



УНИВЕРЗИТЕТ У НИШУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



Немања Ј. Глигоријевић

**ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ПРОМЕНЕ У
ФУНКЦИЈИ УНАПРЕЂЕЊА
ЕФИКАСНОСТИ ПРИВРЕДЕ**

докторска дисертација

Ниш, 2014.



UNIVERSITY OF NIŠ
FACULTY OF ECONOMICS



Nemanja J. Gligorijević

**INSTITUTIONAL CHANGES IN FUNCTION
OF IMPROVING EFFICIENCY OF THE
ECONOMY**

doctoral disertation

Niš, 2014.

ПОДАЦИ О МЕНТОРУ И ЧЛАНОВИМА КОМИСИЈЕ

Ментор:

Ванредни професор, др Драган Петровић, Универзитет у Нишу, Економски факултет

Комисија за оцену и одбрану докторске дисертације:

1. Ванредни професор, др Драган Петровић, Универзитет у Нишу, Економски факултет;
2. Ванредни професор, др Властимир Јековић, Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет
3. Ванредни професор, др Зоран Стефановић, Универзитет у Нишу, Економски факултет

Датум одбране: 05 . 07 . 2014. године

Својим родитељима

ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ПРОМЕНЕ У ФУНКЦИЈИ УНАПРЕЂЕЊА ЕФИКАСНОСТИ ПРИВРЕДЕ

Сажетак: Успостављање „нове“ институционалне економије као доминантног институционалног теоријског правца, допринело је теоријској афирмацији институција и схватању да институције и институционалне промене представљају изузетно важан део укупне динамике економске стварности. При том, значај дефинисања „нове“ институционалне парадигме огледа се не само у „ендогенизацији“ институција као релевантне економске варијабле, већ и у могућности ширег сагледавања потенцијалних доприноса институција укупним макроекономским перформансама. Међутим, упркос значајним теоријским донетима у економском препознавању многоструке институционалне важности, са становишта посматрања институционалних промена као детерминанте развоја, бројна питања остала су отворена. Примера ради, још увек није познато које су институције, и у којој конкретној форми неопходне, или боље речено корисне за економски развој, као ни у ком контексту. Иако је познато коју улогу конкретна институција може имати у економском развоју, проблем је како изградити такве институције. Уколико развојни ефекти начелно зависе од квалитета и квантитета институционалних промена, како онда објаснити чињеницу да и успостављање истих институционалних форми у земљама приближних развојних претпоставки, у пракси најчешће не доводи до једнаких развојних резултата?

Ово истраживање, уобличено кроз докторску дисертацију, управо је подстакнуто оваквим питањима. Стога као свој основни циљ претпоставља теоријску разраду концепта институционалног доприноса развоју и идентификовање институционалних критеријума и механизма унапређења економских перформанси. Основна претпоставка од које дисертација полази подразумева да су институције и институционалне промене потребан али не и довољан услов добрих макроекономских перформанси земље. Тај додатни услов садржан је у имплементацији „доброг управљања“, тачније у успостављању основних принципа овог концепта.

Истраживање је базирано на аналитичким основама теоријског оквира „нове“ институционалне економије. Полазећи од познатих сазнања о природи институција и институционалних промена, као и од основних претпоставки институционалне одрживости и ефикасности, теоријски је разрађен концепт институционалног доприноса развоју. Посебна пажња поклоњена је компаративној институционалној анализи. Комбиновањем

упоредних информација о различитим економијама, истраживана је веза између институционалног квалитета и ефикасности привреде. Утврђени су канали посредством којих институционални квалитет детерминише економске перформансе, а тиме и који су могући узроци институционалне неефикасности. Анализом неколико репрезентативних случајева у пракси, емпиријска валидност добијених налаза додатно је проверавана.

Како се развојна питања посебно актуелизују у периоду криза, јасни су подстицаји да се институције као и механизми институционалних промена истраже и на тај начин добијена сазнања искористе у остварењу у већој мери управљаног развоја.

Кључне речи: институције, институционалне промене, економске перформансе, „добро“ управљање, институционална неефикасност, „нова“ институционална економија, компаративна институционална анализа.

Научна област: Економија

Ужа научна област: Општа економска теорија

УДК број: 330.837

INSTITUTIONAL CHANGES IN FUNCTION OF IMPROVING EFFICIENCY OF THE ECONOMY

Summary: Establishing of the New institutional economics as dominant institutional theoretical perspective, has contributed to the theoretical affirmation of the institution and to the recognition that institutions and institutional changes are an important part of the overall dynamics of economic reality. Therefore, the importance of defining the “new” institutional paradigm is reflected not only in the "endogenization" of the institutions as the relevant economic variables, but also in the possibilities of a broader consideration of the potential contribution of institutions to the overall macroeconomic performances. However, despite to the significant theoretical achievements in the economic recognition of the multiple institutional importances, in the observation of institutional change as a determinant of economic development, many questions remain open. For instance, it is still not known which institutions, in which specific forms required, or rather useful for economic development, or in which context. Although it is known the role that specific institutions can play in the process of the economic development, the problem is how to build such institutions. If developmental effects generally depend on the quantity and quality of institutional changes, than how to explain the fact that the establishment of the same institutional forms in the countries with approximate developmental preconditions, usually in practice does not led to the equal developmental results?

This study, in form of a doctoral dissertation, is exactly driven by such issues. Therefore, as its primary goal assumes the theoretical development of the concept of institutional contributions to the development and identification of institutional criteria and mechanisms for improving economic performance. The basic assumption on which this dissertation is based implies that institutions and institutional changes are necessary, but not sufficient condition for good macroeconomic performance of the country. This additional requirement is contained precisely in the implementation of „good governance“, namely the establishment of the basic principles of this concept.

The research is based on an analytical basis of the theoretical framework of the New institutional economics. Starting of the known information about the nature of institutions and institutional change, as well as on the basic assumptions of institutional sustainability and efficiency, there are theoretical elaborated concept of the institutional contributions to the development. Special attention was given to comparative institutional analysis. By combining information from different comparative economics, there are studied the relationship between

institutional quality and economic efficiency. An attempt was made in order to identify main channels through which institutional quality determined economic performance, and therefore which is a possible causes of institutional inefficiency. Through the analysis of several representative cases in practice, the empirical validity of the findings is further checked.

Since development issues become topical, especially during the crisis, it is clear incentives to explore the institutions and mechanisms of institutional change and use this knowledge in achieving, in a greater degree, controlled development.

Keywords: institutions, institutional change, economic performance, good governance, institutional inefficiency, New institutional economics, comparative institutional analysis.

Scientific field: Economics

Narrow scientific field: General economic theory

UDC: 330.837

ПРЕГЛЕД СКРАЋЕНИЦА И ОЗНАКА

СКРАЋЕНИЦЕ:

НИЕ – „Нова“ институционална економија;

СИЕ – „Стара“ институционална економија;

НИС – Неолиберална институционална структура;

PWT 7.1 – The Penn World Table 7.1;

PIM – The Perpetual Inventory Method;

ГСИ – Глобалне стандардне институције.

ОЗНАКЕ:

EFFi – мерило техничке ефикасности у односу на производну границу;

Y_i^* - производња i -тог ентитета (фирме, привреде);

U_i – ефекат неефикасности;

X_i – вектор трансформације инпута;

$Y/L, (y)$ – аутпут по јединици рада;

$K/L, (k)$ – физички капитал по јединици рада;

$H/L, (h)$ – хумани капитал по јединици рада;

ε_i – грешка, тј. значајност постављене релације;

v_i – случајни поремећај;

u_i – показатељ неефикасности;

RGDPWOK – БДП по јединици рада у интернационалним доларима;

POP – укупна популација;

RGDPCH – БДП *per capita*;

K_t – сток физичког капитала у тренутку t ;

K_0 – иницијални сток физичког капитала;

I_j – формација бруто фиксног капитала;

δ – стопа депресијације;

I_0 – вредност инвестиција у првој доступној години;

g – просечна геометријска стопа раста инвестиција између прве и последње године узорка;

RGDPL – реални приход *per capita* утврђен по Laspeyres методи;

KI – инвестиционо учешће у укупном приходу;

s – просечне године школовања.

СПИСАК ТАБЕЛА

Табела 1. Домен „нове“ институционалне економије	26
Табела 2. Институционална структура друштва.....	55
Табела 3. Механизми институционалне репродукције.....	89
Табела 4. Типови институционалних промена: процеси и резултати.....	103
Табела 5. Дескриптивна статистика података RGDPWOK.....	204
Табела 6. Коефицијент година школовања – регионални просеци (Mincer-Becker-Chiswick)	207
Табела 7. Сумарна статистика варијабли и скорa ефикасности.....	208
Табела 8. Сумарна статистика индикатора „управљања“.....	209
Табела 9. Критичне вредности за израчунавање Mahalanobis-ове удаљености	217
Табела 10. Резидуална статистика	218
Табела 11. Спецификација модела.....	218
Табела 12. Анализа варијансе.....	219
Табела 13. Коефицијенти.....	221
Табела 14. Дескриптивна статистика	222
Табела 15. Пирсонова корелација.....	223
Табела 16. Јачина везе и коефицијент детерминације.....	224
Табела 17. Парцијална корелација.....	226
Табела 18. Ефекти „финансијализације“.....	230
Табела 19. Диверзитет капитализма (тржишне привреде).....	270

СПИСАК СЛИКА

Слика 1. Гране „нове“ институционалне економије.....	29
Слика 2. Институционалистичка акциони – информациона петља.....	43
Слика 3. Институционално окружење – елементи институционалног окружења.....	50
Слика 4. Три нивоа институционалне структуре.....	53
Слика 5. Процес одлучивања.....	57
Слика 6. Шема повезаности институција и економских перформанси.....	77
Слика 7. Релевантност трансакционих трошкова у контексту институционалних промена.....	80
Слика 8. Хијерархија институционалних правила.....	94
Слика 9. Инкременталне и нагле промене.....	101
Слика 10. Испрекидана равнотежа.....	101
Слика 11. Испрекидана еволуција.....	102
Слика 12. „Пут зависности“ - гранање путева.....	114
Слика 13. Механизми само-појачања.....	116
Слика 14. Процес институционалних промена.....	119
Слика 15. Циклус институционалних промена.....	122
Слика 16. Одлике земаља у развоју.....	142
Слика 17. Препоруке „Вашингтонског модела“.....	144
Слика 18. Државни неуспеси.....	155
Слика 19. Институције и економске перформансе.....	170
Слика 20. Институционална структура „управљања“.....	182
Слика 21. Димензије „управљања“ и економске перформансе.....	194
Слика 22. Граница ефикасности.....	200
Слика 23. Дијаграм растурања: Ефикасност/Избори и одговорност власти.....	210
Слика 24. Дијаграм растурања: Ефикасност/Политичка стабилност.....	211
Слика 25. Дијаграм растурања: Ефикасност/Ефикасност власти.....	212
Слика 26. Дијаграм растурања: Ефикасност/Регулаторно оптерећење.....	213
Слика 27. Дијаграм растурања: Ефикасност/Владавина права.....	214
Слика 28. Дијаграм растурања: Ефикасност/Контрола корупције.....	215
Слика 29. Нормална расподела стандардизованих резидуала.....	216
Слика 30. Дијаграм растурања стандардизованих резидуала.....	216

Слика 31. Финансијско и реално богатство (у трилионима \$)	231
Слика 32. Повећање профита у финансијском сектору САД-а (као % укупног профита)	232
Слика 33. Профит финансијског и нефинансијског сектора, као проценат додате вредности у економији САД-а (1960-2008)	233
Слика 34. Реални јаз у зарадама између фирми финансијског и нефинансијског сектора у САД-у.	234
Слика 35. Канали „финансијализације“	235
Слика 36. Финансијска актива као проценат опипљиве имовине нефинансијских корпорација САД-а (1945-2008).....	236
Слика 37. Финансијска интеграција развијених земаља.....	239
Слика 38. Финансијска интеграција земаља у развоју	239
Слика 39. Агрегатни индикатори квалитета институција САД-а (1996-2008)	249
Слика 40. Стопе раста БДП-а у САД-у (јануар 1947 - јануар 2012)	250
Слика 41. Стопа акумулације капитала у САД-у (1948-2004)	251
Слика 42. Профитна стопа и реални аутпут у пословним циклусима (1947-2008)	252
Слика 43. Профитна стопа након опорезивања и стопа акумулације капитала.....	254
Слика 44. Стопа акумулације капитала као део профитне стопе након опорезивања.	255
Слика 45. Зарада и продуктивност у САД-у у односу на 1948. (1948-2011)	257
Слика 46. Циклус неолибералне тржишне привреде.....	258
Слика 47. Односи између институционалних домена у немачком економском систему пре реформи	275
Слика 48. Стопа раста БДП-а, Грчка (2000-2012).....	284
Слика 49. Стопа раста БДП-а, Немачка (2000-2012)	285
Слика 50. Буџет Грчке (1994-2012)	285
Слика 51. Буџет Немачке (1994-2012).....	286
Слика 52. Јавни дуг Грчке	286
Слика 53. Јавни дуг Немачке	287
Слика 54. Агрегатни индикатори квалитета „институционалне структуре управљања“ Немачке (1996-2008)	288
Слика 55. Агрегатни индикатори квалитета „институционалне структуре управљања“ Грчке (1996-2010).....	289
Слика 56. Агрегатни индикатори квалитета „институционалне структуре управљања“ Републике Србије (1996-2010)	294

САДРЖАЈ:

УВОД	1
------------	---

I НОВА ИНСТИТУЦИОНАЛНА ЕКОНОМИЈА, ТЕОРИЈА И ПОЛИТИКЕ

1. Теоријске основе	8
1.1. „Нова“ институционална економија - изван лимита неокласичних метода и модела	18
1.2. Домен „нове“ институционалне економије	25
1.3. Улога институција у разумевању економских перформанси, раста и развоја - суштински напредак	31
2. Карактер и улога институција.....	35
2.1. Дефинисање институција	36
2.2. Функције институција.....	40
2.3. Врсте институција	45
2.4. Институционално окружење	49
2.5. Институционална структура друштва	53
3. Концепт ограничене рационалности	56
3.1. Границе рационалности.....	59
3.1.1. Неизвесност као иманентна карактеристика друштвено – економских система	61
3.1.2. Утицај институција на економско понашање.....	64
3.2. Ограничена рационалност и ефикасност тржишне привреде.....	66
3.3. Ограничена рационалност и институционалне промене.....	68
4. Трансакциони трошкови као основа новог теоријског приступа	70
4.1. Концепт трансакционих трошкова	71
4.1.1. Трансакциони трошкови и тржишна ефикасност	73
4.1.2. Политички процес и трансакциони трошкови	75
4.2. Трансакциони трошкови и институционалне промене	79
4.3. Трансакциони трошкови као показатељ нивоа институционалног развоја	82

II ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ПРОМЕНЕ И ТЕОРИЈЕ ПРОМЕНА

1. Теорије институционалних промена	84
1.1. Дефинисање институционалних промена.....	86
1.2. Механизам институционалне репродукције.....	88
1.3. Извори институционалних промена.....	92
1.4. Институционално прилагођавање	95

2. Објашњење логике институционалне стабилности и промена.....	99
2.1. Модели институционалних промена.....	99
2.2. Историјски модели институционалних промена	104
2.3. Интереси и институционалне промене	107
2.4. „Пут зависности“ и институционалне промене.....	112
3. Разумевање процеса институционалних промена	117
3.1. Структура процеса институционалних промена	122
3.2. Динамика процеса институционалних промена.....	126
3.3. Институционалне промене и проблем успостављања ефикасне институционалне структуре.....	131
4. Отпор променама и институционална квази-одрживост	134
4.1. Несавршене институције и теорија раста.....	135
4.2. Границе раста.....	137
5. Процес глобализације и институционалне промене.....	138
5.1. Политика "вашингтонског консензуса"	141
5.2. Институционалне промене и процес транзиције бивших социјалистичких привреда	146
6. Узроци институционалне неефикасности	151
6.1. Ефекат уздицања „Левијатана“.....	151
6.2. „Трагање за рентом“ као основ институционалног заостајања	156
6.3. Корупција – институције које доприносе корупцији.....	160
6.4. Институционални „глобални стандарди“	162
6.5. Изостанак институционалне комплементарности	164

III ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ПРОМЕНЕ И ЕФИКАСНОСТ ПРИВРЕДЕ

1. Утврђивање веза између институција и нивоа економске ефикасности	167
1.1. Институционална теорија о проблемима економске ефикасности	168
1.2. Значај институција за остварење економске ефикасности.....	173
1.3. Економска ефикасност и логика функционисања тржишног система.....	175
1.4. Економска ефикасност у условима постојања формалне и неформалне економије	177
2. Дефинисање институционалне структуре као претпоставке економске ефикасности и привредне развијености.....	179
2.1. Концепт „доброг управљања“ у функцији економске ефикасности и одрживог развоја	180
2.2. Мерење институционалних карактеристика привреде и њене ефикасности	182
2.3. Канали путем којих институције утичу на економску ефикасност	184
2.4. Политичке претпоставке успостављања ефикасних институција	186
2.4.1. Стварање снажне државе	186
2.4.2. Ограничења државе.....	187
2.4.3. Изградња капацитета за спровођење политика	189
2.4.4. Изградња економских институција	190

3. Услови економске ефикасности и институционалног развоја.....	192
4. Институционално објашњење различитих нивоа економске ефикасности	195
4.1. Мерење ефикасности	199
4.2. Макроекономски подаци	203
4.3. Показатељи институционалног квалитета.....	208
4.4. Резултати истраживања	210

IV ОБЛИКОВАЊЕ МОДЕЛА ИНСТИТУЦИОНАЛНИХ ПРОМЕНА У СКЛАДУ СА НОВИМ МОДЕЛОМ ПРИВРЕДНОГ РАСТА

1. Економска криза као криза институционалног развоја	228
1.1. „Финансијализација“ економије	229
1.2. Финансијска глобализација	238
1.3. Институционално порекло кризе	242
2. Потреба за новим моделом раста или за новим обрасцем институционалних промена.....	247
2.1. Пад профитне стопе и акумулација капитала.....	251
3. Питање улоге државе	259
4. Претпоставке „новог“ модела раста.....	262
5. Прилагођавање модела раста- укључивање институција	264

V ПРИМЕРИ ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ИЗГРАДЊЕ (СТУДИЈЕ СЛУЧАЈЕВА)

1. Институционалне промене у Европи – примери Немачке и Грчке привреде ..	267
1.1. Институционалне промене у Немачкој	273
1.2. Институционалне промене у Грчкој	278
1.3. Институционално објашњење европске дужничке кризе (Немачка и Грчка)	284
2. Квалитет институционалних промена у Србији.....	291

ЗАКЉУЧАК	297
-----------------------	------------

ЛИТЕРАТУРА	314
-------------------------	------------

ПРИЛОЗИ

БИОГРАФИЈА АУТОРА

ИЗЈАВЕ АУТОРА

УВОД

Улога институција са становишта економских перформанси, раста и развоја, дуго је била теоријски занемаривана. Томе је пре свега допринело предметно и методолошко устројство неокласичне економије, као владајућег теоријског правца, али и изостанак јединственог теоријског прилаза институционалној проблематици.

Као резултат напора да се уведе више институционалних детаља у економске моделе, 80-тих бива успостављена „нова“ институционална економија. Она чини заокрет у проблематици раста својим ставовима, методологијом и емпиријским закључцима, показујући да су институције и те како важна детерминанта економских перформанси.

Препознавањем постојања трансакционих трошкова и несавршене рационалности, промењен је угао перцепције ефикасности, а тиме и укупно виђење економске стварности. Успостављена су различита мерила институционалног квалитета, а имплементација компаративне институционалне анализе, између осталог, учинила је могућим и аналитичко повезивање атрибута институционалног квалитета и економских перформанси. Овим „нова“ институционална економија употпуњује аналитички капацитет институционалне теорије, омогућујући да институционална проблематика постане једно од најпопуларнијих савремених истраживачких подручја.

Међутим, упркос значајним донетима „нове“ институционалне економије у економском препознавању многоструке институционалне важности, са становишта посматрања институционалних промена као детерминанте развоја, бројна питања су остала отворена. Примера ради, још увек није познато које су институције, и у којој конкретној форми неопходне, или боље речено корисне за економски развој, као ни у ком контексту. Иако можемо знати коју улогу конкретна институција може имати у економском развоју, проблем је како изградити такве институције. Уколико развојни

ефекти начелно зависе од квалитета и квантитета институционалних промена, како онда објаснити чињеницу да и успостављање истих институционалних форми у земљама приближних развојних претпоставки, у пракси најчешће није довело до једнаких развојних резултата? Да ли онда и порекло периодичних криза треба тражити у ефектима постојећих економских разлика, или институционалној несавршености?

Ово истраживање је управо подстакнуто оваквим питањима. У том смислу, полазећи од познатих сазнања о природи институција и институционалних промена, као свој основни циљ претпоставља теоријску разраду концепта институционалног доприноса развоју и идентификовање институционалних критеријума и механизма унапређења економских перформанси. Основни задатак је да се утврди веза између институционалних промена и развојних резултата и да се покуша поставити модел управљања реформама, којим би се остварио у довољној мери контролисани развој. То претпоставља идентификовање свих релевантних фактора, њихово разлагање, утврђивање њихове међузависности, као и препознавање свих проблема који стоје на путу примене једног таквог концепта.

Како је економска криза већ отворила питање новог модела привредног раста, резултати овог истраживања могли би представљати и значајан допринос на том путу.

Имајући у виду основна знања утемељена од стране „нове“ институционалне економије, истраживање полази од претпоставке да институционалне промене, по себи јесу нужан али не и довољан услов остварења раста и развоја на дуги рок. Додатни услов садржан је у квалитету институција. Одатле произилази да од квалитета политика развоја, односно квалитета институционалне структуре управљања развојем зависе дугорочне макроекономске перформансе земље. Тачније, од успостављања или неуспостављања тзв. „структуре доброг управљања“ (good governance structure) зависи ниво привредне ефикасности, односно постојање или непостојање економских разлика, како регионалних, тако и оних међу земљама које су прихватиле исти пакет институционалних промена.

У раду су примењени бројни методолошки принципи и средства анализе: аналитички метод, синтетички метод, институционална компаративна анализа, статистичка анализа, студије случајева, уз уважавање мултидисциплинарног, системског, еволуционистичког и историјског приступа.

Структура намераваног истраживања подељена је у пет делова (поглавља).

Основни задатак првог дела овог рада је да начини теоријски отклон и да тематски

и суштински дефинише границе намераваном истраживачком подухвату, а услед реалне потребе да се истраживани домен сузи и ослободи сувишних теоријских простора који одступају од конкретних, циљем постављених интересовања.

Представљене су теоријске основе истраживања које произилазе из уважавања принципа и начела „нове“ институционалне економије, почев од теоријских ставова њених утемељивача (Coase-a, Williamson-a, North-a, и др.), па до најскоријих теоријских и практичних доприноса њихових следбеника. Ово је од непосредне важности за разумевање и разложно прилажење предмету истраживања, природи и карактеру институција као важној компоненти процеса одлучивања и незаменљивом амортизеру информационе асиметрије и тиме условљене рационалне несавршености.

Посебно место у овом делу предвиђено је за објашњење категорија трансакционих трошкова и претпоставке ограничене рационалности, које као такве јесу основ теоријског становишта „нове“ институционалне економије, као израза теоријског комбиновања неокласичне теорије и институционализма. То из разлога јер, модификација инструменталне рационалности јесте место од кога почиње теорија институција, док институције заједно са примењеном технологијом одређују трошкове трансакција (производње), одакле произилази да су заправо трансакциони трошкови прихватљива веза између институција и неокласичне теорије.

У овом поглављу описане су основне карактеристике „нове“ институционалне економије, а захваљујући којима исту можемо окарактерисати као релевантну теоријску алтернативу неокласичној економској теорији. То наравно не искључује постојање одређених сличности са неокласиком, што нам отвара могућност да на институционалну економску теорију гледамо као на допуну и надоградњу неокласичног истраживачког програма, и то посебно у смислу превазилажења "упрошћеног снимка" комплексне друштвено-економске стварности коју она нуди.

Други део отпочиње покушајем да се упоређивањем пређашњих и недавних теоријских прилаза концептуализацији институционалних промена, утврђивањем консензуса и неслагања између различитих приступа, објективно утврде узроци, карактеристике и резултати институционалних промена. Ово из разлога како би се на што једноставнији начин превазишао проблем постојања теоријског нејединства у разумевању када је реч о институционалним променама.

Постоје мишљења да „нови“ институционални правац није исто што и теорија

институционалних промена. Међутим, проблематичност теоријске концептуализације није разлог да се не покуша разумети процес институционалних промена, који се показао као есенцијална претпоставка остварења економских перформанси.

У наставку је истраживан однос између институционалне стабилности и институционалних промена. У контексту теорије система то би могло бити садржано у питању, да ли промене делова јесу нужан услов стабилности система? Под којим условима и на који рок? Истраживања показују да су промене и инертност међузависне и међусобно повезане у мери и на начин који зависи од случаја и од контекста. Инертност и промене јесу процеси који се смењују, али који могу егзистирати и паралелно, а од њихове међусобне констелације зависиће и новоуспостављена „правила игре“.

Посебно су важни притисци којима се промене враћају ка инертности или којима се промене намећу, услед различитих интереса успостављених у систему или ван система. Ово може резултирати отпором променама или успостављању институционалне квази-одрживости попут институционалног дуализма и паралелизма.

Институционалне промене почивају на међузависности, тако да промене у једном контексту индукују промене у другом, независно од инстанце на којој се промене догађају. Овим је извесно да и глобалне промене, глобални процеси морају имати и имају утицаја на институционалне промене унутар националних граница. Какве су импликације таквог односа, и шта је превасходно процес глобализације донео инхерентно устројеним процесима институционалних промена- такође је предмет овог поглавља.

Посебан простор предодређен је за узроке институционалне неефикасности. Сагласно природи и карактеру институционалних промена, очигледно је да промене нису саме себи циљ. Отуда је важно и питање разлога успостављања институционалних промена, њихове ефикасности, али и узрока институционалне неефикасности.

Све ово презентовано је у контексту разумевања природе и логике институционалних промена и идентификовања фактора од којих пресудно зависи успостављање ефикасне институционалне структуре.

Трећи део представља језгро дате докторске дисертације, те, на основу претходних сазнања о институцијама, институционалним променама, међузависностима које постоје, треба да пружи теоријску подршку или оповргавање основне хипотезе истраживања (*од квалитета политика развоја, односно квалитета институционалне структуре управљања развојем зависе дугорочне макроекономске перформансе земље, тј. од*

успостављања или неустављања тзв. „структуре доброг управљања“ (good governance structure) зависи ниво привредне ефикасности).

Концепт „доброг“ управљања своју основу налази у све бројнијим радовима који се баве односом институција и привредне ефикасности, као и сложеном проблематиком институционалног развоја, односа институционалног развоја и ефикасног управљања реформама.

Концептуално реч је о „свежој“ теоријској претпоставки која почиње да заокупља све већу пажњу у круговима институционалиста, као и других који се баве узроцима криза, економских разлика и дисбаланса у развоју. Ово се чини веома једноставним, дуго траженим, решењем давно уоченог парадокса да теоријски постоји а у пракси изостаје веза између институционалних промена и економских перформанси, тј. да та веза постоји од случаја до случаја, од земље до земље, те говоримо о економским разликама.

У овом делу начињен је покушај да се овако постављен теоријски концепт дефинише, разложи и објасни како би се идентификовали сви релевантни елементи и фактори међузависности.

Посебна пажња посвећена је проблему мерења институционалног квалитета привреде, што је по себи јако захтевно из разлога сложености и својеврсне мултидимензионалности привреде.

Полазећи од основа неокласичног модела, утврђени су канали путем којих институције утичу на раст, а тиме и привредну ефикасност. Идентификовани су могући субјекти, носиоци институционалног развоја, њихове специфичне одлике, интересне групе, опасности које постоје, инструменти управљања и тд. Затим, утврђени су услови под којима је могуће успоставити институционални развој, која је цена и коначно зашто он природно квалитативно изостаје у досадашњој пракси.

На основу теоријске анализе односа између институција и привредне ефикасности, емпиријски је проверавана релација између институционалног квалитета и економских перформанси, њена одрживост и изводљивост. Наиме, успостављање одрживе економске конвергенције не захтева само институције, већ високи квалитет институција, а институционални квалитет своју основу црпи из атрибута „доброг управљања“. Иницијални помак у расту могуће је начинити минималним променама у институционалном оквиру, али задржати ефекте таквих промена на дуги рок захтева далеко пажљивије подешавање.

Овако стечена сазнања о институционалном развоју употребљена су у четвртом делу, у сврху објашњења актуелне економске кризе, при чему је посебна пажња посвећена односу између економске кризе и институционалног развоја.

Четврти део- Економска криза током последњих година актуелизовала је питање одрживости неолибералног виђења модела раста. Данас је све више доказа да су економске политике повезане са неолибералном агендом, оствариле неуспех у достизању постављених циљева и да су довеле до озбиљних проблема. На другој страни све је више историјских доказа да заправо постоји више развојних трајекторија, те да је алтернативни приступ ипак могућ .

Показало се неодрживим неолиберално инсистирање на односу релативних цена као једином подстицају индивидуалних тежњи, изван институционалног контекста. Неолиберално схватање институција као датих и егзогених елемената у односу на систем условило је изостанак институција на одабраној листи приоритета. Међутим, владавина закона, јасно дефинисан систем имовинских права, успостављен регулаторни апарат намењен сузбијању најтежих облика преваре, монополског понашања или моралног хазарда, друштвене и политичке институције намењене ублажавању ризика и управљању друштвеним конфликтима, јесу неопходни елементи успостављања друштва поверења и социјалне кохезије.

Схватање актуелне кризе које одступа од неолибералистичког концепта аутоматског успостављања привредне равнотеже, значило би отварање пута новом адекватнијем моделу раста. Уколико прихватимо да веза између институција и раста постоји, онда је очигледно да нови модел раста изискује нови институционални амбијент, или је уопште излишно говорити о новом моделу раста, већ о новом моделу институционалних промена?

Како нови услови, изазвани променама у окружењу, битно утичу на институционалне промене система, како остварити нови институционални развој, која је улога државе у таквим условима и како спровести институционалне промене које би резултирале стварањем институција задовољавајућег квалитета, питања су, на која ће у овом делу тражени одговори.

Пети део- Студије случајева представљају јако користан инструментални додатак методологији „нове“ институционалне економије. Стога је посебан део истраживачког рада посвећен презентацији неколико студија случајева, које имају за циљ да претходно

елабориране претпоставке потврде у пракси кроз својеврсне емпиријске-наративне експерименте.

Примери базирају на искуствима привреда Немачке, Грчке и Србије, чији су успеси или неуспеси доминантно институционално одређени и које представљају идеалне узорке сагледавања већине примењиваних модела институционалних промена у периоду од краја Другог светског рата све до почетка актуелне кризе. Наиме, Немачка је прешла дуги пут од ратом разорене и подељене земље до најразвијеније земље Европске Уније. На другој страни, Грчка је пред банкротом иако са Немачком дели институционални амбијент у оквиру Европске Уније, док је Србија пример институционалних искустава мање успешних транзиционих привреда.

Закључци ових студија емпиријски утемељују процену релевантности основне хипотезе истраживања и тиме употпуњују резултате претходних теоријских анализа, што свакако доприноси целовитости и свеобухватности истраживачког прилаза дефинисаној институционалној проблематици.

