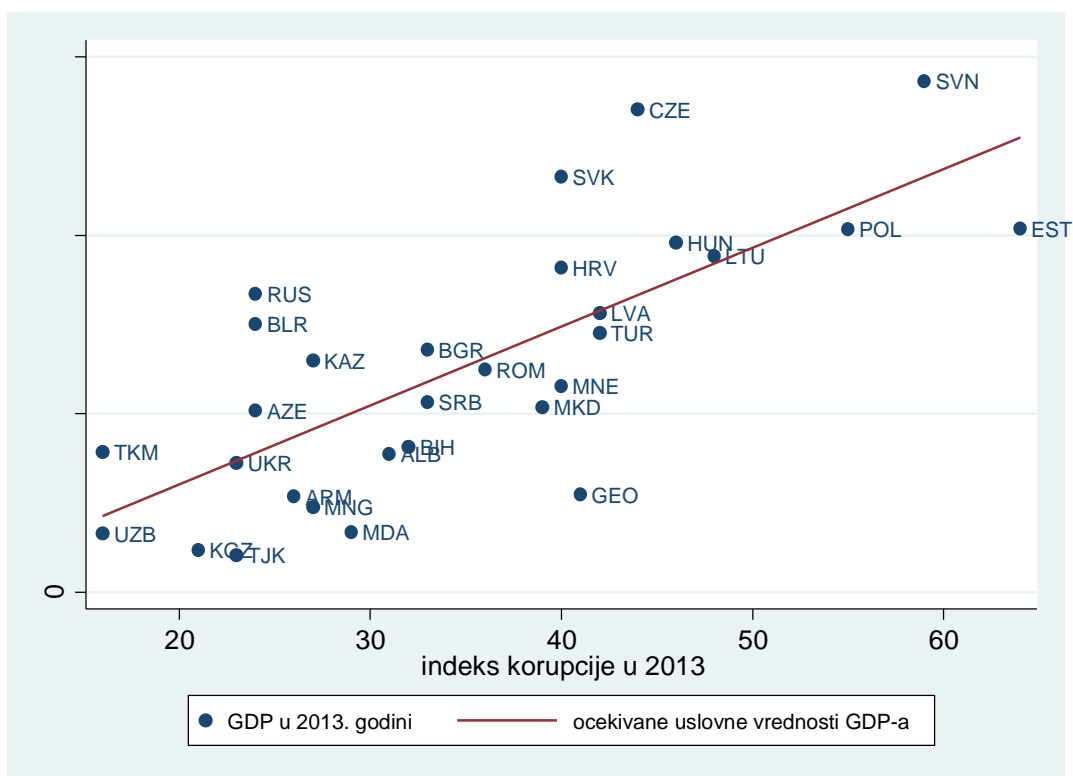


График 5.16. Корупција и економске перформансе у транзиционим привредама
Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Међутим, далеко већи проблем је то што су померања, односно промене у овом показатељу, веома мала, и уколико се погледају вредности 2013. у односу на 2012. оне су углавном негативне, изузев случајева Црне Горе, Русије и Грузије. Али, и у поменутиим привредама побољшање износи свега 7,5%, 12% и 7,3% респективно

⁹⁵¹ Осим тога, на примеру неких других транзиционих земаља, распрострањеност корупције могла би се везати и за сасвим специфичне факторе, односно, минарална богатства. То би се, посебно, могло односити на случајеве Азербејџана и Казахстана. Наиме, према студији *P. Isard*-а и *M. Katz*-а постоји велика вероватноћа да обим корупције зависи од обиља природних ресурса, али и од државних политика и концентрације бирократске моћи. Више о томе видети у: *Isard, P. & M. Katz (1999)*. Поменуте земље карактерише управо висока концентрација политичке моћи и релативно изобиље природних ресурса.

посматрано. С обзиром да су иницијалне вредности изузетно ниске, поготово у случају Русије (24 јединице), али и Црне Горе (40) и Грузије (41), значајнији утицај на перформансе се тешко може очекивати. Већина осталих земаља је забележила погоршање, што указује на значај и обим овог проблема за велики број анализираних националних економија.

Утицаји на економске перформансе су, такође многоструки, али су посебно значајни они који односе се на стране директне инвестиције, а самим тим и на трансфер нових технолошких решења.⁹⁵² С друге стране, конкуритивне снаге се тешко могу, у условима у којима није загарантована подједнака валидност и значење институционалних правила, развити и доћи до пуног изражаја на економску ефикасност. С друге стране, у таквим условима су и утицаји на очекивања негативни, чиме се даље остварује редуција у домену инвестиционе делатности, али и повећава исплативост функције *rent seeking* активности. Осим тога, системи у којима је корупција распрострањенија истовремено су и политички мање стабилна друштва, што повратно утиче и на одлуке економских и социјалних актера приликом инвестирања и потрошње, али и на мотивацију приликом радног ангажовања. Осим тога, она не само да изазива нестабилност у политичком систему, већ утиче и на његову редуковану функционалност. Наиме, како је политички систем „систем за производњу правила“, онда ће та правила, уколико су актери у систему укључени у коруптивне активности, бити, сама по себи, неефикасна. Ако се томе дода и неефикасност у сегменту примене тих правила, односно у судском систему, онда ће коначни резултати бити значајно лимитирани, а економске перформансе у великој мери деградиране.

Дакле, нема сумње да је корупција једна од озбиљних препрека изградњи ефикасног економског система,⁹⁵³ мада, треба истаћи и да борба против корупције и успостављање система контроле који би редуковао њено негативно дејство није нимало

⁹⁵² Интересантно је напоменути да у САД-у постоји законски акт (*Foreign Corrupt Practices Act*) којим се као посебно тежак привредни прекршај посматра упуштање у коруптивне активности у другим привредама за америчке компаније. Вероватно је и то један од главних разлога зашто су америчке инвестиције у Естонији (где је корупција минимална), мада и у Пољској, релативно највише у односу на друге транзиционе привреде.

⁹⁵³ Према једној од студија које су анализирале утицај корупције на економске перформансе, промена у једној јединици индекса перцепције корупције (што би одговарало нашој скали промени од 10 јединица) би требало да доведе до раста GDP-а *per capita* на годишњем нивоу за 1,7%. За европске транзиционе економије је очекивани утицај на раст GDP-а *per capita* од промене вредности индекса перцепције корупције за 10 јединица још већи – 2,4%. Више видети о томе у: Podobnik, B. *et al.* (2008), pp. 547-550.

једноставана – на шта указују промене које су мале, али и негативне, а исто тако није ни јефтина, нити може бити успешна без шире реформе државе. Другим речима, уколико се одређене мере у домену повећања транспарентности, јасне поделе одговорности и контроле између различитих грана власти, као и ефикасног и брзог санкционог механизма, не имплементирају фронтално и у склопу јединствене реформе државних институција, појединачне и спорадичне активности ће, вероватно, оставити мали, ако уопште икакав, утицај на ову појаву. Међутим, сам институционални оквир за борбу против корупције мора поћи од чињенице да постоје две стране код овог феномена – страна понуде и страна тражње. Као и код сваког другог односа понуде и тражње и у средини овог односа се налази цена. Деловањем на елементе који одређују позиције ових двеју величина, односно, утичу на цену која се у овим односима формира, могуће је остварити резултате у борби против корупције и створити боље услове за развој предузетништва и економске активности уопште.⁹⁵⁴

Оно што представља очигледан проблем, и препреку изградњи ефикаснијег институционалног амбијента код транзиционих привреда, свакако се односи на потребу за истовременим променама у великом броју сегмената, а што, у великој мери, умањује коначне резултате у процесу институционалне трансформације. Иако нису предмет непосредног истраживања, не треба занемарити ни социјалне последице које корупција производи, јер су најугроженије социјалне групе и највише погођене овим феноменом. На крају, треба истаћи да су и у домену корупције, као и у домену власничких права, промене које се догађају у друштвима која су снажно погођена овим феноменом доста градуалне по природи и да је снажнији заокрет могућ тек са променом неформалног институционалног оквира. Међутим, како су неформалне институције веома инертне и споро-мењајуће то су и брзи резултати у овом домену мало вероватни.

4. Карактеристике фискалног система и економске перформансе транзиционих привреда

Како је и из досадашњег разматрања непосредно уочљиво, држава представља незаобилазни фактор у обезбеђивању услова за ефикасно функционисање економије,

⁹⁵⁴ Сматра се да корупција најдиректније кореспондира са нивоом економског развоја – за то је посебно карактеристичан пример Шведске у којој је током друге половине XVIII и током XIX века корупција цветала, а као примери земаља које су успешно успеле да редукују ниво корупције у последње време су Португал, Хонг Конг и Сингапур. Tanzi, V. (1998), pp. 586-587.

односно, за ефикасне и јефтине трансакције између социјалних актера. Она се у том контексту посматра као механизам путем којег се обезбеђује постојање, и којим се креирају неопходне институције које омогућавају и олакшавају размену и обезбеђује њихово спровођење. Међутим, у контексту државног ангажмана, посебно у домену обима и врсте њеног присуства у реалном сектору економије, постоје и ризици који могу ограничавајуће деловати на економске перформансе. Један од извора наведених ризика могу бити специфичне карактеристике фискалног система, пре свега, у погледу величине јавних расхода, који може значајно оптеретити функционисање економских субјеката и, генерално, отежати услове пословања уколико није на адекватан начин конституисан. Практични, и у пракси имплементирани, корени оваквог институционалног устројства државе сежу до претходно више пута помињане *Carta Magna*-е у Великој Британији, док се, можда, најутицајнија филозофска становишта везују за већ поменуте радове *A. de Tocquivelle*-а и *T. Hobs*-а. Иначе, и у институционалној економији доминантна схватања и тумачења економске динамике заснивају се управо на овим становиштима.

Две компоненте које ће бити разматране у домену фискалних карактеристика и њихових могућих импликација на економски раст односе се на тзв. „фискалну слободу“ и државну потрошњу, а ослањају се на индексне показатеље конструисане од стране ХФ.

Што се тиче фискалне слободе, која се мери одговарајућим индексом, она указује на величину пореског оптерећења које постоји у одређеном систему. У основи, можемо рећи да се пореско оптерећење у индексу посматра преко три показатеља. С једне стране, њиме су обухваћене максималне маргиналне пореске стопе на индивидуални, као и порески доходак, али и укупно пореско оптерећење као проценат GDP-а. У укупној вредности индекса фискалне слободе, свака од компоненти учествује са једном трећином.⁹⁵⁵

⁹⁵⁵ Вредност индекса фискалне слободе израчунава се уз помоћ квадратне функције трошкова, како би на адекватан начин били представљени опадајући приноси у случају да постоје веома високи нивои опорезивања. Након тога, како би се добијене вредности (међу-) индекса превеле на универзалну скалу (0-100), коришћена је следећа формула: индекс фискалне слободе_{ij} = 100 – α (Фактор_{ij})². У приказаној формули *i* означава земљу (фискалну слободу у земљи и) за фактор *j* (пореска стопа на индивидуални доходак, корпоративни доходак или укупно пореско оптерећење као проценат GDP-а). Фактор_{ij} означава вредност у земљи *i* за одређени фактор *j*. Последња компонента једначине, односно α означава коефицијент чија је вредност фиксирана на 0,03. Вредности наведених конструисаних индекса су базиране на већем броју извора, односно потичу из извештаја: Deloitte, *International Tax and Business Guide Highlights*; International Monetary Found, *Staff Country Report*, “Selected Issues and Statistical Appendix,” and *Staff Country Report*, “Article IV Consultation,” 2009-2012;

Осим поменутог индекса фискалне слободе, друга битна компонента која указује на већи или мањи утицај и присуство државе у привредном животу, а што може имати значајне последице по економску ефикасност, односи се на укупно фискално оптерећење које постоји у једној националној економији. Индекс државне потрошње указује на ниво који јавни расходи заузимају у укупном GDP-у. Иако много фактора утиче на то који је ниво државне потрошње ефикасан, од националне културе до нивоа развоја, али и сама структура јавних расхода, ипак је индикативно да са релативно високим нивоом јавне потрошње која узрокује хроничне буџетске дефиците, који стоје у чврстој корелацији са стопом инфлације и прекомерним растом јавног дуга, долази и до тога да економске перформансе националних економија буду релативно лоше. Осим тога, ово има директан утицај на деструкцију и саме формалне институционалне структуре проузрокујући хроничну политичку и социјалну нестабилност.⁹⁵⁶

4.1. Државна потрошња и економска ефикасност

Иако постоји интензивна дебата у којој мери и на који начин, па и о правцу у ком државни расходи утичу на економски раст, ипак је потребно истаћи да се одређене опште релације могу идентификовати. С једне стране, уколико је државна потрошња исувише ниска, онда је вероватно и утицај на економске перформансе, такође, негативан. Разлог за то се састоји у томе што држава при ниским нивоима јавне потрошње није у стању да обезбеди она јавна добра која су неопходна претпоставка ефикасног функционисања националних привреда, али није у стању ни да обезбеди она приватна добра која у великом броју обезбеђује држава, а која су од круцијалне важности за дугорочну ефикасност привредних система, попут образовања. Додатни утицај се може испољити и кроз одсуство постојања, у таквим условима, одговарајућих

PricewaterhouseCoopers, *Worldwide Tax Summaries*, 2009-2012; countries' investment agencies, као и извештаја других нивоа државе у САД-у, као и Economist Intelligence Unit, *Country Commerce and Country Finance*, 2009-2012.

⁹⁵⁶ Извори који су коришћени за утврђивање величине јавних расхода у појединим земљама приликом конструисања индекса који рефлектује јавну потрошњу су следећи: Organization for Economic Co-operation and Development data; Eurostat data; African Development Bank and Organization for Economic Development and Cooperation, *African Economic Outlook 2012*; International Monetary Found, *Staff Country Report*, "Selected Issues and Statistical Appendix," and *Staff Country Report*, "Article IV Consultation," 2009-2012, and *World Economic Outlook Database 2012*; Asian Development Bank, *Key Indicators for Asia and Pacific*, 2009-2012; African Development Bank, *The ADB Statistics Pocketbook 2012*; званичне државне податке за сваку земљу; и Economic Commission for Latin America, *Economic Survey of Latin America and Caribbean 2010-2011* и *Macroeconomic Report on Latin America and the Caribbean – June 2012*.

социјалних амортизера, што може подстаћи социјалну и политичку нестабилност која, у зависности од обима, изазива потресе и неефикасности које се испољавају кроз ниже интензитете економске активности. С друге стране, уколико је државна потрошња исувише висока, неспоран је њен негативан утицај на економске перформансе, па чак и код оних далеко развијенијих привреда, попут Шведске. Наиме, у тим условима долази до истискивања приватних инвестиција, што је из институционалне перспективе још значајније, до значајних поремећаја у систему подстицаја код економских агената. Осим тога, у таквим условима ће, вероватно, доћи до претераних *rent seeking* активности, са коначним утицајем на макроекономску стабилност, односно, раст стопе буџетског дефицита, јавног дуга и, коначно, инфлације, што све заједно подрива институционалне темеље.

Дакле, адекватан ниво јавних расхода, између екстремних позиција сувише малог или сувише предимензионираног, јесте имератив, како за подршку ефикасном функционисању формалне институционалне структуре, тако и за економски раст непосредно посматрано, превасходно преко нивоа инвестиција у хумани и физички капитал. Међутим, управо ту настају проблеми код одређивања овог „адекватног“ нивоа. Он варира од земље до земље, а на основу бројних димензија које на то утичу – од нивоа развоја и, уопште, економске ефикасности националне економије, до специфичности својства неформалне институционалне структуре. Стога, вероватно је и да ће се различити нивои јавних расхода, са аспекта замишљене максималне економске ефикасности, разликовати код различитих транзиционих привреда.

Иако је претходно истакнуто вероватно тачно, ипак је потребно истражити да ли се нека општа, апроксимативна релација између нивоа јавних расхода и економских перформанси може уочити, а имајући у виду искуства транзиционих привреда и вредности овог показатеља у њима. Вредност јавне потрошње по транзиционим земљама и њена релација са економским перформансама, представљена је Графиком 5.17.

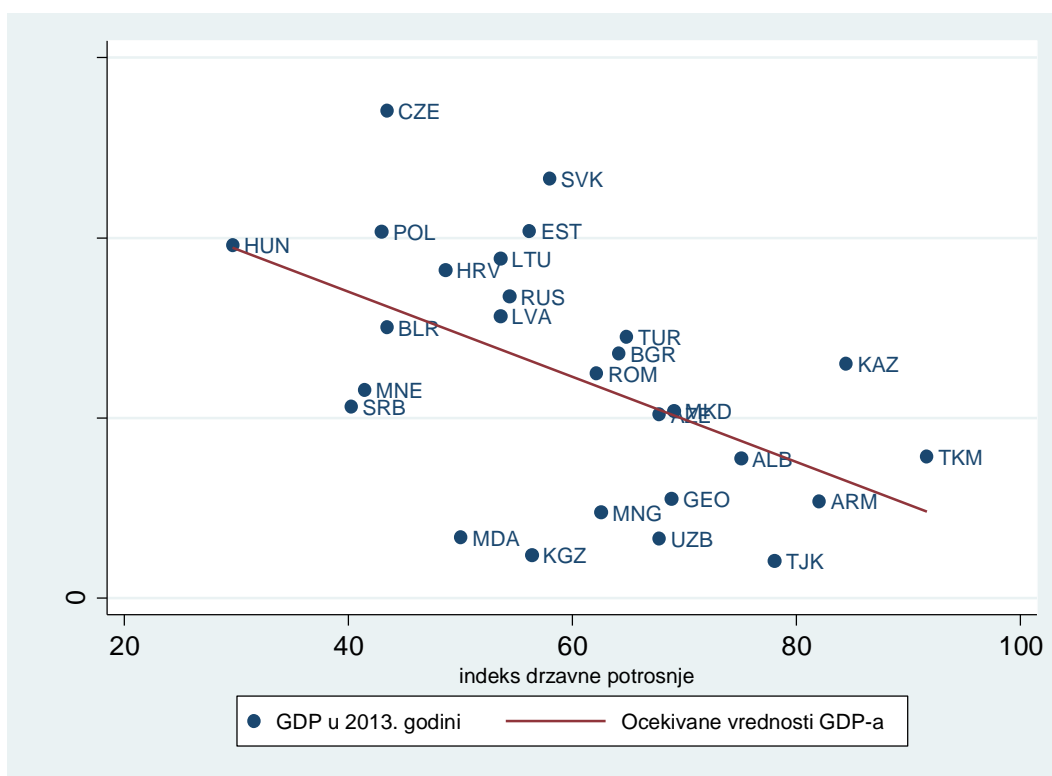


График 5.17. Однос државне потрошње и GDP-а у транзиционим привредама
 Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Уколико погледамо искуства транзиционих привреда, иако је представљени резултат на графику далеко од статистички непристрасне процене, линија очекиваних условних вредности GDP-а нам сугерише да, са растом јавних расхода у овим привредама, опада очекивана вредност GDP-а. Образац интерпретације за поједине земље је готово истоветан као и код других институционалних индикатора.⁹⁵⁷ Наиме, развијеније транзиционе привреде имају, у просеку, мање вредности државне потрошње од оних које се налазе на нижим нивоима развоја. Осим тога, неке развијеније привреде, попут Пољске или Естоније, имају релативно високе нивое учешћа државних расхода у GDP-у, али се оне налазе на нивоима развоја који им омогућавају да се остваре релативно високи нивои ефикасности приликом употребе тих средстава. Притом су и остале институционалне карактеристике релативно високих вредности, што свакако има пресудан утицај на то да државна потрошња не буде развојна баријера. Осим тога, алокација тих средстава је вероватно адекватнија, у смислу да су пропорције расхода које су усмерене на истраживање, образовање и

⁹⁵⁷ Због непотпуности података Словенија и Босна и Херцеговина нису обухваћене овом илустрацијом.

инвестиције уопште далеко веће него код осталих, мање развијених транзиционих система. То посебно важи за случај Естоније, где је и ниво корупције далеко мањи, што омогућава ефикасну алокацију и употребу јавних ресурса. Наиме, у случају ове привреде, али и код других напреднијих транзиционих економија, мада у мањој мери, вероватно долази до „crowding-out“ који изазива „crowding-in“ утицај,⁹⁵⁸ а што у збиру има позитиван уплив на економску ефикасност.

Такође, уколико се промене у домену државне потрошње посматрају онда је могуће извести две врсте заључака. Наиме, један број земаља, које су иначе на нижим нивоима развоја, показале су изразиту ригидност, па се промене које су се десиле у претходних 10 година одликују незнатним померањима у параметрима јавне потрошње на горе или на доле, попут Албаније или Јерменије. Драстичан раст је забележила Хрватска, за преко 20% (са 28,6 на 48,7). Код Чешке су мале промене (2,1%), док је Естонија смањила јавну потрошњу за 2,1%. Код Мађарске је дошло до раста за 7,4%, што прати прелазак на виши ниво развоја, мада је укупна јавна потрошња остала са релативно малим уделом у GDP-у. У Пољској је дошло до пада за мало више од 3% (3,1%). Црна Гора је драматично редуковала овај износ (са 89,2% на 41,5%). У Турској је дошло до повећања за 19,9%. Дакле, велики број земаља које су мање развијене показале су релативну ригидност, и осцилације су мале у односу на вредности из 2003. године. С друге стране, осцилације код развијених привреда су, такође, релативно мале, с тим што је очљиво да су ове привреде у различитој мери ослоњене на јавни сектор као носиоца економског раста, при чем остварују приближно исте резултате. Наиме, Пољска, а посебно Мађарска, је усмерена на релативно мали јавни сектор, док су, рецимо, Чешка и Словачка имале (што се и наставило на вишим нивоима) релативно умерене величине јавног сектора.

Осим претходно наведеног, утицаји који долазе од предимензионираности јавног сектора, односно величине јавних расхода у GDP-у, код мање развијених транзиционих привреда су вероватно једно од кључних објашњења зашто ове привреде, ни након дводеценијског искуства у изградњи тржишних система, не успевају да изађу на ефикасне развојне путање. Наиме, у условима у којима постоје недовољно изграђене

⁹⁵⁸ Ова врста закључака односи се на чињеницу да виши нивои акумулација јавног капитала изазивају раст националне инвестиционе стопе изнад нивоа који би био изабран од стране рационалних агената, што *ex ante* узрокује ефекат „crowding-out“ (истискивања) код приватних инвестиција. Међутим, услед раста залихе јавног капитала, повећава се и принос приватног капитала, што подстиче његову акумулацију, односно, долази до „crowding-in“ (подстицања) ефекта. Aschauer, A. D. (1989), p. 171.

институције као подршка тржишној привреди, у којима постоје високи нивои корупције, *rent seeking* ефекат је неизоставно велики и утиче на високу економску и социјалну цену, коју готово сви социјални актери плаћају. При томе, треба истаћи да предимензионираност јавног сектора и његова веза и последице по економску ефикасност, а у контексту утицаја *rent seeking*-а је двоструке природе. Један се односи на утицај интересних група код алокације ресурса, чиме се директно прелива утицај на економску ефикасност, уколико нису изабране најефикасније алтернативе.⁹⁵⁹ С друге стране, иманентна тенденција, да се у оквиру јавног сектора генерише презапосленост, јесте додатни извор неефикасности, чиме се на посредан начин оставља утицај на укупну ефикасност националне економије, поготово у дугом року.⁹⁶⁰

На крају, можемо истаћи да, у зависности од специфичних особина ширег институционалног контекста, свака појединачна привреда захтева различите нивое, а делимично и структуру, која би јој омогућила стварање претпоставки за ефикасније привређивање социјалних актера. Оно што је потребно истаћи, а што је уочљиво на основу вредности које у овом домену бележе транзиционе привреде, јесте да је неопходно избегавати екстремне позиције исувише ниске, или исувише високе, јавне потрошње. У првом случају ће, услед одсуства или ниског квалитета базичних јавних услуга и добара, бити нарушени темељи на којима почива једна институционална структура, а превасходно стабилност и флексибилност дате националне економије. С друге стране, неопходно је избегавати и високе нивое јавне потрошње који онемогућавају развој виталних елемената тржишне привреде, гушећи сваку предузетничку и инвестициону активност и умртвљујући подстицаје, чиме се креира зачарани круг недовољне развијености, што је, нарочито, уочљиво на примеру Таџикистана.

⁹⁵⁹ Ово се посебно односи на субвенције. На пример, не само да негативни ефекти погрешно усмераваних субвенција остављају последице по економски раст, већ, истовремено, и подривају кредибилитет државне активности у ширем контексту и обесмишљавају државну интервенцију уопште. Основни узроци грешкама у овом домену су корупција и са њом уско повезан концепт *rent seeking*-а. Acemoglu, D. & T. Verdier (2000), p. 195. Осим тога, губици који настају као последица корупције и утицаја интересних група најчешће означавају и мање издатке за друге области које су, у дугом року посебно, од виталног значаја за раст, попут здравства или образовања.

⁹⁶⁰ Утицај генерисања претеране запослености у јавном сектору у земљама у развоју, па тиме и транзиционим привредама, је, осим преко виших јавних расхода намењених потрошњи, а тиме и мањих инвестиција, видљив и на држим нивоима. Наиме, додатни негативни утицај се остварује и кроз снажан утицај организоване радне снаге у оквиру јавног сектора за континуираним повећањима зарада, чиме се додатно оптерећује систем јавних финансија. Иако поменути утицаји нису нужни, они су вероватни, поготово за оне земље које се налазе на нижим нивоима економске развијености. Gelb, A. et al. (1991), pp. 1195-1197.

4.2. Фискална слобода и економска ефикасност

Осим разматрања утицаја државне потрошње на економски раст и могућих објашњења и односа који се у овом домену појављују, код транзиционих привреда неопходно је додатно указати на неке битне димензије пореске политике и њеним карактеристикама и повезаностима које постоје са економском динамиком у поменутиим националним економијама. Индекс фискалне слободе и његова корелација са GDP-ом *per capita* представљена је Графиком 5.18.

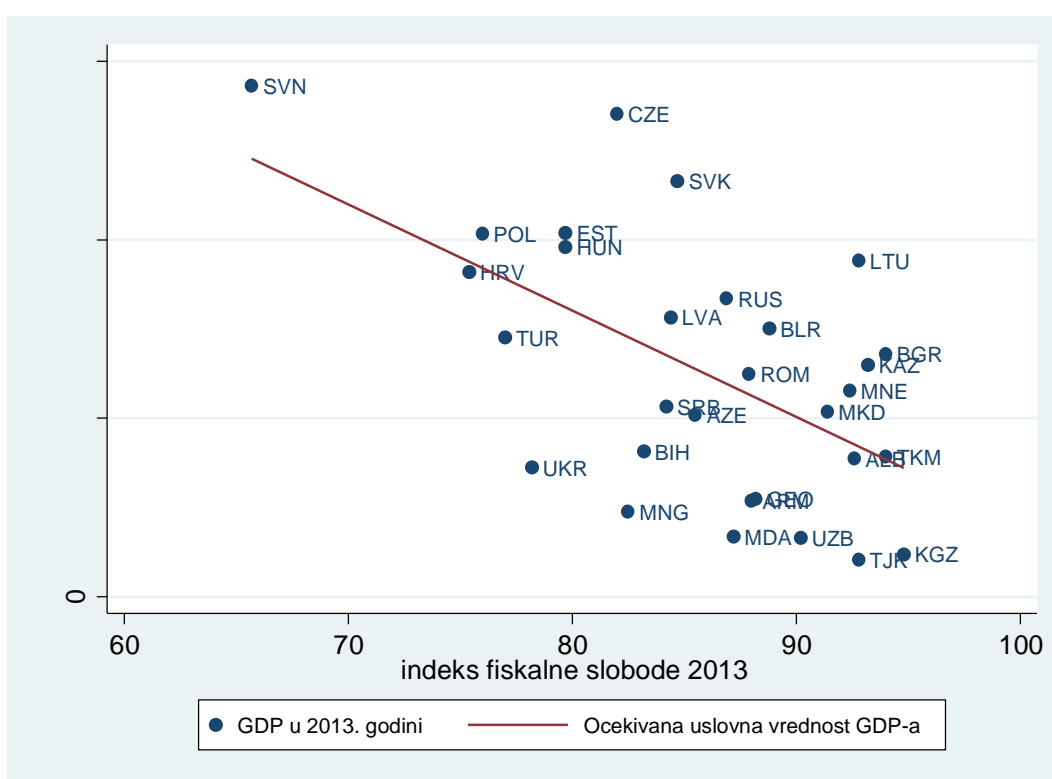


График 5.18. Очекивана вредност GDP-а и фискалне слободе у транзиционим привредама

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Уколико се погледају резултати у овом домену, односно индексу, добија се донекле противречна слика о ономе што би се очекивало у односу на закључке ортодоксног либертаријанског приступа. Другим речима, појављује се инверзан однос између степена фискалне слободе и нивоа дохотка *per capita*. Међутим, за то постоји

неколико могућих објашњења. С једне стране, а што је већ поменуто приликом описа композитне природе овог индикатора, односи се на чињеницу да се он састоји из три елемента, при чему сва три учествују са 33,33% у конструкцији индексне вредности. При томе, вредности два индикатора могу бити позициониране веома високо – попут маргиналних пореза на лични и корпоративни доходак, док трећа вредност, у овом случају укупно пореско оптерећење као проценат GDP-а, може бити и значајно више, а да то неће драстично умањити генеричку индексну вредност. Додатно објашњење, зашто развијеније транзиционе привреде имају ниже вредности овог индикатора, састоји се у чињеници да су шири услови пословања и утицаји који долазе од других институционалних сфера у великом обиму повољни, тако да релативно веће вредности пореских стопа на поменуте категорије дохотка не утичу значајно на опште услове пословања и ефикасно функционисање ових привреда.

Осим тога, потребно је у овом домену правити разлику између две групе транзиционих привреда – оних које су мање развијене и оних које се налазе на вишим нивоима развоја. Разлог за то је што референтне вредности за развијеније тржишне економије нису мање развијене тржишне привреде, већ стање и величина овог индекса у развијеним и у географској близини позиционираним развијеним индустријским економијама. Тако, на пример, за привреду Естоније (79,7) је од много веће релевантности колика је вредност овог индекса у Шведској (39,6), Норвешкој (51) или Финској (66,9). Или у случају Чешке (82) референтне вредности су оне које у погледу овог показатеља остварује Немачка (61,8) или Аустрија (51,1). Основни разлог зашто је то тако, јесте што ове привреде имају неупоредиво боље показатеље у кључним институционалним категоријама, попут заштите власничких права или квалитета корпоративних институција, него мање развијене, а што преовлађујуће одређује стимулативност услова функционисања тржишних економија. Осим тога, иако имају релативно ниже вредности у односу на мање развијене транзиционе привреде, ипак су индекси фискалне слободе релативно високи. То води могућем закључку да, када је остварен извесан праг вредности, рецимо, вредност индекса фискалне слободе пређе границу од 80 јединица, онда су даље варијације у овом сегменту без значајнијег утицаја на економске перформансе.

Један од најбитнијих закључака који се може извести јесте да „институционална козметика“, тј. најмање захтевни институционални захвати, у овом случају пореске

стоје на лични и корпоративни доходак, неће имати утицаја на економске перформансе уколико нису праћени институционалним унапређењима у кључним сегментима институционалне структуре. Из тог разлога, неопходно је да промене у домену заштите власничких права и консеквентно успостављање ефикасних институционалних решења у политичком систему, буду основа свих других померања и промена, па и у домену компоненти фискалне слободе. Међутим, поменути институционални домени су у транзиционим привредама, које се налазе на нижем нивоу развоја, толико лоши, да би и евентуално смањење вредности у маргиналним пореским стопама, оставило значајан негативан утицај на економску активност, поготово када се ради о страним директним инвестицијама, али и домаћим пословним субјектима. Посебан негативна утицај би се могао очекивати код оснивања и функционисања нових фирми.

5. Регулаторна ефикасност и економске перформансе

Утицај регулаторне политике на економске перформансе може бити двоструке природе. С једне стране, претерана регулисаност односа на тржишту може дестимулативно утицати на трансакциону активност и ограничавати привредне субјекте и социјалне агенте у пословним изборима које праве. С друге стране, одсуство регулаторних институција и потпуно слободно обликовање тржишних релација, без адекватног регулаторног институционалног оквира, такође, може узроковати неефикасности које имају другачије порекло. Наиме, ни у овом случају није вероватно да би ресурси у економском систему били упошљени у најпродуктивније сврхе, већ би односи зависности, који би у великом броју случајева били базирани на економској и политичкој моћи, доводили до девијација и у домену коначних резултата и, вероватно, до одступања од индивидуалних, а тиме и националних, граница производних могућности. У том погледу, велики изазов представља креирање таквог пословног окружења које би било стимулативно и са јасним правилима игре за све који учествују у производњи и размени. Притом, овај аспект представља посебно велики изазов за транзиционе економије, из једноставног разлога што значајан број њих има слабо функционалне или неефикасне институције на вишим хијерархијским нивоима. То за директну последицу има чињеницу да процес произвође регулаторних правила, који је дефинисан „правилима за прављење правила“, има мањкавости које доводе до

инхерентне неефикасности у функционисању економског система и релативно скромним економским перформансама.

У погледу регулаторних институција, могли би смо издвојити две засебне области. С једне стране, то су институције које односе се на правила којима се непосредно и оперативно регулише свакодневна пословна активност и нормално функционисање привредних субјеката. Други институционални сегмент односи се на монетарну сферу, односно, меру у којој су у једној економији успостављени такви регулаторни оквири у којима је постигнута слобода формирања цена, али и њихова стабилност.

Што се тиче пословних слобода, односно, регулаторних институција које уређују и којима се усмеравају свакодневне пословне функције предузећа, оне су одраз општег нивоа ефикасности државне регулације бизниса. У оквиру индикатора који мери ефикасност у овој области, користе се бројне мере којима се показује колико је тешко/лако основати, водити или затворити пословање привредних субјеката. Као и други институционални индикатори, и овај узима вредности од 0 до 100, и у основи се базира на десет различитих показатеља.⁹⁶¹

Друга институционална компонента, која се у оквиру регулаторне ефикасности посматра, односи се на степен у којем су у одређеној економији присутне контроле цена, али ценовна нестабилност, јер и једна и друга величина негативно корелирају са економским перформансама и изазивају озбиљне поремећаје у алокацији ресурса, одређујући тиме дугорочне путање развоја на којима се налазе националне економије. Индекс монетарног квалитета, или „монетарних слобода“, како се означава у класификацији ХФ, базира се на две величине које у укупној вредности индекса учествују са по педесет процената. С једне стране, просечна стопа инфлације за последње три године указује на ценовну стабилност/ нестабилност која је присутна у

⁹⁶¹ *In concreto*, индикатори односе се на низ инструмената којима се описује ефикасност покретања пословања, добијања потребних дозвола и затварања, односно гашења пословних операција. У домену покретања пословања користе се показатељи који односе се на број потребних процедура, односно, докумената за покретање посла, време (у данима) које је потребно за то, као и трошкови који су изражени кроз одговарајући проценат *per capita* дохотка. С друге стране, у домену дозвола можемо идентификовати грађевинске лиценце које су потребне, време (у данима) и трошкове који су за то потребни, што се, такође, мери процентом *per capita* дохотка. На крају, индикатори у домену затварања пословања односе се на време (у годинама), трошкове, који су изражени као проценат вредности фирме, као и „стопа опоравка“ која представља функцију трошкова и времена.

економском систему. Степен распрострањености ценовних контрола у економији је друга компонента композитног индекса монетарног квалитета.⁹⁶²

5.1. Квалитет монетарног окружења и економски резултати

Индекс монетарних слобода, којим се истражује утицај на економске перформансе, делом се заснива на претходно анализираној вредности транзиционог индекса либерализације тржишта. Међутим, за разлику од њега, овај индекс инкорпорира и вредности инфлације, па се, у комбинацији са вредностима индекса контроле цена у појединим транзиционим привредама, добија сумарни израз монетарне слободе. Вредности овог индекса и његова корелација са нивоом GDP-a *per capita* је представљена Графиком 5.19.

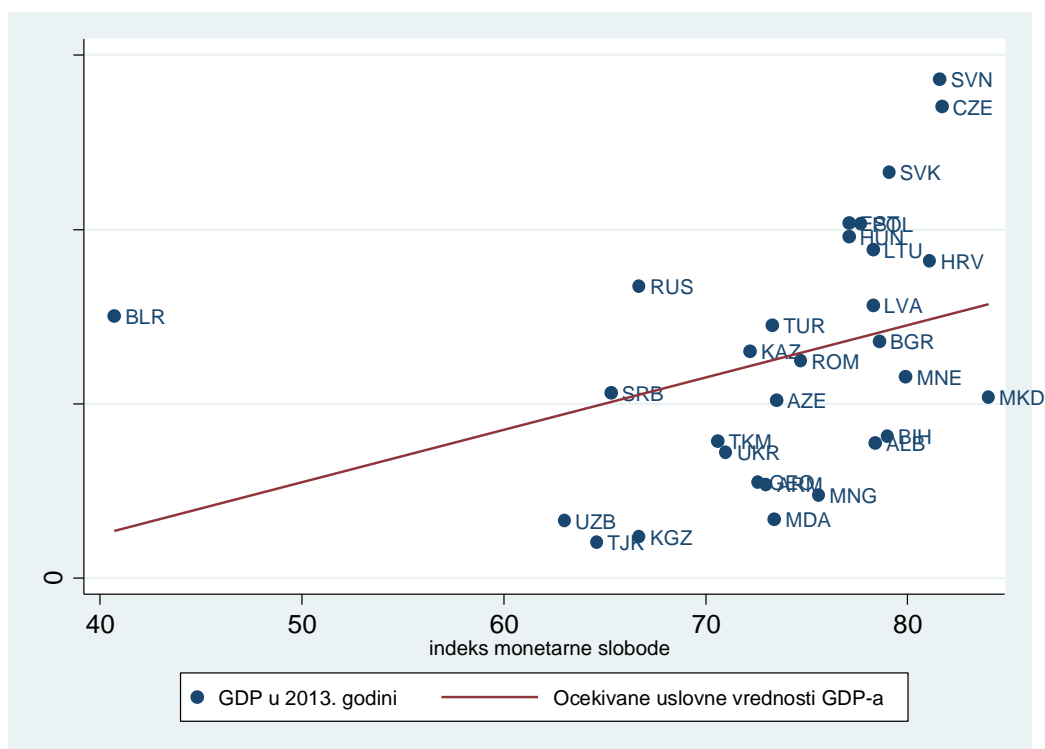


График 5.19. Очекивана вредност GDP-а и монетарне слободе у транзиционим привредама

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

⁹⁶² Израчунавање просечне вредности инфлације у последње три године врши се уз помоћ седеће формуле: (просечна инфлација)_i = θ_1 (инфлација)_{i,t} + θ_2 (инфлација)_{i,t-1} + θ_3 (инфлација)_{i,t-2}. $\theta_{1,2,3}$ коефицијенти у представљеној формули имају следеће вредности: $\theta_1=0,665$, $\theta_2=0,245$, и $\theta_3=0,090$. Оне су различите како би се утицаји инфлационе историје на монетарни квалитет у одговарајућем обиму вредновали у односу на актуелне вредности.

Оно што је уочљиво са графика јесте да већина транзиционих економија, са изузецима Белорусије, Узбекистана, Таџикистана, Србије и Русије, остварују вредности овог индекса изнад 70 јединица. Притом, све развијеније транзиционе привреде имају вредности овог индекса у близини, или преко 80 јединица. Мада, треба нагласити да су вредности овог индекса у поменутих привредама под великим утицајем компоненте контроле цена (која, како је истакнуто, у укупној вредности индекса учествује са 50%), док је ценовна стабилност релативно постојана и обезбеђена. Овај аспект говори много и о другим институционалним специфичностима ових привреда, преваходно о независности централне банке и релативно успешној координацији између фискалне и монетарне политике.

С друге стране, релативно високе вредности овог индекса за већину средње или слабо развијених транзиционих система, попут Македоније или Црне Горе, али и Молдавије, Албаније и Босне и Херцеговине, указује да је монетарна стабилност још један услов који је неопходан, али не и довољан, за изградњу система који би се одликовао динамичнијом економском активношћу. Осим тога, вредности овог индекса указују и на одређене специфичности монетарних система ових земаља које по себи обезбеђују стабилне монетарне услове, пре свега, ниске вредности инфлације.⁹⁶³

Осим тога, интересантно је напоменути и да су промене у индексима монетарне слободе готово искључиво негативне, са одређеним изузецима, а што је уочљиво на основу приказа на Графику 5.20.

Уколико се погледају промене вредности у индексу монетарне слободе, види се, осим за Белорусију, да су те вредности релативно стабилне и да варијације не прелазе 5%. Слични су резултати и када се погледају друге сукцесивне године, изузев резултата, и то не за све економије, који су остварени када је криза током 2009. и 2010. достигла свој максимум, односно, када је дошло до нестабилности ових система, услед структурних ломова, који су се догодили у светској привреди. То значи, с једне стране, да оне привреде које су развијеније, и које су успоставиле релативно стабилно монетарно окружење за обављање трансакција осцилирају у овом параметру без

⁹⁶³ На пример, монетарни систем Црне Горе је евроизован, Босна и Херцеговина има тзв. систем монетарног одбора, у Македонији је денар чврсто везан за еуро, чиме су избегнута колебања цена која настају као резултат нестабилности девизног курса.

значајних утицаја на опште услове привређивања. То, наравно, не укључује евентуалне утицаје на секторском нивоу.

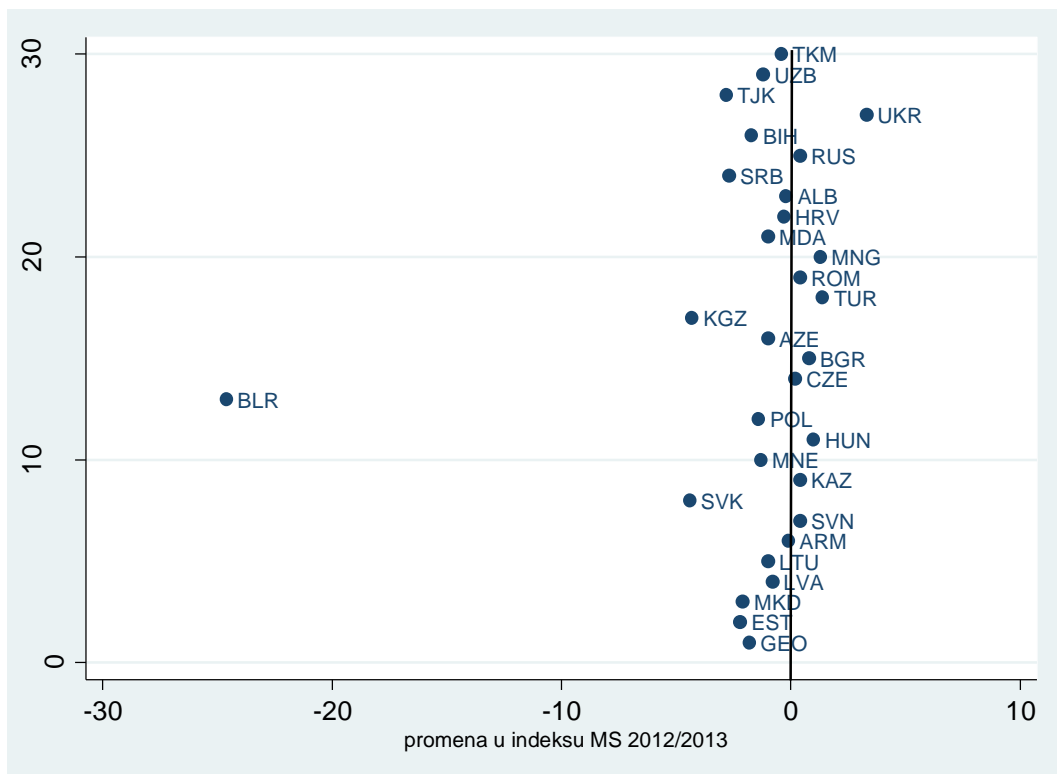


График 5.20. Промене индекса монетарне слободе у периоду 2012-2013.

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

С друге стране, оне привреде које још увек имају потешкоћа у успостављању стабилног монетарног оквира, попут Србије, Таџикистана или Киргизије, нису успеле да направе помаке и приближавање вредностима које карактеришу развијеније тржишне привреде. Потребно је, осим тога, додати да је веза између монетарне нестабилности и економских перформанси, по свој прилици, нелинеарна. Та нелинеарност се огледа у томе да се при повећању нижих нивоа вредности овог индекса могу очекивати и већи бенефити у домену утицаја на економске перформансе, а како се бележе веће вредности то је и зависност економских резултата све мање одређена факторима из монетарне сфере. То, истовремено, значи, да би поменуте економије, успостављањем стабилнијег монетарног оквира, успеле значајније да утичу на квалитетније економске перформансе, него што је то случај код оних привреда које имају веће вредности овог индекса. Међутим, иако је монетарна стабилност уско

повезана са бројним категоријама које доминантно одређују економски раст,⁹⁶⁴ њен непосредни утицај, осим када је у питању стање монетарног хаоса – попут искустава СР Југославије током 1993. године, али и других озбиљнијих и дугорочнијих осцилација (које су карактерисале читаву прву деценију већину мање развијених транзиционих привреда), на економски раст је ограниченог домета.

5.2. Пословне слободе и економске перформансе

Када говоримо о институционалним факторима и њиховом утицају на економски раст, неопходно је анализирати домен пословних слобода, као претпоставке за развој предузетништва и, уопште, као битне детерминанте инвестиционе активности. То је од посебног значаја за транзиционе економије, јер представља суштински заокрет у условима за обављање пословања у односу на период пре 1990-их.⁹⁶⁵ Дакле, пословне слободе је потребно посматрати у тесној вези са основним условима за развој предузетништва, чија је улога неоспорна када се говори о економском расту.⁹⁶⁶

Вредности овог индекса, као и његова релација са економским перформансама представљена је Графиком 5.21.

⁹⁶⁴ Наиме, у економској теорије је давно препозната чврста веза која постоји између монетарне стабилности и власничких права. Интересантне су речи које у том погледу написао *A. Müller-Armack* „...да инфлација сва настојања око креирања имовине доводи у питање, када се њима кроз погоршање вредности новца једно често невидљиво, али неспорно, смањење вредности имовине догађа.“ Müller-Armack, A. (1966), p. 311.

⁹⁶⁵ Значај и улога коју економски агенти, односно степен слободе њиховог деловања, имају у процесу економског раста посебно је заступљена код *D. C. North*-а и *R. Thomas*-а, чиме се заправо врши својеврсно повезивање институција на микро нивоу са макроекономским резултатима. У том процесу, конверзије утицаја институција на агрегатни аутпут, иако ова веза и механизми преноса још увек нису у потпуности детерминисани, долази до утицаја на одлуке предзетника у малим фирмама, али и на менаџере који послују у оквиру великих пословних система. Из тог разлога, институције које уређују непосредно и оперативну пословну сферу, а које могу бити мерене степеном пословних слобода, од круцијалног су значаја у изградњи ефикасног провредног система. *Wennekers, S. & R. Thurik* (1999), p. 27.

⁹⁶⁶ О значају предузетништва за економске перформансе се може закључити и на основу мишљења оних аутора који истражују ван домена макроекономских каузалитета, попут *M. Porter*-а, који истиче да „предузетништво представља срце националних предности“. *Porter, M. E.* (1990), p. 125, у *Carree, M. & A. R. Thurik* (2005), p. 438. Иначе, у контексту макроекономске интерпретације и утицаја који постоје на релацији предузетништво→економски раст више видети у: *Holcombe, R. G.* (1998), а за конкретну студију случаја видети на примеру Западне Немачке: *Audretsch, D.* (2003).

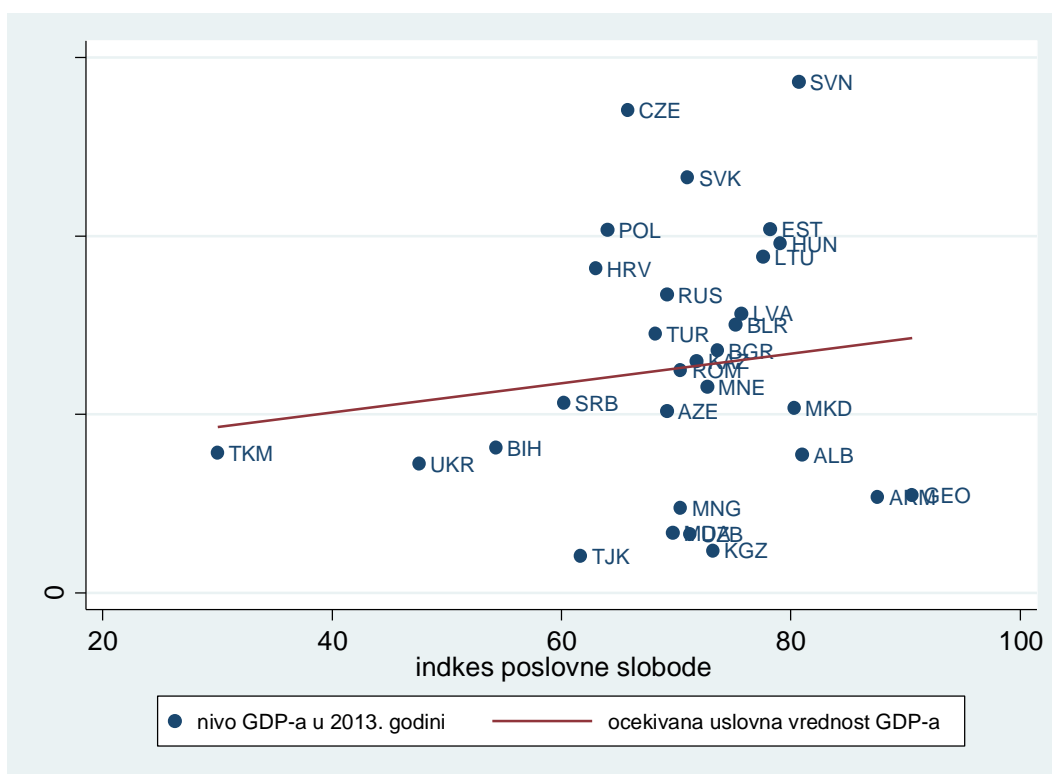


График 5.21. Пословне слободe и економске перформансе у транзиционим привредама
 Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Када се погледају вредности индекса пословних слобода, уочљиво је да се не могу извући недвосмислени закључци који би поткрепили једносмерну хипотезу о изузетном значају овог институционалног обележја. Једина јасно уочљива чињеница јесте да су вредности дисперзоване на начин да чак и велики број развијенијих тржишних привреда има релативно ниске нивое индекса пословних слобода, а посебно се то односи на Пољску и Чешку. С друге стране, не тако мали број мање развијених транзиционих привреда, а најупечатљивији су примери Грузије и Јерменије, остварују релативно високе нивое вредности овог индекса. Рекло би се да нема правила, осим што је јасна, а што је видљиво на основу правца и нагиба линије очекиваних просечних условних вредности, позитивна корелисаност између економског раста и индекса пословних слобода.

Могуће објашњење се налази у чињеници да релативно велики број фактора, који се налазе у основи вредности индекса пословних слобода, чини мање видљивим и упадљивим утицаје оних компоненти овог индекса које су од већег релативног значаја за економски раст. Међутим, оваква дисперзија вредности и не мора бити нелогична из

неколико разлога. С једне стране, не само национална, већ и међународна легислатива, која је од релевантности за мерење појединих категорија овог индекса, може додатно погоршати вредности, као што је случај са земљама које су чланице ЕУ. Осим тога, економски раст у неким од посматраних земаља, попут поментих Грузије и Јерменије, не био био уопште могућ (у последњих пет година он је просечно за ове земље износио 4,7% и 2,2% респективно посматрано), с обзиром на веома лоше екстерне околности и велику политичку нестабилност, која је посебно дошла до изражаја у Гурзији током 2008. године и конфликта са Руском Федерацијом. Другим речима, у условима у којима је присутна велика екстерна неизвесност и нестабилност, не могу се очекивати велики резултати од квалитетних институција које обезбеђују висок ниво пословних слобода.

С друге стране, објашњење се може дати и за оне успешне транзиционе привреде које су оствариле релативно мале вредности транзиционог индикатора у односу на висину GDP-а. Наиме, не само да су актуелне перформансе, како је више пута раније истакнуто, а како ће у оквиру следећег дела бити посебно верификовано, ових економија под утицајем нивоа развоја са којим су ушле у процес транзиције, већ је могуће и једно од значајних објашњења и специфичан модел на којем су оне заснивале досадашњу економску експанзију. Наиме, досадашње предности и увећања вредности националног богатства последица су снажног ослањања на прилив иностраних инвестиција и екстензивног економског развоја. Иновације су у том процесу имале веома малу улогу, чиме се може закључити да су потенцијали у овом домену веома мало коришћени и да су били крајње резидуалног карактера.⁹⁶⁷

Потребно је указати и на релативно еволутивни карактер који је присутан у домену институционалне трансформације, а која тангира оне сфере које су обухваћене индексом пословних слобода, а што је уочљиво на Графицима 5.22. и 5.23.

⁹⁶⁷ Интересантно је напоменути да је само једна технолошки успешна и глобално значајна иновација у претходне две деценије дошла из неке од транзиционих привреда, а која је имала и велику комерцијалну вредност. Наиме, то је било откриће комуникационог програма *Skype* у Естонији.

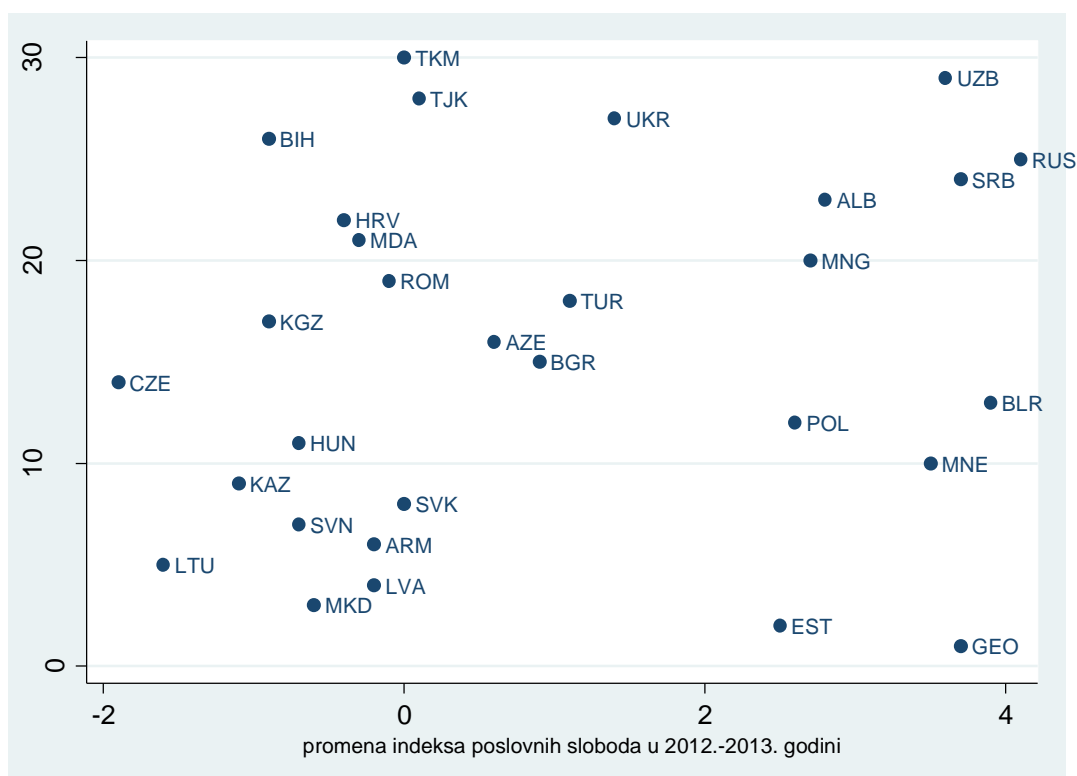


График 5.22. Промена у индексу пословних слобода у периоду 2012-2013.