I НОВА ИНСТИТУЦИОНАЛНА ЕКОНОМИЈА, ТЕОРИЈА И ПОЛИТИКЕ

1. Теоријске основе

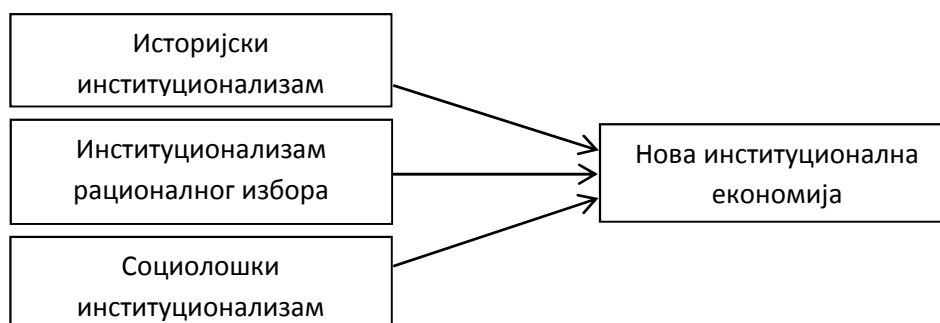
Већ прилично дуго, иако са прекидима, расте ниво пажње коју економисти поклањају улози институција у процесима и променама у оквиру економског система. Међутим, економска теорија није одувек имала довољно обзира према институцијама и њиховом ширем економском значају. Најпре, економија није поседовала довољно инструмената за свеобухватни теоријски приступ институцијама, имајући у виду њихову сложеност и мултидисциплинарност. Потом, институције нису одувек прихватане као услов и компонента развоја, услед, како се сматрало, њихове статичне и егзогене природе, те је стога и њихов значај био подређен другим, „сврсисходнијим“ економским питањима.

Међутим, прилично дуго бављење институцијама условило је и појаву, најпре великог броја значајних радова, који су покушали да комбинују институционалне погледе низа различитих дисциплина, а потом и самог теоријског концепта познатог под именом „нова“ институционална економија (НИЕ), који је такве напоре теоријски заокружио у настојању да афирмише нови мултидисциплинарни апарат у прилазу институционалној проблематици.

Појава НИЕ, делом је резултат и самог концепта модерне економије, јер како су Olson и Kahkonen¹ истицали, полазећи од прихваћеног универзализма економске стварности, модерну економију можемо поредити са великом метрополном чија се предграђа убрзано шире у свим правцима. Као резултат тако изражене експанзије економије у другим друштвеним наукама, примарно праву, политици и социологији, изнуђено је утемељење нове науке која би покушала да обједини различите друштвене

¹ Olson M. and Kahkonen S., “Introduction: The Broader View” in *A New Institutional Approach to Economic Development*, Oxford University Press, 2000., стр. 13.

приступе, сада заједничкој економској проблематици. Стога је НИЕ постављена као универзални инструментариј, који, користећи погодности многоугаоног прилаза економској стварности, треба да отвори нова питања и да пружи нове одговоре са циљем обликовања ефикаснијег и извеснијег друштвено-економског контекста. НИЕ је тако по дефиницији мултидисциплинарно подручје изучавања које превасходно произилази из три аналитичка приступа успостављена и паралелно развијана 60-тих и 70-тих година двадесетог века²: историјског институционализма, институционализма рационалног избора и социолошког институционализма. Зато, НИЕ не представља јединство мишљења, већ пре вид „коалиције“ различитих независних приступа.



Историјски институционализам- у најширем смислу представља покушај расветљавања начина на који су се посредством институционалног подешавања историјски одвијале друштвене, политичке и економске промене. Сагласно историјским институционалистима, „институције нису важне само из разлога што оне ограничавају индивидуални избор или утичу на индивидуалне стратегије, већ и зато што оне утичу на артикулацију интереса, а посебно артикулацију колективних интереса“³. Стога, један од кључних доприноса историјских институционалиста јесте покушај утврђивања како институционални аранжмани утичу на капацитет група да најпре препознају подељене интересе.

Генерално, историјски институционалисти прихватају дефиницију институција која укључује и формалне организације и неформална правила и процедуре. Широко прихваћена дефиниција Peter-a Hall-a⁴ тако подразумева формална правила, усклађене

² Hall P., and Taylor C.R., “Political Science and The Three New Institutionalisms”, MPIFG Scientific Advisory Board, Public lecture at board meeting on May 9, 1996.

³ Thelen K., „The Explanatory Power of Historical Institutionalism“ in Mayntz R., „Akteure- Mechanismen- Modelle- Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen“, Campus Verlag Frankfurt/New York, 2002., (91-108), стр. 92.

⁴ Hall P., and Taylor C.R., *op.cit.*

процедуре и стандардне оперативне праксе којима је обликован однос између појединаца у различитим сегментима политике и економије. Институције су виђене као релативно трајна поставка, кључни покретач историјског развоја.

Институционализам рационалног избора- настаје готово паралелно са историјским институционализмом, али како се најчешће наглашава, у релативној изолацији у односу на поменути правац. Он бива инспирисан „новом“ економијом организације, истичући значај својинских права, трагања за рентом и трансакционих трошкова у развоју институција. У складу с тим ваља поћи од става Williamson-а⁵, према коме, институције, као конкретна организациона форма настају заправо као резултат напора да се смање трансакциони трошкови.

Представници рационалног избора полазе од неколико претпоставки које обликују основу овог правца. Прво, сагласно овом институционалном правцу, агенте карактерише фиксни сет преференција или укуса, стога се они понашају инструментално у покушају да у потпуности остваре своје преференције, предузимајући стратешке калкулације. Друго, представници рационалног избора политику виде као серију дилема колективне акције⁶, попут „затвореникове дилеме“ или „трагедије заједништва“. Оно што заправо спречава агента да заузме колективно-супериорни курс у своме деловању, јесте изостанак институционалних аранжмана, који би иначе гарантовали комплементарно понашање осталих учесника.⁷ Треће, један од већих доприноса институционализма рационалног избора, огледа се у схватању улоге стратешких интеракција у детерминисању политичких исхода. То значи да понашање агента није вођено историјском условљеношћу, већ стратешким калкулацијама, које су дубоко условљене очекиваним понашањем осталих учесника. Овим се заправо објашњава и начин на који институције утичу на индивидуалне акције. Имајући све ово у виду, сагласно представницима овог приступа, институције настају као продукт волунтаризма и договора релевантних актера. Такође, опстанак или промена институција, резултат је сталне компетитивне селекције институција у односу на бенефите које агенти очекују.

Социолошки институционализам- настаје као резултат социолошког схватања институција, који се од осталих институционалних правца разликује превасходно по три

⁵ Williamson O.E., "Transaction Cost Economics and Organization Theory", *"Handbook of Economic Sociology Conference"* at the Russell Sage Foundation in February 1993., стр. 79.

⁶ Hall P., and Taylor C.R., *op.cit.*, стр. 13.

⁷ Исто.

основа. Прво, социолошки институционалисти институције дефинишу знатно шире, не укључујући само формална правила, процедуре или норме, већ и симболичке системе, когнитивну основу и морална начела, који чине „оквире значења“ у усмеравању људске акције.⁸ Овом дефиницијом руше се концептуалне границе између „институција“ и онога што се сматра „културом“ друштва. Друго, нови институционалисти у социологији, другачије посматрају однос између институција и индивидуалне акције. Наиме, институције утичу на понашање не само спецификацијом онога што би неко требало да чини, већ и спецификацијом онога што је могуће учинити у датом контексту. То значи да сагласно социолозима, институције не утичу само на стратешке калкулације појединаца, већ и на њихове основне преференције, као и сам идентитет. Присталице социолошког институционализма у коначном, имају другачије гледиште и по питању институционалног порекла и промена. За разлику од ефикасности као кључног разлога промена, који доминира осталим институционалним правцима, социолошки институционализам поставља друштвени легитимитет. То значи да се конкретна институционална форма заправо прихвата услед њеног вредновања од стране ширег културног окружења. Стога, извори институционалног легитимитета јесу заправо извори културног ауторитета.⁹

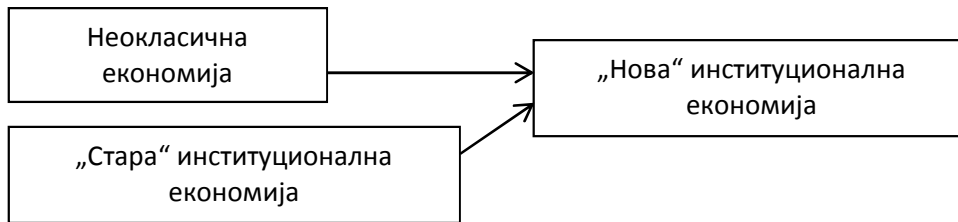
Иако у кључним принципима различити, сви ови правци, теоријски обједињени у лику НИЕ, доприносе целовитом схватању сложене природе и порекла институција. Заправо сваки од ставова ових институционалних праваца, део је истине о институцијама, чије је целовито сагледавање било онемогућено ранијим парцијалним приступима. Међутим, ово довољно говори о основама мултидисциплинарности НИЕ, али не и о њеном основном теоријском исходишту.

Историјски и предметно посматрано, развојни пут институционалног поимања економске стварности карактеришу два наизглед супротстављена теоријска правца, један који се јавља као реакција на неокласичну економску теорију, у виду оригиналног или „старог“ институционализма и други, који полази управо од неких неокласичних претпоставки у свеобухватној анализи економског система, у виду НИЕ. Стога, уколико трагамо за теоријском основом неоинституционализма исту можемо пронаћи у комбинацији основних претпоставки неокласичне економске теорије и критике неких од

⁸ Campbell L., „*Institutional Analysis and the Role of Ideas in Political Economy*“, Harvard University, 1995, стр. 63.

⁹ Yasemin N. S., „*Limits of Citizenship*“, University of Chicago Press, 1994, стр. 23

полазишта старог институционализма.



Сам термин, „институционална економија“ први је употребио Walton Hamilton¹⁰ на скупу америчке економске асоцијације 1918.. Hamilton је тврдио да институционална економија може представљати разлог уједињења економске науке, показујући како су делови економског система повезани са целином. Међутим, сагласно Hamilton-у, институционална економија не може бити строго дефинисана у виду нормативног става. Наиме, „то није део економије који чека да прође суд праксе, ..., то је теорија која може бити коришћена и као основа политике“¹¹.

Иако и „нова“ и „стара“ институционална економија у основи деле овде поменути концепт економског уједињења и институционалне важности, бројни су разлози који су допринели „смени“ институционализма.

Потреба за „новом“ институционалном економијом настаје превасходно услед изостанка теоријске заснованости прилаза старих институционалиста, јер како је Ronald Coase¹² тврдио, „институционализам није теоријски већ анти-теоријски“, односно сходно писању Richarda Langloisa¹³ „проблем са историјском школом и многима од „стари“ институционалиста огледа се у томе да су они желели економију са институцијама, али без теорије.“ Зато су се, како је Williamson¹⁴ сматрао, „стари“ институционалисти задовољавали дескрипцијом и површним тумачењем чињеница без теоријског утемељења.

Оспоравањем неокласичне концепције максимизирајуће рационалности „стари“ институционализам је отишао у другу крајност, што није ништа друго до глорификовање

¹⁰ Rutherford M., *“The institutionalist Movement in American Economics 1918-1947”*, Cambridge University Press, 2011, стр. 16.

¹¹ Hamilton W. “The Institutional Approach to Economic Theory”, *The American Economic Review*, 9 (1), Supplement, Papers and Proceedings of the Thirty-First Annual Meeting of the American Economic Association, 1919., стр. 312-313.

¹² Coase R., “The New Institutional Economics,” *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140, 1984., стр. 230.

¹³ Langlois N.R., “What Was Wrong With the Old Institutional Economics (and What is Still Wrong With the New)?” *Review of Political Economy* 1., 1989., стр.10.

¹⁴ Williamson O.E., *Transaction Cost Economics and Organization Theory*, стр.79.

владајућих навика и обичаја у обликовању економског понашања.¹⁵

Овим су „стари“ институционалисти постали експоненти нереалне „надсоцијализације“ људског понашања, тзв. културног детерминизма.¹⁶

Како Петровић¹⁷, наводи, представници „институционализма“ нису спремно дочекали темељне промене друштвених наука, што је ишло на руку неокласици, а њихове теоријске позиције бивају и снажно уздрмане појавом кензијанства, што такође може представљати разлог посустајања „старог“ институционализма. Међутим, треба имати у виду да је много оних који и даље сматрају да је критика „старог“ институционализма пре еуфорична него аргументована и да је резултат покушаја изопштења институционализма из економске агенде. Наиме, „шире је познато да је „стари“ институционализам био талац визије економије као „науке о избору“ и верзије „економског човека“ као максимизатора корисности, која је превладала у другој половини двадесетог века“¹⁸.

Превасходна разлика између „старе“ и „нове“ институционалне економије, у методолошком смислу, огледа се у „тврдом језгру“ ових теорија, а произилази из претпостављених начина одвијања људских интеракција. Тако „стару“ институционалну економију (СИЕ) карактеришу два „тврда језгра“, која су чинила методолошке принципе већине представника „институционализма“, у виду методолошког холизма и тзв. концептуализације моћи. Супротно томе, НИЕ је базирана на аналитичком језгру сачињеном од тзв. спонтане концептуализације и принципа методолошког индивидуализма. То практично значи да, док су „стари“ институционалисти обично трагали за неједнакостима и ефектима дистрибуције, „нови“ институционалисти су преокупирани квантитетом трансакционих трошкова као атрибутом алтернативних институционалних оквира. Холистички прилаз, „стари“ институционалиста значио је да се, сагласно Rutherford-у¹⁹, индивидуална акција може једино исправно разумети и објаснити, уколико су појединци схваћени као елементи или компоненте неког вишег ентитета. Стога је пажња „стари“ институционалиста била превасходно усмерена ка групама, удружењима, корпорацијама, политичким странкама, црквама, државама и другим ентитетима, не уважавајући индивидуална мишљења, подстицаје и одлуке изван

¹⁵ Петровић Д., „Институционализам међу водећим економским теоријама“, Економски факултет Универзитета у Нишу, Ниш 2012., стр.20.

¹⁶ Granovetter M., „Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness“, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, стр. 481-510.

¹⁷ Петровић Д., *op.cit.*, стр. 21.

¹⁸ Hodgson M. G., „*The evolution of institutional economics*“, Routledge 2004., стр. 4

¹⁹ Rutherford M., „*Institutions in Economics*“, Cambridge University Press, 1994., стр.27.

контекста неке од форми колектива. Супротно холизму, неоинституционални индивидуализам произилази из уважавања трансакционих трошкова и ограничене рационалности, те овим условљеним критеријумом ефикасности, који је као такав прихватљив и на нивоу индивидуалне акције.

Основну разлику између „нове“ (1) и „старе“ (2) институционалне економије могуће је представити и следећим релацијама:

1. Институције → Преференције → Максимизација → Избори
2. Институције → Избори

У „старој“ институционалној парадигми економско понашање није превасходно вођено кретањем тржишних цена, већ је подржавано институцијама. Оправданост оваквог става „стари“ институционалисти проналазе у реалности економског система, где су одлуке друштвено одређене вредностима, правилима, навикама или репутацијом, и где се одлукама политички управља путем снага моћи, организација, лобија и чак самих породица. Промене у вредностима и уверењима узрокују спору еволуцију индивидуалних навика и потом изборе појединаца. На овај начин, институције стимулишу колективну акцију. Према Commons-у²⁰, све појединачне акције (трансакције) су уграђене у оквир колективне акције. Ове колективне акције су регулисане и контролисане законима, друштвеним обичајима, организацијама и индивидуалним понашањем у виду преговарања и размене. Услед тога, Commons²¹ примећује да економски односи и дистрибуција добара зависе од начина на који колективне акције погађају трансакције.

У коначном, „стара“ институционална економија може бити окарактерисана као дескриптивна, холистичка и бихевиористичка, а „нова“ као формалистичка, па чак и редукционистичка²².

Позиција „старог“ институционализма се јако разликује од неоинституционалног прилаза, и када је реч о институционалним променама. СИЕ полази од односа моћи и колективних акција, друштвених група, лобија и дијалектичког односа између друштвених

²⁰ Hodgson G.M., “John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics”, *Journal of Economic Issues* Vol. XXXVII No. 3 September 2003., стр. 549.

²¹ Исто.

²² Harriss J., Hunter J, and Lewis C.M., “*The New Institutional Economics and Third World Development*”, Routledge, 2007., стр.5.

снага, како би објаснила сам процес институционалних промена. Трансакциони трошкови, круцијални за НИЕ, играју маргиналну улогу у контексту институционалних промена „стари“ институционалиста. Заправо, промена релативних цена, што је из угла НИЕ веома важно, у процесу институционалних промена, са становишта „стари“ институционалиста јесте заправо последица институционалних промена.

Изостанак концепта минимизације трансакционих трошкова у основи СИЕ произилази из чињенице да, према „стари“ институционалистима, старе и неефикасне економске институције могу опстати чак и када су економски неподобне, уколико гарантују остварење њихових оригиналних циљева, и када интересне групе, гаранте тих институција, исте још увек сматрају адекватним у заштити њихових интереса и у остварењу њихових циљева. Овај теоријски прилаз је стога претежно социолошки уз поштовање чињенице да су институционалне промене субјекат процеса економске еволуције који у себи самом садржи дијалектички процес између група и друштвених снага, од којих је свака заинтересована било за промену или опстајање одређеног сета институција.

Када је реч о економском развоју, „стари“ институционалисти, институцијама придају тек инструменталну важност. Наиме, СИЕ заступала је став да се економски систем развија тек као резултат прилагођавања постојећим институцијама изазван техничким променама, чиме је негирана важност институција као детерминанти развоја, што је иначе окосница и аргумент укупног институционалног значаја са аспекта НИЕ.

Термин „нова институционална економија“, осмислио је Williamson 1975.²³ године са намером да надомести недостатке „старог“ институционализма и да бављење институцијама врати у оквир економске науке. Нови теоријски концепт практично израста на низу значајних теоријских аргумената: Karl-a Menger-a и његове теорије еволуције институција, Ronald-a Coase-a и његове теорије фирме и Kenneth-a Arrow-a и његовог доприноса даљој разради трансакционих трошкова.

Два важна става представљају окосницу успостављања „новог“ институционалног правца, прво, да су институције важне са аспекта развоја привреде и друштва, и друго, да су детерминанте институција, између осталог, предмет истраживања савремене економске теорије.²⁴

²³ Williamson, O. E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, NY, Free Press, 1975.

²⁴ Ставови који се протежу институционалном литературом независно од аутора.

Наиме, сагласно Arrow-у²⁵ основни узрок неуспеха СИЕ, и поред тако великих аналитичара који су је чинили, попут: Thorstein-a Veblen-a, J. R. Commons-a и W. S. Mitchell-a, огледа се у важности специфичне анализе НИЕ, која не постулира на изналажењу нових одговора на традиционална питања економије- попут алокације ресурса или степена корисности, већ, пре покушава да одговори на нова питања, попут оних зашто се економске институције појављују на одређени а не на другачији начин.

У том смислу, модерна институционална економија у свом успостављању морала је да задовољи два основна услова: 1) да интегрише постојећу неокласичну теорију са анализама начина по којима институције модификују сет избора са којим се људи сусрећу, и 2) оквир који она у теоријском смислу успоставља морао је да буде изграђен на основним детерминантама институција. Да је реч о теоријској концепцији јако значајној у разумевању низа текућих недоумица, као и нових елемената економске стварности, сведочи и интересовање Нобеловог комитета, тако да је Нобелова награда за економију најпре додељена Ronald-у Coas-у 1991., а потом и Douglass-у North-у 1993., утемељивачима овог концепта.

НИЕ почива на неколико важних претпоставки, сету заједничких веровања њених присталица, којима су одређене и теме истраживања као и методолошки приступ истраживању:²⁶

- Правне, политичке, друштвене, и економске институције, (једном речју“институције”) имају значајан утицај на економске перформансе. Ефекти алтернативних јавних политика, усмерених ка остварењу економских перформанси у различитим околностима биће различити, као и институције које су адекватне у таквим ситуацијама.

- Институције могу бити анализирани коришћењем истих типова ригорозних теоријских и емпиријских метода који су развијени у неокласичној традицији, уз прихватање чињенице да и додатна оруђа могу бити корисна у циљу адекватнијег разумевања развоја и улоге институција у моделирању економских перформанси.

- Теоријска и емпиријска анализа морају бити интерактивне и еволуирати заједно током времена. Теорија ће утврђивати релације које могу бити истражене емпиријски, док ће емпиријске правилности и аномалије отворати питања о значају примењене теорије и

²⁵ Arrow, K. J. “*Reflections on the Essays*” New York: New York University Press, 1987., стр. 727–34.

²⁶ Brousseau E. and Glachant J.M., “*New Institutional Economics, A Guidebook*”, Cambridge University Press, 2008., стр 5.

предлагати нове могућности за теоријски напредак.

- Интердисциплинарност истраживачког приступа може значајно допринети разумевању улоге институција и начина на који оне утичу на економско понашање и перформансе. Допринос права, историје, психологије, антропологије, социологије, религије, и повезаних дисциплина, може имати важну улогу у унапређивању разумевања институција и њиховог утицаја на економију, као и последица економских политика.

- Дугорочна динамична разматрања у вези са технолошким променама, дифузијом иновација и утицајем институција, имају централну улогу у економској анализи.

- Адекватно поимање институција неопходно је, како би се успешно применило емпиријско знање у ширем кругу економских, културних и политичких околности: на развијене и земље у развоју, земље са различитим политичким системима, укључујући варијанте имплементираних демократије, земље са различитим културним, религиозним, етничким, племенским и породичним традицијама.

- Институционална анализа намењена је разумевању улоге власти и политичких институција у формирању политике, спровођењу и остварењу економских перформанси, али сама не садржи политичку агенду.

Имајући у виду горе поменуто, НИЕ значајна је превасходно из три доминантна разлога. Најпре, то је теорија у развоју која настаје у оквирима неокласичне економије, али која пружа одговоре на она питања која су иначе била запостављена у неокласичној теорији. Стога је НИЕ кулминација у развоју доминантне парадигме модерне економије. Са друге стране, овај концепт је значајан са аспекта економске политике која се данас сусреће са изазовом тражења оправданог баланса у комбинацији државе и тржишта, насупрот давно утемељеном схватању о доминацији тржишта. Јер, они који су препознали значај тржишних несавршености у развојној економији, у “новој” институционалној економији проналазе нове потврде својих интервенционистичких ставова.²⁷ Међутим, НИЕ овде једноставно не глорификује државу и стерилну конфронтацију, држава или тржиште, већ указује да ни држава а ни тржиште не представљају најбољи начин организовања производње роба и услуга. Стога НИЕ нуди користан алат за управљање институционалним дизајном и избегавање стерилности у тој традиционалној конфронтацији. Зато с правом НИЕ можемо сматрати и изузетно важном за изучавање

²⁷ Harriss J., Hunter J. and Lewis M.C., *op.cit.*, стр. 1.

развоја, развоја у форми адекватних институционалних промена, што је и трећи аспект значаја НИЕ.

Основа онога што данас називамо “новом” институционалном економијом, настаје између осталог и као резултат покушаја да се прошири опсег примењивости неокласичне теорије, пре свега услед пораста незадовољства и критике традиционалних модела производње и размене у послератном периоду. Зато и промена у аналитичком приступу, прихваћеном од стране НИЕ, није резултат некаквог намерног покушаја да се успостави нови и другачији тип доктрине у конфликту са конвенционалном теоријом. Пре је то покушај да се уведе више институционалних детаља у економске моделе, као резултат признања да је стандардна неокласична анализа надасве апстрактна и без способности да се ефективно бави многим присутним проблемима од интереса за теоретичаре и креаторе политика. Из угла ревизиониста, конвенционална макроекономија посустаје у оним свакодневним ситуацијама где су трансакциони трошкови већи од нуле и где су својинска права над ресурсима у форми другачијој од оне дефинисане хипотетичким оквиром класичног капитализма.²⁸

1.1. Нова институционална економија – изван лимита неокласичних метода и модела

За разлику од ранијих представника институционализма, којима је било својствено противљење дедуктивном методу и залагање за историјско-дескриптивни приступ, представници “новог” институционализма не споре у потпуности важност дедуктивних принципа сазнања. Иако се писање ових теоретичара прилично разликује у стилу и садржају у односу на неокласичаре, истина је да се највећим делом и они придржавају начела ортодоксног маргинализма, поштујући његову есенцијалну корисност. Дакле, маргинализам није одбачен, већ је данас, ширењем оквира стандардне микро-теорије, нагласак на претходно занемариваним карактеристикама економског система. Наиме, неокласика је препознала присуство (постојање) политичког, законодавног, монетарног и других система, међутим, ти су системи означени неутралним у погледу утицаја на економске догађаје, те су стога игнорисани као ирелевантни или узимани као дати у

²⁸ Alchian A.A., and Demsetz H., “Production, Information Costs, and Economic Organization”, *The American Economic Review*, 1972., стр. 777.

анализама. Оно што НИЕ чини другачијом јесте тежња да се институције покажу истински важним.

НИЕ напушта стандардну неокласичну претпоставку да појединци поседују савршене информације и способност рационалног понашања, као и да су трансакције, у којима они учествују и које предузимају, без трошкова. Уместо тога, НИЕ претпоставља да појединци имају непотпуне информације и ограничен ментални капацитет, услед чега су они суочени са неизвесношћу будућих догађаја и резултата, те да сnose извесне трансакционе трошкове како би прикупили што више информација. Према North-у²⁹, како би умањили ризик и трансакционе трошкове, људи креирају институције, оформљујући и обезбеђујући конституционална правила, законе, уговоре и регулације- такозване формалне институције- и стуктурирају и установљавају нормe понашања, веровања и навике мишљења и понашања- или неформалне институције. Из тих разлога су развијене и варијанте организација, укључене у такав систем, како би обезбедиле различите утицаје и доприносе мотивацији економских агената. Стога, сходно “новим” институционалистима тржишне перформансе зависе од формалних и неформалних институција и варијанти организација које олакшавају приватне трансакције и кооперативно понашање. НИЕ је усмерена на то како се такве институције јављају, функционишу и развијају, како обликују различите аранжмане подршке производњи и размени, као и на то како ти аранжмани повратно утичу на промену правила игре.

Како су, да би институције биле креиране, да би се користиле или биле гарантоване, потребни реални ресурси, очигледно је да постоје оперативни трошкови покретања друштвено-економског механизма. Тачније, трансакциони трошкови који су природно скопчани са институцијама. Стога, НИЕ и израста на теорији која у потпуности објашњава улогу коју трансакциони трошкови имају у економији.

Важно је приметити да претпоставка непостојања трошкова у трансакцијама има велику важност у опредељењу начина на који су институције третиране у неокласичној теорији. Из тог разлога су и институционални аранжмани прихватани као непоследици у економском процесу, односно институције су узимане као алокативно неутралне.

НИЕ, како је већ речено, користи општу методологију маргиналистичке теорије. Међутим, учињено је неколико круцијалних промена у односу на ортодоксну теорију производње и размене. Стога су следећи концепти и хипотезе посебно релевантни за

²⁹ North D.C., „*Institutions, institutional change and economic performance*“, Cambridge University Press, 1990.

модерну институционалну економију:

1. **Методолошки индивидуализам:** Потпуно нова интерпретација је дата улози индивидуалних доносилаца одлука. Методолошки индивидуализам³⁰ претпоставља присуство егзогених и природно уграђених механизма – рационалних мотива, преференција и намера које прецизно усмеравају појединце ка остварењу њихових максималних захтева. Полази се од иницијалног, хипотетичког “природног стања”, ослобођеног било каквог институционалног утицаја. У таквом природном стању, индивидуе су унапред дате, односно на њих се гледа као на “готове чињенице”. Методолошки индивидуализам прихвата различитост људи и чињеницу да они имају различите укусе, циљеве, намере и идеје.³¹ У том смислу „друштво“, „држава“, „фирма“, „политичке партије“ и друго, не могу да буду прихватани као колективни ентитети који се понашају на начин како то раде индивидуални агенти. Организација или колективитет *per se* више није у главном фокусу. Наиме, како се сматра, теорија друштвених феномена мора да почиње и да заснива своја објашњења на погледима и понашању индивидуалних чланова, чије деловање постаје феномен достојан изучавања.³² НИЕ, иако прихвата методолошки индивидуализам, одбацује рестриктивну претпоставку неокласичара о тржишту савршене конкуренције. Тиме, неокласични концепт тржишта (у форми апстрактног света имперсоналне економске размене хомогених добара, у смислу вољних трансакција на једнаким основама између великог броја аутономних, потпуно информисаних ентитета са профит-максимизацијским мотивима), није у потпуности у складу са основним полазиштем неоинституционалиста. НИЕ полази од претпоставке да су информације ретко потпуне и да појединци имају различите идеје (или менталне моделе) по питању тога како свет око њих функционише. Трансакције стога имају трошкове који нису препознати од стране неокласичног модела: реч је о трошковима утврђивања релативних цена, преговарања и закључивања уговора, а потом и њиховог мониторинга и осигурања. Институције су широко прихваћене као средство редуковања таквих информативних и трансакционих трошкова. Односно, сагласно North-у³³, институције се и успостављају са намером да редукују неизвесност у људској размени.

³⁰ Elster J., “Marxism, Functionalism, and Game Theory, The Case for Methodological Individualism”, *Theory and Society*, Vol. 11, No. 4, 1982., str. 453-482, str. 453., у Петровић Д., “Институционализам међу водећим економским теоријама”, Економски факултет Универзитета у Нишу, 2012., стр.13.

³¹ Furubotn G. E., Richter R., “*Institutions and Economic Theory- the Contribution of the New institutional Economics*”, The University of Michigan Press, 2007., стр. 2.

³² Исто, стр. 2.

³³ North D.C., „*Institutions, institutional change and economic performance*“.

Институције су стога круцијална детерминанта ефикасности тржишта. Ово води закључку неприхватљивом низу економиста, да је тржиште само једна врста друштвеног ентитета намењеног трансакцијама, чије перформансе стога могу бити просуђиване једино насупрот перформансама других ентитета сличних намена.

2. **Максимизирање корисности:** Претпоставља се да појединци теже задовољењу сопствених интереса на начин на који их индивидуално доживљавају, максимизацијом субјективне корисности у границама постављеним постојећом институционалном структуром. Супротно конвенционалној пракси неокласичне теорије, дихотомија између теорије потрошачевог избора и теорије фирме бива окончана проширењем хипотезе максимизације корисности на све индивидуалне изборе. То значи да доносилац одлуке, био он менаџер капиталистичке фирме, државни бирократа или политичар, чини своје сопствене изборе у настојању да оствари сопствене циљеве у оквиру лимита допуштених организационом структуром чији је он део.

3. **Индивидуална рационалност:** Неоинституционална литература открива присуство барем два различита економска приступа интерпретацији „индивидуалне рационалности“. Најпре, постоје теоретичари који се чврсто придржавају традиционалног неокласичног виђења савршене индивидуалне рационалности.³⁴ Овде је основна претпоставка да сви доносиоци одлука имају конзистентне и стабилне преференције- било да су они потрошачи, предузетници или бирократе. Другим речима, могуће је замислити идеалан случај у коме појединци исказују висок ниво рационалности. „Савршено рационални појединац има способност да предвиди све што се може догодити и да процени и начини оптимални избор међу расположивим правцима деловања, све у трептају ока и без икаквих трошкова.“³⁵ Потпуна или савршена индивидуална рационалност, претпостављена у ранијим радовима представника НИЕ, и данас остаје као доминантна теоријска претпоставка у теорији агентских односа, економској анализи закона и теорији јавног избора. Како би адекватније били сагледани услови реалног живота, све већа пажња поклања се идеји несавршене индивидуалне рационалности. Односно, сагласно North-у³⁶, НИЕ модификује постулат рационалности неокласичне економије, што значи да су вредности дате и константне и да индивидуални економски

³⁴ Furubotn E. G. and Richter R., "Institutions and Economic Theory- the Contribution of the New institutional Economics", стр. 3.