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Наиме, на Графику 5.22. се може приметити да је дисперзија вредности индекса пословних слобода неравномерна (макар у односу на очекивану), јер има мање успешних транзиционих привреда које су поправиле релативну позицију и вредности индекса пословних слобода, док, са друге стране, у већини успешних транзиционих економија су се погоршали општи услови за одвијање економских активности, што је посебно изражено у Чешкој и Летонији. Међутим, потребно је истаћи да су варијације релативно скромне, односно, да не прелазе две јединице промене вредности индекса или релативно посматрано неколико процентних поена. С друге стране, најинтензивније промене, у случајевима Русије и Белорусије, не прелазе 4 јединице. Оба ова тренда на још један начин говоре о немогућности радикалне трансформације институционалне структуре, чак и под претпоставком свесних и планираних промена, и да је период развоја институционалне инфраструктуре, по природи, еволутиван и да се протеже на време које превазилази краткорочни, у посматраном случају једногодишњи, временски оквир.

Претходни закључци су још упечатљивији уколико се погледа промена индекса у претходној деценији, односно, у периоду 2003-2013, а што је представљено на Графику 5.23. Осим тога, можемо извући и неке додатне интересантне закључке.

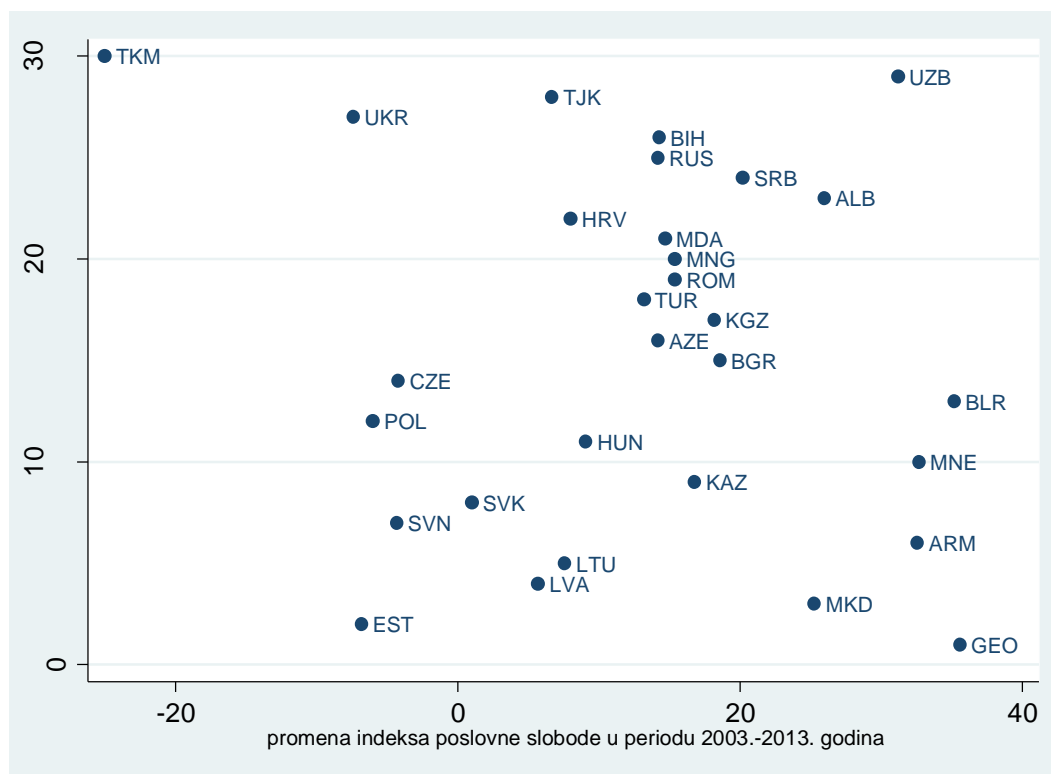


График 5.23. Промена индекса пословне слободe у периоду 2003-2013.

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Наиме, оно што је уочљиво јесте да се ситуација у већини посматраних земаља поправила, уколико изузмемо прилично лоше резултате које је остварио Туркменистан, који су утолико лошији јер је реч о земљи која је и 2003. године имала релативно ниску вредност овог индекса. Притом, мање развијене транзиционе привреде забележиле су прилично значајан напредак у овом индексу, што говори од две ствари. С једне стране, ниска релативна позиција омогућава и релативно високе скокове у институционалним параметрима, који чине садржину индекса пословних слобода. С друге стране, политички и социјални трошкови нових институционалних решења постали су мали у односу на очекиване користи, чиме је институционална трансформација постала исплатива, јер се променио релативни однос цена између нових и старих институционалних решења, а који обликује процес доношења одлука на политичком тржишту.

Међутим, интересантно је приметити да је значајан број успешних транзиционих економија, односно Естонија, Словенија, Пољска и Чешка, забележио пад вредности овог индекса, иако оне нису нарочито велике, од -4,19 у Чешкој до -6,8 у Естонији. Две су могуће интерпретације у том контексту. С једне стране, с обзиром да су померања мала, а релативно висока иницијална вредност индекса у 2003, систем је без проблема апсорбовао ову осцилацију у вредности индекса, која није оставила већи утицај на економске перформансе. С друге стране, могле је и да када се одређене, релативно високе, вредности индекса остваре, свака даља трансформација би подразумевала и релативно високе социјалне трошкове, и/или друге, на пример, еколошке, ризике, чијим утицајима је ограничена потенцијална горња вредност овог индекса. Другим речима, и пословне слободе имају своје границе, које су диктиране мером социјалне прихватљивости и еколошких хазарда. Осим тога, и могућа негативна искуства у претходном периоду, па и сам утицај кризе из 2008-2009, могу бити потенцијални узроци пада у вредности индекса.

Оно што се као генерални закљачак може издвојити јесте да вредност индекса пословне слободе корелира позитивно са нивоом економских перформанси, и у том смислу, јесте битно његово континуирано унапређивање како би се креирали снажнији темељи за економски раст. Ово је видљиво и из чињенице да је просечни раст у земљама, које су оствариле најбоља побољшања у индексу пословних слобода, односно Грузији и Белорусији, упркос релативно неповољном деловању екстерних политичких и економских фактора, оствариле и завидне стопе економског раста, 4,7% и 6,4% респективно посматрано. Међутим, за дугорочне трендове динамичне економске активности ће, ипак, вероватно бити потребна целовитија институционална трансформација, која би требало да буде потпомогнута са много „среће“, односно, повољних екстерних околности. То се не односи само на две поменуте економије, већ на већину, поготово мање развијених, транзиционих економија.

6. Неформалне институције и економска ефикасност у транзиционим привредама

Упркос бројним приступима у оквиру неокласичне теорије, и уопште ендогених теорија раста, економисти се суочавају са великим изазовима у објашњењу разлога, или узрока постојања великих разлика међу дохотцима, који се остварују у појединим

земљама. Наиме, објашњење економске динамике, које би било базирано на конвенционалним производним факторима, попут акумулације хуманог и физичког капитала или технолошког прогреса, не може бити у потпуности задовољавајуће. Из тог разлога, теорија раста приликом анализе „непознатог“ процеса продуктивности, или што је у поменутој теорији познато као „црна кутија“, нема други избор него да се, приликом објашњења економске динамике, отвори за тзв. дубље детерминанте раста, које захтевају специфичну мултидисциплинарну перспективу на економске перформансе. Управо је то оно на чему се инсистира у оквиру институционалне економије,⁹⁶⁸ а овај аспект је посебно наглашен код анализе утицаја неформалних институција или културе на одвијање економског процеса.

Значај неформалних институција огледа се, превасходно, у томе што је њихово дејство специфичног правца и интензитета у односу на остале детерминанте, па, између осталог, и формалне институције. Наиме, неформалне институције делују директно на економске перформансе тиме што обликују обрасце понашања социјалних актера и начине њиховог, мање или више продуктивног, ангажовања у економској активности, али и снижавају трансакционе трошкове.⁹⁶⁹ С друге стране, оне снажно утичу и на остале компоненте раста, превасходно формалну институционалну структуру, што чини њихов укупни утицај још значајнијим.⁹⁷⁰ Под сасвим веродостојном претпоставком постојања реверзибилне везе између неформалних и формалних институција, ипак је интензитет тих односа битно другачији. Наиме, док неформалне институције директно и снажно утичу на ефективност формалног институционалног оквира, дотле је дејство формалних институција на неформалне далеко слабије и реализује се у евентуално значајно дужем временском периоду.

⁹⁶⁸ Dobler, C. (2009), p.1.

⁹⁶⁹ Управо је сегмент утицаја на трансакционе трошкове врло често од кључне важности када се анализира релативна ефективност неформалних у односу на формалне институције, односно, како то истиче Matthews „неформалне институције су ефективније него формалне из једноставног разлога што смањују трансакционе трошкове.“ Matthews, O. C. R. (1986), p. 904.

⁹⁷⁰ Ово је посебно упечатљиво из тврдње K. Arrow-а да радници следе инструкције и да се грађани повинују закону у много већем обиму него што то сугерише контролни механизам. Arrow, K. (1974), p. 72, у Lin, Y. J. (1989), p. 9. Дакле, објашњење за добру функционалност формалних институција су неформална институционална својства која постоје у друштву. На пример, у том контексту се може навести искуство Сингапура, чија се постколонијална ефикасност бирократије приписује неформалним вредностима меритократије и дисциплине које у овом друштву постоје. Helmke, G. & S. Levitsky (2004), p. 728. С друге стране, одређени показатељи неформалних институција који би генерално подразумевали и значајне неефикасности, у специфичном контексту не морају имати значајне импликације на ефикасност. Као карактеристичан може се навести пример САД-а и чињеница да су 1965. године је у САД-а 45 чланова америчког Конгреса и преко 8% државних гувернера били синови политичара. Wittman, D. (1989), p. 1397.

Претходно поменуто је и разлог зашто је анализа у овом сегменту докторске дисертације сконцентрисана на истраживање релације која се појављује између економских перформанси, мерених GDP-ом *per capita*, и неформалних институција. Међутим, како су неформалне институције појам који нема недвосмислен емпиријски израз, потребно је идентификовати одређене величине које имају непосредни емпиријски израз, а које уско корелирају са дефиницијом и одређењем неформалних институција представљеним у првом делу дисертације. У ту сврху ће бити коришћен *Tabellini*-јев индекс неформалних институција или *Tabellini*-јев индекс културе. Поменути индекс се састоји из четири компоненте.

Први елемент се односи на поверење, односно степен поверења који постоји у једном друштву. Значај поверења за економске перформансе је истакнут у већем броју студија.⁹⁷¹ То је поготово уочљиво код анализе затворске дилеме у оквиру приступа теорије игара, где је далеко вероватније да ће интеракција између појединаца међу којима постоји поверење водити ефикаснијим исходима. Насупрот томе, недостатак поверења ће готово онемогућити да се превазиђе неефикасан еквилибријум. Управо из тог разлога, поверење поспешује екстензију анонимне тржишне размене и редукује потребу за екстерним спровођењем уговорних споразума. С друге стране, недостатак поверења повезан је са сумњом на, и страхом од преваре. У таквим условима се повећавају трошкови трансакција ван ужих локалних социјалних и економских кругова, чиме се смањују користи од поделе рада и трговине.⁹⁷² Притом, поверење спада, према

⁹⁷¹ О значају поверења као фактору економске успешности, али и шире посматрано економског развоја, и начинима на који оно утиче да се економски агенти на ефикасан начин носе са проблемима некомплетних уговора, асиметричних информација и условима некомплетног формалног институционалног оквира, видети код Lekovic, V. (2012). Значај који поверење има у економском процесу је било наглашено и од стране оних теоретичара који се не могу директно повезати са неоинституционалном економијом. У том смислу, интересантан је опис који даје *K. Arrow* да „...*је поверење важан лубрикант у социјалном систему. Притом је веома ефикасан; штеди много напора да се постигне пристојан степен поверења према речима других људи... Поверење и сличне вредности, попут лојалности или придржавања истини су роба; оне имају реалну, практичну, економску вредност; оне повећавају ефикасност система, обезбеђују да се производи више добара или више било којих вредности које појединац вреднује.*“ *Arrow*, K. (1974), p. 23, у *Lin*, Y. J. (1989), p. 9.

⁹⁷² *Tabellini*, G. (2010), p. 683. Вредности за поверење су преузети из базе *World Values Survey* (WVS), као и осталих показатеља неформалних институција које су коришћене у докторској дисертацији. Иначе, подаци за замље које су анализирани добијени су на основу одговора појединаца из различитих земаља на питање „*Генерално гоорећи, да ли би сте рекли да се већини људи може веровати или не можете никада бити превише опрезни у контакту са другим људима?*“. Ниво поверења се мери на основу процента оних који су одговорили са: „*Већини људи се може веровати.*“. Притом, потребно је истаћи да се индексом, односно вредностима поверења, указује на општи морал – односно на ставове појединаца у односу на друге појединце у друштву са којима долази, или може доћи, у интеракцију, насупрот концепту ограниченог морала који се везује за уже социјалне кругове (породицу или

раније поменутој класификацији *P. Roland*-а у споро-мењајуће институције. Оно је културолошки и социјално условљено, и стога га је веома тешко, аке не и немогуће, променити екстерним утицајима и намераваном активношћу. Осим ових директних утицаја поверења на економске перформансе, неке студије наглашавају утицај који поверење има на неке кључне формалне институције, које су, такође, од великог значаја за успостављање ефикасног економског система.⁹⁷³

Други елемент индекса неформалних институција односи се на контролу, односно, степен у којем појединац верује да поседује контролу над сопственим животом. У теорији менаџмента, овакав став појединца је познат као интерни локус контроле. Наиме, уколико појединци верују да су у могућности да утичу на судбину, они ће бити проактивни и тежиће да унапреде сопствену ситуацију. С друге стране, уколико они верују у предетерминисаност, онда ће и мотивација за личном иницијативом којом би унапредили сопствену ситуацију бити веома ограничена. Веза са економским перформансама је очигледна. Наиме, у друштвима у којима постоји висок степен вредности овог показатеља, појединци ће бити мотивисани да инвестирају у хумани и физички капитал, како би побољшали своју личну позицију у том друштву.⁹⁷⁴

Трећа компонента индекса неформалних институција, која је позитивно корелирана са економским растом, односи се на поштовање, односно, степен у коме појединци сматрају да се пожељне социјалне норме односе на поштовање и толерантност у односу на друге појединце у друштву. Наиме, у условима у којима постоји висок ниво поштовања према другим појединцима, утолико ће то стимулативно деловати на одвијање економске размене и јефтиније трансакције између социјалних

кланове), и који има негативне импликације на економску ефикасност. Интересантан је, у том контексту, пример истраживања сеоцета у јужној Италији, односно *Chiaromonte*-а, које је урадио *E. C. Banfield* 1958. године, и према којем представе и норме које се везују за морално понашање важе унутар породичног круга, али не и према заједници споља, што је у литератури познато као „аморална фамилијарност“. Више видети у: *Tabellini, G. (2010), p. 684.*

⁹⁷³ Тако су, на пример, *La Porta* и остали показали да виши ниво поверења повећава судску ефикасност, бирократски квалитет и пореску дисциплину, али и смањује ниво корупције. Више видети у: *La Porta, R. et al. (1997), pp. 333-338.*

⁹⁷⁴ *Dobler, C. (2009), p. 7.* Вредности овог елемента у интегралном индексу неформалних институција су конструисане на основу података са портала *WVS*. Наиме, испитаницима су у овом истраживању у различитим земљама постављено питање: „Неки људи сматрају да имају потпуно слободан избор и контролу над њиховим животима, док други људи сматрају да оно што раде нема реалног ефекта на оно што им се догађа. Молимо вас искористите ову скалу (од 1 до 10), при чему 1 значи „не уопште“, а 10 „у великом обиму“, да индицирате колико слободе избора и контроле над животом имате у односу на то како ваш живот изгледа.“ Притом, као показатељ овог индекса су узете вредности од 7-10, што је у складу са оним што су користили *S. Knowles* и *C. Weatherston*. *Knowles, S. & Weatherston, C. (2006)*, као и већ поменути рад *C. Dobler (2009)*.

актера.⁹⁷⁵ С друге стране, висок ниво поштовања других повезан је и са кључном формалном институцијом која је одговорна за динамичну привредну активност, односно, са власничким правима. У условима у којима су кроз поштовање других, али и остале позитивне елементе неформалне институционалне структуре, власничка права сигурна и трошкови њихове размене минимизирани, подстицаји за продуктивно ангажовање код социјалних актера ће бити максимизирани.⁹⁷⁶

На крају, као четврта компонента индекса неформалних институција коришћена је послушност или покорност, односно, степен у којем се она сматра битним елементом васпитавања деце и, уопште, система породичних и социјалних вредности у одређеном друштву.⁹⁷⁷ Насупрот поверењу, контроли и поштовању, ова компонента је негативно повезана са економским перформансама. Наиме, она је карактеристична за хијерархијска друштва, где су односи међу појединцима строго дефинисани, а тиме је и свака иницијатива у великој мери лимитирана. Другим речима, у друштвима у којима је присутно вредновање послушности, као социјалне и културне категорије, лично мишљење и лична одговорност појединца ће бити у значајној мери потиснута. Притом, потискивање индивидуализма чини кооперацију тешком и има негативан одраз на економске перформансе.⁹⁷⁸ Осим претходног, потребно је истаћи и да се ово својство

⁹⁷⁵ C. R. Williamson и C. B. Kerekes истичу да што је већа склоност поштовању других појединаца, то ће се добрим делом прелити и на поштовање њиховог власништва, што све има позитиван уплив на олакшано одвијање размене. Williamson, R. C. & C. B. Kerekes (2011), p. 547.

⁹⁷⁶ Вредност поштовања као компоненте индекса неформалних институција, добијена је на основу одговора на следећи упитник: „*Овде се налази листа квалитета за које ће деца бити подстакнута да их усвоје у оквиру породице: добрих манира, независности, покорности (послушности), напорног рада, осећаја одговорности, маште, штедљивости, чувања новца и ствари, истрајности и одлучности, религиозности, несебичности, и толерантности и поштовања према другим људима. Коју, ако уопште постоји, ви сматрате да је од посебне важности? Одаберите пет (од дванаест).*“ Сходно проценту анкетираних који су навели поштовање и толерантност за друге људе је конструисана и вредност овог индекса.

⁹⁷⁷ Вредност овог индекса је конструисана на основу претходно наведеног упитника који је коришћен и за мерење поверења, а проценат оних појединаца који сматрају да је послушност (покорност) битна карактеристика коју је потребно подстицати и развијати приликом одрастања деце узет је као вредност за овај четврти елемент индекса неформалних институција. Али, насупрот приступу који је користила C. Dobler (2009), као и G. Tabellini (2010), вредност ове компоненте је у дисертацији дуплирана. Разлог за то се састоји у чињеници, и једном од основних закључака који се намећу кроз целокупно истраживање, да иако су „дobre“ неформалне институције од огромне важности за квалитетне економске перформансе, утицај, а на шта нас упућује историја развоја појединачних друштава, „лоших“ неформалних институција се чини да је од значајно већег и дугорочнијег дејства на економске резултате. Осим тога, вероватно је да се поједини сегменти неформалне институционалне структуре, са различитом брзином и интензитетом, могу променити, а чини се да је посебна инертност присутна код оних сегмента који односе се на „лоша“ институционална својства, што представља још један аргумент у давању додатне тежине показатељу послушности (покорности).

⁹⁷⁸ Наиме, како то истиче G. Tabellini покорност се у неким друштвима тумачи на начин да се индивидуализам посматра као потенцијално деструктиван и да је, стога, улога државе да га обузда.

неформалне институционалне структуре везује за друштва која су под снажним утицајем традиционалних религијских вредности.⁹⁷⁹

Полазећи од претходних својстава и описаних показатеља неформалног институционалног окружења, конструисан је индекс неформалних институција према следећој формули:

$$INI = TR \text{ (поверење)} + CON \text{ (контрола)} + RES \text{ (поштовање)} - 2*OBD \text{ (покорност)}$$

Полазећи од вредности овог индекса, у наредном делу ће бити истражена његова релација са економским перформансама у транзиционим привредама, мерено нивоом GDP-а *per capita*.

6.1. Индекс неформалних институција и ниво економске активности

Полазећи од претходно конструисаног индекса, а у складу са вредностима остварног GDP-а у 1997. конструисан је График 5.24. Оно што је уочљиво ограничење, јесте да је узорак у којем је посматран однос неформалних институција и економских перформанси још више ограничен, тиме што не постоје подаци за још шест транзиционих привреда које су биле у претходним деловима обухваћене истраживањем. Међутим, правац и интензитет утицаја неформалних институција на економске перформансе код посматраних земаља је очигледан. Наиме, у поређењу са великим бројем осталих посматраних, и претходно анализираних релација институционалне детерминисаности националног дохотка, уочљиво је да је нагиб криве која рефлектује очекиване просечне вредности значајно виши, чиме се, на посредан начин, може уочити значај и „дубина“ коју неформалне институције имају на економску активност.

Ово се, такође, може идентификовати на породичном нивоу у смислу да родитељи исувише брину о својој деци и да сузбијају индивидуалне инстинкте. Овај тип односа се манифестује кроз учинак у економској сфери тиме што су предузетништво, слободна иницијатива и иновативно понашање значајно лимитирани. Tabellini, G. (2010), p. 687.

⁹⁷⁹ Наиме, религијске организације се могу, према неким тумачењима, посматрати и као извориште овако формираних неформалних институција. У том контексту, интересантна је тврдња D. C. North-а који истиче да су колонисти у Северној Америци следили начин да ослободе њихову религију од контроле цркве и државе која је била присутна у Енглеској. Велике миграције тзв. „пуританаца“ из Енглеске у Нову Енглеску и католика у Мериленд одиграле су се у 1630-им, а донеле су „Новом Свету“ хиљаде људи чија их је аспирација за базичним политичким, религиозним и социјалним слободама учинила спремним да се ухвате у коштац са ризицима миграције. То је, другим речима, била жеља за слободом, комбинована са жељом да се унапреди њихова економска позиција. North, C. D. & R. P. Thomas (1968), p. 39.

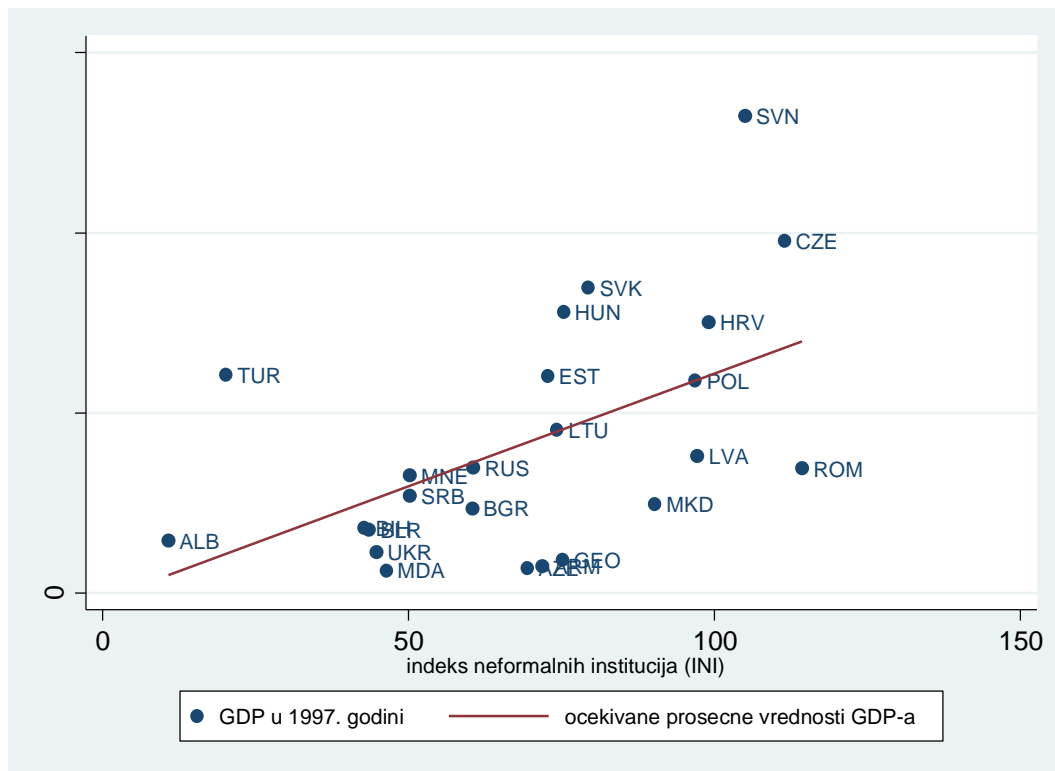


График 5.24. Индекс неформалних институција и економске перформансе

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

С друге стране, као и код анализе претходних односа институционалних карактеристика и економских перформанси, и код овог графика је уочљиво да нису постојале успешне транзиционе привреде које истовремено имају и ниске показатеље вредности неформалних институција. Међутим, приметно је и да постоје мање успешне транзиционе привреде које су имале релативно, у односу на транзициони контекст, високе вредности индекса неформалних институција, а да је, притом, њихов реални GDP био значајно испод очекиваних просечних вредности. Основни разлог за то састоји се у нивоу стартне, или предтранзиционе вредности економске динамике, која је одлучујуће, и након седам година, деловала на резултате ових привреда.

Осим тога, треба истаћи и да су одређене специфичности националног карактера, а пре свега оне из сфере политичког процеса и из њега резултирајућих формалних институција, условиле релативно мање економске перформансе у односу на потенцијалне.⁹⁸⁰ Другим речима, економске перформансе Румуније, али и Македоније у

⁹⁸⁰ Бивше комунистичке партије су наставиле да играју главну улогу у реформским процесима у Бугарској и Румунији, што је условило веома специфичан процес институционалне трансформације у

нешто мањем обиму, потврђују тезу да квалитетне неформалне институције јесу неопходан, али не и довољан услов, за ефикаснију економску активност.⁹⁸¹

Осим претходно истакнутих закључака, потребно је истаћи да је релативни утицај неформалних институција на економске перформансе у транзиционим привредама од релативно веће важности него што је то случај са развијеним тржишним економијама, а што је уочљиво на основу Графика 5.25.

На основу представљених података за транзиционе и развијене тржишне привреде, уочљиво је да, поготово на основу линије очекиваних условних вредности, неформалне институције имају релативно већу важност у првој у односу на другу групу земаља.⁹⁸² То се, између осталог, ослања и на закључак неких студија да у економијама, које у актуелним околностима имају низак ниво технолошке и организационе ефикасности, алтернативни извори конкурентности морају бити креирани, при чему, редукција трансакционих трошкова може бити примарни механизам који може да подстакне подизање конкурентске способности националне економије.⁹⁸³

иницијалном периоду у овим привредама, која се огледала кроз висок ниво „зависности пута“ у сегменту формалне институционалне матрице. Притом, интересантно је напоменути да су ове земље са најлошијим перформансама у групи источних и централно европских транзиционих економија. Roland, G. (2002), p. 37. С друге стране, треба имати на уму и често присутан став да преференције бирача могу само мањим делом бити детерминисане маркентишком активношћу партија, јер се сматра да су оне суштински детерминисане дубоким колтуролошким факторима. Wittman, D. (1989), p. 1396. Уколико би овако посматрали релацију између неформалних институција и резултата политичког процеса, тј. формалних институција, онда би се тешко могло наћи објашњење за неуспех Румуније. Међутим, вероватније је да ова хипотеза остварује своју пуну емпиријску релевантност тек у развијеним тржишним економијама, са развијеним и релативно стабилним системом политичких институција, а да је од далеко мање, ако уопште икакве, релевантности за посматрани иницијални период транзиције.

⁹⁸¹ Како то наводи *S. Pejovich*, основне претпоставке, које су неопходан, али не и довољан услов, пуног развоја и одвијања економског процеса на начин који би водио динамичном економском расту, састоје се управо у неформалним институцијама које су утицале на „раст западног света“. Оне односе се на наглашавање значаја личног интереса, потребе за самодетерминацијом, самоодговорношћу. Неформалне институције треба да негују и награђују понашање које је усмерено на предузимање ризика, да ставе акценат на правила која награђују добре перформансе, вреднују одржавање индивидуалних слобода и чине да држање обећања буде важно за акумулацију богатства. *Pejovich, S.* (1992), p. 175.

⁹⁸² Значај неформалних институција за земље које се налазе на ниским нивоима економског развоја, дакле не само транзиционих привреда које су овом докторском дисертацијом обухваћене, посебно је уочљив на примеру Вијетнама. Наиме, приватни сектор је снажно порастао након његовог „признавања“ почетком 1990-их, а нарочито након доношења закона о предузећима почетком 2000. године. Наиме, 1992. године је било око 1000 приватних предузећа, да би током наредне деценије настало више од 100000, од којих је више од половине успешно функционисало. Оно што је специфично за ову земљу јесте да је овај тренд био присутан у условима непостојања потпуног легалног признавања приватног сектора, и на томе засноване формалне заштите власничких права. Ово је посебно значајно уколико се има у виду да је просечна стопа раста вијетнамске економије у периоду 1995-2005 износила 7,2%. *Steer, L. & K. Sen* (2010), pp. 1063, 1072.

⁹⁸³ *Huang, X.* (2007), p. 11.

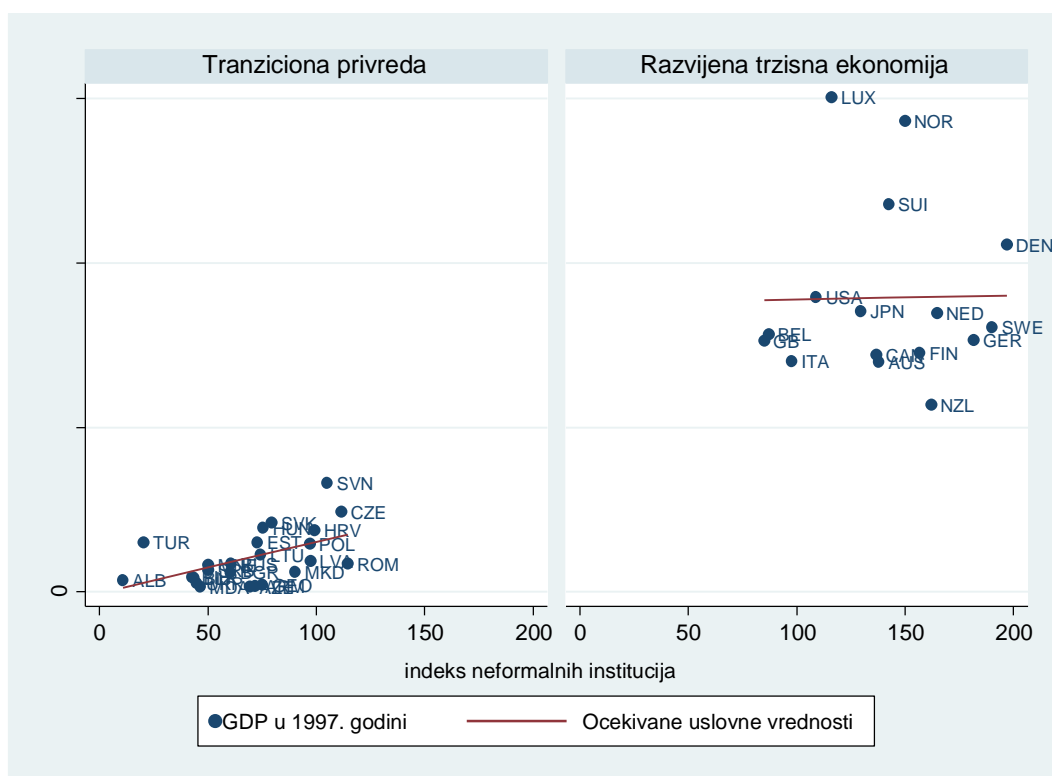


График 5.25. Транзиционе vs. развијене привреде
– однос неформалних институција и GDP-а

Извор: Аутор, према подацима *Heritage Fondation*

Међутим, питање промене неформалног институционалног оквира, односно, интензитета те промене, који би имао уплив на економске перформансе у кратком, па и у средњем року, у великој мери није вероватан.⁹⁸⁴ Из тог разлога би се развојне стратегије, поготово мање развијених, транзиционих земаља, требале базирати на отклањању извора неефикасности у другим сегментима система, попут политичке нестабилности, и креирању могућности за искоришћавање потенцијала за економски

⁹⁸⁴ У овом погледу, постоје супротстављена мишљења и код двојице најзначајнијих представника институционалне економије. Наиме, *E. O. Williamson* истиче како су неформалне институције, у потпуности, егзогеног карактера, што је, између осталог, уочљиво и код класификације институција коју је он понудио (10^2 - 10^3 број година). *Williamson, E. O. (2000), p. 610.* Насупрот овом становишту, *D. C. North* указује да неформалне институције еволуирају упоредо са формалним и да представљају својеврсну екстензију формалних правила. Неформалне институције се репродукују кроз еволутивни процес културне трансмисије, и имају кључну улогу у институционалним променама, јер се међају споро и не могу бити промењене кроз интенциозну индивидуалну или групну активност. *North, C. D. (1990a), p. 27.* Можемо рећи да не постоји апсолутна егзогеност у домену неформалних правила, али да је њихова еволуција одређена темпом ниског интензитета кроз компликоване и реверзибилне интеракције са осталим сегментима институционалне структуре и резултатима одређеног институционалног стања.

раст у оним доменима које су у кратком периоду времена оствариви у већем обиму, пре свега, у бројним аспектима формалне институционалне структуре. График 5.25. додатно потврђује тезу да није све у неформалним институцијама, односно, да оне јесу важна и дубока детерминанта економског раста, и као такве неопходна претпоставка, али, да је раст одређен компликованим дејством великог броја додатних механизма, преваходно историјски достигнутим нивоом развоја. На пример, Чешка, Словенија и Румунија имају знатно више вредности неформалног индекса институција него УК, Италија или Белгија, при чему су њихове перформансе значајно испод ових земаља на представљеном графику. Међим, поменуте транзиционе привреде, свакако, имају солидну неформалну институционалну основу, на којој могу у будућности базирати развој своје формалне институционалне структуре, а која је под снажним утицајем квалитета неформалних институција. Ова узрочно-последична зависност између формалне и неформалне институционалне матрице је представљена Графиком 5.26.⁹⁸⁵ На основу графика је јасно уочљиво да више вредности неформалних институција корелирају са вишим вредностима у заштити власничких права, чиме се потврђује индиректан утицај који неформалне институције, осиме непосредног, имају на економске перформансе.

Додатни закључак који се може извести у домену односа неформалних институција и економских резултата, који се остварују у једној националној економији, односи се на посматрање развијених тржишних привреда. Наиме, када вредности неформалних институција достигну извесни „праг“, свака даља варијација у домену неформалне институционалне структуре неће имати посебно значајан утицај на даље побољшање економске ефикасности. На тим вишим нивоима економске ефикасности се додатни нивои унапређења пословних активности могу очекивати, пре свега, померањима у формалној институционалној структури, којом се могу отклонити извесне несавршености које се појављују приликом размене и производње, а које нису парализујуће детерминисане „лошим“ особинама неформалних институционалних

⁹⁸⁵ На Графику 5.26. приказан је функционални однос између индекса заштите власничких права из 1997. године и индекса неформалних институција који је конструисан на основу вредности његових компоненти и истраживања спроведених у периоду 1996-1999. година. Индекс заштите власничких права је узет за 2003. годину због чињенице да за ранији период не постоје његове вредности које би обухватиле све анализиране транзиционе привреде. Сходно претпоставци да се неформалне институције мењају веома споро током времена, на овај начин извршена компарација не би требало да има значајне последице по закључке који се појављују у домену утицаја неформалних норми на формалну заштиту власничких права.

норми.⁹⁸⁶ Наравно, потребно је, притом, имати у виду специфичности сваке земље и сагледати, сходно ширем социјалном, културном и историјском контексту, које би институционалне промене биле могуће, под условом да трошкови тих промена не превазилазе користи које би њима биле остварене.⁹⁸⁷

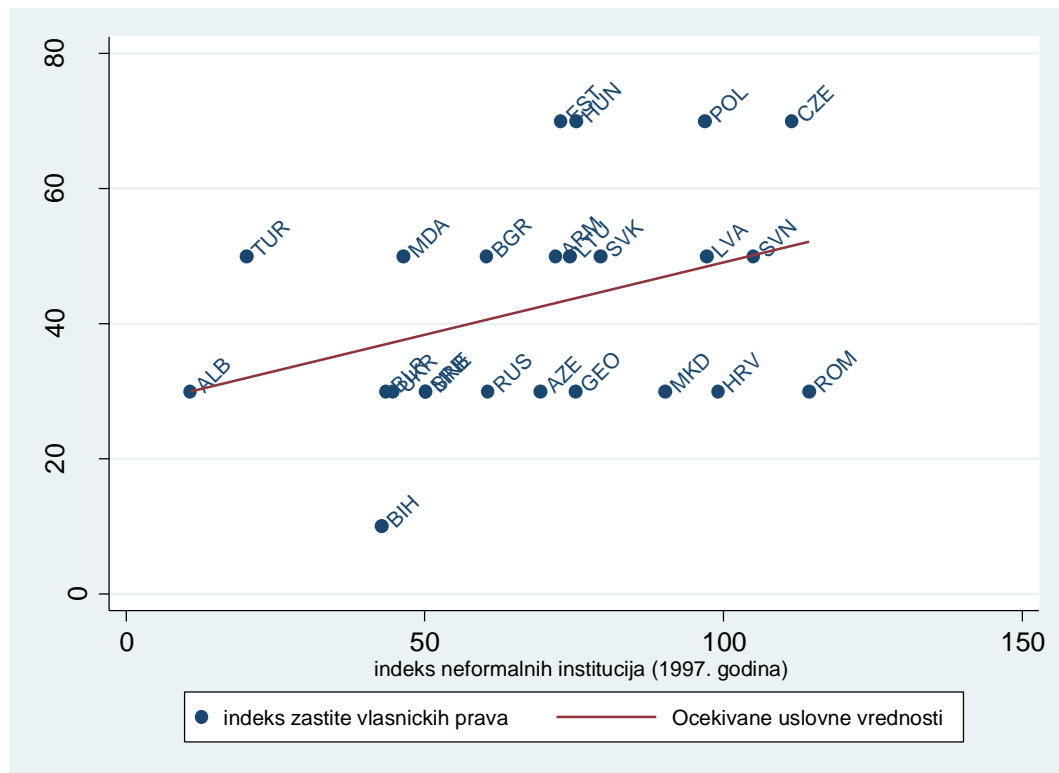


График 5.26. Утицај неформалних институција на индекс заштите власничких права
Извор: Аутор, према подацима *Heritage Foundation*

Када је реч о неформалним институцијама и њиховим променама, потребно је истаћи да у одређеним, екстремним околностима, оне јесу подложне снажнијој осцилацији, више него промени, што додатно може оптеретити функционисање односа у производњи и размени. Наиме, у иницијалном транзиционом периоду, када се у

⁹⁸⁶ Ово гледиште је донекле повезано са ставом који је изнео *S. Rejovich*, односно, да „формална правила могу потиснути, али не и променити неформална правила, иако има и другачијих гледишта.“
Rejovich, S. (1992), pp. 169-171.

⁹⁸⁷ На пример, нека неформална решења која у одређеним земљама не морају да имају значајне последице по ефикасно функционисање система, у транзиционим привредама би могла бити велико оптерећење. Карактеристичан је пример Јапана и тзв. правила „*amakudari*“, према коме су пензионисане државне бирократе награђиване високим позицијама у приватним компанијама, а ова неформална правила су преживела декаде административних реформи. Helmke, G. & S. Levitsky (2004), p. 725.

домену формалне институционалне структуре појавио системски вакуум и својеврсна економија хаоса, који су креирали огромну неизвесност, неформалне институције су, такође, вероватно биле изложене снажном притиску који се у поменутих условима несигурности испољио, између осталог, и кроз сужавање поверења. Осим тога, дошло је и до вероватног негативног померања у вредностима контроле и поштовања, јер у таквим социјалним и политичким околностима, које су биле карактеристичне почетком 90-их година XX века, то је била природна реакција социјалних актера. Основна импликација таквог развоја догађаја јесте појава антисоцијалног понашања, попут корупције, лобирања, повећаног егоизма, повећане неједнакости и фаворизовања личних привилегија. Заједно са описаним утицајима, дејство разних интересних група и *rent seeking* понашања олигарха оставило је додатни велики негативни утицај на економску ефикасност. Претходно се посебно испољило краткорочно, кроз негативан економски раст, а дугорочно је, нарочито, дошао до изражаја утицај на ниво социјалног капитала.

На крају, потребно је истаћи и да на значај неформалних институција за квалитетне економске перформансе указује и чињеница да и они теоретичари који су били далеко више „технички“ оријентисани у својим истраживањима, у смислу обимног емпиријског и софистицираног математичког истраживања, нису испустили из вида значај онога што се под неформалним институцијама подразумева. Посебно значајан економиста у том погледу је већ поменути *S. Kuznetz*, који је истакао да социјалне иновације у појединим епохама, промене у домену културе у смислу одбијања разлика на основу социјалних услова у којима се људи рађају, али и улоге национализма, односно капацитета државе да обезбеди стабилност и кохерентног друштва које подржава елиту и њене напоре усмерене ка модернизацији друштва, истиче као значајне предсловне који су утицали на динамичан „модеран економски раст“, који се односи на економску динамику у претходних 250 година у западним тржишним привредама.⁹⁸⁸ Иако се његов закључак односи на данас развијена индустријска друштва, ипак је релевантност његових поука универзалног карактера, па тиме од несумњиве важности и за транзициони контекст. Наравно, на основу значаја

⁹⁸⁸ Трендови економског раста, а што је један од најзначајнијих закључака његовог истраживања у подручју динамике економског раста, зависе од технологије, институција и преференција које се мењају током времена. О значају наведених фактора за модерни економски раст, осим кроз своје радове, *S. Kuznets* је говорио у свом предавању при уручивању Нобелове награде за економију 1971. у Стокхолму.

неформалних норми, не треба извући закључак о секундарном значају формалне институционалне структуре, већ, економску динамику треба посматрати као кодетерминисану укупном институционалном структуром, имајући у виду компликоване и специфичне међусобне утицаје и интеркацију која се појављује између различитих сегмената институционалне матрице.⁹⁸⁹

⁹⁸⁹ Ово је на нарочит начин уочљиво у ситуацијама у којима се „негира“ формални институционални оквир, јер у таквим условима преовлађују неформалне институције у уређивању односа између социјалних актера. Карактеристичан пример јесте неформална (сива) економија, која се заснива на ослабљеним односима међу социјалним агентима, што условљава релативно високе трансакционе трошкове, са негативним импликацијама на економски раст. Негативни утицај, у таквим условима формираних трансакционих активности, на иновације још је израженији, а последице по економске перформансе још значајније.

Закључак

У докторској дисертацији је анализирана каузална веза која постоји између институционалних карактеристика које карактеришу национални привредни амбијент и економских перформанси које су њима условљене. У том контексту, истраживани су основни елементи и базична нормативна становишта, која се у домену институционалне теорије појављују, поглед на економску ефикасност из перспективе теорије трансакционих трошкова и теорије власничких права, утицај политичког система и процеса институционалних промена на економске резултате, као и позитивна анализа кроз искуства у поменутим доменима транзиционих привреда. Проучаваних теоријских принципа и приступа и анализира емпиријских каузалитета у дисертацији, послужила су за формулисање релевантних закључака о узајамној вези између квалитета институција и економског раста у различитим економским системима.

Својства, услови ефикасности и интер-институционални односи врше значајан притисак на формулисање ефикасних институционалних решења. Институционална анализа на микро-институционалном, или још прецизније, на нано-институционалном нивоу, указује да се институције одликују одређеним специфичним својствима и условима ефикасности која, у крајњој линији, значајно одређују перформансе на индивидуалном, организационим, али и у њиховом међусобном садејству, и интеракцији кроз утицај на понашање социјалних актера на нивоу националних економија. Наиме, с обзиром да институције, значајним делом, представљају само-одржавајући и само-спроводљиви ентитет, да су у њима су садржане информације којима се понашање економских актера усмерава ка најпродуктивнијим употребама, да омогућавају обраду информационог садржаја који долази из окружења, да је присутна релативна постојаност институционалне јединице у континуирано променљивом окружењу и да их карактерише мала девијација у перцепцији и слеђењу од стране социјалних актера, видљиво је да формулисање, или постојање институционалних решења, која би рефлектовала све наведене карактеристике на начин да максимално подстиче ефикасно понашање, није једноставан, брз и, са аспекта трошкова, неутралан процес. Уколико се томе додају и неопходни услови да би оне биле ефикасне, а који односе се на јасну садржину, поузданост значења институционалног садржаја, улогу и

значај механизма санкције, неутралности и отворености, као и легитимност, креирање ефикасног институционалног решења постаје још више упитно. Притом, често присутни услови ризика или неизвесности додатно појачавају притисак на ефикасан дизајн. Осим претходног, ефикасност институционалне јединице је, у многоме, ограничена и разлозима који се тичу латентног, и готово увек присутног, конфликта између појединих елемената институционалне структуре. Све претходно истакнуто, наводи на закључак да постоје димензије инхерентне сваком институционалном садржају које, у значајној мери, ограничавају његову ефикасност на микро плану, са јасним реперкусијама у домену њеног утицаја на нивоу економског система у целини. Додатни закључак, који се може извести кроз интегрално посматрање својстава, услова ефикасности и односа који одређена институционална јединица има са другим елементима у институционалној структури, јесте да су уговорне релације непотпуне, а што је један од основних постулата у теорији уговора, чиме је и постојање трансакционих трошкова, а тиме и економске неефикасности, неизбежно и често врло значајно.

Само у условима усклађености елемената формалне и неформалне институционалне структуре се може очекивати повољан институционални амбијент за динамичну економску активност. Свака значајнија дивергенција води потенцијално великом негативном утицају на ефикасност. Кроз анализу међусобног дејства и односа неформалних и формалних институција, може се наћи путоказ за креирање функционалне институционалне структуре, која ће водити таквом понашању економских субјеката којим ће се обезбедити усмеравање њихових активности ка најпродуктивнијим исходима. Наиме, што су односи више синхронизовани, што је мање одступање од садржаја између неформалних и формалних институција, што се њихови односи више ослањају на компатибилност, а мање садрже конфликтне елементе, то ће институционална структура стимулисати динамичну и разноврсну интеракцију између економских субјеката и ка расту усмерене активности. Разлог за то састоји се у околности да су у таквим условима механизми надзора и спровођења правила понашања јефтинији, што има позитиван уплив на стабилност и ниске трансакционе трошкове, па је одвијање економске активности, односно реализација трансакција, једноставније, ефикасније и динамичније. Нижи трансакциони трошкови су, такође, последица тога што у таквим условима постоји синергијски ефекат који је

результат коегзистенције и међусобног појачавања санкционе компоненте код формалних и неформалних правила. Осим претходног, додатни механизам утицаја на динамичнију економску активност остварује се кроз чињеницу да су, у таквом институционалном амбијенту, подстицаји и прилике за максимизацију функције корисности код појединаца и организација највише. Уколико долази до значајних одступања између градивних елемената формалне и неформалне институционалне структуре, то ће свакако имати негативне последице у домену продуктивних активности.

Постојање јаза између поменути два сегмента институционалне структуре, упућује на закључак да су институционалне промене неизбежне, што води несигурности у релацијама, која повећава трансакционе трошкове. Што је јаз већи, већи је и ефекат контракције који настаје услед институционалног прекомпоновања. Притом, период у којем се испољава ово поменуто негативно дејство није кратак, из једноставног разлога што, иако се формалне институције могу релативно брзо променити, трансформација неформалних институција је много спорија и у далеко већој мери зависна од претходног развоја. Другим речима, земље које се суочавају у свом развоју са великим разликама у формално-неформалном институционалном двојцу, само ограничено могу очекивати померања у неформалном сегменту, због високих граничних трошкова промене ових институција. Осим тога, промена је често ограничена и високим фиксним трошковима, које захтева успостављање система функционалних формалних правила.

Из претходног је уочљива чињеница да изврстан степен неефикасности представља инхерентну карактеристику оних економија које се одликују великим разликама између интерних и екстерних правила. Што је разлика већа, већа је и неефикасност. Као таква, она представља датост с којом ти економски системи треба да рачунати у свом развоју. Другим речима, уколико постоји, и опстаје, трајна разлика између кључних сегмената институционалне структуре, наравно, под претпоставком да они на било који начин у таквој констелацији могу да коегзистирају дуже време, она проузрокује трошкове, који дугорочно могу детерминисати економску стагнацију и релативно заостајање појединих држава. Тиме, различите специфичности неформалних институција и њихова интеракција са формалним институционалним оквиром могу

бити основа разумевања дивергентног економског развоја у различитим државама, чак и под претпоставком да су структуре формалних правила у њима идентичне.

Економска ефикасност је условљена у значајној мери бихејвиоралним карактеристикама социјалних актера чији се утицај преноси путем институционалног оквира, а примарно се испољава кроз висину трансакционих трошкова. Претпоставке теорије трансакционих трошкова, односно опортунизам и ограничена рационалност, од круцијалне су важности у објашњењу економског понашања, и представљају незаобилазне теоријско-методолошке одреднице анализе детерминисаности економског успеха. У том смислу, однос и интеракција између карактеристика окружења у којем се обавља трансакција, односно, неизвесности, комплексности и специфичности садржаја који је предмет трансакције, и бихејвиоралних карактеристика, односно опортунизма и ограничене рационалности, води појави и вишим или нижим трансакционим трошковима.

Што се тиче опортунизма, постоји снажна веза између формалних и неформалних правила, и склоности понашању чија је карактеристика лоша намера, а што, повратно, снажно утиче на ефикасност система у којем се трансакције одвијају на овај начин. На губитку су сви актери који учествују у економском процесу, иако је за само одређен број њих карактеристичан опортуни приступ размени. Што је опортунизам распрострањенији, и што су његови видови разноврснији, то ће бити и нелинеарно виши трансакциони трошкови, а контракција у економској активности израженија. Посебно значајан негативан ефекат опортунизма, а у контексту економског раста, остварује се кроз контракцију у домену трансакција, које односе се на специфичне инвестиције у хумани и физички капитал. Ово је од посебног значаја ограничавајући карактер код транзиционих земаља, јер су управо знања у технолошком и организационом сегменту главне препреке снажније и динамичније економске активности. Потребно је нагласити да се опортунизам посматра као потенцијално, више или мање (у зависности од бројних институционалних, формалних и неформалних, обележја конкретног система и карактеристика социјалних актера и пословних организација у њему), вероватно обележје пословних релација. Његова вредност и утицај не представљају непроменљиво обележје система, већ оно на које се може утицати институционалним прилагођавањима. У супротном, песимистички закључци, поготово у контексту транзиционих економија, где је снажно деловање свих

потенцијалних извора опортуног понашања, о могућностима одрживог и динамичног пословног амбијента и резултирајућег економског раста не би могли бити превазиђени.

Претходно описано дејство опортуног понашања појачава се и кроз негативни утицај на бинарну рационалност, поготово њену примарну компоненту. У том смислу, не само да се опортуним понашањем директно делује на ефикасност одређене трансакције, већ се утиче и на другу бихејвиоралну карактеристику, која детерминише висину трансакционих трошкова. Осим тога, и ограничена рационалност *per se* утиче на ефикасност. Наиме, с обзиром да социјалним актерима нису доступне све алтернативе у односу на изабрани модел и правац понашања, да се последице сваке доступне алтернативе могу посматрати као непотпуно предвидиве, и да постоји несавршеност механизма селекције пословних алтернатива, понашање социјалних актера ће бити, несумњиво, ограничено рационално са значајним утицајем на економску ефикасност. У таквим условима, немогуће је оптимизирати резултате и понашање, већ оно мора бити посматрано као ограничено ефикасно. Постојање ефикасног институционалног оквира подразумева и амортизацију негативних ефеката, иманентно повезаних са деловањем ограничене рационалности на пословне резултате.

Власничка права представљају кључну формалну институционалну категорију која одређује економску ефикасност. Теорија власничких права сматра се облашћу нове институционалне економије која је од централне важности за објашњење економске ефикасности и динамике, јер се њоме посматра и анализира специфична групација институционалних правила, тј. власничка права, која чине срж економског процеса који има исходиште у економском расту. Оно што је специфичност власничких права јесте њихова изложеност, као детерминанте економског раста, утицају читавог спектра других варијабли, те важе као својеврсни механизам преноса утицаја различитих карактеристика система на коначну ефикасност. Притом, најзначајније варијабле односе се на конкуренцију, информације, владавину права, политичку стабилност, финансијске институције, али и социјалне категорије, попут поверења, транспарентности или квалитета бирократије. Другим речима, уколико су информације доступније, уколико постоји непристрасно и доследно спровођење закона, уколико је политички систем стабилан, ако финансијске институције на адекватан начин обезбеђују приступ ресурсима и уколико су односи међу социјалним актерима обликовани поверењем и транспарентношћу, онда ће трансакциони трошкови бити

најнижи, а власничка права ће бити заштићена и стимулисаће размену и инвестиције. Потребно је истаћи и да су ове категорије често, значајним делом, детерминисане присутним системом власничких права, чиме се успоставља компликован реверзибилни механизам утицаја на економску ефикасност.