³⁵ Исто.

³⁶ North D. C., "Structure and Performance: The Task of Economic History," *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 16(3), 1978., стр. 968.

агенти бирају најефикаснији начин максимизације исхода рационалних избора. Сходно овом приступу, преференције доносилаца одлука сматрају се несавршеним и подложним променама у времену. Стога, када су трансакциони трошкови позитивни, појединци имају ограничену могућност да прикупе релевантне информације, као и да формулишу планове. Simon³⁷ је употребио термин ограничена рационалност како би означио чињеницу да доносиоци одлука нису свезнајући и да имају реалне тешкоће у процесуирању информација. Стога иако се људи могу сматрати условно рационалним, они нису хиперрационални. Претпоставка несавршене индивидуалне рационалности доминантна је у анализи трансакционих трошкова, схватању својинских права, као и у приступу НИЕ економској историји. Сагласно Bates-у³⁸, нови институционализам почива на тврдњи да институције стварају механизме којима рационални појединци могу да превазиђу социјалне тешкоће, тачније оне врсте проблема који нарастају када избори учињени од стране рационалног појединца воде резултатима који су друштвено ирационални. Кључна логика новог институционализма је у томе да рационални појединци конфронтирани са ограничењима рационалног понашања, настоје да креирају институције које, новим иницијативама или стварањем нових околности њима помажу у превазилажењу тих ограничења.

4. **Опортунистичко понашање:** Доносиоце одлука карактеришу и други квалитети осим склоности ка рационалном понашању. Наиме, човек као економско биће развио је снажљивост, способност вредновања, као и максимизирања сопствених користи. Стога се може сматрати и оправданим став Furubotn-а³⁹ да је човек све мање мислеће биће, а све више калкулантска машина без срца. Уколико пођемо од претпоставке да је у основи економских трансакција, а тиме и економије као процеса, уговорни однос, прихватање постојања и препознавање оваквог облика понашања је од посебне важности јер, док ограничена рационалност спречава закључивање комплетних уговора (принципал-агент теорија), увек може постојати могућност заснивања и некомплетних уговора уколико би агенти били вредни поверења. Међутим, како је веома скупо разликовати опортунистичке од неопортунистичких учесника трансакција, онда је и логично да свеобухватно уговарање не може бити успостављено.

³⁷ Simon H., "A Behavioral Model of Rational Choice", in *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley, 1957.

³⁸ Bates R.H., "The New Institutionalism", доступно на адреси: <http://scholar.harvard.edu/rbates/publications>.

³⁹ Furubotn E. G. and Richter R., "*Institutions and Economic Theory- the Contribution of the New institutional Economics*", стр. 4.

5. **Економско друштво:** Најшире посматрано, економско друштво укључује појединце у окружење дефинисано сетом норми и правила која штите својинска права сваког члана друштва.⁴⁰ Друштво мора да брине о уговорним правима и другим друштвеним аранжманима који регулишу трансфер својинских права. Неокласичну економију карактерише посебан тип друштва у коме је трансфер својинских права употребом физичке силе или других форми притисака, искључен. То значи да су, између осталог, и различите формације група за притисак искључене. Другим речима пажња није поклањана оним коалицијама чија се сврха огледа у унапређењу благостања својих чланова кроз трошкове наметнуте другим појединцима у систему, коришћењем, примера ради, државног ауторитета. У неокласици једноставно све коалиције теже остварењу Парето оптимума, под претпоставком конкуренције и слободног избора. НИЕ управо чини и највећи отклон у односу на неокласичну економску теорију по питању економског друштва. Она прихвата реалност постојања коалиција и група за притисак, као и чињеницу да је таквом друштву својствено успостављање парцијалних равнотежа насупрот генералног Парето оптимума, сматрајући исто и једним од разлога саме тржишне, као и укупне институционалне неефикасности.

6. **Структура управљања:** У сваком тренутку, скуп својинских права који постоји у једној привреди, одређен је и гарантован путем структуре управљања или поретка. Структура управљања подразумева систем правила проширен инструментима који служе обезбеђењу тих правила. Институционална економија под структуром управљања подразумева систем који спречава могућа понашања појединаца путем одговарајућих санкција које су успостављене било законом или обичајем.⁴¹

7. **Институције:** Институције подразумевају сет формалних и неформалних правила, укључујући и инструменте њиховог обезбеђења. Сврха институција огледа се у намери да се усмери индивидуално понашање у одређеном правцу и тиме, обликовањем структуре свакодневних активности, допринесе умањењу неизвесности. Посматрано из угла институционалне економије, интерес није сведен само на ниво проучавања институционалних обележја, већ се састоји и у покушајима да институције постану интегрални део општег економског модела. Ендогенизација институција јесте стога главни програм НИЕ.

⁴⁰ Furubotn E. G. and Richter R., "Institutions and Economic Theory- the Contribution of the New institutional Economics", стр. 5.

⁴¹ Исто, стр. 6.

8. **Организација:** Институције заједно са људима образују организације. По Schmoller-у⁴² - организација представља “персоналну страну институција”. Имајући у виду горе поменуте теорије успостављања институција, можемо овде говорити о, у конструктивистичком случају, формалним организацијама, и, полазећи од спонтаности, о неформалним организацијама. У реалном свету, *de facto* нема ни потпуно формалних, као ни потпуно неформалних организација. Имајући у виду везу институција и организације, као и важност организација у разумевању институција, НИЕ укључује, као посебан случај, тзв. “нову” економију организације.

9. **Компаративна институционална анализа:** Говорећи о разлици између НИЕ и неокласичне економске теорије, јако је важно поменути и увођење тзв. компаративне институционалне анализе⁴³. Наиме, традиционална неокласична анализа економских перформанси и економског благостања, почивала је на поређењу реалних показатеља са хипотетичким оптималним величинама савршено конкурентне опште равнотеже. Супротно традиционалној, компаративна институционална анализа представља интерактивни приступ који кобинује компаративне информације различитих економија. Она указује на значај међусобне повезаности међу институцијама услед чега ефекти уговарања и ефикасност организације зависе од мреже институција које дефинишу екстерне могућности организационим члановима и узрокује извесна ограничења индивидуалним акцијама.

Имајући у виду наведено могуће је закључити да се “нови” институционални прилаз поклапа са неокласичном теоријом у следећем: он полази од претпоставке оскудности у објашњењу принципа конкурентности; неоинституционализам види економију као теорију ограничених избора; он полази од теорије цена као кључног дела у анализи институција; он види промене у релативним ценама као главну снагу која узрокује промене у институцијама. Са друге стране, НИЕ чини искорак у односу на неокласичну економску теорију, у намери да модификује постулат рационалности, она уводи институције као критично ограничење и анализира улогу трансакционих трошкова као везу између институција и трошкова производње. Она проширује економску теорију увођењем идеја и идеологија у анализу, квалификујући политички процес као важан фактор по ефикасност и

⁴² Richter R. "Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller, the Leader of the Younger German Historical School, Seen With Neoinstitutionalists' Eyes," *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* Vol. 152, No. 4 (December 1996), стр. 567–592.

⁴³ Coase R., "The Regulated Industries: Discussion," *Anzer. Economic Review*. 54:3, 1964., стр. 194-197

структуру економије, као извор разликовања перформанси економија, и као објашњење неефикасности тржишта. Уједно препознавање неефикасних тржишта представља и највећи допринос “нове” институционалне теорије економији, економској историји и економском развоју. Једноставно НИЕ представља покушај да се нетржишним институцијама аналитички приђе на начин на који су неокласичари прилазили тржишту.⁴⁴

1.2. Домен нове институционалне економије

НИЕ је успостављена изучавањем три категорије међусобно повезаних појава: организација, уговора и институција. У домену сваке од ових категорија тежило се разумевању природе ових феномена, објашњењем начина путем кога они утичу на перформансе економских активности. Суштински се ради о прилично различитим феноменима- организације су колективни, свесно пројектовани ентитети, уговори представљају билатерални однос, док су институције колективне и самоорганизоване. Међутим, и организације и уговори и институције обликују понашање економских агената и утичу на резултате њихових интеракција. Економисти стога све већу пажњу поклањају овим феноменима како би стекли бољи теоријски основ за анализу економских проблема. У том смислу је у економији све више прихваћено да карактеристике и ограничења људских бића јесу разлог потребе за институцијама и организацијама. Бављење наведеним појавама резултирало је издвајањем кључних елемената у литератури НИЕ којима је поклањана све већа истраживачка пажња, попут: трансакционих трошкова, својинских права и уговорних односа. Стога је могуће закључити да домен НИЕ обухвата три главна теоријска правца и то: теорију својинских односа, теорију трансакционих трошкова и тзв. агент-принципал теорију или економску теорију уговора. (Табела 1)

⁴⁴ North D. “Economic Performance Through Time”, *The American Economic Review*, Vol 84, No.3., 1994.

Табела 1. Домен „нове“ институционалне економије

	Теорија својинских права	Теорија трансакционих трошкова	Принципал-агент теорија
Предмет изучавања	Подела својинских права	Трансакције	Однос принципал-агент
Оптимизација организационе структуре	Утврђивање оптимума између концентрације или „разводњавања“ својинских права, имајући у виду трансакционе трошкове, екстерналије и индивидуалну корисност.	Минимизирање трансакционих трошкова, утврђивањем интензитета односа, имајући у виду факторе окружења и људског понашања.	Компатибилност између мотивација принципала и агента, или између мотивације и алокације ризика.
Критеријуми ефикасности	Трансакциони трошкови Екстерналије	Трансакциони трошкови	Трошкови агената
Утицај фактора	Ограничена рационалност; Индивидуална максимизација корисности; Недељиви производни процеси; Несавршене информације; Институционална ограничења.	Ограничена рационалност; Индивидуална максимизација корисности; Опортунизам; Неизвесност и комплексност; Мали бројеви и стратегијски значај; Учесталост; Атмосфера трансакције	Ограничена рационалност; Индивидуална максимизација корисности; Опортунизам; Подела ризика; Непознате карактеристике квалитета; Неуочљиви напор; Некомплетност уговора
Алати менаџмента	Концентрација и разводњавање својинских права	Дефинисање односа између тржишта и хијерархије	Инструменти за ублажавање информационе асиметрије и постизање компатибилности између мотивација агената и принципала.

Извор: Gerald J.G., „*New Institutional Economics*“, МП 2007, стр.2.

1. Теорија својинских права- Систем својинских права у економском систему одређује позицију појединца према коришћењу ретких ресурса. То значи да својинска права у ствари дефинишу природу санкционисања људског понашања (норме понашања). Како алокација својинских права подстицајно делује на људско понашање, на генерално предвидљив начин, основа истраживања се огледа у проучавању утицаја својинских права на економске исходе.

Вредност својинских права се састоји у:

- праву коришћења (*usus*);
- праву на промену (*abusus*);
- праву стварања профита или губитака (*usus fructus*) и

- праву на размену.⁴⁵

Стога, својинска права подразумевају комплекс права, састављен од права коришћења, права зарађивања прихода, као и права трансфера или размене имовине и ресурса.⁴⁶

Све економске активности, укључујући трговину и производњу, практично не представљају ништа друго до размену својинских права. Стога је оптимални економски дизајн остварив једино „разводњавањем“ и „концентрацијом“ ових својинских права кроз трансакције.⁴⁷

Неокласична економска теорија претпоставља да ценовни механизам ефикасно и без трошкова може да координира економским активностима. Међутим, како је Coase⁴⁸ истицао, свака тржишна трансакција подразумева низ неопходних активности. Тако је, „у циљу обављања тржишне трансакције потребно утврдити ко са ким жели да тргује, информисати људе да неко жели да тргује и под којим условима, водити преговоре до погодбе, сачинити уговор, проверити, ради сигурности да ли су услови уговора размотрени и тд. Ове операције често су екстремно скупе, често у тој мери да спречавају одређене трансакције, које би иначе биле обављене у свету у коме ценовни систем функционише без трошкова.“ Поменути трошкови представљају трансакционе трошкове, тј. трошкове укључене у одређивање, трансфер и имплементацију својинских права.

Сагласно овој теорији, економска структура је последица баланса између дистрибуције својинских права и трансакционих трошкова, као и укључених екстерналија. Стога се основни циљ ове теорије огледа у проналажењу форме ефикасне алокације својинских права у оквиру извесних институционалних ограничења. Као најважнији представници ове теорије истичу се: Coase, Alchian, Demsetz, DeAlessi, Furubotn и Пејовић.

2. Теорија трансакционих трошкова- Предмет анализе теорије трансакционих трошкова јесу трансакције, које настају трансферисањем роба или услуга. Стога се трансакциони трошкови, заправо, доводе у везу са процесима размене. Као такви, трансакциони трошкови настају по два основа, из *ex ante* разлога (успостављања, преговарања и обезбеђења споразума између страна у трансакцији), као и из *ex post* разлога (попут трошкова оснивања, оперативних, везаних трошкова...). У том смислу њихова

⁴⁵ Gernaldi J.G., „*New Institutional Economics*“, МП 2007, стр.3.

⁴⁶ Libecap G.D., „*Contracting for Property Rights*“, Cambridge University Press: New York.

⁴⁷ Gernaldi J.G., *op.cit.*

⁴⁸ Coase R.H., „*The Firm, the Market and the Law*“, Vol. 4, Chicago: *University of Chicago Press*, 1988., стр. 114.

магнитуда погађа начин на који је економска активност организована и вођена. Стога, према Coase-у⁴⁹, трансакциони трошкови подразумевају трошкове коришћења ценовног механизма, односно, сагласно Arrow-у⁵⁰ они представљају трошкове „одржавања економског система“.

Економија трансакционих трошкова конкретно се бави ефектима које такви трошкови имају на процес уговарања или отпочињања економских активности. Теорија види институције и тржиште као две различите могуће форме организовања и координирања економских трансакција.

У представнике ове теорије спадају: Coase, Williamson, Alchian, Klein, Demsetz и Barzel.

3. Економска теорија уговора- Економија уговора настаје 70-тих година двадесетог века као одговор на Walras-ову теорију тржишта, и то како на нивоу теорије, тако и на емпиријском нивоу. Користећи резултате економије трансакционих трошкова и анализе својинских права, теорија уговора се бави проблемом асиметрије информација. Обзиром на своју аналитичку вредност, теорија уговора дала је значајан допринос укупној економској теорији, а посебно у домену економске координације, како на макро, тако и на микро нивоу. Са једне стране, теорија уговора је своју пажњу усмеравала ка елементарним друштвеним структурама, оним које регулишу координацију на билатералном нивоу. Док је са друге стране, упркос својој теоријској једноставности, допринела анализи кључних економских проблема. Brousseau и Glachant⁵¹ истичу четири кључна доприноса ове теорије:

- Прво, анализа уговора омогућила је утврђивање конкретних тешкоћа повезаних са економском координацијом;
- Друго, овај приступ осветљава детаље различитих одредби координације: рутине, подстицаје, принципе ауторитета, сврхе принуде, проблеме решавања конфликта итд.;
- Треће, анализа порекла уговора, показује како агенти концептуализују правила и структуре одлучивања, које ограничавају њихово понашање;
- Коначно, изучавањем развоја механизма уговарања, овај приступ доприноси

⁴⁹ Coase R.H., “The Nature of the Firm”, *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16, 1986., (стр. 386-405), стр. 390.

⁵⁰ Arrow K., “The organization of Economic Activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation, *The Joint Economic Committee of Congress*, 1969., (стр.1-16), стр. 1.

⁵¹ Brousseau E. and Glachant J.M., “*The Economics of Contracts-Theories and applications*”, Cambridge University Press, 2002., стр.5.

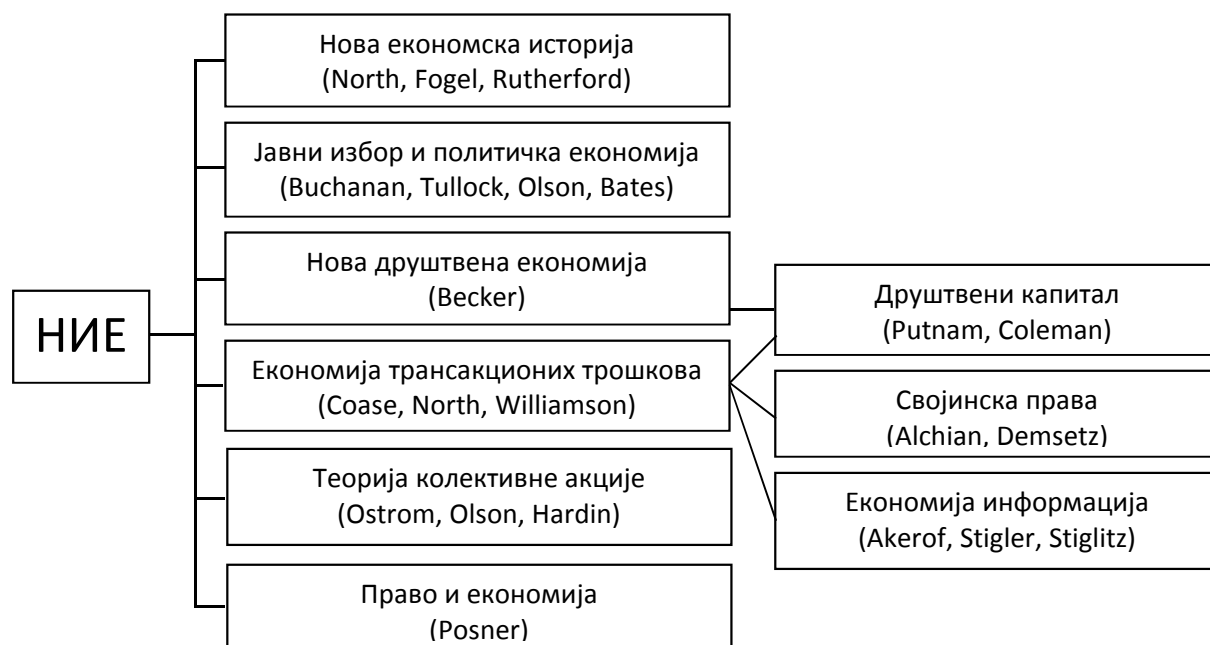
разумевању промена у структури и оквиру економских активности.

Теорија уговора познаје две варијанте асиметрије информација. У једној варијанти асиметрија информација постоји између уговорних страна, док у другој, асиметрија информација се јавља између уговорних страна на једној и треће стране (суда) на другој страни. Сходно овој разлици јављају се варијанте и у теоријама уговора:

а) Теорија агентских односа бави се проблемом асиметрије информација између уговорних страна. Таква информативна асиметрија може да постоји било пре или после саме трансакције. У ред оних који су дали доприноса овој теорији спадају: Jensen, Meckling, Fama, Alchain и Demsetz.

б) Релациона и некомплетна теорија уговора орјентисана је на информациону асиметрију између уговорних страна и треће стране. Значајан циљ таквих уговора огледа се у превазилажењу постуговорног опортунизма који настаје услед тешкоће у верификацији извршења уговорних обавеза од стране треће стране. У представнике ове теорије убрајају се: Macaulay, Macneil, Goldberg, Williamson и Alchian.

Полазећи од места и улоге институција у ширем друштвеном контексту, домен НИЕ може бити и шире посматран, укључивањем више грана институционалног истраживања (Слика 1.).



Извор: Kherallah M. and Kirsten J., „*The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries*“, International Food Policy Research Institute, Markets and Structural Studies Division, Paper No. 41., стр. 7.

Слика 1. Гране „нове“ институционалне економије

Поред поменутих главних праваца, важан простор у оквиру НИЕ заузимају и три веома важна и плодносна истраживачка правца:

1. Приступ нове институционалне економије економској историји- Овај методолошки правац у основи се бави применом и проширењем концепата, попут трансакционих трошкова, својинских права и уговорног односа, на историјско искуство. Основни циљ коме овај правац тежи односи се на успостављање теорије о институционалној структури друштва као целине. Представници овог правца институције прихватају као ендегену варијаблу, и тиме важну у односу на економски модел. Међу онима који су дали допринос оваквом поимању елемената институционалне структуре ваља поменути: North-a, Thomas-a, Wallis-a, Weingast-a, Hoffman-a, Eggertsson-a, Libecap-a и Greif-a.

2. Приступ нове институционалне економије политичкој економији- НИЕ дала је подстрек и развоју „нове“ економије организације. Овај правац који је успоставио Williamson⁵², а који почива на низу теоријских идеја North-a, налази значајно место у различитим пољима политичке науке. Суштински, блиски однос који постоји између политичке и економске стране друштвеног система⁵³, што је иначе предмет проучавања политичке економије, у оквиру овог правца је виђен из перспективе трансакционих трошкова и њихових ефеката на системе својинских права и уговорних аранжмана. Значајан допринос у оквиру овог правца дали су поред утемељивача и Levi, Shepsle, Weingast, Keohane, Knight и Sened.

3. Конституционална економија- Конституционалну економију, Buchanan⁵⁴ је описивао као покушај „да се објасне особине законско-институционално-конституционалних правила која ограничавају изборе у активностима економских и политичких агената“. Конкретно овај правац се бави начинима на које друштво бира правила за стварање правила, по којима ће систем функционисати. („јавни избор“). У важније представнике овог правца убрајају се: Buchanan, Tullock, Wagner, Tollison, Olson, Eucken, Bohm, Miksch и Watrin.

Поред поменутих истраживачких поља, постоје и други истраживачки правци чија

⁵² Williamson O.E, “The economics of organization: The transaction cost approach”. *The American Journal of Sociology*, 1981.

⁵³ Китановић Д., Голубовић Н., Петровић Д., и Џунић М., “Савремена политичка економија”, Економски факултет Универзитета у Нишу, 2011., стр. 7.

⁵⁴ Buchanan J.M., “The Constitution of Economic Policy”, *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 77(3), 1987.

је истраживачка линија комплементарна истраживачком програму НИЕ, попут неоаустријске економије и еволуционог приступа економији. Међутим они се показују сувише различитим у свом контексту, те их ипак треба одвојено посматрати у односу на изданке „нове“ институционалне економије.

Сва ова поменута поља, данас чине значајан део модерне институционалне економије, за коју можемо рећи да представља динамички концепт који се свакодневно шири, спајањем институционалне традиције са новим могућностима и новим изазовима.

1.3. Улога институција у разумевању економских перформанси, раста и развоја-суштински напредак

Улога институција са становишта економских перформанси, раста и развоја, дуго је била оспоравана. Томе је пре свега допринео неокласични приступ самој ефикасности, као неодвојивог атрибута „савршеног“ механизма тржишта. Наиме, неокласична економија је економски раст објашњавала позивајући се на техничку производну функцију која је укључивала два фактора производње (рад и капитал), и функцију корисности, која је описивала ниво корисности полазећи од различитих комбинација инпута. При томе ће алокација ресурса бити Парето оптимална уколико постоји савршена конкуренција. Овако замишљена Парето оптимална алокација ресурса, остварива је једино уколико је успостављено слободно тржиште.

Сматрајући тржиште неприкосновеним условом ефикасности, равнотеже свих индивидуалних избора, неокласична економска теорија је правила разлику између ендогених и егзогених варијабли, при чему је у дефинисању могућих детерминанти економских перформанси, искључиву пажњу поклањала ендогеним факторима. Овде унутрашње (ендогене) варијабле система настају као последица, користољубљем детерминисаних, рационалних избора појединаца, у оквиру сваке од активности на тржишту⁵⁵. Са друге стране, оперативна ограничења која намећу границе појединачним изборима (под којима се подразумева све што је дато или изван контроле, попут ресурса, технологије или институција), по дефиницији представљају егзогене варијабле

⁵⁵ Boland L.A., "Knowledge and The Role of Institutions in Economic Theory", *Journal of Economic Issues*, 1979., стр. 2.

неокласичне теорије. Такође, сагласно неокласичној дефиницији, одређена фиксна или егзогена варијабла може бити сматрана одређујућом (важном), једино уколико промене те варијабле обавезно резултирају променама ендогених варијабли.⁵⁶ Посматрано на начин, како су то неокласичари чинили, било је немогуће препознати институционалну склоност ка променама, па тиме и могуће последице тих промена. Међутим, како North⁵⁷ сматра „основна претпоставка унапређења економских перформанси јесте разумевање економских промена. Ми живимо у свету динамичних економских промена, али је теорија коју користимо да разумемо тај свет, статична...Ту нема институција, нема власти, укратко трансакциони трошкови су једнаки нули.“ Овим, институције нису могле бити сматране условом, већ последицом ефикасности. Међутим, неокласична теорија је оваквом концепцијом „света ослобођеног институција“, показала извесне слабости и противречности. Наиме, полазећи од оваквих претпоставки неокласична теорија није могла објаснити зашто различите нетржишне институције коегзистирају са тржиштем, у каквом су односу такве институције са тржиштем, као и да ли различите стопе раста перформанси могу бити повезане са разликама у институционалним карактеристикама националних економија. Друго, неокласична теорија није могла објаснити разлоге пада економске активности изван линије техничке изводљивости. То значи да, „уколико постојећа дефиниција својинских права није кредибилна услед претеране наметљивости или слабости државе, или уколико изостаје извршење уговора услед слабости судства, технички оствариви резултати могу постати друштвено неоствариви“⁵⁸. Горе од тога, техничка перспектива економског развоја показала се некомпатибилном са *de facto* развојним јазом између најмање развијених и развијених земаља. Такође, неокласични приступ не успева да објасни различита искуства транзиционих земаља у погледу приватизације и либерализације.

На основу доступних извора, могуће је закључити да је овакав третман институција и овакав приступ проблему раста од стране неокласичне економије био могућ превасходно из два разлога: 1) услед недовољне аналитичности у приступу и 2) услед непостојања адекватног мерила институционалних атрибута.

НИЕ чини заокрет у проблематици раста својим ставовима, методологијом и

⁵⁶ Boland L.A., *op. cit.*

⁵⁷ North D.C., „*Understanding the Process of Economic Change*“, Princeton University Press, 2005., стр. 1.

⁵⁸ Mehmet U., „*Institutions and economic performance: A review of the theory and evidence*“, University of Greenwich, 2010., стр. 6.

емпиријским закључцима, према којима су се институције показале и те како важном детерминантом економског раста. Њен приступ полази од теоријских начела трансакционих трошкова и несавршене рационалности, чиме је промењен угао перцепције ефикасности. Успостављена су различита мерила институционалног квалитета, а имплементација компаративне институционалне анализе, од стране нове институционалне економије, између осталог, учинила је могућим и аналитичко повезивање атрибута институционалног квалитета и економских перформанси. Тако се, супротно неокласичарима, показало да институције и начин на који оне настају, заправо обликују економске перформансе: „Заједно са технологијом институције детерминишу трошкове трансакција и производње... али (посматране као правила игре) и структурирају подстицаје у размени, било политичке, друштвене или економске.“⁵⁹ Ово из разлога, како Ronald Coase⁶⁰ наглашава, што су неокласични резултати ефикасног тржишта оствариви само у одсуству трансакционих трошкова, али када су трансакциони трошкови значајни, институције постају и те како важне. Тако је неокласична претпоставка о важности ендогених и неважности егзогених фактора у НИЕ, постављена на главачке. Наиме, како су North и Thomas⁶¹ закључили, фактори попут иновација, економије обима, образовања, факторске акумулације, које је неокласика сматрала ендогеним, нису узроци, већ показатељи раста („они су раст“). Факторска акумулација и иновације су само непосредни узрок раста, а сагласно North-у и Thomas-у фундаментално објашњење компаративних разлика заправо почива на разликама у институцијама.

Стога, економски раст више није одређен као градуална, неизбежна трансформација од локалне аутаркије ка специјализацији и подели рада, већ као одговор на еволуцију институција које подржавају друштвене и комерцијалне односе.⁶² „Економски раст тако зависи од степена у коме потенцијални хазарди трговине, могу бити контролисани путем институција, које умањују информационе трошкове, поспешују акумулацију и мобилност капитала, омогућавају процену и поделу ризика, и на друге начине олакшавају кооперацију“.⁶³

⁵⁹ North D.C., „*Transaction Cost, Institutions, and Economic Performance*“, An International Center for Economic Growth Publication, 1992., стр. 5.

⁶⁰ R. Coase, "The Problem of Social Cost," *The Journal of Law and Economics*, 1980., стр. 1-44.

⁶¹ North D.C. and Thomas R.P., „*The Rise of the Western World: A New Economic History*“, Cambridge University Press, Cambridge UK., 1973., стр. 2.

⁶² Klein P.G., „*New Institutional Economics*“, University of Georgia, 1999., стр. 461.

⁶³ Исто.

Оно што се може препознати као језгро разликовања неокласичне теорије и НИЕ по питању детерминисања економских перформанси, јесте различито схватање подстицаја. Неокласична теорија, полазећи од својих основних претпоставки, заговарала је идеју „еластичног оптимизма“⁶⁴, схватања по коме је приватни сектор у земљама у развоју, склон да брзо реагује на повољну цену или друге подстицаје. Наиме, полазили су од тога да инвестиционе одлуке, производња или извоз, показују осетљивост на ценовне подстицаје, док год постоји каква-таква предвидљивост. Открићем да су релативне цене веома важне са становишта политике развоја, неокласична економска анализа постаје искључиво фокусирана на овај вид подстицаја. Стога је реформа цена у спољној трговини, на производном и тржишту рада, у финансијама и фискалном систему, представљала срж реформи, заједно са приватизацијом и макроекономском стабилношћу почев од 1980-те. Међутим, већ средином 90-тих, бива схваћено да овакав вид подстицаја није универзално учинковит. Разлог томе институционалисти виде у одсуству адекватних институција. Стога се важност институција, сагласно неоинституционалистима, огледа у чињеници да оне обликују подстицаје кључних економских актера у друштву. Конкретно, оне утичу на инвестиције у физички и хумани капитал и технологију, као и на саму организацију производње. Иако су културни и географски фактори такође важни за економске перформансе, разлике у економским институцијама, како неоинституционалисти сматрају, представљају главни извор међудржавних разлика у погледу економског раста и просперитета.⁶⁵ Посебно је важан неоинституционални став да економске институције не одређују само агрегатни потенцијал економског раста државе, већ такође и поредак економских резултата, укључујући и дистрибуцију ресурса у будућности (тј. дистрибуцију богатства, физичког и хуманог капитала). Другим речима, „оне не утичу само на величину „колача“, већ и на то како ће тај „колач“ бити подељен међу различитим групама и појединцима у друштву“⁶⁶.

Конкретно, суштински напредак нове институционалне економије по питању раста, развоја и економских перформанси огледа се у следећем:

1. Представници НИЕ, сагласно претпоставкама о несавршеној информисаности и трансакционим трошковима, показали су да су институције „важне“ када је реч о укупној

⁶⁴ Rodrik D., *“Institutions For High-Quality Growth: What They Are and How To Acquire Them”*, Harvard University, 1999., стр. 1-2.

⁶⁵ Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J., *„Institutions as The Fundamental Cause of Long-run Growth“*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2004.

⁶⁶ Исто.

економској активности, при чему институције умањују трансакционе трошкове, повећавају обим трансакција и смањују неизвесност.

2. Неоинституционални аналитички апарат допринео је утврђивању мерила институционалног квалитета, чиме је омогућено праћење основних претпоставки институционалне ефикасности.

3. Захваљујући компаративној институционалној анализи, неоинституционалисти су проблем детерминанти раста и економских перформанси преформулисали у проблем детерминанти међудржавних економских разлика, тачније у питање: „Зашто су поједине државе далеко сиромашније од осталих?“⁶⁷

4. Полазећи од ограничене рационалности, утврђивањем нужног постојања трансакционих трошкова као услова и ефекта размене, НИЕ показује као могућу и извесну неефикасност тржишта.