Конкретан механизам утицаја власничких права на економске перформансе и ефикасну алокацију и коришћење ресурса, остварује се путем утицаја на мотивацију која делује на напоре појединаца усмерене ка очувању вредности средстава, а посебно на радне напоре, који воде повећању вредности средстава, затим, кроз омогућавање слободе – чији степен одређује креативне и продуктивне потенцијале социјалних актера, као и кроз смањивање трансакционих трошкова, који омогућавају више средстава за инвестирање, бољу инвестициону климу, али који утичу и на структуру инвестиција у корист дугорочних. „Квалитетне“ особине и специфичности конститутивних елемента власничких права – *usus*-а, *usus fructus*-а и *abusus*-а, на макроекономском плану имају исходиште у повећању конкуренције и обима тржишта, али и развоју трговине, која, путем креирања услова за специјализацију и тиме већу продуктивност, води већој производњи богатства.

Политички систем поседује огроман потенцијал утицаја, кроз велики број трансмисионих механизма, на економске перформансе које остварује одређена национална економија. Значајан сегмент активности у процесу социјалне интеракције ношен је политичким актерима, док се у укупној институционалној структури елементи који односе се на институције политичког система манифестују, такође, снажним импликацијама на интеракцију и резултате те интеракције у домену ефикасности. Да би имперсонална размена између чланова једног друштва била могућа, односно, била олакшана и ефикасна, неопходно је успоставити одговарајуће политичке институције. Притом, постојећа „правила игре“ у политичком систему обликују подстицаје учесника у економском процесу, односно, одређују начин обављања трансакција и активности усмерене ка иновацијама. Уколико постојећа правила нису одговарајућа, она ултимативно генеришу ефективну тражњу за новим правилима, као одговором на промене релативних цена и на неадекватан начин задовољене потребе. Нова правила игре се онда преговарају и одређују на политичком тржишту, односно, структурирају се сходно политичким правилима. Из тог разлога, можемо рећи да је политика област од немерљиве важности у процесу формулисања и спровођења свих битних економских

институција, а међу њима и посебно важних власничких права. Задатак политичког система, у домену власничких права, састоји се у успостављању јасно дефинисаног система ових права, који ће бити ефикасно спровођен, а при чему су она и доследно штићена.

Институције политичког система налазе се под снажним утицајем неформалне институционалне структуре, и овај аспект је од немерљиве важности за потпуније разумевање институционалног утицаја, који долази од стране политичког система на економске резултате. Чињеница је да неформалне институције не само да обухватају социјалне системе правила које регулишу понашање и производе сигурност у очекивањима, већ се њима рефлектују, и у њима одражавају, базичне претпоставке и вредности о политичком свету и политичком поретку. Оне су оријентационе линије за друштвено деловање и, као такве, у значајној мери обликују социјални живот. Додатни утицај неформалних институција на резултате политичког процеса огледа се и кроз каснија одступања у функцијама, које поједине формалне институције, произведене у оквиру политичког система, обављају у односу на иницијалну намеру која им је одређена приликом креирања у политичком процесу.

Постоји висок степен позитивне корелације између политичке стабилности и економских перформанси националне економије. Утицај политичке стабилности на квалитетне економске перформансе остварује се кроз стабилизацију очекивања и постојаност функционисања формалног институционалног оквира, али и кроз активности државе које непосредно доприносе динамичнијем расту – попут инвестиција. Осим тога, виши нивои политичке стабилности генеришу више нивое продуктивности, вишу акумулацију физичког капитала и обезбеђују повољније услове за раст хуманог капитала. Последњи аспект утицаја испољава се кроз минимизирање *brein drain* ефеката и кроз стабилизацију калкулације користи и трошкова у погледу стицања виших нивоа образовања и уопште пословних вештина. Осим тога, политичка стабилност врши снажан утицај на економске перформансе кроз промену понашања домаћинстава и предузећа у домену потрошње и инвестиција. Надаље, стабилно политичко окружење корелира и са стабилнијим монетарним агрегатима. У домену утицаја на актере у политичком систему, он се остварује кроз „продужавање“ временске перспективе носилаца извршне власти, кредибилитета политичке акције и/или смањивања *rent seeking* активности.

Успостављање стабилног политичко амбијента, и балансирања између политичке стабилности и тежње ка квалитетнијим економским перформансама, посебно је пооштрено у земљама у транзицији. Наиме, оно што је карактеристика ових система јесте несавршеност институција које захтевају континуирану надградњу, а то се у великом делу односи и на политичке институције. Њихова промена је неопходна, како би се елиминисале несавршености које су се у досадашњем функционисању ових економија показале као велика препрека економској и социјалној ефикасности. Та врста нужности промена рефлектује се и на стабилност функционисања политичког система, а последично, и на ефикасност перформанси у економској сфери.

Децентрализоване политичке структуре, под одређеним претпоставкама, омогућавају ефикасније и флексибилније функционисање економског система. Децентрализоване политичке структуре могу имати велики утицај на економске перформансе, путем неколико механизма. Прво, децентрализоване организационе јединице могу боље, и диференцираније, задовољити тражњу грађана у односу на различиту структуру и обим јавних услуга. Друго, могуће је кроз кооперацију различитих институционалних нивоа, услед информационих синергија које воде ефикаснијем решавању проблема и коришћењу могућности, а посебно код оних који се налазе на истом хијерархијском нивоу, остварити значајне предности приликом производње јавних услуга. Треће, конкуренција међу различитим административним целинама како вертикална, тако и хоризонтална, вероватно води најефикаснијем решењу за понуду јавних услуга и добара. Четврто, децентрализацијом се може остварити већа ефикасност, кроз стимулисање експериментисања и иновација у обезбеђивању јавних добара и услуга.

Из уско институционалне перспективе, избор ка преносу ауторитета и одговорности, ка нижим нивоима власти, има предност у томе што неколико алтернативних политика могу симултано бити разматране. Насупрот томе, централни ниво може евалуирати само појединачну алтернативу у одређеном моменту, чиме је у позицији да много спорије идентификује супериорне алтернативе. Осим тога, однос између децентрализације и економског раста треба посматрати као нелинеаран. Под осталим једнаким условима, фискална децентрализација, до одређеног нивоа, може имати позитиван утицај на економски раст, а након тога, то дејство постаје негативно.

Да би дошло до испољавања позитивних ефеката, повезаних од разуђеније административне и политичке структуре, неопходно је задовољити одређене претпоставке. Две су најзначајније. С једне стране, политичке актере је потребно посматрати као максимизаторе социјалног благостања. Осим тога, извесна економија обима у производњи јавних добара треба да буде задовољена.

Међутим, са децентрализацијом се појављују и одређени хазарди, који могу водити неефикасностима уколико дођу до изражаја. Први међу њима односи се на чињеницу да су превише децентрализовани системи рањиви на исувише уске интересе. Из фискалне перспективе, специфични ендогени или егзогени инструменти, који стоје на располагању нижим хијерархијским нивоима у процесу буџетирања, могу имати значајне последице по ефикасност. Надаље, социјалне карактеристике земље могу условити неефикасност која је повезана са децентрализацијом. Наиме, уколико је децентрализација последица фракционализације, често су њени пропратни ефекти повезани са корупцијом и, последично, смањеном економском ефикасношћу. Уколико је децентрализација праћена и већим уделом јавних предузећа, локално контролираних, могу настати последице по фрагментацију тржишта, али и *rent seeking* ефекти могу бити веома изражени. Последњи аспект се у транзиционим условима посебно снажно испољава кроз предимензионирану запосленост у јавним предузећима и администрацији.

Посебно ограничење, када се говори о могућности реализације потенцијалних користи од децентрализације, а што је карактеристика извесног броја транзиционих привреда, односи се на комбиновани утицај величине земље и висину иницијалног националног дохотка. Наиме, у вези са децентрализацијом, појављују се фиксни трошкови који су повезани са вођењем и контролисањем администрација у оквиру децентрализованог режима. У земљама са ниским нивоима дохотка, ови фиксни трошкови могу конзумирати значајну пропорцију укупних расположивих фондова, што несумњиво, у садејству са другим специфичностима ових привреда, може вршити додатни притисак на ефикасно функционисање система.

Тип политичког режима може имати снажне импликације на дугорочну ефикасност путање развоја националне економије. Политичке институције одређују социјалне изборе економских институција и политика и тиме, посредно, значајно одређују путању раста. Притом, утицај једном успостављеног система политичких

институција на економске перформансе простире се током дужег временског циклуса. Политички и социјални развој одређеног друштва, који је базиран на политичким институцијама које на адекватан начин инкорпорирају и рефлектују политички плурализам, институционалну контролу, и периодичну проверу рада политичких структура кроз изборе, штите економски систем од злоупотребе и предаторског понашања, које је карактеристично за већину непартиципаторних режима. Његове последице, у домену супериорности економских перформанси, посебно су евидентне у дугом року. Значајан трансмисиони механизам утицаја политичког режима на економске перформансе остварује се путем његове способности да заштити цивилне слободе и власничка и уговорна права. Тиме се обезбеђују мотивационе претпоставке за економске агенте да предузму инвестиције и максимизирају функцију социјалног благостања. Притом, слободе у политичкој и економској сфери су комплементарне и међузависне, при чему су последње од суштинске важности за изградњу ефикасног тржишног система. Осим тога, у таквим условима ће се снажније и свестраније промовисати кооперативно понашање и подстицати сарадња међу економским агентима. Кључну функцију у том процесу имају очекивања појединаца и инвеститора, у смислу да ће они бити у стању да остваре добитке из размене и заштите повраћај на инвестицију. Неопходан предуслов функционалне и ефикасне заштите власничких и уговорних права јесу функционални и независан судски систем, као и поштовање закона и индивидуалних права и слобода, а што је досадашњи развоја различитих земаља потврдио, првенствено, у демократском конституционалном амбијенту.

Осим базичног утицаја на систем подстицаја и кооперацију, додатни утицај демократије се остварује и кроз политичку стабилност, која је, у значајној мери, одређена обимом политичких права. Осим слобода и утицаја на индивидуално ангажовање, вероватније је да ће у плуралистичком политичком систему постојати већа усклађеност између државних структура и тржишних елемената, што је најбоља гаранција заштите од прекомерне државне интервенције, а тиме и слободног деловања предузећа. Тиме ће стабилност укупног социјалног система бити додатно учвршћена. Додатни утицај на стабилност остварује се и кроз чињеницу да овај конституционални оквир обезбеђује флексибилније реаговање укупног система на екстерне шокове, обезбеђујући и већу стабилност перформанси у демократијама у односу на алтернативне политичке моделе.

Међутим, са правима и слободама које треба да обезбеђује демократски политички систем, он поседује и извесна својства која могу деловати дестимулативно на инвестиције и на предузетничку активност. У том погледу, можемо навести слабости демократских влада према захтевима за тренутном потрошњом на штету инвестиција, рањивост на *rent seeking* понашање, као и чињеницу да демократске политичке институције не могу брзо мобилисати ресурсе. Осим тога, функционисање система који се базирају на овим институцијама може бити изложеније конфликтима на основу социјалних, класних или етничких подела.

Квалитетно јавно управљање представља репрезентативан показатељ ефикасности функционисања политичких институција и има потенцијално снажан утицај на економске перформансе. Површним посматрањем и лаичком интерпретацијом често се истиче да је економски раст условљен политикама и стратегијама, иако су оне, у бити, одређене институционалном садржином која је њихова основа. Карика која представља спону између ова два домена јесте концепт доброг управљања. С обзиром да се квалитетно управљање односи на ефикасност процеса којим је извршна власт изабрана, надгледана и којим се она мења, на капацитет државе да ефективно формулише и имплементира потребне политике, на поштовање институција од стране државе и грађана, на чињеницу да бирократе и креатори политике нису под утицајем коруптивних радњи, које уједно обезбеђују добра и услуге на ефикасан начин, видљива је широка дисперзованост и значај дејства институционалног садржаја доброг управљања на све субјекте у социјалној и економској сфери. Њиме се омогућава, и промовише, ефикасна подела рада, продуктивне инвестиције и брза и ефикасна имплементација економских и социјалних политика. Осим тога, принципи квалитетног управљања представљају својеврсан граничник, који чини границе државног присуства у економији јаснијим, и којим се смањује интензитет деловања моралног хазарда, што онемогућава, или значајно смањује, губитке који произилазе услед прекомерне државне интервенције. Додатни утицај квалитетног управљања испољава се кроз повећање поверење социјалних агената у деловање политичких актера, што би, за узврат, требало да повећа легитимност владе и њену способност да мобилише ресурсе и ефективно утиче на социјалне промене.

Од значаја је и питање доминантне димензије у контексту утицаја на економске перформансе, а што је у великој мери национално условљено и интерно специфично.

Међутим, битно је нагласити, док раст може бити инициран и краткорочно стимулисан малим, али важним, институционалним побољшањима у појединим параметрима квалитетног управљања, у току дужег временског периода пресудан утицај на одрживост економског раста ће имати способност развоја свих институционалних димензија доброг управљања.

Rent seeking активности и политички конјунктурни циклуси представљају важан феномен, који се у вези са функционисањем политичког система појављује, а који може имати снажне негативне последице по економску ефикасност. *Rent seeking* активности представљају велику препреку развоју националних економија уопште, па чак могу бити и узрок паду и релативном заостајању оних привреда које у одређеном моменту бележе супериорне економске резултате, како то тврди *Olson*. Поготово су у мање развијеним системима присутни ризици који овај феномен може у домену неефикасности генерисати. Наиме, у демократијама у развоју, са недовољним „*checks and balances*“ – системом узајамне контроле, односно, системом поделе власти која треба да обезбеди узајамну контролу, већа отвореност значи и већи политички приступ, али и већи приступ непродуктивном дељењу јавних ресурса. Ово за резултат чини јавне ресурсе далеко атрактивнијим за *rent-seeker*-е, при чему се негативне последице по економску ефикасност испољавају вишеструко – кроз ефекат истискивања, кроз неефикасну употребу јавних ресурса, кроз смањење ресурса доступних за финансирање социјалне инфраструктуре – пре свега образовања, и кроз фундаментални утицај на подстицаје појединаца, удаљавајући њихове активности од продуктивних и социјално преферираних видова понашања. Притом, у институционалном амбијенту који се одликује slabим институцијама, са растом државне интервенције вероватно је да расте и количина економских активности посвећених *rent seeking*.

Утицај *rent seeking* активности посебно је погубан за иновације, јер су иноватори нужно упућени на добра која обезбеђује држава, попут разних врста дозвола или лиценци. Интензитет дејства *rent seeking*-а на иновативну активност је посебно снажан из четири разлога. Прво, иноватори, углавном, немају успостављене системе за лобирање и нису део етаблиране „елите“. Друго, они су често кредитно ограничено способни и не могу наћи готовину којом би, евентуално, покрили своју *rent seeking* активност. Треће, иновативни пројекти су, углавном, дугорочни и подразумевају спору акумулацију капитала. Из тог разлога, у земљама у развоју, а тиме и у већини

транзиционих економија, капитал се углавном користи за трговину, пре него за дугорочне инвестиције, како би се избегла експропријација. Четврто, иновативни пројекти су ризични, што их чини посебно рањивим на *rent seeking*. Уколико пројекат успе, следиће експропријација повраћаја кроз *rent seeking*, а уколико не успе, иноватор сам сноси трошак.

Политички конјунктурни циклуси могу имати значајан утицај на економске перформансе, што директно, што путем изазивања нестабилности која онемогућава увођење ефикаснијих институционалних решења. Уколико се у систему појављује континуирана манипулација инструментима економске политике, то може довести сам систем у стање дубље кризе, чије би решавање захтевало високе социјалне и економске трошкове које би наметнула потребна институционална трансформација. У том погледу, појављује се својеврсна контрадикција. Наиме, боље политичке институције подразумевају и виши ниво транспарентности, чиме се повећавају шансе да гласач препозна стварну вредност компетенција онога ко је на власти, чиме се на поменути манипулацију делује рестриктивно. С друге стране, манипулисање инструментима система онемогућава институционалну изградњу у правцу веће транспарентности и одговорности у деловању политичких актера.

У односу *rent seeking*-а и политичког пословног циклуса могу, постојати нарочито снажне везе са очигледним последицама у домену ефикасности. Наиме, услед повећане несигурности у погледу останка на власти, владајућа политичка елита настоји да у циклусу пред изборе повећа јавну потрошњу, што повратно негативно делује на подстицаје удаљавајући појединце од продуктивних ка *rent seeking* активностима. На пример, напори лобија, активности интересних група, партиципација у штрајковима и демонстрацијама, указују да редистрибутивна борба ескалира у предизборним периодима. У таквим словима, неизбежни су негативни утицаји на акумулацију капитала и економски раст.

Изградња институционалне структуре, која би омогућавала и подстицала бољу и јефтинију информисаност гласача, како би могли проценити и казнити опортуну природу краткорочних економских политика, представља путоказ за редукцију негативних последица, које се у виду политичких пословних циклуса појављују. Пожељно је, осим тога, јачати улогу професионалних бирократских структура, које ће у већем обиму имати надлежности и одговорности у домену спровођења политика. Трећа

могућност односи се на ширење базе која би партиципирала у процесу доношења одлука, односно, укључивању што већег броја заинтересованих страна. Сви ови захтеви суштински су повезани са потребом значајне институционалне трансформације.

Колико год захвати у формалној институционалној структури усмерени ка њеној промени, били интензивни и велики по обиму, промена институционалне структуре ће, посматрано кроз ефекте које производи у домену понашања и економских перформанси, без изузетка бити карактерисана градуалистичком динамиком. Основни разлог за наведену констатацију везује се за деловање и обележја неформалне институционалне структуре. Наиме, већина неформалних правила, која постоје у одређеном друштву, може бити посматрана као врста „институција отпора или опозиције“ које спречавају ефикасне институционалне промене у укупној институционалној структури. То, свакако, не значи да значајнија институционална реструктурирања нису могућа, већ само да је њихова цена већа и да су, у крајњем ефекту, ограниченог дејства на понашање социјалних актера и кроз њега на економску ефикасност.

У процесу институционалних промена постоји потреба, па и пожељност, за одређеним видом интенциозног институционалног дизајна. Ова врста институционалног дизајна је, из теоријске перспективе, рефлексивна чињеница да је институционални оквир савремених друштава, у великој мери, мандаторни, а не опциони или добровољни. На практичном нивоу, улога државе је од немерљивог значаја у поменутом контексту код обезбеђивања оне врсте јавних и квази-јавних добара, која треба да омогуће и оспособе појединце да бирају између различитих праваца акције, а тиме утичу и на обликовање ефикаснијих институционалних избора. Наравно, иако постоји потреба за усмеравањем правца и интензитета институционалне трајекторије савремених друштава, то ипак не умањује валидност закључка да је у коначном институционалном структурирању присутна нека врста децентрализованог процеса селекције, који чини укупну институционалну трансформацију релативно аутономном. Притом, институционална трансформација није „успорена“ само деловањем релативне аутономности селекционог процеса, и утицајем неформалних институција, већ и чињеницом да је мотивација социјалних актера, и њихових организација, код изградње и промене институционалне структуре много комплекснија, него што је то пожељно, односно, нужно да би се једноставно изабрала ефикаснија

институционална решења. Осим тога, и питање интерпретације, од стране социјалних актера, нових институционалних решења, може представљати додатну кочницу ка обухватнијој и дубљој институционалној трансформацији.

Институционални избори начињени у прошлости, по правилу, утичу веома снажно на каснији квалитет институционалне структуре и из њега резултирајуће економске перформансе. Другим речима, теорема зависности пута рефлектује очигледну чињеницу да институције у једном друштву представљају наслеђе прошлости и, као такве, чине основу за решавање актуелних проблема. Међутим, да би се новим изазовима успешно управљало, најчешће је неопходно да буду креиране нове, или да се у великој мери промене старе институције. Овај процес се на крају завршава, иако и нови почиње, институционалним променама које манифестују у себи комплексан историјски циклус у коме елементи хармоније коегзистирају са елементима конфликта у различитим обимима. Наслањајући се на једну од фундаменталних претпоставки у оквиру друштвених, али и природних наука, а то је да ниједна теорија, или логичка конструкција, не може бити холохронична, односно, да су релације које постоје између елемената у одређеном систему независне од времена, она представља и инструмент за концептуално повезивање низова избора и доношења одлука током времена. Утицај историје је једноставно рефлексија *de facto* чињенице да су актери у економском процесу ретко у ситуацији да могу да игноришу прошлост и одлучују *de novo*. Теорема зависности пута инкорпорира у себи историјске утицаје, који долазе и од формалне и од неформалне институционалне матрице, иако се њена садржина доминантно идентификује на нивоу неформалних правила. Природа неформалних правила, и инерција која је код њих присутна, представља објашњење овог историјског утицаја. Насупрот томе, код формалних институција, узрок за то се састоји у чињеници да су трошкови имплементације нових решења високи, и да, када су једном учињене, „фиксне“ инвестиције – попут устава, свака будућа промена ће захтевати да користи које њоме буду генерисане у великом обиму превазилазе трошкове. Неизвесност је додатни фактор који подражава доминацију старих институционалних решења.

Институционална инерција представља једну од доминантних карактеристика трансформације савремених друштвених, политичких и економских система. Из саме природе институција, видимо да су оне тешко подложне променама, јер је њихова суштинска особина да, кроз стабилизацију очекивања и релативну трајност постојања,

директно утичу на успостављање система у којем је размена уопште и могућа. Међутим, осим ове интуитивне везе са институционалном инерцијом, поред утицаја историје, постоје и бројни други фактори који условљавају слаб интензитет институционалне трансформације. Они се, с једне стране, састоје у дубокој укорееености неформалних институција у друштву, које на својеврстан начин неутрализију пуне ефекте трансформације у укупној институционалној структури. Притом, посебно битан сегмент неформалних институција, који може успоравати институционалну трансформацију, односи се на улогу идеологије која може отежавати превазилажење проблема колективне акције. Осим тога, постојање стратегијских веза и комплементарности између институција у различитим доменима – на пример, између различитих врста политичких система, институција тржишта рада, и механизма корпоративног управљања, представља, такође, значајан лимитирајући фактор успешне институционалне трансформације. Зато што институције у сваком домену формирају део међусобно повезаног еквилибријума као целине, институционална инерција представља вероватну солуцију овакве констелације односа између различитих институционалних јединица. Јер, промена правила у једној арени ће захтевати промене у другој, односно, суседним областима, што заједно повећава трошкове промене за њих и мултиплицира политичке препреке за промену. Осим тога, понекада се могу појавити ефекти у временским размацима који касније условљавају институционалну контракцију ка старим институционалним решењима. Дакле, у овом погледу, можемо рећи да је институционална инерција одређена отежаношћу изоловане институционалне трансформације, али и неизводљивошћу целокупне институционалне трансформације. Даље, „снази“ успостављеног система правила често доприноси чињеница да институционални оквир обезбеђује основу на којој почивају национално специфичне компаративне предности, тако да постоји вероватноћа да ће кључни актери, који су организовали своје стратегије на основу ових институција, бити невољни да их се одрекну. Осим тога, у вези са социјалним актерима, још две њихове додатне карактеристике могу утицати на неефикасност институционалне трансформације – ограничена рационалност, али и аверзија према ризику. Додатно, уколико је хетерогеност социјалних група и агената у друштву велика, имплементација нових институционалних решења ће бити у значајној мери отежана.

Битан сегмент објашњења институционалне инерције састоји се у природи санкционе компоненте на политичком тржишту и карактеру трошкова које изазивају неефикасна институционална решења. Наиме, санкционисање, у случајевима када постоје неефикасна институционална решења, се одвија на сасвим супротан начин од оног који је присутан на тржишту. У том смислу, одсуство тренутног притиска на политичком тржишту, а који би произишао из тренутног деловања санкционог механизма, чини да је притисак за институционалном трансформацијом често веома слаб. Осим тога, временске инстанце трошкова институционалних промена, и награда у виду резултата које оне генеришу, често су веома удаљене, чиме је заинтересованост субјеката који имају политичку моћ значајно смањена. Што се тиче трошкова одржавања неефикасних институционалних решења у функцији, потребно је истаћи да су губици од неефикасних институционалних решења често дисперзовани на (скоро) све социјалне актере, чиме релативни трошкови неефикасности могу остати релативно дуго времена ниски, а услед тога ће изостати и значајнији притисак у правцу институционалне трансформације.

Политичка моћ представља потенцијално велики извор нестабилности система и значајан узрок резистентности успостављеног институционалног оквира и његових последица у домену ефикасности. Посебну битну скупину фактора који утичу на ограничене ефекте институционалне трансформације, поготово уколико имамо на уму конструктивистичко-прагматички поглед на институционалну еволуцију, чине фактори који долазе из домена политичког система и који су везани за политичку моћ. Уколико погледамо савремене економске и политичке системе, недвосмисленим се намеће закључак да где је концентрација политичке моћи велика, тамо је присутан и низак ниво институционалног квалитета. Основни разлог за то може се састојати у чињеници да одређене социјалне групе, које имају политичку моћ, блокирају институционалне промене, јер би увођењем таквих институционалних иновација оне постале губитници. Разлог за прелазак из позиције добитника у позицију губитника се састоји у чињеници да би услед институционалне трансформације дошло и до редистрибуције политичке моћи ка неким другим групама, или би она била успостављена у неким другим релативним односима. Осим тога, потешкоћу институционалним променама у наведеном контексту представља и чињеница да добитници од институционалних промена неће бити у могућности, или неће желети, да развију компензаторне шеме за

губитнике. Институционална хистереза, у овом случају, јавља се као последица комбинованог ефекта социјалног конфликта и недостатка капацитета „обавезивања“ носилаца политичке моћи. Из перспективе оних који не поседују политичку моћ, можемо рећи да се неефикасне институције формирају, и задржавају релативно дуг период времена, из разлога што групе које имају интереса у институционалним променама не успевају да се организују и реше њихов проблем са колективном акцијом.

Осим концентрације, постоје и извесни хазарди који се појављују у случају превелике дисперзије политичке моћи. Наиме, иако би политичка конкуренција требало да обезбеди „уравнотеженију“ расподелу политичке моћи, она може, такође, довести и до ситуације да политички актери нису у стању да формулишу и спроведу префериране институционалне новитете, јер нико не поседује захтевану пропорцију политичке моћи. У таквим околностима, долази до својеврсне парализе било каквих напора усмерених ка институционалној трансформацији. Другим речима, када год су политичке снаге које настоје да остваре добитке који произилазе из институционалних промена, релативно избалансиране, постоји озбиљан ризик немогућности кретања система ка ефикаснијим институционалним алтернативама. У таквим условима до посебног изражаја може доћи деловање тзв. „гвозденог закона олигархије“, који додатно врши притисак на институционалну конзервацију. Овај феномен прилично реално одсликава институционалну стварност у већем броју транзиционих земаља.

На основу истраживања спроведеног у последњем делу докторске дисертације, можемо рећи да су постављене хипотезе емпиријски доказане, али и, директно или индиректно, потврђен већи број претходно изнетих теоријских закључака. Наиме, следећи *Machiavelli*-еву мисао: „*verità effettuale della cosa*“⁹⁹⁰ у последњем делу докторске дисертације, проучавајући искуства транзиционих привреда, извели смо закључке о битним и многоструким својствима која се појављују на релацији институције→економски раст.

А) Иницијални ниво развоја имао је велики утицај на каснија кретања у транзиционим привредама.

⁹⁹⁰ „емпирија уместо морала“ или „чињенице уместо фикција“.

Б) Што је иницијални пад GDP-а био већи, утолико су биле већи и проблеми у каснијем развоју и тешкоће у динамизирању економске динамике.

В) Виши ниво транзиционог индекса генерално, али и у свакој појединачној категорији, кореспондира вишим економским перформансама.

Г) Не постоје транзиционе привреде које имају висок ново GDP-а и низак ниво вредности индекса власничких права, што указује на фундаментални значај који власничка права имају у подстицању економске активности. Осим тога, систем заштите власничких права је показао велику ригидност у протеклој деценији, што има двоструке, дивергентне импликације. С једне стране, указује на велике могућности за динамизирање економске активности, уколико би се изнашао начин да се оствари побољшање вредности овог индикатора. С друге стране, показујући велику резистентност, у не тако малом периоду времена, мало је вероватно очекивати брза и значајнија побољшања у будућности.

Д) Корупција има значајан утицај на економске перформансе путем утицаја на процес креирања правила, али и путем утицаја на функционалност и ефикасност већ постојећих правила.

Ђ) У зависности од специфичних особина ширег институционалног контекста, свака појединачна привреда захтева различите нивое, а делимично и структуру, која би јој омогућила стварање претпоставки за ефикасније привређивање социјалних актера. Оно што је потребно избегавати, а што је уочљиво на основу вредности које у овом домену бележе транзиционе привреде, јесте да је неопходно избегавати екстремне позиције исувише ниске, или исувише високе јавне потрошње.

Е) Утицај фискалних слобода је ограничен на укупне перформансе, чак се корелација показује као негативна.

Ж) Између монетарног квалитета и економских перформанси постоји позитивна корелација, при чему је веза великим делом нелинеарна, узрокујући да побољшања при нижим нивоима монетарног квалитета имају већи утицај на економске перформансе, у поређењу са унапређивањем релативно високог нивоа монетарног квалитета.

З) Вредност индекса пословне слободe корелира позитивно са нивоом економских перформанси. Из тог разлога, његово континуирано унапређивање је од велике

важности како би се креирали снажнији предузетнички и инвестициони темељи, на којима би се базирао економски раст.

И) Неформалне институције врше важан и снажан утицај на ниво *GDP per capita* у економијама у транзицији, али је могуће извести и додатне закључке:

ИА) На основу представљених података за транзиционе и развијене тржишне привреде, уочљиво је да, поготово на основу линије очекиваних условних вредности, неформалне институције имају релативно већу важност у транзиционим у односу на развијене тржишне економије.

ИБ) Више вредности неформалних институција корелирају са вишим вредностима у заштити власничких права, чиме се потврђује индиректан утицај који неформалне институције, осим непосредног, имају на економске перформансе.

На крају, можемо истаћи да је, кроз спроведено теоријско и емпиријско истраживање, указано на вишеструк, вишезначан и комплексан утицај који институције имају на економски и политички процес, одређујући, притом, снажно економске перформансе које остварују националне економије. У контексту кодетерминације ефикасности економских активности, идентификовани су снажни утицаји који потичу од власничких права, неформалних институција, иманентних својстава политичког процеса и релативне резистентности која се појављује у вези са трансформацијом важећих институционалних правила.

Будући правци истраживања ће бити усмерени на продубљивање разумевања појединачних начина, путем којих институције одређују квалитет социјалне и економске интеракције, а посебно историје и њеног дугорочног и увек присутног дејства на економску, социјалну и политичку стварност савремених привреда.

Литература

- Acemoglu, D. (2003), Why not a political Coase theorem: social conflict, commitment and politics, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, pp. 620-652.
- Acemoglu, D. (2009), *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, USA.
- Acemoglu, D. and T. Verdier (2000), The choice between market failures and corruption, *The American Economic Review*, Vol. 90, No. 1, pp. 194-211.
- Acemoglu, D., Johnson, S. and J. A. Robinson (2001), The colonial origins of comparative development: an empirical investigation, *American Economic Review*, Vol. 91, pp. 1369-1401.
- Acemoglu, D. and J. Robinson (2002), Economic Backwardness in Political Perspective, *The American Political Science Review*, Vol. 100, No. 1, pp. 115-131.
- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. and Y. Thaicharoen (2003), Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, No. 1, pp. 49– 123.
- Acemoglu, D. and S. Johnson (2005), Unbundling institutions, *Journal of Political Economy*, Vol. 113, No. 5, pp. 949–995.
- Acemoglu, D. and J. A. Robinson (2006), *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press, USA.
- Ackermann, R. (2001), *Pfadabhängigkeit, Institutionen und Regelreform*, Mohr Siebek, Tübingen, Deutschland.
- Acemoglu, D. and J. A. Robinson (2000), Political losers as a barrier to economic development, *The American Economic Review*, Vol. 90, No. 2, pp. 126-130.
- Adelstein, R. (1999), The origins of property and the powers of government, in N. Mercurio and W. J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 25-36.
- Adserá, A., Boix C. and M. Payne (2003), Are You Being Served? Political Accountability and Quality of Government, *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 19, No. 2, pp. 445–490.
- Aghion, P. (2006), On institutions and growth, in S. T. Eicher and C. Garcia-Penalosa *Institutions, Development and Economic Growth*, MIT Press, Massachusetts, USA, pp. 3-32.

- Agosin, M. (1999), Trade and growth in Chile, *Cepal Review*, Vol. 68, pp. 79-100.
- Aisen, A. and F. J. Veiga (2013), How does political instability affect economic growth?, *European Journal of Political Economy*, Vol. 29, pp. 151-167.
- Alchian, A. A. and H. Demsetz (1973), The property right paradigm, *The Journal of Economic History*, Vol. 33, No. 1, pp. 16-27.
- Alesina, A. (1989), Politics and business cycles in industrial democracies, *Economic Policy*, Vol. 4, No. 8, pp. 55-98.
- Alesina, A. and G. Tabellini (1989), External debt, capital flight and political risk, *Journal of International Economics*, Vol. 27, No. 34, pp. 199-220.
- Alesina, A. and R. Perotti (1994), *The Political Economy of Budget Deficits*, NBER Working Paper No. 4637.
- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N. and P. Swagel (1996), Political instability and economic growth, *Journal of Economic Growth*, Vol. 1, No. 2, pp. 189-211.
- Alesina, A. and D. Dollar (2000), Who gives foreign aid to whom and why?, *Journal of Economic Growth*, Vol. 5, pp. 33–63.
- Ali, M. A. and W. M. Crain (2002), Institutional distortions, economic freedom and growth, *Cato Journal*, Vol. 21, No. 3, pp. 415-426.
- Alston, J. L. (2008), The „Case“ for the case studies in new institutional economics, in E. Brousseau and J-M. Glachant (eds.) *New Institutional Economics – A Guide Book*, Cambridge University Press, UK, pp. 103-121.
- Alston, L.J. and Gallo, A. (2008), Electoral fraud, the rise of Peron, and the demise of checks and balances in Argentina, *Explorations in Economic History*, Vol. 42, No. 2, pp. 179-197.
- Amble, B. (2000), Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production, *Review of International Political Economy*, Vol. 7, No. 4, pp. 645-687.
- Andersson-Skog, L. (2009), Revisiting railway history: the case of institutional change and path dependence, in L. Magnusson and J. Ottosson (Eds.) *The Evolution of Path Dependence*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, UK, pp. 70-86.
- Angelopoulos, K. and G. Economides (2008), Fiscal policy, rent seeking and growth under electoral uncertainty: theory and evidence from OECD, *Canadian Journal of Economics*, Vol. 41, No. 4, pp. 1375– 1405.
- Aoki, M. (2001), *Toward the comparative institutional analysis*, MIT Press, USA.
- Aristotle, Politics, Book 3, Ch. 16, http://www.constitution.org/ari/polit_03.htm

Aron, J. (2000), Growth and institutions: A review of the evidence, *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, No. 1, pp. 99-135.

Arrow, J. K. (1969), The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation, *The analysis and evaluation of public expenditure: the PPB system*, Joint Economic Committee, 91st Congress.

Arrow, K. J. (1995), Viewpoint: The Future, *Science*, Vol. 267, pp. 1617-1618.

Aschauer, A. D. (1989), Does public capital crowd out private capital?, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 24, No. 2, pp. 171-188.

Audretsch, D. (2003), Linking entrepreneurship to growth: the case of West Germany, *Industry & Innovation*, Vol. 10, No. 1, pp. 65-73.

Audretsch, D. B. and A. R. Thurik (2001), What's new about the new economy? From the managed to the entrepreneurial economy, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, No. 1, pp. 267-315.

Avellaneda, D. S. (2006), Good governance, institutions and economic development: beyond the conventional wisdom, *British Journal of Political Science*, Vol. 40, pp. 195-224.

Backhaus, G. J. and G. F. Schäfer (1997), The economics and politics of orderly transition. When Institutions become variables and outcomes given, in J. G. Backhaus (Ed.) *Issues in Transformation Theory*, Metropolis Verlag, Marburg, pp. 11-40.

Baier, L. S., Dwyer, P. G. and R. Tamura (2006), How important are capital and total factor productivity for economic growth?, *Economic Inquiry*, Vol. 44, pp. 23-49.

Baker, C. E. (1999), Disaggregating the concept of property in constitutional law, in N. Mercurio and W. J. Samuels (eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 47-62.

Baker, R. S., Bloom, N. and S. Davis (2012), Measuring economic policy uncertainty, *Chicago Booth Research Paper*, No. 12-06.

Barro, R. (1991), Economic growth in cross section of countries, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2, pp. 407-443.

Barro, J. R. (1996), Democracy and growth, *Journal of Economic Growth*, Vol. 1, No. 1, pp. 1-27.

Barthan, P. (1996), *The Nature of Institutional Impediments for Development*, <http://escholarship.org/uc/item/8w12j7q1>

Barzel, Y. (1997a), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, UK.

- Barzel, Y. (1997b), Parliament as a wealth-maximizing institution: the right to the residual and the right to vote, *International Review of Law and Economics*, Vol. 17, pp. 455-474.
- Bassanini, A. P., and G. Dosi, (1999), When and how chance and human will can twist the arms of Clio, Working paper series, No. 1999/05, Laboratory of Economics and Management Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa.
- Baum, M. A., and D. A. Lake (2003), The political economy of growth: democracy and human capital, *American Journal of Political Science*, Vol. 47, No. 2, pp. 333-347.
- Baumol, W. (1990), Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, pp. 893-921.
- Baumol, J. W. (2004), Red Queen Games: arms race, rule of law and market economies, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 14, pp. 237-247.
- Baumol, W., Blackman, S. and Wolff, E. (1989). *Productivity and American Leadership: The Long View*, MIT Press, USA.
- Beck, T. and L. Laeven (2006), Institution building and growth in transition countries, *Journal of Economic Growth*, Vol. 11, pp. 157-186.
- Beckert, J. (2010), Institutional isomorphism revisited: convergence and divergence in institutional change, *Sociological Theory*, Vol. 28, pp. 150-166.
- Bernholz, P. (1997), Property rights, contracts, cyclical social preferences and the Coase theorem: a synthesis, *European Journal of Political Economy*, Vol. 13, No. 3, pp. 419-442.
- Benson, J. K. (1977), Organizations: a dialectical view, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 22, No. 1, pp. 1-21.
- Bertocchi, G. and F. Canova (2002), Did colonization matter for growth? An empirical exploration into historical causes of Africa's underdevelopment, *European Economic Review*, Vol. 46, pp. 1851-1871.
- Besley, T., and M. Ghatak (2010), Property right and economic development, *Handbook of Development Economics*, Vol. 5, No. , pp. 4525-4595.
- Bhattacharyya, S. (2009), Unbundled institutions, human capital and growth, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 37, No. 1, pp. 106-120.
- Bhattacharya, S. and S. Guriev (2006), Patents vs. trade secrets: knowledge licensing and spillover, *Journal of European Economic Association*, Vol. 4, No. 6, pp. 1112-1147.
- Bilsen, V. and J. Konings (1998), Job creation, job destruction, and growth of newly established, privatized and state-owned enterprises in transition economies: survey evidence from Bulgaria, Hungary and Romania, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 26, No. 3, pp. 429-445.

- Blum, U., Dudley, L., Leibbrand, F. und A. Weiske (2005), *Angewandte Institutionenökonomik – Theorien – Modelle – Evidenz*, Gabler Verlag, Wiesbaden, Deutschland.
- Borchardt, K. (1977), Der “Property Rights-Ansatz” in der Wirtschaftsgeschichte: Zeichen für eine systematische Neuorientierung des Faches?, *Geschichte und Gesellschaft*, Vol. 3, pp. 140-160.
- Bortis, H. (1997), *Institutions, Behavior and Economic Theory – A Contribution to the Classical-Keynesian Political Economy*, Cambridge University Press, UK.
- Bouckaert, G. and S. van de Walle (2003), Comparing Measures of Citizen Trust and User Satisfaction as Indicators of “Good Governance”: Difficulties in Linking Trust and Satisfaction Indicators, *International Review of Administrative Sciences*, Vol. 69, No. 3, pp. 329-343.
- Bovaird, T. and E. Löffler (2003), Evaluating the quality of public governance: indicators, models and methodologies, *International Review of Administrative Sciences*, Vol. 69, No. 3, pp. 313-328.
- Boyer, R., (2005), Coherence, diversity, and the evolution of capitalisms. The institutional complementarity hypothesis, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 2, No. 1, pp. 43–80.
- Böhm, F. (2007), *Entmachtung durch Wettbewerb*, in T. Roser und W. Oswald (Hrsg.), Walter Eucken Archiv.
- Brender, A. and A. Drazen (2005), Political budget cycles in new versus established democracies?, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 52, pp. 1271-1295.
- Breton, A. and R. Wintrobe (1975), The equilibrium size of a budget maximizing bureau: a note on Niskanen’s theory of bureaucracy, *Journal of Political Economy*, Vol. 83, No. 1, pp. 195-208.
- Bromley, W. D. (1989), Institutional change and economic efficiency, *Journal of Economic Issues*, Vol. 23, No. 3, pp. 735-759.
- Brooks, C. and J. Manza (2006), Why do welfare states persist?, *The Journal of Politics*, Vol. 68, No. 4, pp. 816-827.
- Brousseau, E. and J.M. Glachant (2008), A road map for the guide book, in E. Brousseau and J.M. Glachant (Eds.) *New Institutional Economics – A Guide Book*, Cambridge University Press, UK.
- Brouthers, D. K. (2002), Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance, *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, No. 2, pp. 203-221.

- Brouthers, K.D. and L.E. Brouthers (2000), Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences, *Strategic Management Journal*, Vol. 21, No. 1, pp. 203-221.
- Brownlow, G. (2007), A „tiresome complexity“? Rent seeking, devolution and economic performance in Northern Ireland, 1945-72, in W. R. Garside (Ed.) *Institutions and Market Economies – The Political Economy of Growth and Development*, Palgrave Macmillan, New York, USA, pp. 39-64.
- Brunetti, A. (1997), Political variables in cross-country growth analysis, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 11, No. 2, pp. 163-190.
- Brunetti, A., Kisunko, G. and B. Weder (1998), Credibility of rules and economic growth: evidence from the worldwide survey of the private sector, *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, No. 3, pp. 353-384.
- Buchanan, M. J. (1960), La scienza delle finanze: The Italian Tradition in Fiscal Theory, in *Fiscal Theory and Political Economy: Selected Essays*, University of North Carolina Press, USA, pp. 24-74.
- Buchanan, M. J. (1984), Rights, efficiency and exchange: the irrelevance of the transaction cost, in N. Neumann (Hrsg.) *Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte*, Arbeitstagung des Vereins für Sozialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft, Basel, Suisse, pp. 9-24.
- Buchanan, M. J. (1987), *Economics – Between Predictive Science and Moral Philosophy*, College Station, USA.
- Buchanan, J. M. (1990), The Domain of Constitutional Economics. *Constitutional Political Economy*, Vol. 1, No. 1, pp. 1-18.
- Calvert, E. R. (1995), The rational choice theory of social institutions: cooperation, coordination, and communication, in R. E. Calvert (Ed.) *Modern Political Economy: Old Topics, New Directions*, Cambridge University Press, UK, pp. 216-267.
- Campbell, J. (2001), Institutional analysis and the role of ideas in political economy, in J. L. Campbell and O. K. Pedersen (Eds.) *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*, Princeton University Press, New Jersey, USA, pp. 159-190.
- Campbell, L. J. (1998), Institutional analysis and the role of ideas in political economy, *Theory and Society*, Vol. 27, pp. 377-409.
- Campbell, L. J. (2010), Institutional reproduction and change, in G. Morgan, J. Campbell, C. Crouch, O. K. Pedersen and R. Whitley (Eds.) *Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, UK, pp. 87-115.

Cambell, L. J. and O. K. Pedersen (1996), Theories of institutional changes in postcommunist context, in, Cambell, L. J. and O. K. Pedersen (Eds.) *Legacies of Change: Transformations of Postcommunist European Economies*, Walter de Gruyter, pp. 3-26.

Campos, F. N. and J. B. Nugent (1999), Development performance and the institutions of governance: evidence from East Asia and Latin America, *World Development*, Vol. 27, No. 3, pp. 439-452.

Canales, R. (2010), *The Mechanisms of Institutional Change: Bringing Agents (Back?) In*, http://mba.yale.edu/faculty/pdf/canales_mechanisms_agents.pdf

Carlin, W., Schaffer, M. and P. Seabright (2004), A minimum of rivalry: evidence from transition economies on the importance of competition for innovation and growth, *Contributions to Economic Analysis and Policy*, Vol. 3, No. 1, pp. 1-42

Carree, M. and A. R. Thurik (2005), The impact of entrepreneurship on economic growth, *International Handbook Series on Entrepreneurship*, Vol. 1, pp. 437-471.

Carvellati, M., Fortunato, P. and U. Sunde (2006), Growth and endogenous political institutions, in T. S. Eicher and C. Garcia-Penalosa (Eds.) *Institutions, Development and Economic Growth*, MIT Press, Massachusetts, USA, pp. 215-248.

Chen, P. (2008), Equilibrium illusion, economic complexity and evolutionary foundation in economic analysis, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 5, No. 1, pp. 81-127.

Chen, C. C., Peng, M. W. and P. A. Saporito (2002), Bad for practice: A critique of the transaction cost theory, *Academy of Management Review*, Vol. 28, No. 4, pp. 567-583.

China Private Wealth Report –China’s private banking industry: Competition is getting fierce, http://www.bain.com/Images/2011_China_wealth_management_report.pdf

Clague, C., Keefer, P. Knack, S. and M. Olson (1995), Property and contract rights in democracies and autocracies, *Journal of Economic Growth*, Vol. 1, No. 2, pp. 243-276.

Clague, C. (1997), The New Institutional Economics and economic development, in Clague, C. (eds.) *Institutions and Economic Development – Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, The Johns Hopkins University Press, USA, pp. 13-36.

Coase, H. R. (1959), The Federal Communications Commission, *Journal of Law and Economics*, Vol. 1, pp. 1-40.

Coase, H. R. (1960), The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, pp. 1-44.

- Coase, H. R. (1988), Notes on the problem of social cost, in R. H. Coase (Ed.) *The Firm, the Market and the Law*, Chicago University Press, USA, pp. 157-186.
- Coase, H. R. (1992), The institutional structure of production, *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, pp. 713-719.
- Coase, H. R. (1993), Law and economic at Chicago, *Journal of Law and Economics*, Vol. 36, No. 1, pp. 239-254.
- Coatsworth, H. J. (1978), Obstacles to economic growth in nineteenth-century Mexico, *The American Historical Review*, Vol. 83, No. 1, pp. 80-100.
- Colier, P. (1999), On the economic consequences of civil war, *Oxford Economic Papers*, Vol. 51, No. 1, pp. 168-183.
- Comeau, L. (2003), Democracy and growth: A relationship revisited, *Eastern Economic Journal*, Vol. 29, No.1, pp. 1-21.
- Commander, S. and Z. Nikoloski (2010), Institutions and economic performance: what can be explained?, *IZA Discussion Paper*, No. 5247.
- Commons, J. R. (1968), *Institutional Economics*, University of Wisconsin Press, Wisconsin, USA.
- Conlisk, J. (1996), Why bounded rationality?, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIV, pp. 669-700.
- Conway, P. (1988), *The Impact of Uncertainty on private investment in Turkey*, Department of Economics University of North Carolina.
- Cooter, R. And T. Ulen (2012), *Law & Economics*, Pearson Education Inc., USA.
- Corchón, C. L. (2004), Forms of governance and the size of rent seeking, *Social Choice and Welfare*, Vol. 30, No. 2, pp. 197-210.
- Cox, T. and B. Mason (1999), *Social and Economic Transformation in East Central Europe – Institutions, Property Relations and Social Interests*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Cox, G. and M. McCubbins (2001), The institutional determinants of economic policy outcomes, in S. Haggard and M. D. McCubbins (Eds.) *Presidents, Parliaments and Policy*, Cambridge University Press, New York, USA, pp. 21-63.
- Crawford, E. S. and E. Ostrom (1995), A grammar of institutions, *The American Political Science Review*, Vol. 89, No. 3, pp. 582-600.
- Cross, F. B. (2002), Law and economic growth, *Texas Law Review*, Vol. 80, pp. 1737-1776.

Cukierman, A. Webb B. S. and B. Neyapti (1992a), Measuring the independence of central banks and its effect on policy outcomes, *The World Bank Economic Review*, Vol. 6, No. 3, pp. 353-98.

Cukierman, A. S., Edwards S. and G. Tabellini (1992b), Seigniorage and political instability, *American Economic Review*, Vol. 82, No. 3, pp. 537-555.

Czada, R. (1995), Institutionelle Theorien in der Politik, in D. Nohlen und W. Schultze (Hrsg.) *Lexikon der Politik*, , München, Deutschland, pp. 205-213.

Daianu, D. (1997), An economic explanation of strain. Explaining shocks in post-command economies – when institutions become variables and outcomes given, in Backhaus, G. J. (eds.) *Issues in Transformation Theory*, Metropolis Verlag, Marburg, pp. 41-60.

Dawson, J. W. (1998), Institutions, investment and growth: new cross-country and panel data evidence, *Economic Inquiry*, Vol. XXXVI, pp. 603-619.

David, P. A. (1994), Why are institutions the “carriers of history”? Path Dependence and the evolutions of the conventions, organizations and institutions, *Structural Changes and Economic Dynamics*, Vol. 5, pp. 205-220.

David, A. P. (2007), *Path Dependence, Its Critics and the Quest for “Historical Economics”*, <http://economics.ouls.ox.ac.uk/12448/1/0502003.pdf>

Davis, L. E. and D. C. North (1970), Institutional change and American economic growth: a first step towards a theory of institutional innovation, *Journal of Economic History*, Vol. 30, pp. 131-149.

Davoodi, H. and H. Zou (1998), Fiscal decentralization and economic growth: a cross-country study, *Journal of Urban Economics*, Vol. 43, pp. 244-257.

Delios, A. and P.W. Beamish (1999), Ownership strategy of Japanese firms: transactional, institutional, and experience influences, *Strategic Management Journal*, Vol. 20, No. 10, pp. 915-933.

De Mello, R. L. Jr. (2000), Fiscal decentralization and intergovernmental fiscal relations: a cross-country analysis, *World Development*, Vol. 28, No. 2, pp. 365-380.

Demsetz, H. (1964), The exchange and enforcement of property rights, *Journal of Law and Economics*, Vol. 7, pp. 11-27.

Demsetz, H. (1966), Some aspects of property rights, *Journal of Law and Economics*, Vol. 9, pp. 61-70.

Demsetz, H. (1967), Toward a theory of property rights, *American Economic Review*, Vol. 57, pp. 347-359.

- Demsetz, H. (2002), Toward a theory of property rights II: the competition between private and collective ownership, *Journal of Legal Studies*, Vol. XXXI, No. 2, pp. S653-672.
- de Tocqueville, A. (1863), *Democracy in America*,
http://xroads.virginia.edu/~HYPER/DETOC/1_ch08.htm.
- De Vanssay, H. and Z.A. Spindler (1994), Freedom and growth: do constitutions matter?, *Public Choice*, Vol. 78, NO. 3/4, pp. 359-372.
- Dimitraki, O. (2010), Political instability and economic growth in western Europe: a causality analysis for 55 years, *3rd PhD Confernece in Economics 2010*.
- Dixit, K. A. (1996), *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*, MIT Press, London, UK.
- Djankov, S. and P. Murrell (2002), Enterprise restructuring in transition: a quantitative survey, *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, No. 3, pp. 739-732.
- Dobler, C. (2009), *The Impact of Formal and Informal Institutions on Per Capita Income*, Hohenheimer Diskussionsbeiträge, No. 319.
- Dopfer, K. and J. Potts (2009), On the theory of economic evolution, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 6, No. 1, pp. 23-44.
- Doucouliaagos, H. and M. A. Ulubasoglu (2008), Democracy and economic growth: a meta-analysis, *American Journal of Political Science*, Vol. 52, No. 1, pp. 61-83.
- Downs, A. (1957), An economic theory of political action in a democracy, *Journal of Political Economy*, Vol. 65, No. 2, pp. 135-150.
- Drazen, A. (2000), *Political Economy in Macroeconomics*, Princeton University Press, USA.
- Dreher, A. and R. Vaubel (2004), Do IMF and IBRD cause moral hazard and political business cycles? Evidence from panel data, *Open Economies Review*, Vol. 15, pp. 5-22.
- Du Bois, P. (2002), Ancient tragedy and the metaphor of catharsis, *Theatre Journal*, Vol. 54, pp. 19-24.
- Easterly, W. (2005), National policies and economic growth: a reappraisal, in P. Aghion and S.N. Durlauf (Eds.) *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1A, Elsevier, pp. 1015-1059.
- Easterly, W. and R. Levine (1997), Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1203- 1250.
- Ebbinghaus, B (2009a), Mehr oder weniger? Quantitativer versus qualitativer Vergleich, *Methoden der Vergleichenden Politik- und Sozialwissenschaften*, pp. 197-212.

- Ebbinghaus, B. (2009b), Can path dependence explain institutional change? Two approaches applied to welfare state reform, in L. Magnusson and J. Ottsson (Eds.) *The Evolution of Path Dependence*, Edward Elgar Publishing Limited, USA, pp. 191-218.
- Eckardt, M. (2008), Explaining legal change from evolutionary economics perspective, *German Law Journal*, Vol. 09, No. 4, pp. 437-464.
- Edelman, L.B. and M.C. Suchman (1997), The legal environment of organizations, *Annual Review of Sociology*, Vol. 23, No. 1, pp. 479-515.
- Edwards, S. (1989), *Openness, Outward Orientation, Trade Liberalization, and Economic Performance in Developing Countries*, World Bank Working Paper, No. 191.
- Efendic, A., Pugh, G. and N. Adnett (2011), Institutions and economic performance: A meta-regression analysis, *European Journal of Political Economy*, Vol. 27, pp. 586-599.
- Eggertsson, T. (1990), The role of transaction costs and property rights in economic analysis, *European Economic Review*, Vol. 34, No. 2-3, pp. 450-457.
- Eggertsson, T. (1996), No experiments, monumental disasters: why it took a thousand years to develop a specialized fishing industry in Iceland, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 30, No. 1, pp. 1-23, стр. 1.
- Eggertsson, T. (2009), Knowledge and the theory of institutional change, *Journal of Institutional Economics*, Vol. 5, No. 2, pp. 137-150.
- Eicher, S. T., Garcia-Penalosa, C. and U. Teksoz (2006), How do institutions lead some countries to produce so much more output per workers than others, in Eicher, S. T. and C. Garcia-Penalosa *Institutions, Development and Economic Growth*, MIT Press, Massachusetts, pp. 65-80.
- Eisrich, D. (2001), *Systemtransformation aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik*, Campus Verlag, Frankfurt am Mein, Deutschland.
- Elias, L. K. (1995), Institutional theory of the firm? Extension and limitation, *Review of Political Economy*, Vol. 7, No. 1, pp. 43-51.
- Ellerman, D. (1999), Property appropriation and theory of the firm, in N. Mercuro and W.J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 85-98.
- Ellis, J. C. and M. A. Thoma (2003), Credibility and political business cycles, *Journal of Macroeconomics*, Vol. 15, No. 1, pp. 69-89.
- Elster, J. (1989), Social norms and economic theory, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 4, pp. 99-117.