5. Захваљујући доприносу конституционалне теорије, утврђене су и претпоставке државног неуспеха услед ефеката неконтролисаних дискреционих права, волунтаризма власти и утицаја различитих интересних група.

6. Неоинституционалисти препознају емпиријску важност тзв. „добре“ „структуре управљања“ (*good government structure*), при чему у контексту привредног развоја они посебно истичу неопходност тзв. институционалног развоја.

7. НИЕ оповргава истицање факторске акумулације као услова постојања међудржавних економских разлика. Наиме, мање је важна количина ресурса којом земља располаже од тога како су ти ресурси употребљени, при чему се уз идентификовање услова привредне ефикасности, инсистира на алокативној функцији институција.

8. Неоинституционалисти истичу и дистрибуциону улогу институција, премда оне не утичу само на агрегатни потенцијал земље, већ и на дистрибуцију ресурса у будућности.

Овим НИЕ успоставља преко потребни аналитички оквир у приступу развојној проблематици.

2. Карактер и улога институција

Супротно једностраности техничког приступа неокласичне економске теорије,

⁶⁷ Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J., *op.cit.*

којим су институције изузимане из економских анализа, НИЕ истиче њихову важност, и новим аналитичким оквиром утире пут изучавању њихове природе и улоге коју оне с правом имају у друштвено-економском систему. Нови приступ институцијама допринео је њиховој теоријској актуелизацији, чиме су готово сви атрибути институционалне структуре друштва у великој мери аналитички обрађени. Стога неоинституционална литература својим обимом допушта, а садржајем и у великој мери заговара идентификовање кључних институционалних карактеристика попут појмовног одређења, врста и функција институција, институционалне структуре и институционалног окружења, као основу сваке дубље институционалне анализе друштвено-економске стварности.

2.1. Дефинисање институција

Захваљујући ранијим аналитичким приступима, који су допринели и успостављању НИЕ као целовитог мултидисциплинарног институционалног концепта, и резултатима све израженије “ендогенизације” институција, термин институција бива широко прихваћен у већини друштвених наука⁶⁸. Управо због такве мултидисциплинарне, друштвене присутности овог термина изостаје јединство када је реч о покушају његовог дефинисања. Готово сваки аутор предлаже другачију дефиницију институција, другачије разлоге институционалног стварања и њиховог одржања. То довољно говори о комплексности сваког покушаја описивања институција као појаве, друштвеног феномена, јер да би се сагледао карактер и функција институција и извела било каква емпиријска или теоријска анализа, неопходно је најпре са сигурношћу знати шта се заправо под институцијама подразумева.

Међутим, консензус свакако постоји око препознавања онога што институције нису⁶⁹. Тако институције нису природно својство, карактеристика природног окружења. Такође, институције нису физички објекти које је човек направио, попут инфраструктуре, фабрика или зграда. Уместо тога, “институције представљају карактеристику људског друштва, али ни налик другим карактеристикама популације, попут оних физичких

⁶⁸ Hodgson наводи да је термин поменут још давне 1725. од стране Giambattista Vico-a у његовом раду “*Scienza Nuova*” („Нова наука“).

⁶⁹ Davis K.E., „*Institutions and Economic Performance: An Introduction to the Literature*“, Edward Elgar, 2010., стр. 2.

(висина, ширина, физичка снага, број...), нити укључује чисто менталне феномене, попут математичких способности или преференција над потрошњом одређеног добра.”⁷⁰ Институције заправо представљају аспекте људске популације који се одражавају у њиховом (људском) понашању, што произилази из чињенице да је свака људска активност или интеракција заправо детерминисана условима проистеклим из некаквог имплицитног ограничења. Стога, институције јесу део друштвеног окружења, у мери у којој представљају одредницу људског понашања. Ово управо и истиче једна од најранијих дефиниција коју је формулисао Commons⁷¹, по којој су институције форма колективног понашања, којом се постиже контрола, ослобођење и експанзија индивидуалне акције.

Генерално, представници СИЕ институције схватају као посебну врсту друштвене структуре са потенцијалом да мења агенте, укључујући промене њихових намера или преференција, али у оквиру колективних акција, како то видимо и из претходне дефиниције Commons-а, што је последица заступања методолошког холизма.

Социолози институције дефинишу као системе успостављања и распрострањања друштвених правила која структурирају друштвене интеракције. Тако о језику, новцу, мерном систему, или правилима понашања, фирмама и другим организацијама, можемо говорити као врстама институција. Langlois⁷² наводи да је Schotter друштвене институције посматрао као правилност друштвеног понашања, која је прихваћена од стране свих чланова друштва,... и која је гарантована у “сопственој режији” или од стране власти.

Са друге стране, King⁷³ је институције третирао као понављајуће обрасце интеракција, путем којих друштво остварује извесне функције.

Douglas North⁷⁴, институције дефинише као “људски осмишљена ограничења, која структурирају људске интеракције. Она се састоје из формалних ограничења (правила, закона, конституција), неформалних ограничења (норми понашања, конвенција, самонаметнутих кодекса понашања), и карактеристика њиховог спровођења.” Прецизније, North⁷⁵ о институцијама говори као о “правилима игре”, којима се умањује неизвесност а

⁷⁰ Davis K.E., *op. cit.*

⁷¹ Commons J. R., “Institutional Economics”, *American Economic Review*, 21, 1931., стр. 653.

⁷² Langlois R. N., “The New Institutional Economics: an introductory essay”, in Richard N. Langlois (Ed.), “*Economics as a process: essays in the New Institutional Economics*”, Cambridge, Cambridge University Press., 1989., стр.11.

⁷³ King R., “*Farmers co-operatives in northern Nigeria*”, PhD thesis. Reading, University of Reading, 1986.

⁷⁴ North, D. C., “Economic Performance Through Time”, *American Economic Review*, 84, 1994., стр. 359.

⁷⁵ North, D. C., “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*”, стр. 3.

тима и ризик доношења одлука. На сличан начин Avner Greif⁷⁶ дефинише институције као “систем друштвених фактора, који удружени генеришу правилност понашања”, где се под друштвеним факторима подразумевају не-физички фактори, створени људском активношћу, који су егзогени у односу на сваког појединца на кога утичу, укључујући правила, веровања, норме и организације”.

Дефиниција је много, али показало се да све не могу бити и прихваћене као меродавни одаз праве институционалне природе. У већини случајева институције су посматране у форми система, друштвене структуре, што према Bush-у⁷⁷ јесте драгоцено, јер показује да институције подразумевају некакав систем функционално међусобно повезаних елемената. Међутим, како Hodgson⁷⁸ запажа, нису све друштвене структуре и институције. Наиме друштвене структуре укључују низ релација, које могу да ограничавају друштвене потенцијале на различите начине, али не превасходно путем операционализације правила како то институције чине. Стога су прецизније оне дефиниције које полазе од институција као “сета, система правила”, како то чини између осталог, и North у својој дефиницији. Тако је North-ова дефиниција постала и најмање оспоравана дефиниција институција, према којој су институције “правила игре”, сет формалних и неформалних правила која олакшавају координацију или управљање односима између појединаца или група.

НИЕ, на неки начин настаје и као покушај превазилажења оваквих теоријских несагласја, будући да су три главна теоријска правца НИЕ, историјски институционализам, институционализам рационалног избора и социолошки институционализам, развила различите претпоставке о већини важних институционалних питања. Дефиниције институција, које ова три неоинституционална становишта нуде, разликују се по карактеристикама, али имају и нечега заједничког. Тако сва три виђења институција укључују институционалне последице по људско понашање, као и систем подстицаја и казни како би се осигурало поштовање правила у друштву.

Историјски институционализам институције дефинише као “формалне и неформалне процедуре, рутине, норме и конвенције, укључене у организациону структуру

⁷⁶ Greif A., “*Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*”, New York: Cambridge, 2006., стр. 30.

⁷⁷ Bush P.D., “The Theory of institutional change”, *Journal of economic issues*, Vol XXL, No 3, 1987., стр. 1076.

⁷⁸ Hodgson G.M., „What are institutions?“, *Journal of Economic Issues*, Vol XL, No 1, 2006., стр. 3.

политике или политичке економије”⁷⁹. “Оне су констелација правила и средстава преузетих из прошлости, проистеклих и садржаних у конкретном временском процесу”⁸⁰. Институционализам рационалног избора, наводи сврсисходно постојање институција као сета правила, договорених од стране актера, са циљем да олакшају интеракције и обезбеде стабилност.⁸¹ За социологе, институције су формална отелотворења друштвених норми⁸². Сагласно овом становишту, институције су “друштвено конструисане, ... (оне) одражавају подељена културна схватања ... начина на који свет функционише”.⁸³

Полазећи од ових различитих становишта НИЕ, институције можемо дефинисати као сет правила који постоји како би олакшао размену, успоставио структуру, усмеравао људско понашање, умањио неизвесност и створио структуру подстицаја која подстиче поштовање правила.

Уже посматрано институције се често поистовећују са организацијама, процедурама, регулаторним телима. То чини и Асеголу⁸⁴, истицањем да су институције широко дефинисане као политичке и економске организације друштва. Zucker⁸⁵ ово оправдава чињеницом да су организације “надмоћна” институционална форма у савременом друштву. Оне организују и структурирају дневне активности већине људи.

Међутим, исправније је организације посматрати као подсистем институција. Наиме, организације, које укључују политичка тела, економска тела и друштвене организације, конкретно представљају укупност друштвено опредељених индивидуа (по социјалној функцији и положају), које уједињује заједнички циљ. Тачније, “на бази идентификованог заједничког циља, појединци формирају организацију чију основу представља институт - скуп правила (процедура) који дефинише односе између људи и односе према окружењу.”⁸⁶ Стога је, у концептуалном смислу, нужно правити разлику између институција, као правила игре, и организације као актера поменуте игре.

⁷⁹ Hall P. A., and Taylor R. C. R., “Political Science and the Three New Institutionalisms”. *Political Studies*, 44(5), 1996., стр. 938.

⁸⁰ Thelen K., “Historical Institutionalism in Comparative Politics”, *Annual Review of Political Science*, 2, 1999., стр. 371.

⁸¹ Stacey J. and Rittberger B., “Dynamics of Formal and Informal Institutional Change in the EU”, *Journal of European Public Policy*, 10(6), 2003., стр. 867.

⁸² Clemens E. C. and Cook J. M., “Politics and Institutionalism: Explaining Durability and Change”, *Annual Review of Sociology*, 25, 1999., стр. 445.

⁸³ Thelen K., “Historical Institutionalism in Comparative Politics”, стр. 386.

⁸⁴ Acemoglu D., “*Institutions and economic development*”, Massachusetts Institute of Technology (MIT), 2010.

⁸⁵ Zucker L.G., “Organizations and institutions”, *Research in the Sociology of Organizations*, vol 2., 1983., стр.2.

⁸⁶ North, D. C., “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*”, стр.14.

Институције су често у литератури виђене и као конституционална категорија. Такође, имајући у виду да оне одређују правила по којим ће се “игра” одвијати, институције се често идентификују и са економским политикама. Међутим, чињеница да заправо институције дефинишу нормативни оквир у коме се игра одвија, док се политике стратешки односе према току дате игре, иде у прилог конституционалног схватања институција. Наиме, “сврха правила јесте да дефинишу начин на који игру треба играти. Међутим, циљ сваког тима јесте да у оквирима тих правила победи у игри... Стога је обликовање стратегија и вештина тима, одвојен процес од обликовања, развоја и спровођења правила.”⁸⁷

Из свега поменутог произилази да је, и поред непостојања јединствене дефиниције институција, широко прихваћен став по коме се институције идентификују са нормама, регулацијама и законима, који образују тзв. “правила игре”. Одређивањем “правила игре”, институције детерминишу и модификују понашање појединаца и група, услед чега се увећава предвидљивост њихових акција и смањује неизвесност. Институције ово чине путем формалних правила која укључују законе и уговоре, као и путем неформалних правила која укључују друштвене норме и конвенције које су се временом развиле.

2.2. Функције институција

Полазећи од начина на који НИЕ посматра институције, могуће је идентификовати различите функционалне институционалне улоге. Додељивањем одређених функционалних атрибута институцијама, неоинституционалисти су заправо указали на различите аспекте институционалне важности, и тиме на место које у друштвено-економском систему припада институцијама.

Имајући у виду основна полазишта НИЕ, могуће је закључити да она, генерално заступа два институционална аспекта, и тиме детерминисане сетове институционалних функција:

1. (НИЕ) институције третира као “правила игре” друштва и
2. (НИЕ) институције посматра као “структуру управљања”, (*governance structures*).

⁸⁷ North, D. C., “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*”, стр.14.

1. Институције као “правила игре”- овај аспект институција произилази из North-овог схватања институција, по коме су, како је већ претходно поменуто, *институције правила игре друштва...,ограничења обликована од стране људи која структурирају људске интеракције. Оне се састоје из формалних ограничења (правила, закона, конституција), и неформалних ограничења (норми понашања, конвенција, као и само-устројених кодекса понашања)*⁸⁸. На овај начин North је указао на два битна елемента, људске интеракције, са једне стране, и формална и неформална ограничења, са друге стране. Наиме, “игра”, као предмет институционалног одређења, према неоинституционалистима подразумева “скуп агената (појединаца) заједнички укључених у одређену врсту интеракције (економску, политичку, организациону или друштвену), као и сет активираних акционих избора сваког од њих”⁸⁹. Односно, “игра је свака ситуација у којој играчи, тј. учесници у игри доносе стратешке одлуке узимајући у обзир акције и реакције других”.⁹⁰ Како сваки од појединачних акционих избора агената изазива конкретне последице које се тичу неких или свих агената, агенти бивају јако заинтересовани да изборе свог окружења учине предвидивим. Са друге стране, неоинституционалисти, полазећи од везе између избора, интеракција и саме “игре”, сматрају да је већ на нивоу индивидуалних избора могуће одредити перформансе укупне “игре”, тј. подстицајем одређених избора могуће је интеракције агената, а тиме и “игру” усмерити ка жељеном исходу. Сагласно овој перспективи институције карактерише двојака улога. Прво, *институције смањују неизвесност* са којом се појединци (агенти) суочавају. Друго, *институције дефинишу подстицајну структуру друштва а посебно економије*.

Неизвесност према Knight-у⁹¹ представља стање у коме је немогуће утврдити вероватноћу расподеле резултата. Разлоге неизвесности North⁹² проналази у ограниченом разумевању друштвене стварности, најпре услед непостојања стриктних законитости у друштвеним наукама, попут оних у природним, а потом и из разлога изложености не-ергодичној стварности (свет који нас окружује подложен је континуираним променама).

У оквиру НИЕ постоје различите концепције неизвесности. Посебно су значајне три

⁸⁸ North, D. C., “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*”, стр. 3-5.

⁸⁹ Aoki M., “Endogenizing Institutions and Institutional Changes”, Stanford University, *Invited lecture at the 2005 World Congress of the International Economic Association in Morocco*, стр. 3.

⁹⁰ Ракочевић С., “Теорија игара као основ економског понашања”, *Montenegrin Journal of Economics* No3, 2006., стр. 162.

⁹¹ Knight F. H., “*Risk, Uncertainty, and Profit*”, New York: Houghton Mifflin and Co, 1921.

⁹² North, D. C., “*Understanding The Process Of Economic Change*”, стр. 16.

дистинкције у категорисању неизвесности. Најпре, Dosi и Egidì⁹³ праве разлику између субстантивне (суштинске) и процедуралне неизвесности. Субстантивна неизвесност “последица је недостатка потребних информација, неопходних да се донесу одлуке са извесним исходом”⁹⁴. Насупрот овој, “процедурална неизвесност се јавља услед ограничених рачунарских или когнитивних способности агената да недвосмислено остваре своје циљеве с обзиром на расположиве информације”⁹⁵. Друго, Dequech⁹⁶ прави разлику између “слабе” и “јаке” неизвесности. “Јаку” неизвесност, супротно “слабој” неизвесности, “карактерише одсуство јединствене, додатне и потпуно поуздане вероватноће расподеле.”⁹⁷ Треће, Dequech⁹⁸ истиче и потребу прављења разлике између “двосмислености” и фундаменталне неизвесности. “Двосмисленост” је неизвесност вероватноће, услед изостанка информација које су релевантне и могу бити познате”, док фундаментална неизвесност произилази услед непостојања одређених информација у тренутку доношења одлука.⁹⁹

Имајући у виду поменуте аспекте, могуће је идентификовати два начина на које институције умањују неизвесност. Прво, истиче се *рестриктивна функција институција (ограничавајућа)*, која произилази из неокласичног поимања институција као ограничења. Друго, институције имају и тзв. *информационо-когнитивну функцију*, продукујући појединцима информације о акцијама од стране осталих учесника економског и друштвеног живота. (Слика 2.)

Стога, сагласно концепту ограничене рационалности, на нивоу фундаменталне неизвесности, информације које продукују институције, као и знање о институцијама, доприносе обликовању перцепција које људи имају о реалности. У свету без институција појединци су суочени са бесконачним сетом потенцијалних акционих избора. Што је опсег могућих акционих избора већи, то је већа и неизвесност, било као последица конкретног избора појединца, или као резултат несагледивих и тиме неочекиваних избора осталих “агената” из окружења, којима је појединац изложен. Институције обезбеђују коначност скупа потенцијалних избора као и њихових ефеката, чиме умањују најпре индивидуални

⁹³ Dosi G. and Egidì M., “Substantive and procedural uncertainty - an exploration of economic behaviour in changing environments”, *Journal of Evolutionary Economics*, 1(2), 1991., стр. 145-68.

⁹⁴ Исто., стр. 145.

⁹⁵ Исто.

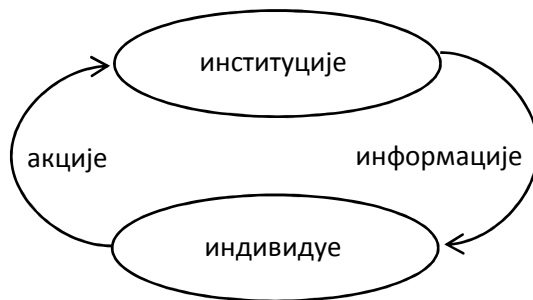
⁹⁶ Dequech D., “Uncertainty in a strong sense: meaning and sources”, *Economic Issues*, 2(2), 1997., стр. 21-43.

⁹⁷ Исто, стр. 26.

⁹⁸ Dequech D., “Fundamental uncertainty and ambiguity”, *Eastern Economic Journal*, 26(1), 2000., стр. 41-60.

⁹⁹ Исто, стр. 41.

ризик (појединац добија информације о томе који су могући избори, након чега може утврдити користи и штете сваке солуције, те донети одлуку о избору који носи најмањи ризик, тј. најмање штете), а потом и ризик у форми екстерналија као последице избора других агената.



Извор: Hodgson G.M., “Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI (March 1988), стр, 176.

Слика 2. Институционалистичка акционо – информациона петља

Друга функционална улога институција схваћених као “правила игре”, истиче њихов утицај на подстицајну структуру друштва. Ова институционална улога посебно је истакнута у теорији својинских права, којом се истиче да “од структуре својинских права зависи да ли ће ресурси бити коришћени на конкретан и предвидљив начин”¹⁰⁰. Овим се указује на тзв. *мотивациону или телеолошку функцију институција*, којом институције обликују подстицаје, усмеравајући људе ка одређеним исходима. Тако својинска права подстичу људе на употребу, продају ресурса или имовине, као и на стварање профита. На овај начин се захваљујући функционисању институција обезбеђује непосредна веза између стварања и присвајања нових вредности, као и веза између доношења одлука и њихових последица. Тиме се, са једне стране, подстиче приватна иницијатива, док се, са друге стране, штити колективно благостање успостављањем индивидуалне одговорности.

2. Институције као “структура управљања” (*governance structures*) – овај аспект институција произилази из теорије трансакционих трошкова. Економске институције се овде посматрају као управљачке структуре успостављење од стране одређених агената,

¹⁰⁰ Furubotn E. G. and Pejovich S., “Property rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature”, *Journal of Economic Literature*, Vol. X, n°4, 1972., стр. 1137-1162.

ради управљања њиховим трансакцијама. Структура управљања (управљачка структура) се дефинише као “експлицитни или имплицитни уговорни оквир” који управља трансакцијама.¹⁰¹ Инсистирање на разлици између експлицитног или имплицитног оквира, указује на чињеницу да “структура управљања” функционише како на уговорном, тако и на организационом нивоу. Ово из разлога, како је Williamson¹⁰² истицао, што је сваки тип организације у основи заснован на конкретном уговорном правилу.

Овим уговорима и организацијама агенти штите себе и своје интересе од себичности и опортунизма њихових партнера, као ефеката тржишне несавршености. Наиме, сваки од агената следи најпре личне интересе у свакој активности, при сваком избору. Како је, сагласно претпоставци ограничене рационалности, ограничена когнитивна способност агената, они нису способни да се суоче са свим њиховим конфликтима интереса у време трансакције. Ово води опортунистичком понашању, које се огледа у негативној селекцији, моралном хазарду, избегавању и др., а што су искључиво негативне последице онога што називамо асиметријом информација. Стога се овде као једина функција институција наводи тзв. *дубља когнитивна функција*, којом се институције управо супротстављају асиметрији информација, успостављањем различитих форми *ex ante* уговора. Међутим, овим у потпуности не може бити искључен *ex post* опортунизам. Стога се као основни циљ “структуре управљања” наводи минимизирање ризика појаве опортунизма.¹⁰³

Ова институционална функција ослања се углавном на онај неформални институционални корпус у виду норми, навика, обичаја, традиција и тд., будући да се формална ограничења не морају увек показати довољним. На овај начин, институције обезбеђују поверење међу актерима трансакција, а тиме и ниже трансакционе трошкове. Низак ниво трансакционих трошкова доприноси већем обиму трансакција, а тиме и расту укупне привредне активности. Стога се управо квалитет “структуре управљања”, узима и као основна детерминанта раста и ефикасности привреде.

На основу свих побројаних функција које институције имају, може се закључити да у свету кога карактерише неизвесност, континуитет промена, асиметрија информација,

¹⁰¹ Williamson O. E., “The Economics of Governance”, *American Economic Association Papers and Proceedings*, Vol. 95, n°2, 2005., стр. 1-18.

¹⁰² Williamson O., “Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2., 1991., стр. 269-296.

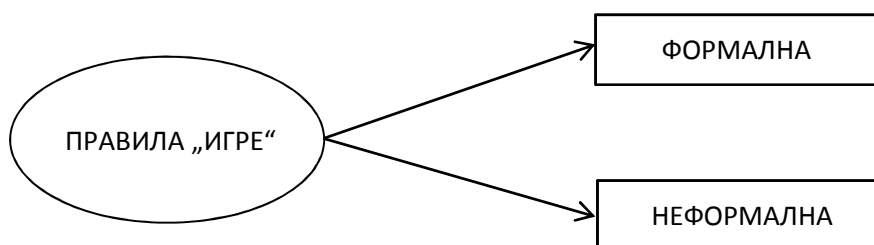
¹⁰³ Brousseau E. and Glachant J.M., “The Economics of Contracts and the Renewal of Economics”, in *The Economics of Contracts, Theories and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002., стр. 3-30.

људски опортунизам, институције имају изузетно важну и одговорну улогу да омогуће предвидљивост и тиме успоставе поверење међу економским агентима.

2.3. Врсте институција

Представници “нове” институционалне економије сагласни су када је реч о врстама институција, будући да деле заједничко мишљење по коме институције представљају сет формалних и неформалних правила “игре”. Тако институционални оквир представља комплекс формалних и неформалних ограничења, одражавајући континуитет, почев од неписаних табуа, обичаја и традиције, па све до писаних конституција.¹⁰⁴

North¹⁰⁵ је први експлицитно направио дистинкцију у својој дефиницији, наводећи да су “...институције правила игре друштва...,ограничења обликована од стране људи која структурирају људске интеракције...а састоје се из *формалних правила* (правила, закона, конституција), и *неформалних ограничења* (норми понашања, конвенција, као и само-устројених кодекса понашања).



Обично се под формалним институцијама сматрају писана правила, попут закона, регулација, статута, уговора и конституција- то су такозване “пергаментске институције”, које се спроводе од стране трећих лица.¹⁰⁶ Оне (формалне институције) дефинишу политички систем (хијерархијску структуру, моћ одлучивања, права појединца); економски систем (својинска права, слободу уговора, слободан приступ свим тржиштима); као и систем заштите и спровођења права (судство, полиција, војска). Формална правила

¹⁰⁴ Aron J., “*Political, Economic and Social Institutions: A Review of Growth Evidence*”, University of Oxford, 1997., стр. 8.

¹⁰⁵ North, D. C., “*Institution, Institutional Change and Economic Performance*”, стр. 3.

¹⁰⁶ Carey J. M., “Parchment, Equilibria, and Institutions”, *Comparative Political Studies*, 33(6-7), 2000., стр. 739.

могу укључивати и институционализоване обичаје и традицију, када су исти у служби чињења неформалних правила униформним, предвидивим, спроводивим и транспарентним.¹⁰⁷ Ова правила “игре” се успостављају са намером прилагођавања променама у економским условима живота, захваљујући чему долази до смањења трансакционих трошкова “игре”. Међутим, формалне институције могу бити успостављене и као резултат већинског права, лобирања и притисака одређених *rent seeking* група, услед чега ће тако успостављене институције само по форми одговарати друштвеним потребама, док ће по функцијама бити подређене искључиво интересима таквих група.

Неформалне институције, са друге стране, подразумевају “неписана” правила, норме, обичајну праксу, стандардне оперативне процедуре, навике, конвенције и традиције¹⁰⁸, које су често дубоко усађене у култури и идеологији друштва. Тако се култура може посматрати као синтеза традиције, обичаја, моралних вредности, религиозних веровања и других неформалних норми понашања, које су издржале тест времена и које трајно повезују генерације.¹⁰⁹

Постоји разлика када је реч о начину спровођења неформалних институција у односу на формална правила. Неформалне институције, за разлику од формалних, чије спровођење гарантује држава, спроводе се под патронатом читаве заједнице, комшилука, породице, где је претња у виду губитка репутације, изопштења из друштва, довољна да обезбеди већинско поштовање ове врсте правила.

Међутим, иако је НИЕ по овом питању јединствена, честе су и другачије дистинкције институција у институционалним анализама. Тако неки од аутора праве разлику између “дубоких” и “површних институција”¹¹⁰, или “спорих” и “брзих” институција¹¹¹. Но, овакве разлике само су последица истицања појединих карактеристика већ поменуте поделе на формалне и неформалне институције. Тако су неформалне институције понекад виђене као “дубоке” или “споре”, чиме се истиче њихова коренитост али и спорост у променама. Са друге стране формалне институције се могу знатно брже

¹⁰⁷ Pejović S., and Colombatto E., “*Law, Informal Rules and Economic Performance- The Case for Common Law*”, Edward Elgar, 2008., стр. 141.

¹⁰⁸ Hall P. A., “The Movement from Keynesianism to Monetarism; Institutional analysis and British economic policy in the 1970s”, u Sven Steinmo, Kathleen Thelen and Frank Longstreth (eds.) *Structuring Politics, Historical Institutionalism in Comparative Analysis* (Cambridge, Cambridge University Press), 1990., стр. 90-114.

¹⁰⁹ Pejović S., and Colombatto E., *op. cit.*, стр. 155.

¹¹⁰ Dixit A., “*Evaluating Recipes for Development Success*”, World Bank Policy Research Working Paper 3859 (Washington, The World Bank).

¹¹¹ Roland G., “Understanding institutional Change: Fast-moving and slow-moving institutions”, *Studies in Comparative International Development*, 38(4), 2004., стр. 109-131.

мењати, што неки могу описати као “површну” институционалну форму. Овим се шареноликост у институционалним погледима не завршава, па тако Hodgson¹¹² уводи потпуно нову дистинкцију, кад је реч о врстама институција, разликовањем тзв. “агент осетљивих” и “агент неосетљивих” институција. Овде он само наглашава природу институција да се мењају односно не мењају услед промена одређених преференција агената.

Поједини аутори, иако начелно прихватају поделу на формалне и неформалне институције, различито разумеју значења ових категорија. Има оних који поистовећују формална правила са легалним, док на неформалне институције гледају као на нелегалне творевине.¹¹³ Други, формална правила сматрају експлицитним а неформална прећутним правилима. Присталице правца Carl-a Menger-a, склоне су да на формална правила гледају као на “творевине” људског деловања, док, како истичу, неформална карактерише спонтаност у настајању. Прецизније, ови аутори истичу разлику између *прагматичних и органских институција*.¹¹⁴

Без обзира на представљене разлике, ипак се у аналитичком смислу може сматрати корисним разликовање формалних и неформалних правила “игре”. Стога, уколико институције посматрамо у политичком, економском, организационом или друштвеном контексту, онда можемо разликовати и политичке, економске и друштвене – *формалне и неформалне* институције, као и *формалне и неформалне* организације.

Формалне економске институције су ендogene и представљају основне институције тржишне економије. Оне дефинишу и штите својинска права, одређују услове и време потребно за отпочињање пословања, олакшавају размену, промовишу и регулишу организовану координацију и конкуренцију.¹¹⁵ *Неформалне економске институције* укључују конвенције, норме и традиције које могу утицати на приступ одређеним могућностима (нпр. права одређених полова, етничких група...). Њих је тешко разликовати од друштвених институција, и оне могу имати и неке од политичких импликација.

Дистрибуција политичке моћи у друштву ендогеног је карактера. Могуће је правити разлику између институционалне или *de jure* и *de facto* политичке моћи.¹¹⁶ *De jure*

¹¹² Hodgson G.M., „What Are Institutions?“, стр. 16.

¹¹³ Исто., стр. 11.

¹¹⁴ Исто.

¹¹⁵ Wiggins S. and Davis J., “*Economic Institutions*”, IPPG Briefing Paper 3, доступно на адреси: <http://www.ippg.org.uk/publications.html>

¹¹⁶ Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J., *op.cit.*

политичка моћ почива на моћи која потиче од *политичких институција* друштва. Политичке институције, налик економским институцијама, постављају ограничења и подстицаје кључним актерима, али овога пута у политичкој сфери друштвеног живота. Политичке институције дефинишу како се стиче, користи и контролише политичка моћ, и од стране кога. Такође одређују начин доношења ауторитативних одлука које се често тичу и економских институција. *Формалне политичке институције* почивају на формалном праву, законима, а посебно конституцијама које одређују како је званична политичка моћ виђена, стечена, дистрибуирана и контролисана на националном и нижим нивоима. И политичке институције, налик економским, подржане су различитим неформалним институционалним облицима, који произилазе из културе и идеологије друштва.

Друштвене институције се према North-у¹¹⁷ дефинишу као “неформалне норме и конвенције које обликују друштвено понашање,...неформална правила игре у друштву, или осмишљена ограничења која обликују људске интеракције.” Стога су као такве присутне у свим сферама друштвеног живота. Из тог разлога на њих треба гледати као на важне комплементе свих формалних облика економских и политичких институција.

Организације, иако не могу бити третиране институцијама, суделују активно у “игри” те су као такве незаобилазан детаљ сваке институционалне анализе. Најједноставније их је разумети као формално или неформално координисане колективе, намењене промоцији и заштити индивидуалних интереса и идеја. Другим речима, оне су “играчи” који учествују у “игри”. Попут институција и организације могу бити формалне и неформалне, и могу функционисати у оквиру или изван економских, политичких или друштвених институционалних аранжмана. Компаније, синдикати, политички покрети или партије, цркве, неки су од видова формалних организација. Са друге стране, мафија, тајна друштва, криминалне банде, или политичке фракције у партијама, представљају примере неформалних организација.

Сви облици институција међусобно интерагују, укључујући и различите односе који постоје између институција и организација. Стога, сваку поделу међу институцијама, нарочито када је реч о институционалној важности и ефектима које институције продукују у друштвено економском систему, треба прихватати условно и са резервом. То значи да свака институционална анализа мора уважавати садејство формалних и неформалних институционалних облика. Наиме, “обзиром на комплексност релација између формалних

¹¹⁷ North, D. C., “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*”, стр. 36.

и неформалних институција, неопходно је узети у обзир њихове обостране релације, у контексту могућег слагања или неслагања, приликом процеса имплементације институционалних промена или успостављања формалних правила, од чега ће зависити њихови реални ефекти имајући у виду остварење економских циљева.”¹¹⁸ Стога су услови пуних институционалних ефеката, као и претпоставке максималних економских резултата, оствариви једино у контексту непостојања конфликта између формалних и неформалних институција.

2.4. Институционално окружење

Веома ретко се сам појам институционалног окружења као такав помиње у неоинституционалној литератури. Делом, то је последица заговарања микро нивоа посматрања и методолошког индивидуализма као аналитичке перспективе, услед чега су далеко чешће у први план истицане компоненте институционалног окружења, у виду институција, организационих структура или самих интеракција. Делом, то је последица и успостављања теорије трансакционих трошкова као окоснице НИЕ, и тиме дефинисане индивидуалне трансакције као примарног оквира истраживања.

North¹¹⁹ је међу првима указао на економску важност институционалног окружења, наводећи да је економско окружење једне нације дубоко одређено специфичним институционалним деловањем. North¹²⁰ је писао да је људско окружење конструкција правила, норми, конвенција, којом је дефинисан оквир људских интеракција, односно, “институционално окружење представља сет фундаменталних политичких, друштвених и легалних правила, која образују основу производње, размене и дистрибуције”¹²¹. Тако су правила која карактеришу изборни систем, својинска и уговорна права, примери институционалног макро оквира, који представља темељ даље институционалне изградње друштва. Стога се институционално окружење може дефинисати као својеврсни друштвено-економски оквир у коме се одвијају различити институционални аранжмани,

¹¹⁸ Leković V., „Interaction of Formal and Informal Institutions - Impact on Economic Success“, *FACTA UNIVERSITATIS*, Series: Economics and Organization Vol. 8, No 4, 2011, стр. 361.

¹¹⁹ North D.C. and Davis L., „*Institutional Change and American Economic Growth*“, Cambridge University Press, 1971., стр. 6-7.

¹²⁰ North, D. C., „*Understanding The Process Of Economic Change*“, стр. 11.

¹²¹ North D.C. and Davis L., *op. cit.*

попут тржишних трансакција или организација. То је сет институција на “конституционалном” нивоу како наглашава Furubotn¹²², односно на нивоу “правила игре”, како истиче Williamson¹²³. (Слика 3.)



Слика 3. Институционално окружење – елементи институционалног окружења

Институционално окружење представља скуп институција (формалних и неформалних), односно спој легалног и “културног” окружења, којим се дефинишу правила “игре” у друштву. Његова основна функција усмерена је ка “олакшавању размене путем обезбеђења предвидљивости људског понашања, у свету неизвесности и непотпуног знања”.¹²⁴ Обзиром да се институционално окружење превасходно бави тзв. композитним нивоом активности, онда и композитни економски раст, као и проблеми дистрибуције јесу питања која ће превасходно зависити од самог институционалног окружења.

Остварење позитивних ефеката овако дефинисаног “окружења”, зависиће пре свега од усаглашености његових основних компоненти (формалних и неформалних институција), односно усаглашености његове структуре. Према Пејовићу-у¹²⁵, могуће је разликовати неколико различитих нивоа односа између формалних и неформалних

¹²² Furubotn E. G. and Richter R., “*Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*”, стр. 465.

¹²³ Williamson O., “*The Mechanisms of Governance*”, Oxford University Press, 1996., стр. 4.

¹²⁴ Pejović S., „The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development, *Journal of Markets and Morality* 2, No 2, 1999., (164-181), стр.165.

¹²⁵ Исто., стр. 170.

институција, те је, у контексту институционалног окружења могуће говорити и о различитим нивоима усаглашености његове структуре. Прво, формалне институције могу да “забране” али не и да промене неформалне институције. Друго, формалне институције могу да буду у директном конфликту са неформалним институцијама. Треће, формална правила могу бити игнорисана, или пак бити стављена у контекст неутралних. Коначно и најпожељније стање је оно у коме формална и неформална правила кооперирају.

Институционално окружење је подложно променама. До промене долази увек када одређена интересна група проналази веће користи од промене институционалног окружења од тиме изазваних трошкова. Промена институционалног окружења може се сматрати још једним разлогом честе институционалне структурне неусаглашености, услед различите динамике формалних и неформалних институционалних промена. Неформална правила, посматрана као културно и идеолошко наслеђе заједнице, углавном се мењају сопственом ерозијом, што је изузетно спор и захтеван процес. Наиме, обзиром да нису политичке варијабле, промену неформалних правила треба посматрати кроз процес либерализације друштва, почев од облика традиционалних заједница па све до савремених глобалних заједница, ослобођених табуа, традиција, па чак и моралних вредности. Међутим, институционализацијом, неке од форми неформалних правила често опстају, како Пејовић¹²⁶ сматра, не због тога што их појединци разумеју, већ зато што су се показале делотворним.

За разлику од неформалних, формална правила представљају политичке варијабле, које су резултат преваходно воље, жеље и одлука власти, стога је и њихова промена бржа и учесталија. Овакве одлуке могу бити различито условљене, па тако успостављање или промена одређеног формалног правила може бити резултат потребе саме “игре”, али и резултат напора да се “игра” промени. Према се формална правила углавном намећу друштву, доносиоци одлука о њиховом успостављању или променама једини могу сносити одговорност уколико иста буду конфликтна у односу са неформалном основом друштва. Извесност конфликта великим делом зависи од подстицајних структура, под којима доносиоци одлука одлучују, као и ефеката преваге политичког поретка¹²⁷ над тим

¹²⁶ Pejović S., „The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development, стр. 172.

¹²⁷ Пејовић С., наводи да све државе можемо класификовати према припадности једном од четири типа политичког поретка: либералној демократији, либералној аутократији, нелибералној демократији и нелибералној аутократији.

подстицајима. Управо услед сложених веза унутар структуре, Williamson¹²⁸ је закључио да је тешко мењати институционално окружење на начин који иде у прилог остварења ефикасности на агрегатном нивоу. Стога се може чинити исправним, North-ов¹²⁹ закључак да је “економска историја надасве прича о економијама које нису успеле”.

North¹³⁰ је посебно истицао неопходност разликовања између институционалног окружења и институционалних аранжмана, ослањајући се притом на Lachman-ово¹³¹ разликовање “екстерних” и “интерних” институција. Тако, док институционално окружење, или “екстерне” институције представљају сет основних правила понашања, институционални аранжмани, или “интерне” институције, представљају организационе структуре, успостављене у оквиру тих основних правила. (Слика 3.)

Полазећи од трансакционих трошкова, као доминантне теорије на нивоу индивидуалних трансакција, Williamson¹³² је уместо институционалних аранжмана формулисао институционалну структуру управљања, (*governance structure*), где су институције виђене као механизми управљања у избегавању различитих хазарда. Међутим, изгледа да је Williamson¹³³, попут многих, институционално окружење видео искључиво као сет формалних институција, будући да, како наводи, институционално окружење „представља структуру која је продукт политике, а која успоставља правила игре у оквиру којих је економска активност организована“. Имајући у виду да су формална правила та од којих у коначном зависи институционална усаглашеност (већа учесталост и брзина промена у односу на неформалну основу), могуће је на неки начин и оправдати овакав Williamson-ов став. Међутим, са аспекта институционалне анализе, од кључне важности је препознавање институционалног окружења као сета формалних и неформалних институција. Стога, истицање значаја неформалних институција, као и ефеката интеракција формалних и неформалних институција, од стране North-а, представља кључни допринос сагледавању институционалне релевантности.

¹²⁸ Williamson O., “*The Mechanisms of Governance*”, стр. 168.

¹²⁹ North D.C., “Institutions”, *Journal of Economic Perspectives* 5 (Winter), 1991., стр. 98.

¹³⁰ North, D.C., “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*”, стр.15.

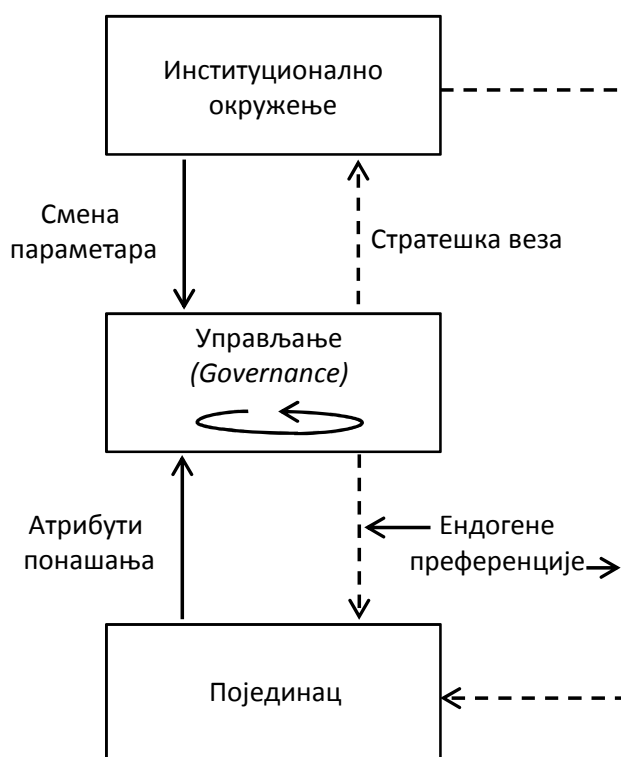
¹³¹ Lachmann L., „*The Legacy of Max Weber*“, The Glendessary Press, Berkeley, 1971., стр. 81.

¹³² Williamson O., “*The Mechanisms of Governance*”, стр. 223.

¹³³ Williamson O., „Transaction cost economics: How it works; Where it is headed“, *De economist* 146, No. 1, 1998.

2.5. Институционална структура друштва

Williamson¹³⁴ институционалну структуру друштва представља кроз три основна елемента: институционално окружење, управљачку структуру и појединца. При том истиче да је ефикасност институционалног управљања двојачко детерминисана, са једне стране институционалним окружењем, а са друге атрибутима понашања појединаца. (Слика 4.)



Извор: Williamson O., "The Mechanisms of Governance", Oxford University Press, 1996., стр. 223

Слика 4. Три нивоа институционалне структуре

Институционално окружење и институционални аранжмани или институције управљања, како их Williamson назива, у односу на појединца представљају прогресивно више нивое ограничења, а уједно је њима дефинисана и могућност индивидуалне акције. Како је већ поменуто, институционално окружење представља оквир у коме се одвија људска акција, док институционални аранжмани или институције управљања,

¹³⁴ Williamson O., "The Mechanisms of Governance", стр. 223.

представљају “различите форме договора који су склопили одређени појединци како би уредили међусобни однос. То значи да оне укључују уговоре и организације, или у коначном “пословне фирме””¹³⁵. Слика 4. показује да су све аналитичке компоненте институционалног оквира у међусобној вези, при чему је могуће разликовати примарне (пуне стрелице) и секундарне везе (испрекидане стрелице). Williamson истиче постојање три главна ефекта (пуне линије), почев од институционалног окружења. Најпре, институционално окружење дефинише правила “игре”. То значи да, уколико промене у својинским правима или законима који се тичу уговора и уговарања, узрокују промене у компаративним трошковима “управљања”, онда ће по правилу уследити реконфигурација економских организација.

Друго, веза између појединца и “управљања” базира на претпоставкама понашања у оквиру којих се одвија економија трансакционих трошкова.

Трећи важан ефекат одвија се у самом “управљању” (закривљена стрелица) услед кретања и промена у оквиру самих организација, које, како Williamson наглашава, “имају свој сопствени живот”.

Повратни ефекти од “управљања” до институционалног окружења могу бити инструментални или стратешки.¹³⁶ Нпр. иницирање промене одређеног закона од стране неке друштвене групе, може се сматрати инструменталном променом, док увођење трговинских баријера, представља вид стратешких промена. Повратни ефекти постоје и од “управљања” до нивоа појединца, и могу бити интерпретирани у виду формирања “ендогених преференција”, као последице “знања” стеченог у оквиру одређених организација. Такође, појединци трпе утицај и самог окружења, када су ендogene преференције последица друштвених услова.

Генерално, Williamson¹³⁷ препознаје четири нивоа деловања у оквиру овако постављене институционалне структуре. (Табела 2.)

¹³⁵ Klein P.G., “*New Institutional Economics*”, University of Georgia, 1999., стр. 463.

¹³⁶ Williamson O., “*The Mechanisms of Governance*”, стр. 225.

¹³⁷ Williamson O., „*The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*“, стр. 597

Табела 2. Институционална структура друштва

Нивои	Референтна теорија	Конструисање институционалних правила	Фреквентност (године)	Циљеви
Н 1	Друштвена теорија (Social theory)	Први ниво конституисања регулаторних правила 1.Неформална правила и норме Односи се на: факторе који утичу на уобличавање неформалних институција (обичаји, конвенције, традиција, религија, култура, идеологија)	10^2 до 10^3	Углавном некалкулативни (спонтани) Детерминисани су индивидуалним и колективним понашањем у различитим друштвима
Н 2	Економија својинских права и позитивна политичка теорија (economics of property rights/positive political theory)	Други ниво конституисања регулаторних правила 2.Институционално окружење (Формална правила и норме) Односи се на: сет писаних политичких, правних и економских правила и норми које уређују демократску политичку сцену и тржишну економију.	10 до 10^2	Адекватно институционално окружење Први степен изградње институционалног система
Н 3	Економија трансакционих трошкова (transaction cost economics)	Трећи ниво конституисања конститутивних правила 3.Управљање-Институционални аранжмани Односи се на усклађивање управљачке стуктуре са трансакцијама.	1 до 10	Адекватна управљачка структура Други степен изградње институционалног система
Н 4	Неокласична економска теорија/ агенцијска теорија (neoclassical economics/agency theory)	Четврти ниво конституисања конститутивних правила 4.Алокација ресурса и запосленост Односи се на: цене, количине, подстицаје и равнотежу.	Континуирано	Адекватни гранични услови Трећи степен изградње институционалног система

Извор: Prilagođeno prema- Williamson O., "New Institutional Economics, Taking Stock, Looking Ahead, Journal of Economic Literature, 2000., стр. 597.

Први и други ниво институционалног деловања, сагласно претходним разматрањима, одговара институционалном окружењу и стога представља темељ

институционалне структуре. Овако дефинисана институционална основа, како је већ поменуто састављена је од сета неформалних и формалних норми које уобличавају и установљавају правила “игре”.

Трећи и четврти ниво институционалног деловања представља надградњу институционалне структуре.¹³⁸ У оквиру ње се одлучује како ће се располагати ретким ресурсима у процесу остварења економских циљева. Реч је о “институционалном управљању” или институционалним аранжманима као скупу институција између којих се одвија процес стратешког вођења и управљања развојем..., али и ефикасно формулише и имплементира политика.¹³⁹

Будући да су сви нивоу међусобно повезани, усклађивање различитих нивоа институционалног деловања има за задатак остваривање стабилног институционалног оквира који је претпоставка ефикасне алокације ресурса ка најкориснијим употребама, уз минималне трансакционе трошкове.

НИЕ, усредсређена је на прва три нивоа институционалне структуре у намери да разуме институционалне процесе и интеракције и тиме објасни начин на који се тржишна економија у ствари мења. Усклађивање циљева институционалног деловања стога је у функцији укупног економског и друштвеног просперитета.

3. Концепт ограничене рационалности

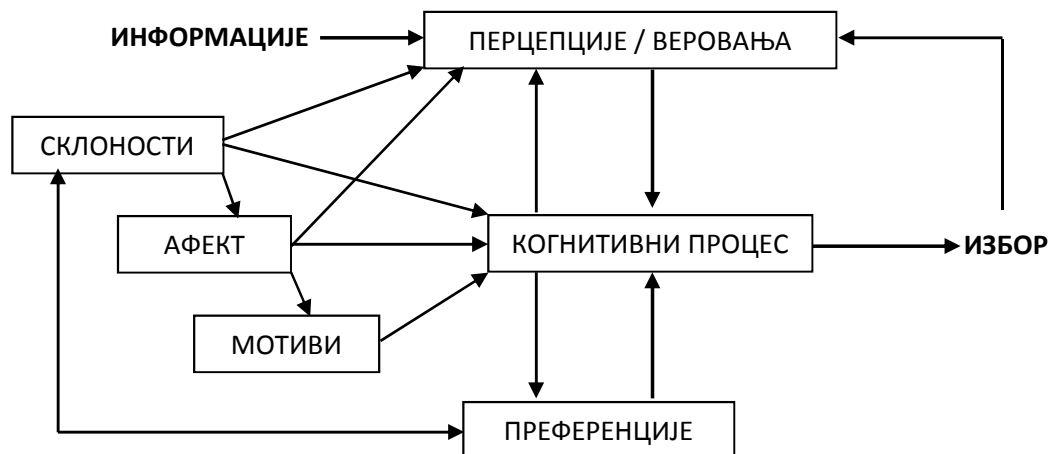
Економисти су од увек били преокупирани мотивацијама и понашањем људи. Разлог оваквој склоности економиста проистиче из економског схватања важности процеса доношења одлука са аспекта економских исхода. Наиме, у економији, која почива на реткости и природној ограничениости ресурса, све почиње избором који појединац начини суочен са различитим алтернативама. Отуда се и рационалност у економији дефинише као “избор опције која ће максимизирати очекивану корисност”¹⁴⁰, односно рационалност подразумева да ће појединац, суочен са реалним избором у размени, увек бирати “више” радије него “мање”.

¹³⁸ Williamson O., „The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead“, стр. 597

¹³⁹ Исто.

¹⁴⁰ Landa J. and Wang X.T., „Bounded Rationality of Economic Man: Decision Making under Ecological, Social, and Institutional Constraints“, *Journal of Bioeconomics* 3, 2001., стр. 218.

Избор као понашање, резултат је процеса одлучивања, изведеног на основу перцепција и веровања заснованих на доступним информацијама, и узрокованог афектом, склоностима, мотивима и преференцијама (Слика 5).



Извор: McFadden D., "Rationality for economist?", University of California, Berkeley, 1998., стр. 2.

Слика 5. Процес одлучивања

Како се рационалност поистовећује са одређеним (максимално корисним) избором, произилази да је и она непосредно одређена процесом одлучивања. По дефиницији, процес одлучивања представља процес одабира логичног избора међу доступним опцијама. Међутим, у покушају да донесе добру одлуку појединац мора да процени позитивне и негативне стране сваке опције, и размотри све алтернативе. Стога, појединац мора бити способан да предвиди исходе сваке опције како би његова одлука била ефективна. Управо питање предвидивости, као и сам ментални капацитет појединца постају основни разлози успостављања различитих модела одлучивања у оквиру различитих теоријских погледа, а тиме и различитих концепата рационалности.

Сагласно приказу (Слика 5.), како процес одлучивања представља сложен когнитивни процес који активно укључује велики број елемената, тако и рационалност мора бити условљена и перцепцијама и веровањима и одређена ставовима, мотивима, афектом и преференцијама. Сагласно McFadden-у¹⁴¹, *перцепције* јесу спознаје сензација, али шире могу укључити и *веровања* појединца, што су заправо ментални модели успостављени образовањем или стечени искуством. *Афект* није ништа друго до реакција

¹⁴¹ McFadden D., "Rationality for economist?", University of California, Berkeley, 1998., стр. 2.

људи на њихову околину, то је емоционално стање доносиоца одлуке, које свакако утиче на разумевање предмета одлучивања. *Склоности* су дефинисане као стабилне психолошке тенденције у процени конкретног исхода или активности. *Преференције* представљају компаративне оцене између алтернатива, док су *мотиви* покретачи који појединца управљају ка препознатим циљевима.

Укупно гледано, *когнитивни процес* одлучивања јесте ментални механизам којим се дефинише когнитивни задатак и улога перцепција, веровања, ставова, жеља и мотива у обављању датог задатка како би се произвео одређени *избор*.¹⁴² Међутим, како Н. Simon¹⁴³ наводи, “капацитет људског ума за формулисање и решавање комплексних проблема, је веома мали у поређењу са величином проблема за чијим се решењем трага зарад објективног рационалног понашања у реалном свету, или чак разумне апроксимације такве објективне рационалности”. Стога, имајући у виду, да је немогуће имати знања о свим алтернативама о којима се одлучује, да је будућност неизвесна, и да је немогуће предвидети све последице одлука, услед чињенице да ни когнитивни процес а ни окружење нису савршени, далеко је прихватљивије у економији говорити о нужној несавршеној рационалности, насупрот свеобухватног рационалног прилаза сваком чину избора.

НИЕ, иако је у почетку и сама била на основама савршене рационалности, све више заступа став према коме су појединци приликом одлучивања суочени са сложеним и динамичним окружењем, као и несавршеним и променљивим преференцијама, односно све више прихвата концепт тзв. ограничене рационалности.

Концепт ограничене рационалности Н. Simon¹⁴⁴ изводи на основу низа претпоставки о људском понашању у процесу одлучивања. Наиме, људи или организације често су вођени већим бројем циљева, који међусобно могу бити конфликтни. Алтернативе, међу којима доносилац одлуке бира, како би остварио постављене циљеве, нису претходно дате, унапред познате, већ их појединац у посебном процесу мора генерисати. Он трага за алтернативама. Границе у менталном капацитету онога ко одлучује, условљене комплексношћу окружења одлучивања, присутне су од самог почетка процеса доношења одлуке, те стога спречавају појединца да сагледа све расположиве

¹⁴² McFadden D., *op. cit.*, стр. 3.

¹⁴³ Simon H. A., “*Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*”, New York: John Wiley and Sons. 1957, стр. 198.

¹⁴⁴ Simon H. A., “A mechanism for social selection and successful altruism”, *Science*, 1990.

алтернативе. Таква ограничења, присутна су и када доносилац одлуке разматра последице избора одређене алтернативе. Зато је у коначном, доносилац одлуке приморан да прихвати “задовољавајућу” пре него “оптимизирајућу” стратегију, тачније да трага за солуцијом која је “довољно добра”. На основу свега овога, Simon¹⁴⁵ закључује да је “људско понашање у основи рационално, али искључиво у ограниченом смислу”.

Simon¹⁴⁶ предлаже низ “поједностављења” путем којих би се процес одлучивања адекватније прилагодио агентима. Кључ поједностављења процеса избора састоји се у замени циља “максимизирања” са циљем “задовољења”, односно проналажењу правца акције који је “довољно добар”. Из овога произилази да се суштина концепта ограничене рационалности у ствари огледа у замени савршене рационалности економског човека одређеном врстом рационалног понашања које одговара реалним информативним могућностима и калкулативним капацитетима појединца, у његовом реалном окружењу.

3.1. Границе рационалности

Полазећи од приступа ограничене рационалности, Simon је процес одлучивања видео као процес решавања проблема у условима бројних ограничења. Сагласно Simon-у¹⁴⁷, ограничена рационалност је обликована “паром маказа”, чија сечива чине, са једне стране структура окружења, а са друге, калкулативни капацитет актера. Тачније индивидуална рационалност одређена је екстерним и интерним границама.

Како је данас концепт ограничене рационалности широко прихваћен, и тиме чињеница да је амбијент одлучивања, укључујући и интерну психологију доносилаца одлука, далеко од савршеног, различити елементи се наводе као разлог такве несавршености, односно као границе рационалности. 1) Когнитивни и калкулативни капацитети доносилаца одлука су значајно ограничени.¹⁴⁸ 2) Озбиљност овог ограничења појачана је чињеницом да је и време одлучивања ограничено, тако да се све активности (укључујући и оне когнитивне) надмећу за део тог времена.¹⁴⁹ 3) Доносиоци одлуке ретко

¹⁴⁵ Simon H. A., „*Administrative behavior*“. 2nd. ed. New York: Macmillan, 1957, стр. 24.

¹⁴⁶ Simon H. A., „*Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*“, стр. 204-5.

¹⁴⁷ Simon H. A., „A mechanism for social selection and successful altruism“, стр. 7.

¹⁴⁸ Simon H. A., „A behavioral model of rational choice“, *Quarterly Journal of Economics*, 69., 1955., и „Theories of decision-making in economics and behavioral science“, *American Economic Review* 49., 1959.

¹⁴⁹ Linder S., „*The Harried Leisure Class*“, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1970.

имају савршене информације о избору алтернатива, будући да прикупљање и обрада информација захтева одређено време и одређене ресурсе.¹⁵⁰ 4) Многе ситуације одлучивања укључују елементе ризика, због чега антиципирани исходи одлучивања могу једино бити разматрани у виду субјективне или објективне вероватноће.¹⁵¹ 5) Уколико је процес одлучивања повезан са неизвесношћу, при чему је однос узрока и последице, који је неопходан у економским калкулацијама, нарушен, тада последице одређене акције не могу бити предвиђене чак ни у виду вероватноће.¹⁵²

Имајући у виду све ове елементе који успостављају границе рационалности, могуће је закључити да сви они нису ништа друго до резултати интеракција Симон-ових “оштрица маказа”, људских “когнитивних ограничења” и “структуре окружења”.

“Структура окружења” најчешће се дефинише као сет неподвижених околности које се могу јавити у датом проблему одлучивања, попут неизвесности, ризика повезаног са реализацијом одлуке, као и преференцијама доносиоца одлуке.

У условима савршене рационалности, доносиоци одлука могу оптимизирати свој положај једино изван сета неподвижених околности. Наиме, резултат “игре” који је доносилац одлуке *ex ante* предвидео, остварив је све док постоји адекватна “структура окружења”.

У условима ограничене рационалности, “когнитивна ограничења” постају релевантна, те њихов однос са “структуром” датог проблема детерминише исход “игре”.

“Когнитивна ограничења”, или другачије “интерна ограничења”, представљају ефективно знање појединца које опет са једне стране зависи од расположивости информација, а са друге од калкулативних способности појединца, при чему калкулативне способности подразумевају прорачунавање као когнитивни процес који људи користе приликом доношења одлука.

Људи имају веома мали радни меморијски капацитет, како онај за одлагање информација, тако и онај за манипулисање информацијама, из чега произилази да је калкулативни потенцијал човека по природи веома ограничен. Међутим, људи су веома вешти у брзом преузимању информација из великих база знања.¹⁵³ Последично,

¹⁵⁰ Stigler G.J., “The economics of information”, *Journal of Political Economy* 59, 1961.

¹⁵¹ Hayakawa H., “Bounded rationality, social and cultural norms, and interdependence via reference groups”, *Journal of Economic Behavior & Organization* Vol. 43, 2000.

¹⁵² Knight F. H., “*Risk, Uncertainty and Profit*”, New York: Houghton Mifflin and Co, 1921.

¹⁵³ Biegler R., „Cognitive Limitations“, доступно на адреси:

<http://www.sv.ntnu.no/psy/studiet/forelesninger/vaar-2003/psy106/robert.biegler-106-5.pdf>

расуђивање човека је пре усмерено ка употреби знања него ка прорачунима, односно когнитивна ограничења већим делом зависе од употребе знања и томе претпостављеним условима.

На основу свега овога могуће је закључити да је стварна рационалност људи резултат суочености когнитивно ограниченог појединца са границама које претпоставља његово реално окружење. Заправо сваки избор као резултат процеса одлучивања у ствари је рационалан, (као резултат тежње ка максимизацији корисности), али обзиром на несавршеност окружења и психологију самих доносилаца одлука није и ефективан. То значи да ма колико појединац тежио максимизацији корисности, он у томе може успети само онолико колико је у наведеним границама могуће.

3.1.1. Неизвесност као иманентна карактеристика друштвено–економских система

Полазећи од горе утврђених граница рационалности може се закључити да је несавршена рационалност великим делом последица неизвесности као обележја укупног друштвено-економског система.

Неизвесност се може одредити као стање у коме је немогуће утврдити вероватноћу исхода, тј. дистрибуцију вероватноће према Knight-у¹⁵⁴. При том, такво стање представља последицу како динамике окружења, тако и ограничености менталног капацитета актера.

Како North¹⁵⁵ наводи, свако отпочиње живот суочен са неизвесношћу окружења. Та иницијална неизвесност постепено се смањује искуственим учењем о двама врстама окружења- физичком и друштвено-културно-лингвистичком окружењу. Сагласно North-у¹⁵⁶, “основна карактеристика људске историје огледа се у систематском редуковању неизвесности проистекле из физичког окружења, као и ублажавању оних извора неизвесности који су објашњавани вештичарењем, магијом и религијом.” Међутим, као последица таквог тренда, јавила се растућа комплексност друштвеног окружења и њоме генерисана неизвесност. Наиме, укупан развој као цивилизацијска тековина настао је превазилажењем неизвесности физичког окружења, али сваки ниво у развоју донео је виши и сложенији облик трансакција у друштву и тиме повећао неизвесност друштвеног

¹⁵⁴ Knight F.H., *op.cit.*

¹⁵⁵ North D.C., „*Understanding The Process of Economic Change*“, стр.13.

¹⁵⁶ Исто.

окружења. Посматрано из угла научног развоја, природне науке су, утврђивањем основних принципа и закона физичких појава, учиниле физичко окружење у великој мери предвидивим или како North инсистира “ергодичним”. Друштвене науке се, пак, против неизвесности и даље могу борити једино претпоставкама понашања појединаца или група, више или мање вероватним. Како је, општепосматрано, и друштвено, а и природно окружење склоно све већој учесталости промена, то је и читава стварност ближа “неергодичном” свету, услед чега неизвесност нужно остаје трајна одлика људског окружења, а посебно друштвено-економског система.

Генерално, полазећи од граница рационалности, неизвесност можемо посматрати кроз интеракцију индивидуалних перцепција и окружења. Како North¹⁵⁷ окружење посматра као “ергодични”, односно “неергодични” свет, и како перцепције могу бити савршене или несавршене, могуће је разликовати различита стања неизвесности:

1. У случају савршених перцепција или под претпоставком одсуства интерних граница рационалности, North разликује три могућа стања неизвесности:

а. *Статичка неизвесност*- Сагласно North-у¹⁵⁸, у статичком свету, неизвесност је функција нивоа знања. У случају да појединци имају савршену перцепцију, они неће имати потребу за институцијама, чак и ако су суочени са неизвесношћу. Уколико се овакав статички свет понавља временом, тада може бити извесно да ће стања неизвесности бити сведена на нулу.

б. *Неизвесност у ергодичном свету*- Претпостављена ергодичност подразумева да се окружење мења али на предвидљив начин. Једина разлика између ове и статичке неизвесности огледа се у чињеници да се стања неизвесности насумично генеришу. Стога ће увек постојати извесни резидуални ниво неизвесности.

в. *Неизвесност у неергодичном свету*- неергодични свет представља окружење у коме се односи мењају временом на начин који је немогуће предвидети. Стога је могуће очекивати настајање нових фундаментално другачијих облика испољавања неизвесности. Чак и под претпоставком савршене перцепције агената у сваком тренутку, “при датој историји света”, њихово деловање може бити погрешно. Како North¹⁵⁹ наводи, овде нови нивои неизвесности стално настају из разлога депресирања вредности знања током времена.

¹⁵⁷ North D.C., „*Understanding The Process of Economic Change*“, стр.15.

¹⁵⁸ Исто., стр. 16.

¹⁵⁹ Исто.

2. Под претпоставком несавршене перцепције, North разликује следећа стања неизвесности:

а. - б.- *Статичка неизвесност и неизвесност у ергодичном свету*- уколико перцепције агената о окружењу нису савршене, тада се стање неизвесности може одржати, чак уколико се и стање статичке неизвесности понавља временом. Ово великим делом зависи од тога да ли агенти имају оптимална правила учења. Несавршена перцепција агента у овом случају значи да они претпостављају погрешну расподелу вероватноће, те извесну вероватноћу додељују одређеном стању неизвесности којем није разумно такву вероватноћу доделити. У свету несавршене перцепције, неизвесност је функција знања и институција.