- Engerman, L. S. and K. L. Sokoloff (1997), Factor endowments, institutions, and differential paths of growth among New World economies, in S.H. Haber (Ed.) *How Latin America Fell Behind*, Stanford, CA, Stanford University Press, pp. 261-304.
- Enikolopov, R. and E. Zhuravskaya (2007), Decentralization and political institutions, *Journal of Public Economics*, Vol. 91, pp. 2261-2290.
- Erlei, M., Leschke, M. und D. Sauerland (2007), *Neue Institutionenökonomik*, Schöffer-Poeschel Verlag, Deutschland .
- Estrin, S., Hanousek, J., Kočenda E. and J. Svejnar (2009), The effects of privatization and ownership in transition economies, *Journal of Economic Literature*, Vol. 47., No. 3, pp. 699-728.
- Eucken, R. W. (1940), *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, Verlag von Gustav Fischer, Jena, Deutschland.
- Eucken, R. W. (1952), *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, Deutschland.
- Evans, P. (1989), Predatory, developmental and other apparatuses: A comparative political economy perspective on the Third World state, *Sociological Forum*, Vol. 4, No. 4, pp. 561-87.
- Evans, P. (2004), Development as institutional change: the pitfalls of monocropping and the potential of deliberation, *Studies in Comparative International Development*, Vol. 38, No. 4, pp. 30-52.
- Feldmann, H. (1995), *Eine institutionelle Revolution? Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik*, Duncker & Humboldt, Berlin, Deutschland .
- Feldman, M. S. (2006), Unenumerated rights in different democratic regimes, *University of Pennsylvania Journal of Constitutional Law*, Vol. 9, pp. 47-105.
- Foster, F. J. (1981), The theory of institutional adjustment, *Journal of Economic Issues*, Vol. 15, No. 4, pp. 923-928.
- Fosu, A. K. (1992) Political instability and economic growth: evidence from Sub-Saharan Africa, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 40, No. 4, pp. 829–841.
- Fisman, R. and R. Gatti (2002), Decentralization and corruption: evidence across countries, *Journal of Public Economics*, Vol. 83, pp. 325-345.
- Freeman, B. R. (2008), Labor market institutions around the world, in P. Blyton, N. Bacon, J. Fiorito and E. Heery (Eds.) *The Handbook of Industrial Relations*, Sage, London, UK, pp. 640-657.

- Freinkman, L. and A. Plekhanov (2009), Fiscal decentralization in rentier regions: evidence from Russia, *World Development*, Vol. 37, No. 2, pp. 503-512.
- Frant, H. (2004), The New Institutional Economics: implications for policy analysis, in D. L. Weimer (Ed.) *Policy Analysis and Economics – Developments, Tensions, Prospects*, Kluwer Academic Publisher, USA, pp. 111-125.
- Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Frohlich, N. and J. Oppenheimer (1974), The carrot and the stick: optimal program mixes for entrepreneurial political leaders, *Public Choice*, Vol. 19, pp. 43-61.
- Furubotn, E. G. and Richter, R. (2005). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor, USA.
- Gagliardi, F. (2008), Institutions and economic change: a critical survey of the new institutional approaches and empirical evidence, *Journal of Socio-Economics*, Vol. 37, pp. 416-443.
- Gelb, A., Knight, B. J. and R. H. Sabot (1991), Public sector employment, rent seeking and economic growth, *The Economic Journal*, Vol. 101, No. 408, pp. 1186-1199.
- Gerard, D. (2001), Transaction costs and the value of mining claims, *Land Economics*, Vol. 77, No. 3, pp. 371-384.
- Ghoshal, S., and P. Moran (1996), Bad for practice: A critique of the transaction cost theory, *Academy of Management Review*, Vol. 21, pp. 13-47.
- Glaeser, L. E., La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. and A. Shleifer (2004), Do Institutions Cause Growth?, *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, pp. 271-303.
- Goldsmith, A. A. (1995), Democracy, property rights and economic growth, *Journal of Development Studies*, Vol. 32, No. 2, pp. 157-174.
- Gonzales, A. M. (2002), Do changes in democracy affect political budget cycle? Evidence from Mexico, *Review of Development Economics*, Vol. 6, No. 2, pp. 204-224.
- Göbel, E. (2002), *Neue Institutionenökonomik – Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen*, Lucius und Lucius, Stuttgart, Deutschland.
- Greenwood, R. and C. R. Hinings (1996), Understanding radical organizational change: bringing together the Old and the New Institutionalism, *The Academy of Management Review*, Vol. 21, No. 4, pp. 1022-1054.
- Gregory, P. and R. C. Stuart (2004), *Comparing Economic Systems in the 21st Century*, 7th Edition, Cengage Learning, UK .

- Greif, A (1989), Reputation and coalitions in medieval trade: evidence on the Maghribi traders, *Journal of Economic History*, Vol. 49, No. 4, pp. 857-882.
- Greif, A. (2005), Commitment, coercion, and markets: the nature and dynamics of institutions supporting exchange, in Menard, C. and M. M. Shirley (eds.) *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Deutschland, pp. 727-786.
- Grier, M. R. and K. B. Grier (2000), Political cycles in non-traditional settings: theory and evidence from the case of Mexico, *Journal of Law and Economics*, Vol. 43, No. 1, pp. 239-264.
- Grindle, S. M. (2007), Good enough governance revisited, *Development Policy Review*, Vol. 25, No. 5, pp. 553-574.
- Groenewegen, J., Spithoven, A. and A. van den Berg (2010), *Institutional Economics - an Introduction*, Palgrave Macmillan, New York, USA.
- Grosfeld, I. (1990), Reform economics and western economic's theory: unexploited opportunities, *Economic Planning*, Vol. 23, No. 1, pp. 1-19.
- Grossman, P.J., and E.G. West (1994), Federalism and the growth of government revisited, *Public Choice*, Vol. 79, pp. 19-32.
- Guurgul, H. and L. Lukasz (2012), Political instability and economic growth: evidence from two-decades of transition in CEE, *MPRA Paper*, No. 37792.
- Gwartney, D. G., Holcombe, G. R. and R. A. Lawson (2004), Economic freedom, institutional quality and cross-country differences in income and growth, *Cato Journal*, Vol. 24, No. 3, pp. 205-233.
- Gwartney, J. and R. Lawson (2005), *Economic Freedom of the World: 2005 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver .
- Haggard, S. (1997), Democratic institutions, economic policy and development, in C. Clague (Ed.) *Institutions and Economic Development – Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, The Johns Hopkins University Press, pp. 121-152.
- Hall, P. and R. C. R. Taylor (1996), Political Science and the Three New Institutionalisms, *Political Studies*, Vol. 44, pp. 936-957.
- Hall, J.C., Sobel R.S. and G.R. Crowley (2010), Institutions, capital and growth, *Southern Economic Journal*, Vol. 77, No. 2, pp. 385-405.
- Hanusch, M. (2012), Mooted signals: economic disturbances and political budget cycles, *Journal of Applied Economics*, Vol. XV, No. 2, pp. 189-212.
- Hargadon, A. B. and Y. Douglas (2001), When innovations meet institutions: Edison and the design of the electric light, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 46, pp. 476-501.

Haslinger, F. (1999), Institutionen reduzieren Unsicherheit – neue Unsicherheiten entwickeln sich, in Held, M. und H. G. Nutzinger (Hrsg.) *Institutionen prägen Menschen – Bausteine zu einer allgemeinen Institutionenökonomik*, Campus Verlag, Frankfurt, pp. 171-190.

Havrylyskyn, O. and T. Wolf (1999), Determinants of growth in transition countries, *Finance & Development*, Vol. 36, No. 2, pp. 12-15.

Hayek, F. (1960), *The Constitution of liberty*, Rutledge and Kegan Paul, London, UK.

Hayek, A. F. (1973), Law, legislation, and liberty, *Rules and Order*, Vol. 1, Rutledge, London, UK .

Haynes, S. E. and J. A. Stone (1990), Political models of the business cycle should be revived, *Economic Inquiry*, Vol. 29, pp. 442-465.

Heijden, J. (2010), A short history of studying incremental institutional change: does Explaining Institutional Change provide any new explanations?, *Regulation and Governance*, Vol. 4, pp. 230-243.

Helliwell, J. F. and R. Putnam (1995), Social capital and economic growth in Italy, *Eastern Economic Journal*, Vol. 21, No. 3, pp. 295–307.

Helmke, G. and S. Levitsky (2004), Informal institutions and comparative politics: a research agenda, *Perspectives on Politics*, Vol. 2, No. 4, pp. 725-740.

Helpman, E. (2004), *The Mystery of Economic Growth*, Cambridge, MA: Harvard University Press, USA.

Henshall, C. K. (1999), *A History of Japan – from the Stone Age to Superpower*, Macmillan Press LTD., USA.

History of Science Friction, <http://www.tribology-abc.com/abc/history.htm>

Hodgson, G. M. (2004), *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Routledge, UK.

Hodgson, G. (1998), The approach of institutional economics, *Scottish Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, pp. 166-192.

Hodgson, M. G. (2006), What Are Institutions?, *Journal of Economic Issues*, Vol. XL, No. 1, pp. 1-25.

Hodgson, G. M. (2007), Evolutionary and Institutional Economics as a new mainstream?, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 4, No. 1, pp. 7-25.

Hodgson, G. M. (2003), The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory, *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 27, No. 2, pp. 159-175.

- Hoff, K. (2003), Paths of institutional development: a view from economic history, *The World Bank Research Observer*, Vol. 18, No. 2, pp. 205-226.
- Hoff, K. and J. Stiglitz (2001), Modern economic theory and development, in G. M. Meier and J. Stiglitz (Eds.) *Frontiers of development economics*, pp. 389-459.
- Holcombe, R. G. (1998), Entrepreneurship and economic growth, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 1, No. 2, pp. 45-62.
- Holm, P. (1995), The dynamics of institutionalization: Transformation processes in Norwegian fisheries, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 40, pp. 398-422.
- Homann, K. (1999), Die Legitimation von Institutionen, in: Korff, W. (Hrsg.) *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 2, Gütersloh, pp. 50-95.
- Hong, Y-P (1999), *State Security and Regime Security: President Syngman Rhee and the Insecurity Dilemma in South Korea, 1953-1960*, Palgrave MacMillan, USA.
- Horwitz, S. (2000). From the sensory order to the liberal order: Hayek's non-rationalist liberalism, *Review of Austrian Economics*, Vol. 13, pp. 23-40.
- Hoskisson, R.E., Eden, L., Lau C.M. and M. Wright (2000), Strategy in emerging economies, *Academy of Management Journal*, Vol. 43, No. 3, pp. 249-267.
- Hovenkamp, H. (1999), Private property and the state, in N. Mercurio and W. J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 109-118.
- Hölz, M. (2011), Die Soziale Marktwirtschaft im internationalen Vergleich: Großbritannien, Deutschland, Schweden, in Thilen, G. (Hrsg.), *Zukunftsmodell Soziale Marktwirtschaft – Herausforderungen und Perspektiven im 21. Jahrhundert*, Verlag Bertelsmann Stiftung, Deutschland, pp. 61-112.
- Huang, X. (2007), Institutional competitiveness and institutional aging: the dynamism of East Asian Growth, *Journal of the Asia Pacific Economy*, Vol. 13, No. 1, pp. 3-25.
- Hulten, R. C. (2001), Total Factor Productivity: a short biography, in R. C. Hulten, E. R. Dean and M. J. Harper (Eds.) *New Developments in Productivity Analysis*, Studies in Income and Wealth, Vol. 63, The University of Chicago Press, Chicago, USA, pp. 1-57.
- Huther, J. and A. Shah (1998), *Applying a simple measure of good governance to the debate on fiscal decentralization*, Working paper No. 1894, The World Bank Policy Research.
- Hyden, G., Julius, C. and K. Mease (2004), *Making Sense of Governance: Empirical Evidence from Sixteen Developing Countries*, Boulder, CO: Lynne Rienner, London, UK.
- Isard, P. and M. Katz (1999), *Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption and Economic Growth*, IMF Working Paper, No. 99/85.

- Ito, T. (1990), The timing of elections and political business cycles in Japan, *Journal of Asian Economics*, Vol. 1, No. 1, pp. 135-156.
- Ito, T. and J. H. Park (1988), Political business cycles parliamentary system, *Economic Letters*, Vol. 27, pp. 233-238.
- Jepperson, R. L. (1991), Institutions, institutional effects and institutionalism, in Powell, W. W. and P. J. DiMaggio (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago university Press, pp. 143-163.
- Jones, I. C. (2005), Growth and ideas, in P. Agion and S. N. Durlauf (Eds.) *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1B, pp. 1063-1111.
- Jones, E. R. and C. I. Hall (1999), Way do some countries produce so much more output per worker than others, *NBER Working Paper*, No. 6564.
- Jones, L. E. (1995), Cultural and its relationship to economic change, *Journal of Theoretical and Institutional Economics*, Vol. 151, pp. 269-285.
- Julio, B. and Y. Yook (2012), Political uncertainty and corporate investment cycles, *The Journal of Finance*, Vol. 67, No. 1, pp. 45-83.
- Kalecki, A. (1943), Political aspects of full employment, *Political Quarterly*, pp. 322-331.
- Kasper, W. and M. E. Streit (1998), *Institutional Economics – Social Order and Public Policy*, Edward Elgar Publishing Limited, USA.
- Katz, F. L. and K.M. Murphy (1992), Changes in relative wages, 1963-1987: supply and demand factors, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 1, pp. 35-78.
- Kaufmann, D. and A. Kraay (2002), *Growth without Governance*, World Bank Policy Research Working Paper , No. 2928.
- Keil, W. M. (1988), Is the political business cycle really dead?, *Southern Economic Journal*, Vol. 55, No. 1, pp. 86-99.
- Khan, H. M. (2007), *Governance, economic growth and development since the 1960s*, DESA Working Paper, No. 54.
- Kingston, C. and G. Caballero (2009), Comparing theories of institutional change, *Journal of Institutional Economics*, Vol. 5, No. 2, pp. 151-180.
- Klein, B., Crofword, A. and A. Alchian (1978), Vertical integration, appropriate rents and competitive contracting process, *Journal of Law and Economic*, Vol. 21, pp. 297-326.
- Knack, S. (2003), Is “wising up” enough? Special interests and institutional reform, in S. Knack (Ed.) *Democracy, Governance and Growth*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, USA, pp. 291-298.

- Knack, S. and P. Keefer (1995), Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures, *Economics and Politics*, Vol. 7, No.3, pp. 207-227.
- Knell, M. and M. Srholec (2007), Diverging pathways in Central and Eastern Europe, in D. Lane and M. Myant (Eds.), *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, Palgrave Macmillan, pp. 40-62.
- Knowles, S. and Weatherston, C. (2006) *Informal Institutions and Cross-Country Income Differences*, CREDIT Research Paper No. 06/06, University of Nottingham.
- Kormendi, R. C. and P. G. Mcguire (1985), Macroeconomic determinants of economic growth: cross-country evidence, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 16, No. 2, pp. 141-163.
- Krauss, S. E. and R. J. Pekkanen (2011), *The Rise and Fall of Japan's LDP – Political Party Organizations as Historical Institutions*, Cornell University Press, USA.
- Krislov, S. (1999), Technology, law and politics: the case of production standards, in Mercurio, N. and W.J. Samuels (eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, Connecticut, USA, pp. 119-130.
- Krueger, A. (1974), The political economy of the rent seeking society, *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, pp. 291-303.
- Kurz, J. M. and A. Schrank (2007a), Growth and governance: models, measures and mechanisms, *The Journal of Politics*, Vol. 69, No. 2, pp. 538–554.
- Kurtz, J. M. and A. Schrank (2007b), Growth and governance: a defense, *The Journal of Politics*, Vol. 69, No. 2, pp. 563-569.
- Kuznets, S. (1966), Modern economic growth: findings and reflections, *American Economic Review*, Vol. 63, pp. 247-258.
- Kyriacou, P. A. and O. Roca-Sagales (2011), Fiscal decentralization and government quality in the OECD, *Economic Letters*, Vol. 111, pp. 191-193.
- Laban, R. and H. C. Wolf (1993), Large-scale privatization in transition economies, *The American Economic Review*, Vol. 83, No. 5, pp. 1199-1210.
- Laband, N. D. and J. P. Sophocleus (1988), The social cost of rent seeking: first estimates, *Public Choice*, Vol. 58, No. 3, pp. 269– 275.
- Lagerhorm, M. and A. Mamberg (2009), Path dependence in economic geography, in L. Magnusson and J. Ottosson (Eds.), *The Evolution of Path Dependence*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, UK, pp. 87-107.

Lane, D. (2007), Post-state socialism: a diversity of capitalism, in D. Lane and M. Myant (Eds.) *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, Palgrave Macmillan, UK, pp. 3-39.

Lane, P. R. and A. Tornell (1996), Power, Growth, and the Voracity Effect, *Journal of Economic Growth*, Vol. 1, No. 2, pp. 213–41.

La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R. W. (1997), Trust in Large Organizations, *American Economic Review*, Vol. 87, No. 2, pp. 333-338.

Lawrence, V. S. and M. F. Martin (2012), *Understanding China's Political System*, Congressional Research Service.

Lebendige Wirtschaftstheorie – Beiträge der Wissenschaft zu aktuellen Wirtschaftsfragen, Wirtschaft, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 01.03.1952.

Lee, K. and B-J. Kim (2008), Both institutions and policies matters but differently for different groups of countries: determinants of long-run economic growth revisited, *World development*, Vol. 37, No. 3, pp. 533-549.

Leipold, H. und M. Gouda (2011), Wirtschaftsethik und Wirtschaftssysteme in islamistischen Ländern, in U. Blum und H. Oberreuter (Hrsg.) *Ökonomie und Vorstellungen einer gerechten Welt – Soziale Marktwirtschaft und ihre kulturellen Wurzeln*, pp. 111-128.

Leković, V. (2008), *Komparativni ekonomski sistemi*, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski Fakultet, Kragujevac, Srbija.

Leković, V. (2010), *Institucionalna ekonomija*, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Kragujevac, Srbija.

Lekovic, V. (2012), Trust as an institutional factor of economic success, *Economic Horizons*, Vol. 14, No. 2, pp. 65-78.

Leschke, M. (2003), Der Einfluss von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum, T. Eger (Hrsg.) in *Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung*, Duncker und Humboldt, Berlin, Deutschland, pp. 23-56.

Leukert, A. (2005), *The Dynamics of Institutional Change: Formal and Informal Institutions and Economic Performance*, European Economic Association, <http://www.eea-eseem.com/papers/EEA/2005/1486/LeukertInst.Change27.1.2005.pdf>

Levi, M. (1997), A model, a method and a map: rational choice and in comparative and historical analysis, in M. Lichbach and A. Zuckerman (Eds.) *Comparative Politics: Rationality, Culture and Structure*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 19-41.

Levine, R. (1997), Financial development and economic growth: views and agenda, *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 2, pp. 688-726.

- Levine, E. M. and J. L. Forrence (1990), Regulatory capture, public interest and public agenda: toward a synthesis, *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 6, pp. 167-198.
- Levitt, B, and J. G. March (1988), Organizational learning, *Annual Review of Sociology*, Vol. 14, pp. 319–340.
- Libecap, D. G. (1986), Property rights in economic history: implication for the research, *Explorations in Economic History*, Vol. 23, No. 3, pp. 227-252.
- Libecap, G. (1998), The New Institutional Economics and Economic Development, *Working Paper*, No.4, International Center for Economic Research, Turin, Deutschland.
- Lieberman, B. M. (1991), Determinants of vertical integration: an empirical test, *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 39, No. 5, pp. 451-466.
- Limi, A. (2005), Decentralization and economic growth revisited: an empirical note, *Journal of Urban Economics*, Vol. 57, pp. 449-461.
- Lin, Y. J. (1987), The household responsibility system reform in China: a peasant´s institutional choice, *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 69, No. 2, pp. 410-415.
- Lin, Y. J. (1989), An economic theory of institutional change: induced and imposed change, *Cato Journal*, Vol. 9, No. 1, pp. 1-35.
- Lin, Y. J. and Z. Liu (2000), Fiscal decentralization and economic growth in China, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 49, No. 1, pp. 1-21.
- Lindner, J. (2010), Institutional stability and change: two sides of the same coin, *Journal of European Public Policy*, Vol. 10, No. 6, pp. 912-935.
- Lipset, M. S. (1959), Some social requisites of democracy, economic development and political development, *American Political Science Review*, Vol. 53, No. 1, pp. 69–105.
- Lomdregan, J. and K. Poole (1992), The seizure of executive power and economic growth: some additional evidence, in A. Cukierman, Z. Hercovitz and L. Leiderman (Eds.) *Political Economy, Growth and Bussines Cycles*, pp. 51-80.
- Löhr, Albert (2011), Würde in der Unternehmensethik, in U. Blum und H. Oberreuter (Hrsg.) *Ökonomie und Vorstellungen einer gerechten Welt – Soziale Marktwirtschaft und ihre kulturellen Wurzeln*, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Deutschland, pp. 38-66.
- Löchel, H. (1995), *Institutionen, Transaktionkosten und wirtschaftliche Entwicklung: Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik und zur Theorie von Douglas C. North*, Duncker und Humboldt, Berlin, Deutschland.

- Lucas, R. E. Jr. (1988), On the mechanics of economic development, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, pp. 3–42.
- Macho-Stadler, I. and J. D. Perez-Castrillo (1993), Moral hazard with several agents: the gains from cooperation, *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 11, pp. 73-100.
- Maddison, A. (2003), Prologue: the pioneers of macromasurement, in A. Maddison (Ed.) *The World Economy – Historical Statistics*, OECD Development Centre, pp. 15-25.
- Magnusson, L. and J. Ottosson (2009), Path dependence: some introductory remarks, in L. Magnusson and J. Ottosson (Eds.) *The Evolution of Path Dependence*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, UK, pp. 1-18.
- Mahoney, J. and K. Thelen (2010), A theory of gradual institutional change, in J. Mahoney and K. Thelen (Eds.) *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency and Power*, Cambridge University Press, UK, pp. 1-38.
- Makki, S. S. and A. Somwaru (2004), Impact of foreign direct investment and trade on economic growth: evidence from developing countries, *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 86, No. 3, pp. 795-891.
- Mankiw, N. G., Romer D. and D. N. Weil (1992), A contribution to the empirics of economic growth, *Quarterly Journal of Economic Growth*, Vol. 107, pp. 407-437.
- Mantzavinos, C. (2001), *Individuals, Institutions, and Markets*. Cambridge and New York: Cambridge University Press, UK.
- Mantzavinos, C., North, D.C. and S. Shariq (2004), Learning, institutions and economic performance, *Perspectives on Politics*, Vol. 2, No. 1, pp. 75-84.
- March, G. J. and J. P. Olson (1984), The New Institutionalism: organizational factors in political life, *The American Political Science Review*, Vol. 78, No. 3, pp. 734-749.
- Martins, N. (2009), A transformational conception of evolutionary processes, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 6, No. 1, pp. 71-102.
- Martiensen, J. (2000), *Institutionenökonomik –die Analyse der Bedeutung von Regeln und Organisationen für die Effizienz ökonomischer Tauschbeziehungen*, Verlag Franz Vahlen München, Deutschland .
- Martinez-Vazquez, J. and R. M. McNab (2003), Fiscal decentralization and economic growth, *World Development*, Vol. 31, No. 9, pp. 1597-1616.
- Masayuki, M. (2012), *Political Instability Significantly Hampers Economic Growth*, Research Institute of Economy, Trade and Industry, <http://www.rieti.go.jp/en/papers/contribution/morikawa/03.html>

- Matthews, O. C. R. (1986), The economics of institutions and the sources of growth, *The Economic Journal*, Vol. 96, No. 384, pp. 903-918.
- Mauro, P. (1998), Corruption and composition of government expenditures, *Journal of Public Economics*, Vol. 69, pp. 263-279.
- Mauro, P. (1997), The effects of corruption on growth, investment and public expenditures: a cross-country analysis, in A. C. Elliott (Ed) *Corruption in the World Economy*, Institute for International Economics, USA, pp. 83-107.
- Mauro, P. (2002), *The Persistence of Corruption and Slow Economic Growth*, IMF Working Paper No. 02/213.
- McCormick, R. E. Shughart, W.F. and R. D. Tollison (1984), The disinterest in deregulation, *The American Economic Review*, Vol. 74, No. 5, pp. 1075-1079.
- Medema, S. G. (2007), The government-property relations: a confessions of a classical liberal, in N. Mercurio and W. J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 143-150.
- Mercurio, N. and W.J. Samuels (1999), A retrospective interpretative essay on the diverse approaches to the fundamental interrelationships between government and property, in N. Mercurio and W. J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, JAI Press Inc, Stamford, USA, pp. 269-288.
- Meyer, E. K. (2001), Institutions, transaction costs, and entry mode choice in Eastern Europe, *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, No. 2, pp. 357-367.
- Meyer, E. K. and M. W. Peng (2005), Probing theoretically into Central and Eastern Europe: transactions, resources, and institutions, *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, No. 6, pp. 600-621.
- Mill, J. S. (1848), *Principles of Political Economy*, London: John W. Parker, UK.
- Minier, A. J. (1998), Democracy and growth: alternative approaches, *Journal of Economic Growth*, Vol. 3, pp. 241-266.
- Mo, H. P. (2001), Corruption and economic growth, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 29, No. 1, pp. 66-79.
- Mohtadi, H. and T. Roe (1998), Lobbying, public goods and growth, *European Journal of Political Economy*, Vol. 14, pp. 453-473.
- Mohtadi, H. and T. L. Roe (2003), Democracy, rent seeking, public spending and growth, *Journal of Public Economics*, Vol. 87, pp. 445-466.
- Moshandreas, M. (1997), The role of opportunism in transaction costs economics, *Journal of Economic Issues*, Vol. 31, No. 1, pp. 39-57.

- Mullainathan, S. (2002), A memory-based model of bounded rationality, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 3, pp. 735-774.
- Murphy, M. K., Shleifer, A. and R. W. Vishny (1991), The allocation of talent: implications for growth, *Quarterly Journal of Economic*, Vol. 106, pp. 503-530.
- Murphy, M. K., Shleifer, A. and R. W. Vishny (1993), Why is rent seeking so costly to growth?, *American Economic Review*, Vol. 83, No. 2, pp. 409-414.
- Murrell, Peter, 2008. Institutions and transition, in S. N. Durlauf and L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd Edition, crp. <http://econserver.umd.edu/~murrell/articles/Institutions%20and%20Transition%20for%20New%20Palgrave.pdf>
- Musole, M. (2009), Property rights, transaction costs and institutional change: conceptual framework and literature review, *Progress in Planning*, Vol. 71, No. 2, pp. 43-85.
- Müller-Armack, A. (1966), *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik – Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration*, Verlag Rombach & Co GmbH, Freiburg im Breisgau, Deutschland.
- Nabli, K. M. and J. B. Nugent (1989), The New Institutional Economics and its applicability to development, *World Development*, Vol. 17, No. 9, pp. 1333-1347.
- Nanda, P. V. (2006), The “Good Governance” concept revisited, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 63, pp. 269-283.
- Nee, V. (1998), Norms and networks in economic and organizational performance, *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, pp. 85-89.
- Nelson, R. R. (2008), What enables the rapid economic progress: what are the needed institutions?, *Research Policy*, Vol. 37, pp. 1-11.
- Nelson, R. R. and B. N. Sampat (2001), Making sense of institutions as factor shaping economic performance, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 44, pp. 31-54.
- Nordhaus, D. W. (1975), The political business cycle, *The Review of Economic Studies*, Vol. 42, No. 2, pp. 169-190.
- North, C. D. (1968), Sources of productivity change in ocean shipping, 1600-1850, *Journal of Political Economy*, Vol. 76, No. 5, pp. 953-970.
- North, C. D. (1971c), Institutional change and economic growth, *The Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 1, pp. 118-125.
- North, C. D. (1971b), Institutional change and economic growth, *The Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 1, pp. 118-125.