в. *Неизвесност у неергодичном свету*- основни проблем овде, огледа се у чињеници да институције усвојене за конкретан период, чак и уколико су оптималне за тај период, могу бити далеко од оптималних како се људско окружење временом мења.

Са аспекта НИЕ посебно је важно неизвесност посматрати на нивоу трансакција, односно размене. То посебно има смисла ако се има у виду већ истакнут став да се свака економска активност са аспекта неоинституционалиста може посматрати у виду неке од форми размене. Посматрано из овог угла, сагласно Williamson-у¹⁶⁰, неизвесност се може окарактерисати као поремећај изван саме трансакције, који варира у фреквенцији и/или као последица проистекла из размене. Стога је на нивоу трансакције могуће разликовати *информациону и интерпретативну* неизвесност.

- *Информациона неизвесност* настаје услед ограничења у процесуирању информација. Наиме, како Williamson¹⁶¹ наводи, када “неизвесности окружења постану бројне (учестале), оне могу премашити способности процесуирања података.” На овај начин учестали екстерни поремећаји ограничавају могућност процесуирања података од стране економских учесника, чинећи немогућим предвиђање будућег понашања партнера укључених у размену. Информациона неизвесност настаје у случају комплексних трансакција, које захтевају екстензивно процесуирање информација, што негативно погађа когнитивне способности агената укључених у трансакцију.

- *Интерпретативна неизвесност* насупротив *информационој* неизвесности, настаје

¹⁶⁰ Williamson O.E., "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2. стр. 269-296

¹⁶¹ Williamson O.E., "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications", New York, NY: The Free Press. 1975, стр. 24

укључивањем перцептивних ограничења у концепт ограничене рационалности. Ограничена могућност процесуирања информација у овом случају није једини разлог неизвесности, већ неизвесност настаје и услед различите интерпретације саме размене од стране укључених страна. Перцепцију треба схватити као активан процес, узрокован когнитивним, емоционалним и социјалним факторима. Стога, будући да учесници “играју” различите улоге у размени, и да обично имају различита претходна искуства, тешко је очекивати да ће сви они размену видети на исти начин. Другачији погледи креирају другачија очекивања која воде другачијем понашању и другачијој емоционалној реакцији коју опозитне стране морају антиципирати. Стога *интерпретативна* неизвесност за разлику од *информативне*, настаје унутар самог процеса размене.

Препознавање неизвесности и њених узрока веома је важно са институционалног становишта. Институције, између осталог, и бивају успостављене са циљем да присутну неизвесност умање и тиме створе окружење које ће погодовати одвијању трансакција. Стога је инсистирање на неизвесности заправо један од услова препознавања институционалне важности, док утврђивање узрока неизвесности доприноси ефективности институција и институционалних промена са становишта North-ове “ергодичности”.

3.1.2. Утицај институција на економско понашање

Сагласно претходно утврђеним функцијама институција (рестриктивна, когнитивна и телеолошка функција), могуће је закључити да институције економско понашање могу обликовати на три начина: прво, институције ограничавају економско понашање; друго, институције доприносе превазилажењу когнитивних ограничења доносиоца одлуке, и треће, институције подстичу одређене облике економског понашања.

Инсистирање на *ограничавајућем утицају* институција, сагласно Dequech-у¹⁶², у оквиру “нове” институционалне економије, последица је проширења неокласичне теорије, у виду ендогенизације институционалних ограничења, њиховом трансформацијом у “правила игре”. Дефинисањем “правила игре”, успоставља се политички систем (хијерархијска структура, моћ одлучивања, права појединца); економски систем (својинска права, слобода уговора, слободан приступ свим тржиштима); као и систем заштите и спровођења права (судство, полиција, војска-њихова права и надлежност). Овим се јасно

¹⁶² Dequech D., “The New Institutional Economics and the theory of behaviour under uncertainty”, стр. 12.

дефинише место сваког појединца у друштвено-економском систему, његова права и обавезе, чиме се заправо одређују општи и индивидуални услови трансакција и тиме опредељују преговарачке могућности сваког учесника у размени. На овај начин се, између осталог, ограничава опсег избора (дефинисањем коначног броја алтернатива) у размени и тиме поједностављује сваки процес одлучивања, што доприноси укупној извесности доносилаца одлука.

Поред ограничавајућег утицаја, институције доприносе и превазилажењу когнитивних ограничења. Овај вид институционалног утицаја на економско понашање немогуће је у потпуности одвојити од претходног, будући да, како Dequech¹⁶³ истиче, и ограничења могу под извесним околностима бити “провајдери” информација. Наиме, како је North¹⁶⁴ истакао, “неформална ограничења ... успостављају на језику базиран концептуални оквир енкодирања и интерпретирања информација,... она дефинишу начин на који ће појединци обрађивати и користити информације.“ Такође, уколико ограничавају понашање одређеног броја људи, оне помажу свакој особи да претпостави могуће понашање друге особе. Са когнитивног аспекта, институције доприносе индивидуалној расположивости информација, укључујући и назнаку извесних акција других учесника. Такође, институције утичу на перцепције које људи имају о реалности и тиме детерминишу укупан когнитивни процес доношења одлука.

Коначно, институције мотивационо делују на појединца, поспешујући одређено економско понашање. Оне детерминишу економске исходе, усмеравањем појединаца ка одређеним активностима и одређеним резултатима.

На основу свих ових видова институционалног деловања на економско понашање, а имајући у виду претходно дефинисане узроке неизвесности, могуће је закључити да институције значајно редукују укупну неизвесност, снажно делујући на све њене аспекте. На овај начин институције надомештају и интерна и екстерна ограничења рационалности и тиме доприносе максимизацији укупне корисности.

¹⁶³ Dequech D., “The New Institutional Economics and the theory of behaviour under uncertainty”, стр. 12.

¹⁶⁴ North D.C., „*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*“, стр. 37.

3.2. Ограничена рационалност и ефикасност тржишне привреде

Концепт ограничене рационалности настаје пре свега као резултат критике основних начела неокласичне економске теорије. Међутим, његов пуни допринос препознаје се тек успостављањем НИЕ на његовим основама, чиме овај концепт добија прилику да учествује у изградњи нове перцепције тржишне привреде на темељима теорије трансакционих трошкова. Између осталог, прихватање концепта ограничене рационалности од стране НИЕ, донело је и потпуно ново виђење ефикасности у односу на владајућу перспективу неокласичне економске теорије.

У неокласичној економији, концепт ефикасности је коришћен како би се дефинисао резултат проблема константне оптимизације, који подразумева сет Парето оптималних избора индивидуалних потрошача и фирми, тј. њихову оптималну потрошњу у контексту функције корисности потрошача и производне функције фирме... Трансакциони трошкови су једнаки нули, док су индивидуална способност предвиђања и индивидуална рационалност савршене. Последишно, институције су алокативно неутралне, институционални избори излишни, а институционална ефикасност безначајна.¹⁶⁵

Заправо, у оквирима неокласичне теорије, тржиште је виђено као најефикаснији вид економске координације, будући да је способно да се у континуитету прилагођава путем ценовног механизма, чиме олакшава информациону трансмисију и реализацију расположивих могућности.

Међутим, у свету позитивних трансакционих трошкова, ограничене рационалности и несавршене предвидивости, који је претпоставила НИЕ, тржиште, по себи, не може бити сматрано ефикасним, те концепт Парето ефикасности губи на значају. Сагласно овим претпоставкама, НИЕ сматра да је тржиште заправо потребно посматрати у светлу трансакционих трошкова, тј. трошкова трагања, проверавања, извршавања, контроле и принуде, као и увођења нетржишних механизма координације. Зато се институције намећу као и те како потребни елементи посредовања у размени. С тим у вези НИЕ више не говори о ефикасном тржишту већ о ефикасним институцијама, ондосно о “НИЕ

¹⁶⁵ Richter R., “Efficiency of institutions- From the Perspective of New Institutional Economics with Emphasis on Knightian Uncertainty”, <http://ssrn.com/abstract=2105604>, 2012., стр.2.

ефикасности”¹⁶⁶.

НИЕ полази од претпоставке да ефикасна економска координација почива на успостављању бројних непотпуних уговора и институционалних аранжмана како би се пронашао најадекватнији начин обављања размене, који би требао да умањи трансакционе трошкове што је више могуће.¹⁶⁷ Стога ефикасност може бити дефинисана као перципирани нето бенефит остварен посредством једног институционалног аранжмана, у односу на други, или као “максимизација дисконтоване нето садашње вредности”¹⁶⁸. Сагласно представницима НИЕ, основна правила институционалног окружења (формалне и неформалне институције) обезбеђују ефикасност институционалних аранжмана (фирми, тржишта, или хибрида), успостављањем структуре интеракција која умањује ризик и неизвесност.¹⁶⁹

Међутим, критеријум ограничене рационалности доводи у питање и могућност избора ефикасног институционалног аранжмана са аспекта НИЕ. Наиме, не мора сваки институционални избор да буде и ефикасан, услед чега емпирија потврђује честу институционалну неефикасност, која једним делом може бити последица управо ограничене рационалности агената. Стога НИЕ уводи и тзв. “поправљајући критеријум”, којим се, постојање одређеног исхода може сматрати ефикасним, једино у случају када нема боље изводљиве алтернативе која може бити објашњена или примењена са истим нето бенефитом.¹⁷⁰ На основу овога, могуће је извести закључак да НИЕ термин ефикасност радије користи у релативном него у апсолутном смислу. Наиме, обзиром на дато институционално окружење и његов оквир, као и ограничену рационалност људи, ефикасност је достигнута када постоје *најмањи могући* трошкови производње и трансакција¹⁷¹.

НИЕ не инсистира само на минимизацији трансакционих трошкова као услови ефикасности, већ истиче и важност самих агената који учењем из прошлих искустава и коришћењем постојећих институција, умањују неизвесност. Такође представници НИЕ истичу и тзв. организациону ефикасност, утврђивањем одређених елемената који

¹⁶⁶ Richter R., “The Role of Law in the New Institutional Economics,” *Washington University Journal of Law & Policy*, 26, 2008., стр. 13 – 36.

¹⁶⁷ Brousseau E. and Glachant J.M., “*The Economics of Contracts and the Renewal of Economics*”, Cambridge, Cambridge University Press, 2002.

¹⁶⁸ Ostrom E. and Gardner R., “*Rules, Games and Common-Pool Resources*”, Michigan, The Michigan University Press. 1994., стр. 8.

¹⁶⁹ Brousseau E. and Glachant J.M., “*The Economics of Contracts and the Renewal of Economics*”.

¹⁷⁰ Williamson O., “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, стр. 597.

¹⁷¹ North D.C., “*Understanding The Process Of Economic Change*”, стр.15.

организације чине адекватнијим у односу на тржиште. Сагласно НИЕ, контрола, кооперација и комуникација операционализују управљање и представљају најважније елементе процеса увећања ефикасност у организацијама тј. институционалним аранжманима. Контрола умањује трансакционе трошкове редуковањем броја уговора, потребе за преговарањем, као и неизвесности. Кооперација може бити дефинисана као спремност агената да удружују ресурсе, компензацијом трошкова контроле и повећањем ефикасности кроз “кооперативну атмосферу”, нпр. повећањем осећаја одговорности међу актерима у организацији¹⁷². Успостављањем рутина и корпоративне културе, организације могу далеко ефикасније продуковати информације од тржишта, те у оквиру НИЕ институционални аранжмани имају велику важност са аспекта укупне економске ефикасности.

На основу изложеног могуће је закључити да је концепт ограничене рационалности променио и перцепцију, као и механизам остварења ефикасности у условима тржишне привреде, чиме је теоријско утемељење НИЕ добило важну потпору у сагледавању свих институционалних аспеката, а посебно у доказивању важности институционалних атрибута као детерминанти ефикасности привреде.

3.3. Ограничена рационалност и институционалне промене

Полазећи од концепта ограничене рационалности, неоинституционалисти прихватају став да институције настају као резултат покушаја људи да превазиђу проблеме одлучивања у контексту непотпуних информација, (које се тичу окружења и стратегија других актера), у комплексном и променљивом окружењу. Стога, начин на који људи обрађују информације и решавају проблеме, може утицати и на природу самих институционалних промена. Како Kingston и Caballero¹⁷³ наводе, “људи могу да пропусте одређене прилике у новом окружењу, или се могу усредсредити само на одређене проблеме, искључиво као последица стечених менталних модела”. Из тог разлога природа ограничене рационалности, као и феноменологија менталних модела, постају кључна

¹⁷² Williamson O.E., “*The economics of discretionary behaviour, managerial objectives in a theory of the firm*”, Markham Publishing, 1964.

¹⁷³ Kingston CH. and Caballero G., „*Comparing Theories of Institutional Change*“, Amherst College and University of Vigo, 2008., стр. 19.

преокупација новијих теорија институционалних промена.

Међутим, немају све теорије исто становиште када је реч о утицају ограничене рационалности на институционалне промене. Стога је могуће разликовати теоријске погледе којима се негира, од оних којима се истиче негативни, односно позитивни аспект деловања ограничене рационалности.

У теорији трансакционих трошкова, иако је ограничена рационалност виђена као кључно објашњење постојања институција, она не заузима важно место када је реч о институционалним променама. Ово из разлога што се основна претпоставка теорије трансакционих трошкова заснива на схватању да како год људи успоставили нове институције, опстаће само оне ефикасне, као резултат еволутивно-компетитивног процеса. Међутим, овакав разлог може се сматрати довољним искључиво са аспекта односа ограничена рационалност/институционална ефикасност. Стога, се овакав аргумент не може сматрати релевантним са становишта процене реалног „доприноса“ ограничене рационалности динамици и, опште речено, природи институционалних промена.

Према другим теоријама, ограничена рационалност, одређује не само темпо, већ и правац институционалних промена, при чему је на дуги рок посматрана, ограничена рационалност најчешће виђена као значајан извор институционалне инерције. Наиме, како Kingston и Caballero¹⁷⁴ наводе, “људи једноставно могу бити потпуно несвесни потенцијално корисних институционалних промена све док нове институције не буду “измишљене”.

Како ограничена рационалност претпоставља несавршену перцепцију стварности, тада сваки покушај промене институција, услед погрешног разумевања тиме изазваних ефеката, може и угрозити сам преговарачки процес у коме институције иначе настају. Стога, “суочени са неизвесношћу која произилази из успостављања нових институција, ограничено-рационални појединци ће најчешће избегавати експериментисање, посебно са радикалним институционалним променама.”¹⁷⁵

Супротно оваквим ставовима, North¹⁷⁶ сматра да економски актери поседују развијене “менталне моделе” који одражавају њихово разумевање околног света, а које такође могу користити и у процени пожељности конкретних институционалних промена.

Ментални модели се образују искуством и образовањем људи. Учењем се људи

¹⁷⁴ Kingston CH. and Caballero G., *op.cit.*

¹⁷⁵ Ostrom, E., „*Understanding Institutional Diversity*“, Princeton: Princeton University Press, 2005.

¹⁷⁶ North D. C., “*Understanding the process of economic change*”, стр. 25.

ослобађају постојећих (ревидирањем) и усвајају нове менталне моделе који мењају њихову перцепцију, укључујући и ону у погледу ефеката алтернативних правила које могу успоставити. Тиме промена перцепције може узроковати покушај промене правила ради остварења одређеног бенефита, услед чега таква активност постаје покретач читавог циклуса институционалних промена. “Како постојеће институције стварају подстицаје да се успостави одређена врста организације и да се инвестира у одређена знања и вештине, и како услед тога ова знања и успостављене организације заузврат погађају људске перцепције представљањем нових могућности, претходне институције могу представљати значајан утицај на усмерење институционалних промена.”¹⁷⁷ Сагласно овоме, кључ разумевања институционалних промена лежи у разумевању начина на који људи уче и ревидирају своје менталне моделе.

Без обзира на различите погледе теорија по питању значаја ограничене рационалности са аспекта институционалних промена, на основу свега овога могуће је закључити да је прихватање концепта ограничене рационалности, дало потпуно нове могућности и идеје аналитичком оквиру НИЕ, те концепт ограничене рационалности заслужено мора представљати основ сваке институционалне анализе.

4. Трансакциони трошкови као основа новог теоријског приступа

Поред концепта ограничене рационалности, концептуалну основу неоинституционалног теоријског правца чини и теорија трансакционих трошкова. Наиме, основу идентификовања НИЕ као новог теоријског погледа, представља њено инсистирање на идеји да трансакције коштају. Заступањем ове идеје НИЕ није направила само отклон у односу на неокласичну економску теорију, већ је, што је у теоријском смислу важније, препознавање позитивних трансакционих трошкова допринело и реалнијем приступу концепцији доношења одлука.

Људи размену виде као нужност, начин задовољења њихових индивидуалних интереса, те је свака њихова одлука, на неки начин повезана са одређеним видом размене. Најчешће је размена симултана, односно подразумева тренутну размену робе за робу. Међутим, размена често укључује и одлуке које тек у дугом року доносе одређене

¹⁷⁷ Kingston CH. and Caballero G., *op.cit.*, стр. 22.

последнице, попут куповине на кредит, орочавања средстава код банке и др. Како је будућност неизвесна, људи су склонији симултаној размени, док људско благостање, а и укупан развој највећим делом зависе управо од дугорочних одлука.

Будући да је неизвесност у контексту дугорочних одлука, последица непознанице понашања других учесника у размени, следи да је и индивидуални, а и општи пут развоја одређен људском способношћу да предвиде понашање других. Како, могућност предвиђања понашања других људи зависи од постојања правила или институција, људи иста успостављају, прихватајући извесне трансакционе трошкове.

Овим, трансакциони трошкови постају најважнија променљива у објашњењу институција и организација у оквиру НИЕ.

Опште посматрано, прихватање од стране економске теорије, да је појединцима неопходно и време али и ресурси како би прикупили и сачували информације, да појединци имају ограничене могућности у процесуирању информација и формулисању планова, довело је до формулисања теорије трансакционих трошкова којом се заправо описује однос између несавршених агената и нужних трошкова функционисања економије.

4.1. Концепт трансакционих трошкова

Концептуално трансакциони трошкови се у економску теорију уводе Coase-овим радом “The Nature of the Firm, (Природа фирме)” из 1937., при чему су ови трошкови сматрани трошковима “ценовног механизма¹⁷⁸”. Међутим, они убрзо попримају шири контекст, те сходно Williamson-у¹⁷⁹, они постају еквивалент “трењу”- сили која се нужно супротставља кретању, односно, сагласно Arrow-у¹⁸⁰, постају виђени као трошкови покретања укупног економског система.

Иако су од већине аутора неоинституционалног правца трансакциони трошкови сматрани значајном “аналитичком новином”, и тиме постали неодвојиви теоријски део

¹⁷⁸ Структуру ових трошкова чине: трошкови утврђивања релативних цена, трошкови преговарања, трошкови одлучивања, и тд.

¹⁷⁹ Williamson O.E., “*The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*“, The Free Press, A Division of Macmillan, Inc. New York., 1985., стр.19

¹⁸⁰ Arrow K. J., “The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocations”, in *Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPP System*, Volume 1, 1969., стр. 48.

НИЕ, то се није показало довољним за постизање опште сагласности када је реч о њиховом дефинисању. Тако се генерално прави разлика између три различите дефиниције концепта трансакционих трошкова.

Према првом погледу, о трансакционим трошковима се говори као о “тржишним трансакционим трошковима” који укључују трошкове писања и спровођења уговора. Овако су на трансакционе трошкове гледали оснивачи НИЕ, Coase, Williamson и North. У другом контексту се на трансакционе трошкове гледа као на тзв. “супервизорске трансакционе трошкове”, или трошкове надзора који се јављају унутар хијерархијске структуре организација, што су такође истицали North и Williamson. Према трећем схватању трансакциони трошкови се доводе у везу са “трошковима размене својинских права”. (Alchian, Demsetz, North и Barzel).

Генерално посматрано, у свету ограничене рационалности, трансакциони трошкови представљају нужну последицу успостављања правила, као и услов играња саме “игре”. Стога, “трансакциони трошкови представљају трошкове свих ресурса потребних како би “игра била играна”¹⁸¹. Као такви, они представљају услов одвијања свих друштвених трансакција, укључујући и оне економске.

На основу свих поменутих различитих виђења трансакционих трошкова, могуће је закључити да су то заправо трошкови који обухватају трошкове успостављања, одржавања или промене институционалног оквира. Зато, сагласно Furubotn-у и Richter-у¹⁸², у односу на формалне институције, можемо говорити да трансакциони трошкови подразумевају трошкове успостављања, одржавања, коришћења и промене: 1) институција у виду закона, и 2) институција у виду права.

У литератури постоје различите поделе трансакционих трошкова. Међутим, полазећи од циља ове дисертације, прихватљивом се може сматрати подела на економске (тржишни и организациони трансакциони трошкови) и политичке трансакционе трошкове, при чему се сваки од ових типова трансакционих трошкова, према Furubotn-у и Richter-у¹⁸³, може јавити у виду фиксног или варијабилног трошка.

¹⁸¹ Pejović S., “*Law, Informal Rules and Economic Performance*”, Edward Elgar, 2008.

¹⁸² Furubotn E.G. and Richter R., “*Institutions and Economic Theory- The Contribution of The New Institutional Economics*”, стр. 39.

¹⁸³ Исто.

4.1.1. Трансакциони трошкови и тржишна ефикасност

У свету ограничене рационалности¹⁸⁴, људи опажају и оцењују могућности размене субјективно. С обзиром на дату људску склоност ка растућој сатисфакцији, размена представља најважнији метод унапређења људског благостања. Стога, сагласно Пејовићу¹⁸⁵, економска ефикасност коришћења ресурса у производњи и алокацији добара представља процес сачињен од волунтаристичких интеракција људи, које воде у непознато. Из овога произилази да економска ефикасност заправо нужно претпоставља ефикасност размене.

У реалности су тржишни актери суочени са некомплетним информацијама и стога располажу различитим перцепцијама могућности размене. Из тог разлога, постоји тржишна неизвесност као нужна одлика тржишног окружења. Наиме, како Furubotn и Richter¹⁸⁶ истичу, ни један доносилац одлуке не може у тренутку, по аутоматизму знати ко ће купити или продати одређену робу, као ни под којим условима. Стога се извесне активности преговарања, као и прикупљања и обраде информација показују нужним у циљу ефективног односа са датом тржишном неизвесношћу. Како су ове активности повезане са извесним трошковима, чини се неоспорним да су трансакциони трошкови управо фактори који су и мерило али и детерминанта тржишне ефикасности.

Тржиште је ефикасно уколико потпуно и коректно одражава све релевантне информације при одређивању цена.¹⁸⁷ На основу овога је могуће закључити да ефикасност тржишта пре свега зависи од расположивог сета информација, односно индиректно, од висине трошкова потребних да се информације учине расположивим.

Из тог разлога се тржишни трансакциони трошкови углавном односе на трошкове информација, као и трошкове преговарања. То значи да, потенцијални “размењивачи” морају да истраже једни друге. Конкретно, свака страна мора да утврди ко је онај други и да ли је вољан да ступи у разменски однос, док преговарачи морају да пронађу ефикасан

¹⁸⁴ Pejović S., “Law, Informal Rules and Economic Performance”, стр. 9.

¹⁸⁵ Исто.

¹⁸⁶ Furubotn E.G. and Richter R., “Institutions and Economic Theory- The Contribution of The New Institutional Economics”, стр. 44.

¹⁸⁷ Malkiel B., “Efficient market hypothesis”, *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. London: Macmillan, 1992.

облик размене и да успоставе детаљне услове у конкретном окружењу, које у легалном смислу може или не мора погодовати тржишној ефикасности.

Тржишне трансакционе трошкове могуће је, сагласно Williamson-у¹⁸⁸, аналитички посматрати у виду *ex ante* или *ex post* трошкова уговарања, који укључују трошкове израде, преговарања и очувања споразума, као и трошкове спровођења договора. Оваква концептуализација настаје на претпоставци да трансакциони трошкови расту изван процеса уговарања. Како Meramveliotakis и Milonakis¹⁸⁹ наводе, приступ и Coase-а а и Williamson-а, резултат је њиховог претпостављања постојања добро дефинисаних својинских права и тржишног система у коме се одиграва уговорна размена. Другим речима, претпостављено је постојање институционалног окружења којим су детерминисани услови размене. Зато је могуће извести закључак да трансакциони трошкови двојачко детерминишу тржишну ефикасност. Са једне стране, трансакциони трошкови детерминишу институционалну ефикасност, помагањем или ометањем у успостављању адекватног институционалног оквира у виду основних правила игре. Са друге стране, трансакциони трошкови опредељују тржишну ефикасност и преко: 1) трошкова припреме уговора (трошкови трагања и информација); 2) трошкова закључења уговора (трошкови преговарања и одлучивања), и 3) трошкова надгледања и спровођења уговорних обавеза.

Сагласно већини аутора, ефикасност тржишта зависиће директно од висине ових трошкова. Тачније тржиште је ефикасније што су укупни тржишни трансакциони трошкови нижи. Међутим, висина трансакционих трошкова не мора увек представљати адекватан показатељ тржишне ефикасности, услед постојања могућности да, сагласно Akerlof-у¹⁹⁰, нижи трансакциони трошкови доведу до селективне информисаности тржишних учесника, тј. да поједини учесници буду информисанији од осталих. Стога је ефикасност тржишта нужно одређена и бројем неинформисаних партиципаната, као и висином самих трансакционих трошкова.

¹⁸⁸ Williamson O., *“The Economic Institutions of Capitalism”*, Free Press, 1985., стр. 20-22.

¹⁸⁹ Meramveliotakis G. and Milonakis D., *“Surveying the Transaction Cost Foundations of New Institutional Economics: A Critical Inquiry”*, University of Crete, 2010., стр. 6.

¹⁹⁰ Akerlof G. A., *“The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”*, *Quarterly Journal of Economics* (84:3), 1973, стр. 488-500.

4.1.2. Политички процес и трансакциони трошкови

Тржишни трансакциони трошкови као и саме тржишне трансакције, нужно су опредељени и политичким процесом који их окружује. То значи да су “институционални аранжмани конзистентни са политичким поретком, а као резултат постојања локалне, националне или интернационалне организације политичке заједнице”¹⁹¹. Са друге стране, претпоставке ограничене рационалности и непотпуних информација такође карактеришу агенте и као учеснике политичког процеса. Стога ће “политички” агенти, у покушају да добију и задрже политичку моћ, како би управљали политичким процесом, препознати своја когнитивна ограничења, која ће успостављањем одговарајућих институција и организација настојати да превазиђу. Сагласно економском процесу, и у политици ће овакве активности нужно захтевати извесне трошкове, који ће у овом контексту представљати политичке трансакционе трошкове.

Политички процес се, према Merriam-Webster¹⁹² речнику, дефинише као „процес формулисања и администрације јавних политика, интеракцијом између друштвених група и политичких институција или између политичких лидера и јавног мњења“. Овоме је блиско и тумачење Buchanan-а¹⁹³, према коме политички процес подразумева сложени механизам формулисања и спровођења власти.

У том смислу, могуће је разликовати два нивоа политичког процеса¹⁹⁴. Први ниво подразумева успостављање конституције, односно основних институција доношења политика, док други подразумева операционализацију ових институција на индивидуалном нивоу кроз имплементацију одређених политичких одлука.

Имајући у виду суштину политичког процеса, произилази да борба за моћ заправо подразумева борбу за превагу у управљању политичким процесом, односно борбу за право учешћа у доношењу и спровођењу политичких одлука.

¹⁹¹ Furubotn E.G. and Richter R., “*Institutions and Economic Theory- The Contribution of The New Institutional Economics*”, стр. 47.

¹⁹² Доступно на адреси: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/political%20process>

¹⁹³ Buchanan J. M., "The Constitution of Economic Policy," *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 77(3), 1987., стр. 243-50.

¹⁹⁴ Исто.

Како је већ раније поменуто, могуће је правити разлику између институционалне или *de jure* и *de facto* политичке моћи.

De jure политичка моћ почива на моћи која потиче од политичких институција друштва. Политичке институције, налик економским институцијама, постављају ограничења и подстицаје кључним актерима, али овога пута у политичкој сфери. Постоји несклад и несразмера између политичке моћи и политичких институција. Наиме, више је политичке моћи него политичких институција.¹⁹⁵ Као резултат такве несразмере настаје *de facto* политичка моћ, која је двоструко одређена. Прво, она зависи од способности групе да превазиђе свој проблем колективне акције¹⁹⁶, тј. да осигура да људи делују заједно, чак и када сваки појединац може имати намеру да буде *free rider* (слободни корисник). Друго, *de facto* моћ групе зависи од економских ресурса, који одређују и њихову способност да користе (или злоупотребљавају) постојеће политичке институције и такође њихову опцију да унајме и користе силу против других група.

Политичке институције_t → *de jure* политичка моћ_t

Дистрибуција ресурса_t → *de facto* политичка моћ_t

Acemoglu¹⁹⁷ представља природни концепт хијерархије институција, према коме политичке институције утичу на равнотежу економских институција, које потом детерминишу економске резултате. Стога се може закључити да и политички трансакциони трошкови, тиме што опредељују адекватност политичких институција, доприносе и квалитету економских перформанси.

Политичке институције, подложне су спорим променама. Друштва транзитирају из диктатуре у демократију, мењајући своје уставе како би модификовали ограничења моћницима. Попут економских институција и политичке институције представљају колективни избор. Дистрибуција политичке моћи у друштву је кључна детерминанта њихове еволуције. Појединци, суочени са когнитивним ограничењима и неизвесношћу окружења имају малу вероватноћу да самостално остваре политичку моћ. Зато формирају политичке организације, укључујући политичке партије, радничка удружења и друге врсте

¹⁹⁵ Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J., *op.cit.*, стр. 7.

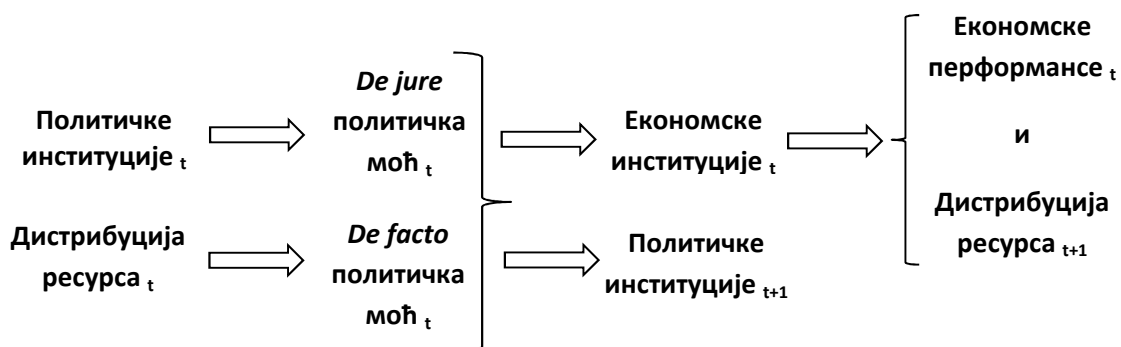
¹⁹⁶ Исто.

¹⁹⁷ Исто.

група за притисак, унутар којих комуникацијом и координацијом, настоје да превазиђу ограничења и победе у политичкој борби.

Овим се успоставља тенденција ка постојаношћу: политичке институције алоцирају де јуре политичку моћ и они који поседују политичку моћ утичу на еволуцију политичких институција, и то на начин да задрже политичке институције које им дају политичку моћ. Међутим, де факто политичка моћ повремено доводи и до промена у политичким институцијама.

Из свега горе поменутог произилази шема приказана на слици 6. Две варијабле државе-власти, су политичке институције и дистрибуција ресурса, и те две варијабле у времену t су довољне да одреде све друге варијабле у систему. Док политичке институције одређују дистрибуцију *de jure* политичке моћи у друштву, расподела ресурса утиче на дистрибуцију *de facto* политичке моћи у времену t . Ова два извора политичке моћи, повратно утичу на избор економских институција и утичу на будућу еволуцију политичких институција. Економске институције одређују економске резултате, укључујући и агрегатну стопу раста привреде и дистрибуцију ресурса у времену $t+1$.



Извор: Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J., „*Institutions as The Fundamental Cause of Long-run Growth*“, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2004., стр.7.

Слика 6. Шема повезаности институција и економских перформанси

Укупна ефикасност политичких одлука детерминисана је двојачко, с једне стране избором власти, а са друге ефикасношћу самог политичког процеса. Како је и избор власти а и ефикасност власти одређена когнитивним способностима појединаца и извесношћу окружења, следи да је и борба за моћ а и ефикасност политичког процеса, одређена политичким трансакционим трошковима.

У групу политичких трансакционих трошкова, сагласно Furubotn-у и Richter-у¹⁹⁸, убрајају се две врсте трошкова који одговарају претходно поменути нивоима политичког процеса:

1) *Трошкови успостављања, одржавања и промене система формалних и неформалних политичких организација*, који укључују трошкове повезане са успостављањем легалног оквира, административне структуре, војске, образовног система, правосуђа и тд. Такође овде се убрајају и трошкови политичких партија или опште посматрано група за притисак. Заправо, овде је реч о трошковима „монополизације моћи“, или како Furubotn и Richter наглашавају, трошковима „монополизације организованог насиља“.

2) *Трошкови вођења политике*, који су повезани са „дужношћу суверена“. Аналогно приватном сектору, ови трошкови обухватају трошкове трагања, информационе трошкове, трошкове одлучивања, трошкове издавања наредби, као и трошкове мониторинга.

Из свега овога произилази да је ефикасност политичког процеса, као и ефикасност тржишта значајним делом опредељена висином трансакционих трошкова. Међутим, утицај трансакционих трошкова и њихову важност са аспекта политичког процеса треба пре свега посматрати у контексту успостављања укупних друштвено-економских претпоставки. Ово из разлога што политичке институције како директно, тако и индиректно детерминишу економске институције, а тиме и економске перформансе земље. Директни утицај се огледа у чињеници да, уколико политичке институције предају сву политичку моћ у руке једног појединца или мале групе, економске институције које обезбеђују заштиту својинских права и једнаких могућности остатку популације, тешко ће опстати. Индиректни утицај се постиже путем горе објашњених канала: политичке институције детерминишу дистрибуцију де јуре политичке моћи, којом је одређен избор економских институција.

У том смислу, велика је улога и одговорност трансакционих трошкова по квалитет не само политичког процеса већ и укупне институционалне структуре друштва.

¹⁹⁸ Furubotn E.G. and Richter R., “*Institutions and Economic Theory- The Contribution of The New Institutional Economics*”, стр. 50.

4.2. Трансакциони трошкови и институционалне промене

Прихватањем трансакционих трошкова као услова успостављања, одржавања или промене институционалног оквира, неoinституционалисти препознају значајну везу између трансакционих трошкова и институционалних промена. Међутим, веома је мало теоријских и емпиријских аргумената, који би ишли у прилог формулисања јединственог неoinституционалног става по питању карактера и динамике овог односа. Такође, иако је начелно прихваћено да је неопходно трансакцијама управљати, и да су поједини институционални аранжмани мање или више ефикасни од других, постојање везе између трансакционих трошкова и институционалних промена је најчешће претпостављано али не и дубље разматрано¹⁹⁹.

Гледано из угла НИЕ могуће је развити неколико различитих хипотеза о овом односу.²⁰⁰ Једна од претпоставки подразумева да промене у трансакционим трошковима индукују институционалне промене. Она пре свега произилази из Williamson-ове²⁰¹ аргументације, који основну сврху институција препознаје у економисању трансакционим трошковима. Са друге стране, како Polski²⁰² наводи, промене у трансакционим трошковима могу настати услед технолошких промена, промене релативних цена или промене политике, те је могуће развити и претпоставку по којој институционалне промене заправо изазивају промене у трансакционим трошковима. Трећа могућност, представља својеврсни компромис између претходне две хипотезе, и подразумева да трансакциони трошкови и институционалне промене међусобно интерагују. Овакав став проистиче из North-овог²⁰³ бављења емпиријским контекстом односа између трансакционих трошкова и институционалних промена. По њему, трансакциони трошкови се мењају као функција интеракције између промене релативних цена и постојеће институционалне структуре.

¹⁹⁹ Shelanski H. A. and Klein, P.G., "Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment", *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 1995., Vol. 11, No. 2., стр. 335. (335-361)

²⁰⁰ Polski M.M., "Measuring Transaction Costs and Institutional Change In The U.S. Commercial Banking Industry", *Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics*, September 22-24, 2000, Tübingen, Germany, стр. 3.

²⁰¹ Williamson O.E., „*The Economic Institutions of Capitalism*“, стр.1.

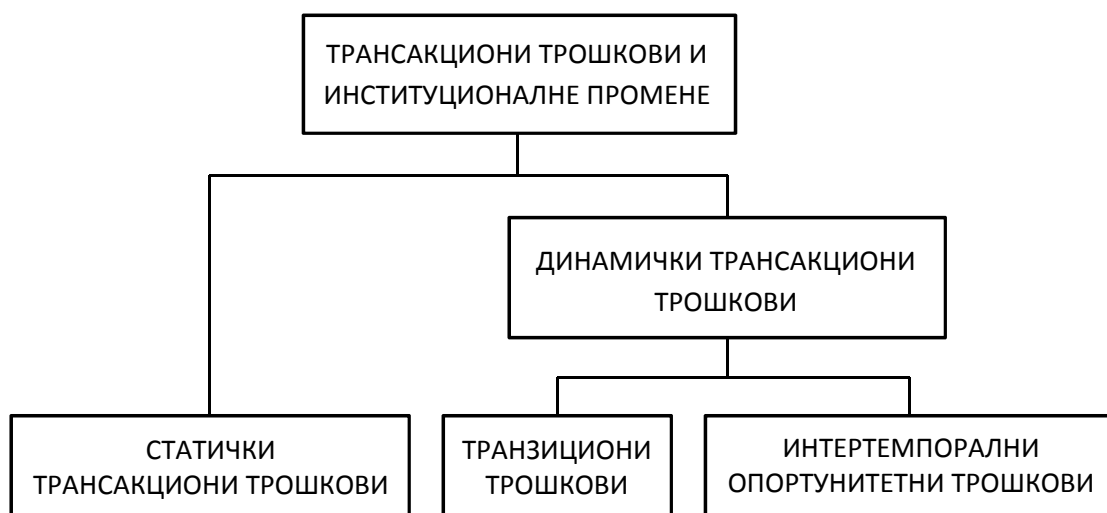
²⁰² Polski M.M., *op.cit.*

²⁰³ North D. C., "Transaction Costs Through Time.", In Menard, Claude. Ed. „*Transaction Cost Economics: Recent Developments*“, Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, Inc., 1997.

Међутим, када промене трансакционих трошкова реконфигуришу преговарачку моћ економских учесника, тада трансакциони трошкови делују као подстицај спровођењу (додатних) институционалних промена.

У сагледавању овог односа, према неоинституционалистима, веома је значајно уважити и временску димензију. Овоме доприноси пре свега неоинституционално прихватање улоге „пута зависности”²⁰⁴ (трајекторије предодређености) у спровођењу институционалних промена, као и North-ово²⁰⁵ препознавање динамике трансакционих трошкова изазване раније предузетим економским и институционалним променама.

Аналогно концепцији „пута зависности”, свака одлука о институционалним променама ограничена је прошлим институционалним развојем. Односно, према North-у²⁰⁶, данашње институционалне промене опредељују будуће трансакционе трошкове, а тиме и могућност будућих институционалних промена. У том смислу, Challen и Schilizzi²⁰⁷ разликују два аспекта трансакционих трошкова у односу на институционалне промене-статички и динамички. (Слика 7.)



Извор: Challen R. and Schilizzi S., *op.cit.*, стр. 5.

Слика 7. Релевантност трансакционих трошкова у контексту институционалних промена

²⁰⁴ Детаљно објашњење концепта “пута зависности” дато је у другом поглављу рада, стр. 95.

²⁰⁵ Wallis J. J. and North D.C., "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970." In Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, Eds. *Longterm Factors in American Economic Growth*. Vol. 51 of Studies in Income and Wealth Series. Chicago, IL: University of Chicago Press. 1986.

²⁰⁶ Исто.

²⁰⁷ Challen R. and Schilizzi S., „History, Statics and Options: Transaction Costs in Institutional Changes for Water Resources“, *Annual Conference of the Australian Agricultural and Resource Economics Society* Christchurch, New Zealand 20-22 January 1999., стр. 5.

Статичка димензија трансакционих трошкова подразумева њихову перцепцију у тренутку доношења одлуке о институционалним променама. У овом контексту, смањење „статичких“ трансакционих трошкова представља покретачку снагу институционалних промена.

Са друге стране, динамичка димензија трансакционих трошкова претпоставља могућност промене трансакционих трошкова током времена. Посматрано из овог угла, институционалне промене условљавају извесну динамику трансакционих трошкова, у виду „транзиционих трошкова“²⁰⁸ и „интертемпоралних опортунитетних трошкова“. Реч је о трошковима који настају по основу институционалне транзиције, као резултат „пута зависности“ и „иреверзибилности“ институционалних промена, услед којих институционалне промене у текућем периоду повећавају цену могућих будућих институционалних промена.

Према Khan-у²⁰⁹, транзициони трошкови представљају политичке трошкове са којима се суочавају иницијатори нових институција, односно, политичке трошкове које потенцијални губитници предложених институционалних промена могу наметнути њиховим заговорницима. У том смислу, најважнију детерминанту транзиционих трошкова представља „политички договор“, који представља баланс моћи између класа и група погођених датим институцијама.²¹⁰ На другој страни, интертемпорални опортунитетни трошкови подразумевају извесне губитке услед избора конкретне институционалне алтернативе.

Полазећи од динамичког приступа, произилази да текуће институционалне промене које настају са циљем смањења трансакционих трошкова, заправо могу допринети њиховом увећању, услед чега могу умањити флексибилност институционалне структуре да одговори на променљиве околности у будућности.

Из свега овога проистиче да је однос између трансакционих трошкова и институционалних промена веома комплексан и да је стога најоправданије у даљим анализама прихватити претпоставку о међусобној интеракцији ових процеса.

²⁰⁸ Khan M., „State Failure in Weak State: A Critique of New Institutional Explanations“, in Harris, J., Hunter, J. and Lewis, C. M. (eds.), „*The New Institutional Economics and Third World Development*“, Routledge, 1995.

²⁰⁹ Исто., стр. 81.

²¹⁰ Исто., стр. 77.

4.3. Трансакциони трошкови као показатељ нивоа институционалног развоја

Као последица неоинституционалног става о значају институција у контексту економских перформанси, и препознавања везе између нивоа трансакционих трошкова и институционалних промена, произилази претпоставка о трансакционим трошковима као могућем показатељу институционалног квалитета.

Овакво гледиште је веома блиско North-у²¹¹, према коме економске перформансе могу бити одређене институционалном структуром која одржава трансакционе трошкове ниским. Међутим, посматрано са становишта ширег неоинституционалног приступа, дату претпоставку могуће је сматрати неодрживом, и то по неколико основа. Прво, из претходног теоријског разматрања односа између трансакционих трошкова и институционалних промена, произилази да ова релација није једнозначно одређена. У том смислу, величина „фрикције“ не даје увек потпуни одраз ефикасности. Међусобна условљеност ових процеса, и стога разликовање статичке и динамичке ефикасности претпоставља да институције које се у кратком року покажу ефикасним, не морају представљати најбоље решење и у дугом року.

Све препреке институционалној ефикасности, према North-у²¹², садржане су у претпостављеном деловању „пута зависности“. При том, иако трансакциони трошкови представљају важан аспект институционалног учинка, нису и једини фактор који детерминише институционалне ефекте и економске перформансе. Многе институционалне реформе нису успеле из разлога игнорисања или потцењивања аспекта величине транзиционих трошкова, односно ефикасности политичког тржишта. У том смислу, одржавање трансакционих трошкова минималним представља потребан али не и довољан услов добрих економских перформанси.

Друго, обзиром на дато институционално окружење и његова ограничења, као и на претпоставку ограничене рационалности, институционалну ефикасност није могуће посматрати у апсолутном смислу.²¹³ У реалним условима, како „фрикције“ увек постоје,

²¹¹ North D.C., „*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*“, стр. 86.

²¹² Исто.

²¹³ North, D.C., „*Understanding the Process of Economic Change*“, стр. 15.

ефикасност је постигнута када су остварени „најмањи могући“ продукциони и трансакциони трошкови. Већина аутора у оквиру НИЕ сагласна је око тога да не постоје институције које су потпуно ефикасне, одакле произилази логичан став да трансакциони трошкови не могу представљати поуздано мерило институционалног квалитета.

Треће, чак и уколико би претходна два разлога била занемарена, трансакциони трошкови се не могу сматрати подобним мерилем из простог разлога што нису једнозначно дефинисани.²¹⁴ Услед тога постоје различити приступи мерењу самих трансакционих трошкова, а тиме и различите величине овог показатеља на основу којих би, по претпоставци, требало судити о институционалном квалитету.

²¹⁴ Polski M.M., *op.cit.*, стр. 10.

II ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ПРОМЕНЕ И ТЕОРИЈЕ ПРОМЕНА

1. Теорије институционалних промена

Велики број догађаја, посебно у ранијој економској историји, почев од глобалног процеса транзиције па све до последње економске кризе, потврђује важност али и сложеност процеса институционалних промена. Из тог разлога је и пажња савремене економске литературе, а посебно оне институционалне провенијенције, у великој мери заокупљена управо узроцима, механизмима и последицама мењања институционалног амбијента. Међутим, док је и теорија и пракса сложна по питању важности, у теорији нема сагласности по питању концептуализације како самих институција, тако ни процеса њихових промена.

Много је различитих приступа овом феномену, посебно оних који се наводе у институционалној литератури, попут еволуционистичког приступа, приступа институционалних криза, парцијалне равнотеже, приступа позитивне/негативне повратне спреге, и других.²¹⁵ Сви се они разликују барем по једном критеријуму, било према препознатим узроцима промена, било тумачењу процеса или пак самим исходима институционалних промена. Из тог разлога је сваки покушај емпиријског истраживања овог феномена унапред изложен теоријској конфузији. У том смислу могу се сматрати значајним бројни покушаји систематизације, којима се настоји да се мноштво теорија о институцијама и институционалним променама сведе на неколико основних приступа, чиме се тумачење овог феномена може ослободити сувишних детаља.

У литератури је најчешће прибегавано свођењу теорија институција и институционалних промена на три основна погледа, тачније на приступ неокласичне економије (рационалног избора), организациони (или социолошки), и историјски

²¹⁵ Овде су пре свега поменути приступи блиски теоријским основама “нове” институционалне економије.

приступ²¹⁶, што су и правци утемељења „нове“ институционалне економије. Међутим, према појединим ауторима²¹⁷, овакво сређивање не успева да задовољи доминантни захтев фундаменталности при сортирању. Тачније, ниједан од ових приступа не подразумева и суштински отклон у односу на остала два, будући да, иако независни у настајању, сви ови правци садрже, већим делом, заједничке претпоставке.

Значајан допринос у том смислу даје Tang²¹⁸, према коме најоштрија подела свих институционалних теорија може бити начињена у складу са двама фундаменталним парадигмама друштвених наука: парадигмом хармоније и парадигмом конфликта. Тако је могуће начелно разликовати хармонијски и конфликтни приступ институционалним променама.

Хармонијски приступ, имплицитно или експлицитно, подразумева три основне претпоставке.²¹⁹ Прво, овај приступ претпоставља постојање опште хармоније интереса, односно да је у најмању руку више заједничких интереса него конфликта у интересима међу агентима. Друго, чак и када конфликти интереса постоје, сагласно овом приступу, агенти ће тежити да избегну стварно конфликтно понашање, развијањем кооперације и координације у решавању конфликта интереса. Треће, што произилази из претходне две претпоставке, хармонијски приступ претпоставља да развојем кооперативног и координативног понашања у решавању конфликта интереса, агенти унапређују лично благостање и тиме најчешће и њихово колективно благостање. То значи да сагласно хармонијском приступу, наступање институционалних промена, није резултат конфликта, нити води конфликту, већ буди и јача кооперацију и координацију међу агентима у трагању за личном добити. Као резултат таквог понашања заправо настају институције.

У теорије хармонијског приступа убрајају се: неокласична економска теорија, „нова“ институционална економија, традиционални и нео-функционализам и тзв. аустријски приступ.

Насупрот хармонијском, конфликтни приступ прихвата другачије претпоставке. Прво из визуре овог приступа, агенти имају различите интересе, услед чега се они често суочавају са конфликтом интереса. Друго, агенти често сами прибегавају

²¹⁶ Tang Sh., „*A General Theory of Institutional Change*”, Routledge 2011., стр. 24.

²¹⁷ Tang, Sh., „*Social Evolution of International Politics: From Mearsheimer to Jervis*”, *European Journal of International Relations* 16 (1), 2010., стр. 43.

²¹⁸ Tang Sh., „*A General Theory of Institutional Change*”, стр. 26.

²¹⁹ Исто, стр. 11.

конкретном конфликтном понашању у заштити сопствених интереса. Треће, већина друштвених исхода, чак и оних друштвено пожељних, настаје услед прибегавања агената конфликтима како би ускладили своје разлике, пре него је резултат њихове кооперације и координације, и тиме створене колективне добробити.

Имајући у виду наведене претпоставке конфликтног приступа, институционалне промене се могу посматрати као начин превладавања конфликта међу агентима, где институције настају као резултат покушаја агената да ускладе своје разлике у интересима.

Конфликтни приступ заступају: марксизам као најекстремнија форма, „стара“ институционална економија, реализам и постмодернистичка традиција.

1.1. Дефинисање институционалних промена

Полазећи од основних принципа хармонијског и конфликтног приступа институционалним променама, у оквиру институционалне економије могуће је разликовати и два начелна правца у одређењу овог феномена.

Пример хармонијског виђења институционалних промена представља НИЕ. Како је она примарно инспирисана неокласичном економском теоријом, тиме и основе њеног разумевања институционалних промена делом произилазе из неокласичног приступа.

У том смислу НИЕ институционалне промене прихвата двојако, као независну и као зависну варијаблу.²²⁰ Посматране као независна променљива, институционалне промене подразумевају процес спонтаног обликовања (у смислу ограничавања) људског понашања, услед чега је North²²¹ сматрао да ту нема простора правој теорији институционалних промена.

У оквиру оног дела НИЕ литературе која институционалне промене посматра као зависну варијаблу, издвајају се два главна приступа: приступ трансакционих трошкова и приступ јавног избора или колективне акције.

Иако су се ова два приступа развијала независно, они деле основне сличности које произилазе из њихове заједничке интелектуалне базе у неокласичној економији.

²²⁰ Као резултат неокласичних основа, “нова” институционална економија је на темељу егзогеног схватања институција, надоградила своје ендогено виђење.

²²¹ North D. C., “*Structure and Change in Economic History*”, New York: W. W. Norton, 1981.

Како Tang²²² наводи, обадва приступа, експлицитно или имплицитно, претпостављају да су институционалне промене у основи вођене мотивима ефикасности. Тачније, за оба приступа, специфични институционални аранжмани настају услед специфичних друштвених потреба за увећањем благостања, решавањем проблема информационе асиметрије, редуковањем трансакционих трошкова и кориговањем тржишних грешака. У том смислу, фирме настају у циљу смањења трансакционих трошкова²²³, својинска права настају као одговор на оскудицу²²⁴, док кооперативне норме јесу последица потребе за решавањем конфликта интереса.²²⁵ Једном речју, институције су аутономни, саморегулишући еквилибријуми (равнотеже) који увећавају друштвено благостање.²²⁶

У институционалној економији, конфликтни приступ је био прихваћен од стране представника старе институционалне економије. Thorstein Vablen и John Commons²²⁷ су сматрали, да је моћ инхерентна и есенцијална појава у сваком друштвеном поретку. Сагласно конфликтном приступу, конфликти интереса су преовлађујући и често непомирљиви. Услед тога се одређени друштвени конфликти могу сматрати неизбежним.

Друштвени конфликт је стога фундаментални покретач друштвених промена. Тачније, како истиче Collins²²⁸, друштво без конфликта ће неизбежно окоштати јер не може да се мења. Односно, сагласно Knight-у²²⁹, већина друштвених исхода је последица конфликта међу актерима са конкурентним интересима.

Полазећи од конфликтног приступа, институционалне промене су у основи процес путем кога доминантни агенти намећу своју политичку вољу другим агентима, што произилази из Weber-овог²³⁰ става да је „поредак увек наметнут, јер он није резултат вољног личног договора свих укључених појединаца.“ Другим речима, институције су производ политике.

²²² Tang Sh., „*A General Theory of Institutional Change*“, стр. 16.

²²³ Coase R. H., „The Nature of the Firm.” *Economica*, New Series 4 (16), 1937; Williamson, O. E., „*Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*“, New York, Free Press, 1975.

²²⁴ Alchian A. A., „*Some Economics of Property Rights.*”, Reprinted in *Economic Forces at Work*, Indianapolis, Liberty Press 1977, стр. 127–49.

²²⁵ Ostrom E., „*Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*“, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

²²⁶ Tang Sh., „*A General Theory of Institutional Change*“, стр. 16.

²²⁷ Commons J. R., „*Institutional Economics: Its Place in Political Economy*“, New York, Macmillan, 1934; Veblen, Th., „*The Theory of the Leisure Class: An Economic Analysis of Institutions*“, New York, Penguin, 1967.

²²⁸ Collins R., „*Four Sociological Traditions*“, Oxford, Oxford University Press, 1994.

²²⁹ Knight J., „*Institutions and Social Conflict*“, Cambridge, Cambridge University Press, 1992., стр.14.

²³⁰ Weber M., „*Economy and Society*“, Berkeley, CA: University of California Press, 1978., стр. 51.

Према конфликтном приступу, институционални систем друштва не може бити производ рационалног дизајна од стране друштва и за друштво у целини, већ мора нужно одражавати преференције доминантних агената.²³¹ Последично, дистрибуциони ефекат институционалног система одражава преференције владајуће класе или интересе друштва на начин како их је разумела владајућа класа. Институције, у ствари, сагласно овом приступу, служе агентима који су их створили.

1.2. Механизми институционалне репродукције

Независно од приступа у тумачењу институција и институционалних промена, институције (*de facto*) често дуго остају стабилне, успешно се опирају променама посредством извесних механизма, који се у литератури називају механизмима институционалне репродукције. Уколико овакви механизми неометано функционишу, институције ће у континуитету опстајати релативно непромењене. Ово је са аспекта анализе институционалних промена изузетно важно, јер у овом контексту и институционална стабилност може допринети бољем разумевању самих институционалних промена. Наиме, разумевање разлога институционалне стабилности може да помогне разумевању начина, путем којих стабилност може бити нарушена и који воде променама. „Јасно разумевање механизма репродукције представља инструмент истраживања промена.“²³²

Механизми репродукције означавају процесе у којима се институције понављају.²³³ Током таквог процеса, „позитивне повратне спреге учвршћују иницирану институционалну путању“.²³⁴ То значи да репродуктивни механизми заправо објашњавају процес *пута зависности*, као и разлоге зашто је свака нова одлука зависна и прилагођена контексту претходних одлука.

Када репродуктивни механизми функционишу глатко, институције улазе у период „равнотеже“, „негативне равнотеже“ или период „пута зависности“.²³⁵ Током

²³¹ Lenski G. „*Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*“, New York, McGraw-Hill, 1966., стр.63.

²³² Pierson P., „*Politics in time: history, institutions, and social analysis*“, Woodstock, UK: Princeton University Press, 2004., стр. 52.

²³³ Williams H., „*Towards a coherent theoretical framework of New Institutionalism: explaining institutional stability and change*“, Institute for German Studies/Political Science and International Studies, University of Birmingham, 2011., стр. 8.

²³⁴ Pierson P., „Not Just What, but When: Timing and Sequence in Political Processes“, *Studies in American Political Development*, 14, 2000., стр. 76.

²³⁵ Williams H., *op. cit.*, стр. 8.

овог периода институције преживљавају смене циљева, појаву унутрашњих контрадикција, као и појаву до тада непознатих проблема.

Супротно привиду, периоде стабилности не карактерише потпуно одсуство промена. Промене постоје, али се ради о ограниченим променама које трају све до тренутка када нешто може нарушити или превазићи механизме репродукције који генеришу континуитет. Током периода таквог „застоја“, нарастаће притисак било са нивоа саме структуре, било са нивоа самих актера, што може нарушити дугорочну равнотежу.²³⁶

Нажалост, ни по питању онога што чини механизме институционалне репродукције, истраживачи нису сагласни. Тако Clemens и Cook²³⁷ под овим механизмима подразумевају склоност променама, унутрашњу контрадикторност и разноврсност. North и Pierson²³⁸ под истим подразумевају: велике „start-up“ или фиксне трошкове, ефекте учења, ефекте координације и адаптивна очекивања. North²³⁹ посебно наглашава значај последица мреже међузависности институционалне матрице. Међутим, Kathleen Thelen²⁴⁰, успева да консолидује и систематизује неколико типова механизма који могу задовољити предлоге свих истраживача, у виду утилитаристичко-функционалистичких механизма, механизма дистрибуције моћи и културно-социолошких механизма. (Табела 3.)

Табела 3. Механизми институционалне репродукције

Утилитаристичко-функционалистички	Дистрибуције моћи	Културно-социолошки
Базирани на ефикасности:	Базирани на моћи:	Базирани на култури:
Трошкови	Ауторитет	Понашање
Структура	Доминантност	Адаптивна очекивања
Ефекти учења	Институционална	Ефекти координације
Унутрашње контрадикције	међузависност	Склоност променама
Маргиналне промене	Разноврсност	

Извор: Thelen K., *“How Institutions Evolve: Insights from Comparative Historical Analysis”*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006., стр. 211-12.

²³⁶ Pierson P., “Not Just What, but When: Timing and Sequence in Political Processes”, стр. 76

²³⁷ Clemens E. C., and Cook J. M., “Politics and Institutionalism: Explaining Durability and Change”, *Annual Review of Sociology*, 25, 1999., стр. 448.

²³⁸ North D.C., *“Institutions, Institutional Change and Economic Performance”*, Cambridge University Press 1990., стр. 94.; Pierson P., “Not Just What, but When: Timing and Sequence in Political Processes”, стр. 76.

²³⁹ North D.C., *“Institutions, Institutional Change and Economic Performance”*, стр. 95.

²⁴⁰ Thelen K., “How Institutions Evolve: Insights from Comparative Historical Analysis”, in J. Mahoney & D. Rueschemeyer (Eds.), *Comparative History Analysis in the Social Sciences*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006., стр. 211-12.

Утилитаристичко-функционалистичка класификација је заснована на ефикасности. Овде потпадају сви економски аргументи који полазе од трошкова као основе институционалног постојања. Суштина оваквог механизма огледа се у разлици између трошкова одржавања и трошкова промене институција. Наиме, када су трошкови одржавања институција релативно ниски неизвесност и трошкови институционалне трансформације биће исувише велики да би се заговарао процес промене. Структурни аргументи такође припадају утилитаристичко-функционалистичкој категорији. Они подразумевају да је унутар саме институционалне структуре, сагласно Hegel-овој дијалектици, посејано семе институционалне деструкције.²⁴¹ Наиме, природна хетерогеност структуре претпоставља постојање различитих друштвених група различитих интереса по питању промена. Као резултат инхерентне структурне интересне супротстављености, доминантни агенти предузимају незнатне промене (промене „on-path“), путем тзв. „стратегије помирења“ како би што дуже одржали постојећу институционалну структуру. Међутим, како Lindner²⁴² сматра, „низ неуспешних маргиналних промена може потхрањивати незадовољство и створити подстицај за далеко дубље и фундаменталније промене“.

Промене могу бити и резултат учења, али исто тако учење може условити и изостанак промена, јер актери у том случају много више знају о самим институцијама и начинима да у оквиру постојећих остваре већи добитак.

Другу врсту механизма репродукције представљају сви, на моћи засновани, механизми, попут ауторитета, конкуренције међу агентима, доминантних коалиција, међузависности међу институцијама и разноврсности.

Недовољно јасне хијерархије моћи могу утицати веома лоше по институционалну стабилност и могућност репродукције. Како Hall²⁴³ наводи, конкуренција међу институцијама за ауторитет у одређеној области, уноси неизвесност међу агентима по питању каналисања њихових напора. Криза ауторитета подрива систем казни и награда, чиме се урушавају системски генерисани подстицаји а подстиче извргавање системских правила. Уколико се постојање оваквог конфликта ауторитета не превазиђе укључивањем неког вишег нивоа ауторитета или посредством

²⁴¹ Clemens E. C., and Cook J. M., *op. cit.*, стр. 449.

²⁴² Lindner J., “Institutional stability and change: two sides of the same coin”, *Journal of European Public Policy*, 10(6), 2003., стр. 918.

²⁴³ Hall P. A., “Policy Paradigms, Social Learning, and the State: The Case of Economic Policymaking in Britain”, *Comparative Politics*, 25(3), 1993., стр. 280.

споразума међу агентима, такве институције губе на валидности и одрживости.

Будући да подстрек променама зависи од масовне „cost/benefit“ анализе, сваки чин обарања трошкова промена, сасвим извесно парцијално нарушава и механизам институционалног репродуковања. То управо чини и криза институционалног ауторитета, подизањем трошкова одржања статуса кво. Наиме, изостанак санкција, омасовљава извргавање правила, те трошкови промена постају све прихватљивији у односу на трошкове одржања стабилности институционалне структуре.

Сагласно Lindner-у²⁴⁴ сличан проблем настаје и услед међузависности институција. Стога, иако нема кризе ауторитета, уколико су институције зависне једна од друге, у погледу адекватног функционисања и утицаја на понашање у систему, агенти опет могу доћи у неизвесност. Наиме, услед међузависности, институционална структура је стабилна онолико колико је свака од институција делотворна. Овакав систем је јако тешко одржавати стабилним у спреси са различитом дистрибуцијом моћи и различитим интересима агената.

Културно-социолошки механизми, као још један вид механизма репродукције, су превасходно бихевиорално оријентисани. Наиме, очекивано понашање представља одређени прописани образац понашања који институције кроз системе подстицаја и казни морају имплементирати. Слабији или системски мање гарантован образац понашања представљаће већи подстицај институционалним променама. Што је друштво хетерогеније у културолошком смислу, очекивани обрасци понашања ће бити различитији унутар друштвене структуре. У оваквом контексту је немогуће успоставити адекватну институционалну структуру те ће институционална валидност веома често бити доведена у питање.

Културно-социолошки механизам такође укључује и адаптивна очекивања. Сагласно Pierson-у²⁴⁵, у овом случају агенти подлежу притиску да одаберу победничку опцију од самог почетка, те стога, адаптивна очекивања имају самоиспуњавајући ефекат. Овим се објашњава и логика изборног система у коме медијски фаворизован кандидат увек има највећу вероватноћу победе. То значи да стабилност одређене институционалне структуре зависи од одрживости њене манифестације као победничке опције.

Културно-социолошки механизам у коначном обухвата и такозвану

²⁴⁴ Lindner J., *op. cit.*, стр. 917.