- North, C. D. (1981a), *Structure and Change in Economic History*, Northon, New York, USA.
- North, C. D. (1981b), Structure and change in economic history, in H. N. Barma and S. K. Vogel (Ed.) *The Political Economy Reader – Markets as Institutions*, Routledge, 2008, pp. 175-184.
- North, C. D. (1987), Institutions, transaction costs and economic growth, *Economic inquiry*, Vol. 25, No. 3, pp. 419-428.
- North, C. D. (1988), *Theorie des institutionellen Wandels*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, Deutschland.
- North, C. D. (1989), Institutions and economic growth: an historical introduction, *World Development*, Vol. 17, No. 9, pp. 1319-1332.
- North, C. D. (1990a), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
- North, C. D. (1990b), A transaction cost theory of politics, *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2, No. 4, pp. 355-367.
- North, C. D. (1992a), *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, Deutschland.
- North, C. D. (1992b), Institutional change: a framework of analysis, in S-E. Sjöstrand (Ed.), *Institutional Change – Theory and Empirical Findings*, M.E. Sharpe, New York, USA, pp. 35-46.
- North, D. C. (1992c), *Transaction Costs, Institutions and Economic Performance*, International Centre for Economic Growth Press, USA.
- North, D. C. (1992d), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, USA.
- North, C. D. (1992e), Institutions and economic theory, *The American Economist*, Vol. 36, No. 1, pp. 3-6.
- North, C. D. (1993a), *Institutions, Transaction Costs and Productivity in Long Run*, <http://EconPapers.repec.org/RePEc:wpa:wuwpeh:9309004>.
- North, C. D. (1993b), Institutions and credible commitment, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149, pp. 11-23.
- North, D. C. (1994a), Economic performance through time, *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, pp. 359-368.
- North, D. C. (1994b), The Adam Smith address: economic theory in a dynamic economic world, *Business Economics*, Vol. 30, No. 1, pp. 7-12.

North, D. C. (1994c), Constraints on institutional innovation: transaction costs, incentive compatibility, and historical considerations, in W. V. Ruttan (Eds.) *Agriculture, Environment and Health – Sustainable Development in 21st Century*, University of Minnesota Press, USA, pp. 48 -71.

North, C. D. (1995a), Five propositions about Institutional Change, in J. Knight and I. Sened (Eds.) *Explaining Social Institutions*, The University of Michigan Press, pp. 15-27.

North, C. D. (1995b), Structural change of institutions and the problem of transformation, *Prague Economic Papers*, Vol. 3, pp. 229-234.

North, C. D. (1997a), The Contribution off the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem, *WIDER Annual Lectures*, Helsinki: UNU World Institute for Economic Research.

North, C.D. (1997b), Understanding economic change, in Nelson, J.M., Tilley, C. and L. Walker (Eds.), *Transforming post-communist political economies*, National Academy Press, USA, pp. 11-18.

North, C. D. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, USA.

North, C. D. (2008), Institutions and the performance of economies over time, in C. Ménard and M. M. Shirley (Eds.) *Handbook of New Institutional Economics*, Springer Verlag Berlin, Deutschland, pp. 21-30.

North, C. D. and R. P. Thomas (1968), *The Growth of American Economy*, University of South Carolina Press, Columbia, USA.

North, C. D. and R. P. Thomas (1970), An economic theory of the growth of the Western World, *The Economic History Review*, Vol. 23, No. 1, pp. 1-17.

North, D. and R. Thomas (1971), The rise and fall of the manorial system: a theoretical model, *Journal of Economic History*, Vol. XXXI, No. 4, pp. 777-803.

North, C. D. and R. Thomas (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

North, C. D. B. Weingast (1989), Constitution and commitment: the evolution of institutional governing public choice in seventeenth-century England, *The Journal of Economic History*, Vol. 49, NO. 4, pp. 803-832.

Nugent, J. B. and Lin, J. Y. (1995), Institutions and economic development, in H. Chenery, T. N. Srinivasan and J. Behrman (Eds.) *Handbook of Development Economics*, Vol. 1, pp. 2301-2370.

- Nye, J. (2008), Institutions and the institutional environment, in Brousseau, E. and J.M. Glachant (eds.) *New Institutional Economics – A Guide Book*, Cambridge University Press, UK, pp. 67-80.
- Offe, C. (1996), *The Theory of Institutional Design*, Cambridge University Press, UK.
- Ohlsson, H. and A. Vredin (1996), Political cycles and cyclical policies, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 98, No. 2, pp. 203-218.
- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven, USA.
- Olson, M. (1993), Dictatorship, democracy and development, *American Political Science Review*, Vol. 87, pp. 567-576.
- Olson, M. (1997), The New Institutional Economics: the collective choice approach to economic development, in C. Clague (Ed.) *Institutions and Economic Development – Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, The Johns Hopkins University Press, USA, pp. 37-66.
- Opper, S. (2008), New institutional economics and its application on transition and developing countries, in E. Brousseau and J.M. Glachant (Eds.) *New Institutional Economics – A Guide Book*, Cambridge University Press, pp. 389-406.
- Ostrom, E. (1998), A behavioural approach to the rational choice theory of collective action, *American Political Science Review*, Vol. 92, No. 1, 1–22.
- Oviedo, V. J. (2012), *From a Rent seeking Economy toward an Entrepreneurial Economy Latin America: The Role of Institutional Quality Reform*, [http://www.cesla.com/pdfs/From%20a%20rent seeking%20economy%20toward%20an%20entrepreneurial%20economy%20in%20Latin%20America.pdf](http://www.cesla.com/pdfs/From%20a%20rent%20seeking%20economy%20toward%20an%20entrepreneurial%20economy%20in%20Latin%20America.pdf)
- Owen, P. D. and C. R. Weatherston (2007), The deep determinants of long-run growth and economic development, in Garside, R. W. (eds.) *Institutions and Market Economies – The Political Economy of Growth and Development*, Palgrave Macmillan, New York, pp. 137-166.
- Öberg, P. O. and K. H. Adu (2009), The deceptive juncture: the temptation of attractive explanations and the reality of political life, in Magnusson, L. and J. Ottosson (eds.), *The Evolution of Path Dependence*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, UK, pp. 108-138.
- Özler, S. and G. Tabellini (1991), External debt and political instability, *NBER Working Paper*, No. 3772.
- Paauw, S. D. (1957), The Kuomintang and Economic Stagnation, *The Journal of Asian Studies*, Vol. 16, No. 2, pp. 213–220.

- Panizza, U. (1999), On the determinants of fiscal centralization: Theory and evidence, *Journal of Public Economics*, Vol. 74, No. 1, pp. 97–139.
- Panther, M. S. (1997), Cultural factors in transformation process: latin center, orthodox periphery?, in Backhaus, G. J. (eds.) *Issues in Transformation Theory*, Metropolis Verlag, Marburg, pp. 95-122.
- Parada, J. J. (2009), Human development, knowledge societies and institutional adjustment, *Investigación y Desarrollo*, Vol. 17, No. 1, pp. 152-170.
- Park, H., Philippoulos, A. and V. Vassilatos (2005), Choosing the size of the public sector under the rent seeking from state coffers, *European Journal of Political Economy*, Vol. 21, pp. 830– 850.
- Patalano, R. (2007), Imagination and society. The affective side of institutions, *Constitutional Political Economy*, Vol. 18, No. 4, pp. 223-241.
- Pejovich, S. (1992), The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development, *Journal of Markets and Morality*, Vol. 2, No. 2, pp. 164-181.
- Pejovich, S. (1999), The effects of the interaction of formal and informal rules on social stability and economic development, *Journal of Market and Morality*, Vol. 2, No. 2, pp. 164-181.
- Peng, M. W. (2003), Institutional transitions and strategic choices, *Academy of Management Review*, Vol. 28, pp. 275-296.
- Peng, M. W., Lee, S.-H. and D. Y. L. Wang (2005), What determines the scope of the firm over time? A focus on institutional relatedness, *The Academy of Management Review*, Vol. 30, No. 3, pp. 622-633.
- Persson, T. and G. Tabellini (2003), *The Economic Effect of Constitutions: What do the Data Say?*, MIT Press, USA .
- Pham, X. (2007), Five principles of path creation, *Oeconomicus*, Vol. VIII, pp. 5-17.
- Pierson, P. (2000), The limits of design: explaining institutional origins and change, *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, Vol. 13, No. 4, pp. 475-499.
- Pierson, P. (2009), Increasing returns, path dependence and the study of politics, *American Political Science Review*, Vol. 94, No. 2, pp. 251-267.
- Platteau, J-P. (2008), The causes of institutional inefficiency: a development perspective, in E. Brousseau and J.M. Glachant (Eds.) *New Institutional Economics – A Guide Book*, Cambridge University Press, USA, pp. 443-462.

- Podobnik, B., Shao, J., Ivanov, P. and H. E. Stanley (2008), Influence of corruption on economic growth rate and foreign investment, *The European Physical Journal B*, Vol. 63, pp. 547-550.
- Posner, A. R. (2007), *Economic Analysis of Law*, Wolters Kluwer Law & Business, USA .
- Powell, W. W. (1991), Expanding the scope of institutional analysis, in W. W. Powell and P. J. DiMaggio (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, USA, pp. 183-203.
- Przeworski, A. and F. Limongi (1993), Political regimes and economic growth, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, No. 3, pp. 51-69.
- Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, USA.
- Quaas, F. (2010), Soziale Marktwirtschaft – riskante Ordnung oder stilsichere Integrationsformel?, in W. Kerstin (Hrsg.) *Freiheit und Gerechtigkeit – die moralische Grundlagen der Sozialen Marktwirtschaft*, pp. 77-108.
- Qian, Y. (2003), How reform worked in China, in D. Rodrik (Ed.), *In Search of Prosperity: Analytical Narratives on Economic Growth*, Princeton: Princeton University Press, USA, pp. 297–333.
- Quibria, G. M. (2006), Does governance matter? Yes, no or maybe: some evidence from developing Asia, *Kyklos*, Vol. 59, No. 1, pp. 99-114.
- Quinn, P. D. and J. T. Woodly (2001), Democracy and national economic performance: the preference for stability, *American Journal of Political Science*, Vol. 45, pp. 634-657.
- Raiser, M. (1997), Informal institutions, social capital and economic transition: reflections on the neglected dimension, in G. A. Cornia and V. Popov *Transition and Institutions: The Experience of Gradual and Late Reformers*, Oxford University Press, UK, pp. 218-245.
- Rama, M. (1993), Rent seeking and economic growth: a theoretical model and some empirical evidence, *Journal of Development Economics*, Vol. 42, pp. 35-50.
- Richter, R. und Furubotn, G. E. (1996), *Neue Institutionenökonomik: eine Einführung und kritische Würdigung*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, Deutschland .
- Rivera-Batiz, L. F. (2002), Democracy, governance and economic growth: theory and evidence, *Review of Developmental Economics*, Vol. 6, No. 2, pp. 225-247.
- Rodrik, D. (1991), Policy uncertainty and private investment in developing countries, *Journal of Development Economics*, Vol. 36, pp. 229-242.
- Rodrik, D. (2000), Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them, *Studies in International Comparative Development* , Vol. 35, No. 3, pp. 3–31.

- Rodrik, D. (2005), Growth strategies, in Arrow, J. K. and M.D. Intriligator (Eds.) *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1A, pp. 967–1014.
- Rodrik, D. (2007), *One Economics – Many Recipes – Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton University Press, USA.
- Rodrik, D. and A. Subramanian (2003), The primacy of institutions – and what this does and does not mean, *Finance & Development*, Vol. 40, No. 2, pp. 31-34.
- Rodrik, D., Subramanian, A. and F. Trebbi (2004), Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, pp. 131-165.
- Rogers, R. A. (1995), Genetic evidence for Pleistocene population explosion, *Evolution*, Vol. 49, No. 4, pp. 608-615.
- Roland, G. (2002), The political economy of transition, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 1, pp. 29-50.
- Roland, G. (2004), Understanding institutional change: fast-moving and slow-moving institutions, *Studies in Comparative Economic Development*, pp. 109-131.
- Romer, P. (1990), Capital, labor and productivity, *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, Vol. 1990, pp. 337-367.
- Rowley, K. C. and F. Schneider (2008), *Readings in Public Choice and Constitutional Political Economy*, Springer, Deutschland.
- Röpke, W. (1952), Gefährdungen der Marktwirtschaft, *Der Schriftenreihe der Industrie- und Handelskammer Augsburg*, No. 7.
- Rose, M. C. (1999), What can government do for the property (and vice versa), in N. Mercurio and W. J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 209-222.
- Ruttan, V. W. (2006), Social science knowledge and induced institutional innovation: an institutional design perspective, *Journal of Institutional Economics*, Vol. 2, No. 3, pp. 249–272.
- Sachs, D. J. and A. M. Warner (1995), Economic Reform and the Process of Global Integration, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 0, No. 1, pp. 1–95.
- Samuels, J. W. (1999), An introduction to essays on the fundamental interrelationships between government and property, in N. Mercurio and W. J. Samuels (eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., USA, Connecticut, pp. 1-24.

- Sarte, G. P-D. (2000), Informality and rent seeking bureaucracies in a model of long-run growth, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 46, pp. 173-197.
- Savvides, A. (1995), Economic growth in Africa, *World Development*, Vol. 23, No. 3, pp. 449-458.
- Schotter, R. A. (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press, UK.
- Schlegel, J. H. (1999), Words from largely forgotten man, in N. Mercurio and W. J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 223-232.
- Shleifer, A. and R. W. Vishny (1998), *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*, Cambridge, Harvard University Press, USA.
- Schmieding, H. (1993), From plan to market: on the nature of the transformation crisis, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 129, pp. 216-253.
- Schnellenbach, J. (2004), *Dezentrale Finanzpolitik und Modellunsicherheit – eine theoretische Untersuchung zur Rolle des fiskalischen Wettbewerbs als Wissen generierender Prozeß*, Mohr Siebeck, Tübingen, Deutschland.
- Schönfleder, B. (2009), Sind wir über Böhm hinaus?, in Vollmer, U. (Hrsg.) in *Institutionelle Ursachen des Wohlstands der Nationen*, Duncker und Humblot, Berlin, pp. 183-210.
- Schubert, C. (2011), *Riskante Ordnungen – Contested Orders*, Profilbildender Forschungsbereich der Universität Leipzig, <http://www.uni-leipzig.de/forschb/fb2005.pdf>
- Schulz-Nielswandt, F. (1997), Ökonomische Transformation und politische Institutionenbildung, in D. Cassel (Hrsg.) in *Institutionelle Probleme der Systemtransformation*, Duncker und Humblot, Berlin, pp. 69-94.
- Schumpeter, J. A. (1946), *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, Francke, Bern, Swiss.
- Schumpeter, A. J. (1950), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper and Bros, USA.
- Scott, J. C. (1998), *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*, New Haven: Yale University Press, USA.
- Scott, W. R. (1995), *Institutions and Organizations*, Thousand Oaks: CA, Sage Publishing, USA.
- Scott, W. R. (2010): Reflections: the past and future of research on institutions and institutional change, *Journal of Change Management*, Vol. 10, pp. 5-21.

Scott, P. (1994), Path dependence and the Britain's "Coal Wagon Problem" and the slow diffusion of high throughput technologies in inter-war British coal, *Explorations in Economic History*, Vol. 38, pp. 366-85.

Segerson, K. (1999), Environmental protection: governments and the allocation and the use of property, in N. Mercurio and W. J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 249-258.

Segura-Cayuela, R. (2005), Inefficient Policies, Inefficient Institutions and Trade, *Job Market Paper*, MIT .

Segura-Cayuela, R. (2006), Inefficient policies, inefficient institutions and trade, *Banco de Espana Research Paper*, No. wp-0633.

Seldadyo, H., Nugroho P. E. and J. de Haan (2007), Governance and growth revisited, *Kyklos*, Vol. 60, No. 2, pp. 279–290.

Sen, K. A. (1977), Rational fools: a critique of bihevioural foundations of economic theory, *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 6, No. 4, pp. 317-344.

Seo, M-G and W. E. D. Creed (2002), Institutional contradictions, praxis and institutional change: a dialectical perspective, *The Academy of management Review*, Vol. 27, No. 2, pp. 222-247.

Sewell, D. (1996). The dangers of decentralization according to Prud_homme: Some further aspects, *World Bank Research Observer*, Vol. 11, No. 1, pp. 143–150.

Shepsle, A. K. (1989), Studying institutions: some lessons from rational choice approach, *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 1, No. 2, pp. 131-147.

Shepsle, A. K. (2006), Rational choice institutionalism, *Oxford Handbook of Political Institutions*, Oxford, UK, pp. 23-39.

Shi, M. And J. Svensson (2002), *Political Business Cycles in Developed and Developing Countries*, Working Paper, IIES, Stockholm University, Sweden.

Shi, M. and J. Svensson (2006), Political budget cycles: do they differ across countries and why?, *Journal of Public Economics*, Vol. 90, pp. 1367-1389.

Shirley, M. M. (1989), Institutions and development, in L. Magnusson and J. Ottsson (Eds.) *The Evolution of Path Dependence*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 611-637.

Shleifer, A. and R. Vishny (1998), *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*, Harvard University Press, Cambridge, MA..

Simon, H. A. (1955), A behavioral model of rational choice, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, pp. 99-118.

- Simon, H. A. (1985), Human nature in politics: The dialogue of psychology with political science, *American Political Science Review*, Vol. 79, pp. 293–304.
- 6, P. (2003), Institutional viability: a neo-Durkeheimian theory, *Innovation: The European Journal of Social Science*, Vol. 16, No. 4, pp. 395-415.
- Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations*, Encyclopedia Britannica, Chicago (1952).
- Sokoloff, K. L. and S. L. Egerman (2000), Institutions, factor endowment and differential paths of development in the New World, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, pp. 217-232.
- Solow, R. (1957), Technical change and the aggregate production function, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, pp. 312-320.
- Sonin, K. (2003), Why the rich may favor poor protection of property rights, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, No. 4, pp. 715-731.
- Stacey, J. and B. Rittberger (2003), Dynamics of formal and informal institutional change in the EU, *Journal of European Public Policy*, Vol. 10, No. 6, pp. 858-883.
- Steer, L. and K. Sen (2010), Formal and informal institutions in transition economy: the case of Vietnam, *World Development*, Vol. 38, No. 11, pp. 1063-1075.
- Streck, W. and K. Thelen (2005), Introduction: institutional change in advanced political economies, in W. Streeck and K. Thelen (eds.), *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford: Oxford University Press, UK, pp. 1-39.
- Stringham, P. E. (2001), Kaldor-Hicks efficiency and the problem of central planning, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 4, No. 2, pp. 41-50.
- Strumpf, K. (1999), Does government decentralization increase policy innovation, *Journal of Public Economic Theory*, Vol. 4, No. 2, pp. 207-241.
- Sylwester, K. (2008), Historical legacy and institutions across countries, *Journal of Applied Economics*, Vol. 11, No. 2, pp. 373-398.
- Tabellini, G. (2010), Culture and institutions: economic development in the regions of Europe, *Journal of European Economic Association*, Vol. 8, No. 4, pp. 677-716.
- Tamm, D. (2012), System failures in public sector innovation support measures: The case of Estonian innovation system and dairy industry , in B. Seliger, J. Sepp und R. Wrobel (Hrsg.) *Die Soziale Marktwirtschaft als Vorbild in internationalen Krisen*, Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main, pp. 147-172.
- Tanzi, V. (1998), Corruption around the world: causes, consequences, scope and cures, *Staff Papers – International Monetary Fond*, Vol. 45, No. 4, pp. 559-594.

- Tanzi, V. and H. Gavoodi (2000), *Corruption, Growth and Public Finances*, IMF Working Paper No. 00/182.
- Taube, M. (2011), Zur Dynamik des Kapitalismus in Asien: Gibt es kulturelle Erklärungssätze, in U. Blum und H. Oberreuter (Hrsg.) *Ökonomie und Vorstellungen einer gerechten Welt – Soziale Marktwirtschaft und ihre kulturellen Wurzeln*, Institut für Wirtschaftsforschung, Deutschland, pp. 96-110.
- Taylor, M. Z. (2004), Empirical evidence against varieties of capitalism's theory of technological innovation, *International Organization*, Vol. 58, No. 3, pp. 601-631.
- Teece, D. (1980), Economics of scope and scope of enterprise, *Journal of Economic Behavior and Economic Organization*, Vol. 1, pp. 223-247.
- Teece, J. D. (1982), Towards an economic theory of the multiproduct firm, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 3, pp. 39-63.
- Tejinder, J. S. and B. Newhouse (1995), Transaction cost and foreign direct investments in developing countries, *International Advances in Economic Research*, Vol. 1, No. 4, pp. 317-325.
- Temple, J. and P. A. Johnson (1998), Social Capability and Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, No. 3, pp. 965–990.
- Thelen, K. (1999), Historical institutionalism in comparative politics, *The Annual Review of Political Science*, Vol. 2, pp. 369-404.
- Thelen, K. (2004), *How Institutions Evolve – The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States and Japan*, Cambridge University Press.
- Thiessen, U. (2005), Fiscal decentralization and economic growth in high-income OECD countries, *Fiscal Studies*, Vol. 24, No. 3, pp. 237-274.
- Thornton, J. (2007), Fiscal decentralization and economic growth reconsidered, *Journal of Urban Economics*, Vol. 61, pp. 64-70.
- Tollison, D. R. (1982), Rent seeking: a survey, *Kyklos*, Vol. 35, No. 4, pp. 575-602.
- Treisman, D. (2000a), The causes of corruption: a cross-national study, *Journal of Public Economics*, Vol. 76, pp. 399-457.
- Treisman, D. (2000b), *Decentralization and the Quality of Government*. Department of Political Science Working Paper, Department of Political Science, University of California.
- Tridico, P. (2011), *Institutions, Human Development and Economic Growth in Transition Economies*, Palgrave Macmillan, USA.

- Truu, L. M. (1997), On institutions, in Backhaus, G. J. (eds.) *Issues in Transformation Theory*, Metropolis Verlag, Marburg, Deutschland, pp. 141-154.
- Tullock, G. (1967), The welfare costs of tariffs, monopolies and theft, *Western Economic Journal*, Vol. 5, pp. 224– 232..
- Ulen, T. S. (1999), Property law and efficient resource use, in N. Mercuro and W.J. Samuels (Eds.) *The Fundamental Interrelationships Between Government and Property*, Jai Press Inc., Stamford, USA, pp. 259-268.
- Wagener, H-J. (2009), Warum gerade Europa? Langfristige Wirtschaftsentwicklung und Institutionen, in Vollmer, U. (Hrsg.) in *Institutionelle Ursachen des Wohlstands der Nationen*, Duncker und Humblot, Deutschland, pp. 15-67.
- Watts, R. L. (1987), The American constitution in comparative perspective: a comparison of Canada and the United States, *Journal of American History*, Vol. 74, pp. 769–791.
- Weeks, L. J. (2008), Autocratic audience costs: regime type and signaling resolve, *International Organisation*, Vol. 62, No. 1, pp. 35-64.
- Wennekers, S. and R. Thurik (1999), Linking entrepreneurship and economic growth, *Small Business Economics*, Vol. 13, No. 1, pp. 27-56.
- Wesel, U. (2010) „Recht in Frankreich – Die fünf Bücher Bonapartes“, Die Zeit, 18.02.2010, Nr. 8. Видети online: <http://www.zeit.de/2010/08/A-Code-Napoleon/>
- Williamson, E. O. (1979), Transaction-cost Economics: the governance of contractual relations, *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, No. 2, pp. 233-261.
- Williamson, E. O. (1981), The economics of organization: transaction cost approach, *The American Journal of Sociology*, Vol. 87, No. 3, pp. 548-577.
- Williamson, E. O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism – firms, markets, rational contracting*, The Free Press, New York, USA.
- Williamson, E. O. (1989), Transaction Cost Economics, in R. Schamelensee and E. Willig (Eds.) *Hadbook of Industrial Organization*, Vol. 2, pp 135-182.
- Williamson, E. O. (1993), Calculativeness, trust, and economic organization. *Journal of Law and Economics*, Vol. 36, pp. 453–486.
- Williamson, E. O. (2000), The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *The Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No. 3, pp. 595-613.
- Williamson, R. C. (2009), Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance, *Public Choice*, Vol. 139, No. 3, pp. 371-387.

- Williamson, R. C. and C. B. Kerekes (2011), Securing private property: formal versus informal institutions, *Journal of Law and Economics*, Vol. 54, No. 3, pp. 537-572.
- Wilson, J. (2007), China's transformation toward capitalism, in Lane, D. and M. Myant (Eds.), *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, Palgrave Macmillan, pp. 239-270.
- Winiecki, J. (2004), Determinants of catching up or falling behind: interaction of formal and informal institutions, *Post-Communist Economies*, Vol. 16, No. 2, pp. 137-152.
- Winters, L. A. (2004), Trade liberalization and economic performance: an overview, *The Economic Journal*, Vol. 114, No. 493, pp. F4-F21.
- Wittman, D. (1989), Why democracies produce efficient results, *The Journal of Political Economy*, Vol. 97, No. 6, pp. 1395-1424.
- Wooldridge, M. J. (2009), *Introductory Econometrics: A Modern Approach*, South-Western Cengage Learning, USA .
- World Bank (2000) *Reforming Public Institutions and Strengthening Governance: A World Bank Strategy*. Washington, USA.
- Vandenberg, P. (2002), North's institutionalism and the prospect of combining theoretical approaches, *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 26, No. 2, pp. 217-235.
- Voigt, S. (1997), Positive constitutionale economics: a survey, *Public Choice*, Vol. 90, pp. 11-53.
- Voigt, S. (2008), Constitutional political economy: analyzing formal institutions at the most elementary level, in E. Brousseau and J. M. Glachant (Eds.) *New Institutional Economics – A Guide Book*, Cambridge University Press, pp. 363-388.
- Voigt, S. (2009), How (Not) to Measure Institutions, *Joint Discussion Paper Series*, No. 37-2009.
- Yiu, D. and S. Makino (2002), The choice between joint venture and wholly owned subsidiary: an institutional perspective, *Organization Science*, Vol. 13, No. 6, pp. 667-683.
- Xie, D. and H. Zou (1999), Fiscal decentralization and economic growth in United States, *Journal of Urban Economics*, Vol. 45, pp. 228-239.
- Zablotsky, E. E. (1996), Political stability and economic growth: two-way relation, *CEMA Working Papers* No. 109.
- Zaheer, S., Albert, S. and A. Zaheer (1999), Time scales and organizational theory, *Academy of Management Review*, Vol. 24, No. 4, pp. 725-741.

Zeug, K. (2013), *Der Fluch der Vorurteile*, <http://www.zeit.de/zeit-wissen/2013/03/psychologie-vorurteile-verhalten>

Zhang, T. and Zou, H. (1997), Fiscal decentralization, the composition of public spending, and regional growth in India, *Development Research Group Working Paper*, World Bank.

Younas, J. (2009), Does institutional quality affects capital mobility? Evidence from developing countries, *Journal of Institutional Economics*, Vol. 5, No. 2, pp. 207-223.