²⁴⁵ Pierson P., “Not Just What, but When: Timing and Sequence in Political Processes”, стр. 77.

„разноврсност“, која према Clemens-у и Cook-у²⁴⁶, подразумева колико места за промене постоји у процесу институционалне репродукције. Уколико је понашање јасно дефинисано, вероватноћа институционалне репродукције ће бити већа, у супротном варијетет понашања ствара довољан подстрек институционалним променама.

1.3. Извори институционалних промена

Претходна анализа механизма институционалне репродукције може се показати корисном и у сагледавању могућих извора институционалних промена, јер како Mahoney и Thelen²⁴⁷ истичу, промене и стабилност су у ствари стриктно повезана стања.

Разматрани механизми указују на то да до нарушавања институционалне стабилности долази услед различитих притисака. Наиме, сагласно Hall-у и Thelen²⁴⁸, економија је препуна предузетника који настоје да унапреде своју позицију, услед чега постојеће институције као ограничења трпе извесне притиске.

Притисци у контексту промена јављају се у различитим интензитетима и условљени су променама на различитим странама у односу на структуру која се мења, тако да се у литератури најчешће говори о slabим или jakim, ендогеним или егзогеним притисцима или њиховој комбинацији.

Ендогени притисци произилазе из структурних кретања која су резултат неких од претходно анализираних појава, попут успостављања нејасних образаца понашања, институционалних криза ауторитета и др. Са друге стране, егзогени притисци према Kingdon-у²⁴⁹, представљају мање предвидљиву варијанту узрока промена, будући да потичу из ширег окружења, изазвани ратовима, променама међународних норми, економским променама и др. Стога се егзогени притисци сматрају и спорадичним шоковима, услед чега подразумевају и већи ризик у односу на ендогене притиске.

Како Kingdon²⁵⁰ истиче, извори промена варирају као и њихов интензитет. Тако, мали или градуални притисци често охрабрују мале или постепене реакције уз

²⁴⁶ Clemens E. C., and Cook J. M., *op.cit.*, стр. 448.

²⁴⁷ Mahoney J. and Thelen K., *“A Theory of Gradual Institutional Change”*, Cambridge University Press, 2007., стр. 9.

²⁴⁸ Hall P. A. and Thelen K., *“Institutional Change in Varieties of Capitalism”*, Harvard University and Northwestern University, 2007., стр. 11.

²⁴⁹ Kingdon J., *“Agendas, Alternatives, and Public Policies”*, Longman, London, 2003., стр. 165.

²⁵⁰ Исто.

избегавање ризика, док велики или изненадни притисци подстичу ризичније и опсежније промене.

У литератури нема потпуне сагласности по питању тога да ли институционалне промене преваходно настају услед егзогених шокова или ендогених кретања, или пак комбинације различитих утицаја.

Како Deeg²⁵¹ наводи, „сагласно теорији пута зависности“, и сходно закључцима свих аналитичких приступа институционализма, (социолошког, институционализма рационалног избора и историјског институционализма), једино егзогене промене могу скренути актере са тренутног пута, односно покренути промене. Међутим, све је више ставова да промене могу бити инициране и спољашним али и унутрашњим узроцима. У прилог овоме иде и мишљење North-а²⁵², који изворе промена проналази у могућностима са којима се предузетници суочавају, при чему, према North-у, овакве могућности потичу било из екстерних промена, или настају као последица промене менталних модела услед аквизиције нових знања и вештина.

Према Mahoney-у и Thelen²⁵³, уколико до институционалних промена не долази услед егзогеног шока, то значи да елементе динамике треба тражити у самим институцијама, тј. агентима чије понашање институције настоје да каналишу. Тачније, институционална равнотежа може бити нарушена и променом материјалног стања, моћи или интереса самих агената.

Међутим, будући да су људи по природи осетљиви на ризик, они ће углавном тежити ка очувању статуса кво, бар док трошкови институционалне репродукције у тој мери не нарасту да превазилазе трошкове промена.

Представници „нове“ институционалне економије сагласни су да постоје два основна начина иницирања институционалних промена, и то на страни тражње и на страни понуде, односно како Justin Yifu Lin²⁵⁴ наводи, могуће је говорити о индукованим или наметнутим институционалним променама. Неоинституционалисти овде полазе од тумачења институција не само као ограничења већ и као правила. При том нису све институције једнаке, односно како Wegerich²⁵⁵ истиче, институције су

²⁵¹ Deeg R., „*Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance*“, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Germany, 2006., стр. 10.

²⁵² North D.C., „*Institutional Change: Framework of Analysis*“, Cambridge, 1990., стр. 4.

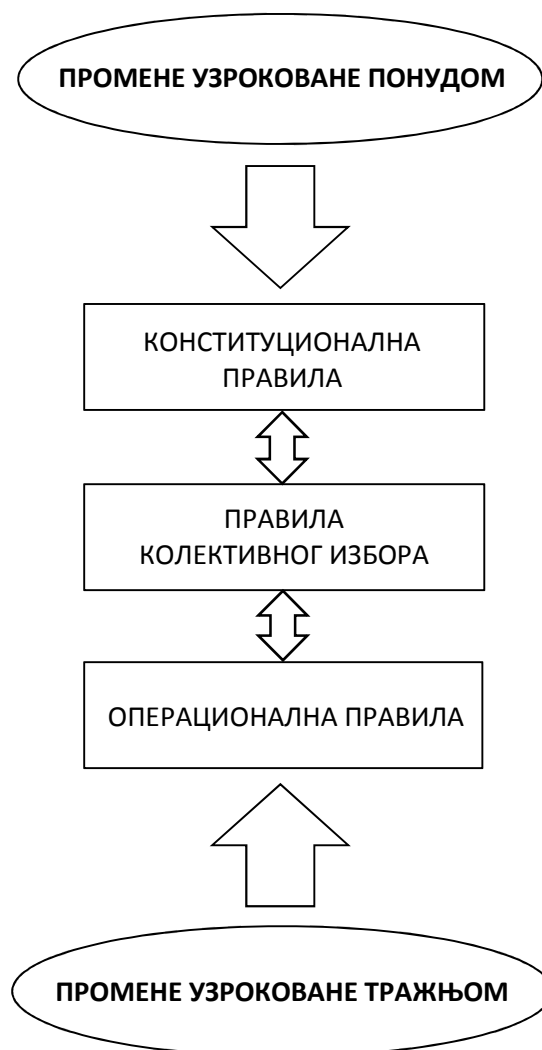
²⁵³ Mahoney J. and Thelen K., *op.cit.*, стр. 7.

²⁵⁴ Lin J. Y., „*An Economic Theory of Institutional Change: Induces and Imposed Change*“, *Cato Journal*, Vol. 9, No. 1, 1989., стр. 13.

²⁵⁵ Wegerich K., „*Determining Factors of Local Institutional Change in Countries in Transition*“, University of London, 2001., стр. 1.

хијерархијски структуриране. Стога, трошкови институционалних промена морају варирати и у зависности од хијерархијског нивоа на коме се одређена институција налази. То значи да ће трошкови промена институција вишег хијерархијског нивоа бити далеко већи од трошкова институционалних промена нижег реда, те ће и услед тога далеко чешће долазити до промена у нижем хијерархијском реду.

Ostrom²⁵⁶ у оквиру институционалне структуре разликује три нивоа институционалних правила: операционална правила, правила колективног избора и правила конституционалног избора, те у овом контексту треба посматрати и промене узроковане понудом, односно тражњом. (Слика 8)



Слика 8. Хијерархија институционалних правила

²⁵⁶ Ostrom E., Gardner R. and Walker J., "Rules, Games, and Common-Pool resources", University of Michigan Press, 1994., стр. 46.

Промене узроковане тражњом или промене одоздо ка горе (bottom-up)- Сагласно овом приступу институционалне промене настају услед промена релативних цена²⁵⁷, као и услед промена у знању и идејама. Другачије речено, реч је о индукованим променама, које доводе до модификације или замене постојећих или развоја нових институционалног аранжмана, а подстакнуте су новим профитабилним могућностима. Иако отпочињу маргиналним променама у самом дну институционалне хијерархије, оне релативно брзо условљавају и промене виших хијерархијских нивоа.

Промене узроковане понудом или промене одозго ка доле (top-down)- Реч је о наметнутим променама, изазваним мерама власти или одредбама закона. За разлику од индукованих промена које произилазе из нових профитабилних могућности, наметнуте промене имају за циљ редистрибуцију постојеће вредности међу различитим групама конституената. Оне могу погађати било који ниво институционалне хијерархије, при чему се брзо шире дуж читаве институционалне структуре.

Међутим, без обзира на то какви притисци постојали, егзогени или ендогени, јаки или слаби, индуковани или наметнути, они не морају увек бити и узроци промена, јер, сагласно Feeny-ју²⁵⁸, они су потребан али не и довољан услов мењања институционалне стварности. Како Feeny²⁵⁹ наводи конкретни окидачи институционалних промена заправо се налазе у моћи интересних група-елита, које губе или добијају променама. Стога ће промене узроковане било понудом или тражњом, бити успешне једино уколико су подржане од стране моћних елита, јер, како Feeny²⁶⁰ закључује, „политички и економски трошкови и бенефити владајућих елита, кључ су објашњења природе и обима промена“.

1.4. Институционално прилагођавање

Како је претходно показано, институционалне промене настају услед различито изазваних притисака. Међутим, чиме год биле условљене, промене у оквиру постојеће институционалне структуре, не подразумевају увек да ће новоуспостављена

²⁵⁷ Сагласно North-у, промена релативних цена представља најважнији извор институционалних промена.

²⁵⁸ Feeny D., “The demand for and Supply of institutional arrangements”, International Centre for Economic Growth, San Francisco, 1988., стр. 168.

²⁵⁹ Исто.

²⁶⁰ Исто., стр. 169.

институционална равнотежа бити у складу са друштвеним потребама. Стога, постојећа институционална структура у одређеним ситуацијама може представљати сметњу појединим процесима у друштву, и постати подстрекач одређених друштвено-економских реакција.

Сагласно Foster-у²⁶¹, институције као основа људских односа имају две важне функције. Оне најпре служе да устроје поредак у земљи, доприносећи успостављању хијерархијских разлика међу појединцима, односно, оне обликују основу индивидуалне диференцијације међу људима. Друго, оне представљају „правила игре“ у друштву, односно, усмеравају људске активности у одређеном правцу, ка одређеним исходима. Уколико било која од ових функција закаже настаје несклад између институционалне структуре и друштвених процеса.

Овакво стање у коме институционална структура не представља адекватну подршку друштвеним процесима често прераста у друштвени проблем који захтева адекватан политички одговор.

Такве ситуације су честе, будући да је економски живот веома динамичан. Појава незапослености, неусаглашеност технолошке основе привреде и величине прихода, деиндустријализација, одређене врсте инфлације, могу се навести као пример неусклађености институционалне структуре и друштвених процеса, када се од економске политике земље очекује одговарајућа реакција, која мора да базира на тзв. институционалном прилагођавању.

Стога, сагласно Foster-у²⁶², институционално прилагођавање представља процес решавања друштвених проблема изазваних институционалном неусаглашеношћу.

„Као процес оно се базира на три принципа: принципу технолошке детерминације, принципу препознате међузависности и принципу минималне дислокације“.²⁶³

Принцип технолошке детерминације- подразумева да информативну основу свих друштвених проблема представља постојећа технологија. У институционалној економији концепт технологије је проширен и не укључује само оруђа, машине и технику производње, већ такође и технологију као процес који настаје услед људског опредељења ка раду и њихове „пасивне“ радозналости. Стога, технологија обухвата преовлађујуће навике мишљења повезане са датим стањем науке. У том смислу,

²⁶¹ Foster J. F., „*Problems of Men*” Philosophical Library, New York, 1946., стр. 101-103.

²⁶² Foster J. F., „*The Theory of Institutional Adjustment.*” *Journal of Economic Issues* 15, 4, 1981., стр. 932.

²⁶³ Исто.

промена технологије, схваћена као промена дотадашњег начина мишљења, подразумева да у контексту нових знања појединци изнова тумаче своју стварност, што се различито одражава на друштвено-економске проблеме. Наиме, како Foster²⁶⁴ наводи, нови контекст стварности отвара низ нових питања: Који проблеми постоје? Шта је кренуло наопако? Да ли је постојећа институционална структура постала неадекватна, застарела, нерелевантна или тиранска? Услед чега се може промишљати и о томе која се врста и обим институционалног прилагођавања препоручује.

Принцип технолошке детерминације подразумева да друштвени проблеми могу бити превазиђени једино прилагођавањем институционалне структуре, која је повезана са проблемом, на начин који је може довести у инструментално ефикасну корелацију²⁶⁵ са технолошким аспектима проблема.²⁶⁶ При том, технолошка детерминација економских проблема, у технолошке аспекте убраја индустријску структуру, трговинске аранжмане, монетарни систем, режиме девизног курса и економску теорију, односно све оно од чега зависи постојећи начин мишљења и одлучивања економских актера.

Решавање проблема укључује коришћење постојеће технолошке основе, будући да је свако ново технолошко подешавање, у ствари, варијација претходног стања и експресија развојног континуитета.²⁶⁷ Стога су институционална прилагођавања утемељена у постојећим процесима, средствима и навикама мишљења.

Како Kaboub²⁶⁸ наводи, институционално прилагођавање је укоренено у технолошкој детерминацији, али не и у технолошком детерминизму, јер су људи неопходни у овом процесу. Настанак нечег новог, стога је резултат људске активности, изражене кроз варијације у њиховој инструменталној процени.²⁶⁹ Као резултат институционалног прилагођавања настају нове могућности, нови простор људској радозналости, нови начини решавања проблема, али истовремено формирају се и узроци нових друштвених проблема.²⁷⁰

Принцип препознате међузависности- сагласно Foster-у²⁷¹, најпре подразумева

²⁶⁴ Foster J. F., "The Theory of Institutional Adjustment", стр. 933.

²⁶⁵ Овде „инструментално ефикасна корелација“ означава ефикасно обављање инструменталне функције институција.

²⁶⁶ Foster J. F., "The Theory of Institutional Adjustment", стр. 933.

²⁶⁷ Kaboub F., "Institutional Adjustment Planning for Full Employment", *Journal of Economic Issues*, Vol. XLI, No. 2, 2007., стр. 497.

²⁶⁸ Исто.

²⁶⁹ Исто.

²⁷⁰ Исто, стр. 499.

²⁷¹ Foster J. F., "The Theory of Institutional Adjustment", стр. 935.

неопходност успостављања механизма који ће побољшати разумевање потребе за институционалним прилагођавањем, попут образовања јавности, медија, радних места – која омогућују подизање нивоа знања запослених, економског образовања и др., јер је према Foster-у²⁷², неопходно да концептуална форма „новог обрасца понашања“, буде схваћена од стране оних који ће у ствари њоме и бити погођени. Друго, потребно је утврдити захтеве који се претпостављају преласку из текућег у „ново“ стање, односно из „онога што јесте“ у „оно што би требало бити“, а потом и начине за њихово задовољење. При том у оваквом „обелодањивању“ важну улогу има технолошка детерминација.

Принцип минималне дислокације- отвара питање шта је могуће урадити са постојећим институционалним аранжманима, и открива границе прилагођавања, при чему користи већину постојећих технолошких података. Суштински, овај принцип подразумева да сва институционална прилагођавања морају бити учињена на начин, који неће пореметити инструменталну функцију непроблематичног дела структуре. Према Foster-у²⁷³, ово значи да се при институционалном прилагођавању мора водити рачуна и о брзини, али и о екстензивности ремећења постојећег институционалног обрасца. Минимална дислокација значи да не треба бити ни превише брз али да не треба захватити ни превелики обим постојеће структуре у имплементацији нових образаца понашања. Стога, „промене би требало ограничити до нивоа када појединци и церемонијалне пресуде, могу значајно ометати економски процес“.²⁷⁴

Имајућу ово у виду, премиса минималне дислокације говори у прилог томе да друштва у развоју не могу ићи насупрот свог континуитета, односно она не могу застати и почети из почетка. Стога је утопистичко свако мишљење по коме агенти могу напустити обиман и запетљан образац веровања и понашања друштва и остати његови чланови. Сваки покушај максималне дислокације, стога би саботирао конструктивне економске функције на којима свака заједница индивидуално и колективно почива.

Начела институционалног прилагођавања стога су јако важна у контексту операционализације институционалних промена, како би били предупређени различити друштвени проблеми који променама могу бити условљени. То значи да институционалне промене морају бити извођене на начин који ће уважити све поменуте принципе, односно начин који ће на постојећој технолошкој основи извршити

²⁷² Foster J. F., “The Theory of Institutional Adjustment.”, стр. 935.

²⁷³ Исто.

²⁷⁴ Foster J. F., “Value and it’s Determinants”, Lecture Notes, 1948., стр. 934.

потребна прилагођавања. Реч је о политикама које делују у складу са препознатим међузависностима, чиме се остварују ефекти који у крајњем одговарају минималној институционалној дислокацији.

2. Објашњење логике институционалне стабилности и промена

Претходна теоријска анализа институционалних промена указује на важну чињеницу да су стабилност и промене институција суштински повезане. Институционална стабилност је често условљена променама, као што су и институционалне промене често инициране проблематичном институционалном стабилношћу. Инхерентна логика институционалне стабилности и промена већим делом је објашњена у делу анализе механизма институционалне репродукције и институционалног прилагођавања. Међутим, са аспекта укупног теоријског истраживачког правца ове дисертације, од непосредне је важности утврдити теоријске аспекте којима се објашњава како се, и посредством којих институционалних промена може успоставити делотворна и ефикасна институционална равнотежа.

2.1. Модели институционалних промена

Основни проблем са којим су институционалисти дуго били суочени у покушају разумевања механизма институционалних промена, према Steinmo-у²⁷⁵, огледа се у томе да је већина модела којим су промене објашњаване, била статична. Примера ради, сагласно институционализму рационалног избора, свако институционално подешавање састоји се у достизању равнотеже у којој „нико не намерава да промени свој избор“²⁷⁶. Као последица тога промене могу уследити једино услед егзогених притисака. Међутим, данашња институционална литература је све више свесна чињенице да се избори могу мењати и то константно. Стога, концентрисањем укупне истраживачке пажње искључиво на егзогене моделе, бивају занемарени важни аспекти механизма

²⁷⁵ Lewis O.A. and Steinmo S., *“How Institutions Evolve: Evolutionary Theory and Institutional Change”*, Middlebury College and European University Institute, 2012., стр. 26-27.

²⁷⁶ Levi M. “A Model, A Method, and A Map: Rational Choice in Comparative and Historical Analysis”, in Lichbach, Mark Irving, and Alan S. Zuckerman, *Comparative Politics: Rationality, Culture, and Structure*. Chapter 2, New York: Cambridge University Press, 1997., стр. 27.

промена, попут чињенице да се институције могу и ендогено мењати.

Највећи искорак који су неоинституционалисти направили у моделирању институционалних промена, састоји се у теоријском признању да институције не представљају само стабилни и конзистентни оквир понашања, већ да као „комплекс правила“ друштва које је склоно променама, институције не могу бити ригидне у испуњењу својих основних функција. Како Streeck и Thelen²⁷⁷ наводе, институције су детерминисане континуираним интеракцијама између оних који правила доносе и оних који њима подлежу, током којих се нове интерпретације правила проналазе, одбацују или прихватају. Стога, „нови“ институционалисти поред егзогених, у анализу укључују и моделе градуалних институционалних промена. Овим „нова“ институционална економија развија теорију ендогених промена, која, аналогно еволуционој биологији, комбинује градуалне ендогене промене (или адаптивне промене) са егзогеним шоковима, као неодвојивим деловима јединственог процеса еволуције. Зато, према „новим“ институционалистима процес институционалних промена представља својеврстан процес институционалне еволуције, састављен из континуираних смена институционалне стабилности и промена.

Како „нови“ институционалисти претпостављају дугорочни процес у објашњењу институционалне постојаности и институционалних промена, према Campbell-у²⁷⁸ могуће је идентификовати три основна обрасца институционалних промена: инкременталне или еволутивне промене, промене које карактерише успостављање сукцесивних (испрекиданих) равнотежа и промене у виду испрекидане еволуције.²⁷⁹

Инкременталне или еволутивне промене (слика 9.) су споре и одвијају се постепено у одређеном правцу. Ради се о малим корацима који се споро развијају чинећи еволутивним процес институционалних промена. Сходно North-у²⁸⁰, правац инкременталних промена строго је одређен „путем зависности“. Овај тип еволутивних промена углавном доводи до опстанка (одржања или репродукције) извесне институционалне форме услед чињенице да он одражава промене које се већим делом не удаљавају од дотадашњих институционалних облика. Спори процес

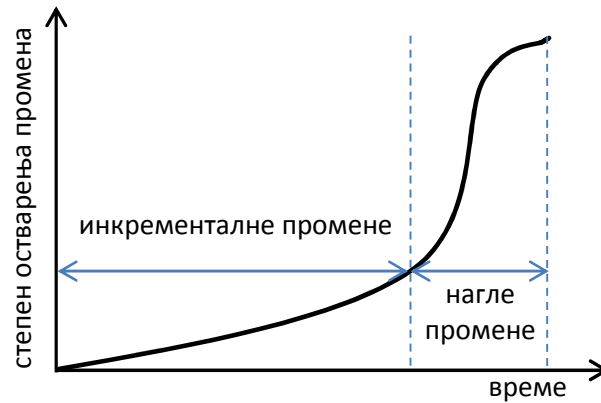
²⁷⁷ Streeck W. and Thelen K., *"Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies"*, Oxford University Press, 2005., стр. 16.

²⁷⁸ Campbell J.L., *"Institutional Change and Globalization"*, Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2004., стр. 11.

²⁷⁹ Исто, стр. 33-35.

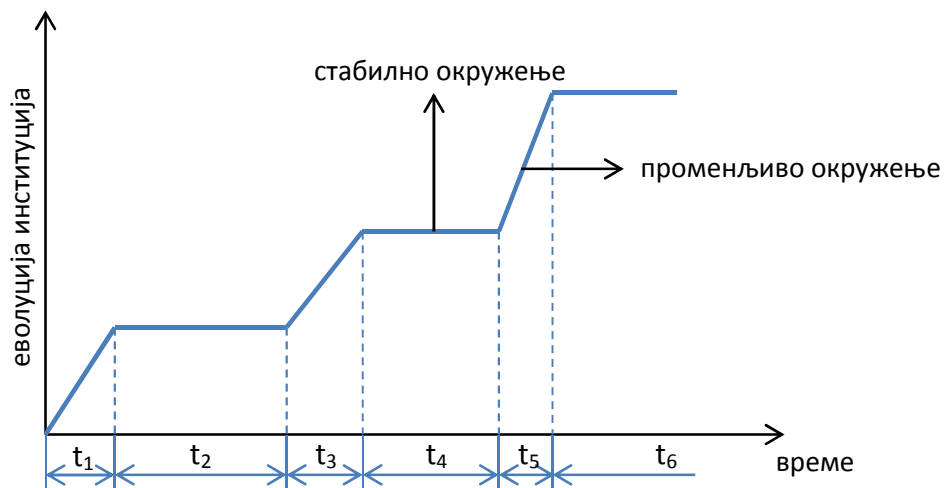
²⁸⁰ North, D.C., *"Institutional change: a framework for analysis"*, стр. 36.

институционалних промена Campbell²⁸¹ објашњава инерцијом и крутошћу, јер је ово процес код кога избори начињени у прошлости обликују будуће изборе, и то тако што лимитирају расположивост будућих могућности.



Слика 9. Инкременталне и нагле промене

Испрекидана равнотежа (Слика 10.) описује институционалне промене које одликује већи дисконтинуитет, брзина и дубина.



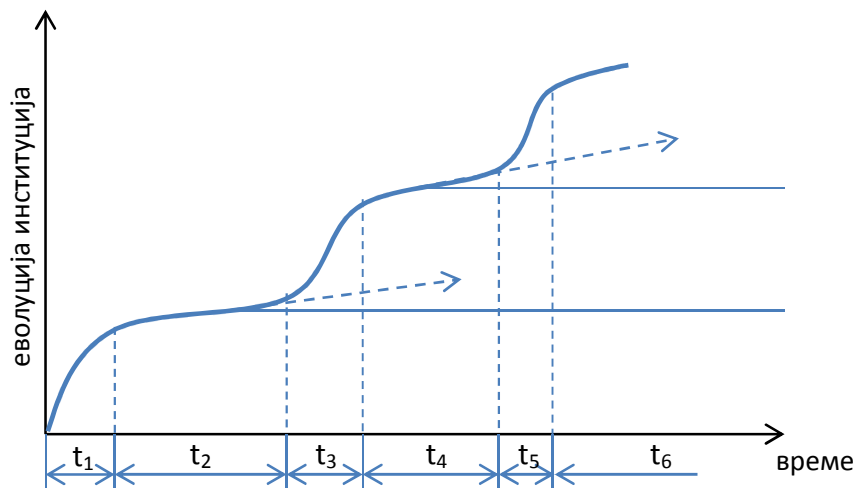
Слика 10. Испрекидана равнотежа

Овај тип промена обично подразумева драматичне заокрете у обликовању институција. Реч је о моделу познатом под називом „Krasner-ов модел“ испрекидане

²⁸¹ Campbell J.L., „Institutional Change and Globalization”, стр. 33.

равнотеже, потеклом из студија еволуционе биологије. Суштина Krasner-овог модела огледа се у разликовању кратких периода изненадних експлозија у институционалној креацији или фундаменталне реорганизације и дужих периода застоја. Подстицаје оваквом понашању институционалне трајекторије, дају екстерни или интерни фактори.

Трећи образац институционалних промена, *тзв. испрекидана еволуција*, (Слика 11.) укључује претходна два обрасца, инкрементални и концепт испрекидане равнотеже. Он подразумева да су периоди институционалне стабилности пре еволуциони него статички. Стога је институционална стабилност сачињена од спорих и инкременталних промена.



Слика 11. Испрекидана еволуција

Периоди стабилности и промена, како је то представљено на графику (Слика 11.), одређени су, сагласно моделу испрекидане равнотеже, стабилношћу егзогеног окружења, што значи да је у условима егзогене стабилности извешан период институционалне стабилности или институционалне репродукције, у коме примарни покретач инкременталних промена представља ендогено окружење. Насупрот томе, у условима изражених промена у егзогеном окружењу, могуће је очекивати спољне шокове који могу довести до великих заокрета у институционалном развоју.

Оно што је посебно карактеристично на представљеном графику, јесте различито трајање периода стабилности и промена, при чему су периоди стабилности знатно дужи у односу на периоде промена (периоди: t_2 и t_4 у односу на периоде: t_1 , t_3 и t_5). Наиме, услед аверзије према ризику, како је раније поменуто, агенти су склонији

адаптацији него променама. Такође, периоди стабилности већим делом одговарају периодима доминације интереса одређених интересних група.

Међутим, независно од ових модела, данас је прихваћено раније поменуто Pierson-ово становиште да чак и када се чини да инкременталне промене воде градуалној институционалној трансформацији, може доћи до наступања великих историјских дисконтинуитета. То значи, како већина аутора сматра, да далекосежне промене могу настати и акумулацијом малих, често наизглед небитних прилагођавања.

Streeck и Thelen²⁸² сматрају да је стога упутно у анализи правити разлику између процеса институционалних промена, који може бити инкременталан или изненадан, и резултата промена, који могу водити било континуитету или дисконтинуитету. (Табела 4.)

У складу са овим становиштем Streeck-а и Thelen²⁸³, сагласно моделу испрекидане еволуције, „праве“ институционалне промене које резултирају дисконтинуитетом, догађају се изненадним институционалним сломовима или заменама (доњи десни угао табеле).

Табела 4. Типови институционалних промена: процеси и резултати

		<i>Резултати промена</i>	
		Континуитет	Дисконтинуитет
<i>Процеси промена</i>	Инкрементални	Репродукција путем адаптације	Градуална трансформација
	Изненадни	Опстанак и врћање	Слом и замена

Извор: Streeck W. and Thelen K., "Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies", Oxford University Press, 2005., стр. 9.

Са друге стране, инкременталне промене, као други важан конститутивни елемент модела, у основи су реактивне или адаптивне и служе очувању институционалног континуитета (горња лева ћелија табеле). Међутим, како у реалности постоје ситуације у којима се институционални континуитет постиже упркос историјским преломним тачкама, као и ситуације које се одликују драматичном

²⁸² Streeck W. and Thelen K., *op. cit.* стр. 8-9.

²⁸³ Исто.

институционалном реконфигурацијом узрокованом дуготрајном акумулацијом суптилних, инкременталних промена, истичу се „опстанак и враћање“, односно „градуална трансформација“, као механизми могуће „унакрсне условљености“ процеса и резултата.

На основу овога могуће је закључити да је теоријско разумевање институционалних промена могуће унапредити једино конкретизацијом односа између континуитета и дисконтинуитета, односно између инкременталних и фундаменталних процеса промена.

2.2. Историјски модели институционалних промена

Са аспекта теоријске анализе институционалних промена, поред конкретизације односа процеса и резултата промена, при дефинисању модела, веома је важно, сагласно Campbell-у²⁸⁴, разликовати и планиране од непланираних институционалних промена. Наиме, независно од тога да ли резултати процеса институционалних промена иду у прилог институционалног континуитета или дисконтинуитета, институционалне промене у пракси настају као планиране или непланиране. При том се са аспекта дефинисања аргумената институционалне ефикасности, посебно важним показују емпиријски механизми планираног међења институционалног дизајна.

Планиране институционалне промене подразумевају постојање намере реорганизовања или модификовања већ постојећих институционалних аранжмана.²⁸⁵ Овде Campbell²⁸⁶, иако препознаје више различитих образаца планираних промена, посебно истиче два модела, која се по својим одликама показују као заједнички већини националних привреда. Реч је о тзв. моделу „уради сам“ и моделу „транслације“.

Институционална реорганизација и модификација, опште посматрано, укључује процес комбиновања или рекомбиновања постојећих институционалних елемената. То је у литератури познато као концепт „уради сам“. Овај модел у пракси најчешће води

²⁸⁴ Campbell J., “What’s New?- General Patterns of Planned Macro-institutional Change”, Center for International Business and Politics, Copenhagen Business School, Published in: *Innovation, Science and Institutional Change*, edited by Jerald Hage and Marius Meeus. New York: Oxford University Press, 2006., стр. 2.

²⁸⁵ Исто., стр. 3-4.

²⁸⁶ Исто.

еволутивним променама. Campbell²⁸⁷ ово објашњава тиме што, са једне стране, постојеће институције образују репертоар принципа и искуства, посредством којих агенти могу бити креативни у иновирању кроз рекомбинацију, док са друге стране, коначност тог репертоара ограничава опсег могућих иновативних комбинација. Стога, постојеће институције симултано омогућавају и ограничавају иновације, услед чега свака иновација, учена искуством и претходним грешкама, доноси извесно унапређење али ипак и значајну сличност са претходним институционалним дизајном. Последишно, иако се поједине институционалне иновације иницијално могу чинити радикалним и драматичним, у коначном њихови резултати се показују готово непромењеним у односу на почетну позицију. Овим се могу објаснити резултати промена у посткомунистичкој Европи у првој половини деведесетих година, када је прелаз из командне у тржишну привреду у основи представљао еволуцију на темељима „пута зависности“, при чему су нове институције настале кроз рекомпозицију старих.²⁸⁸ Оно што је за овај модел посебно занимљиво, јесте то што се, историјски посматрано, примењивао једино у периодима великих политичких и економских преокрета.²⁸⁹

Према March-у и Olsen-у²⁹⁰, институције се заснивају на суштинским и симболичким одредницама и принципима па је могуће разликовати две варијанте овог модела- суштинску и симболичку.

Како је већина институционалних промена усмерена ка суштинским циљевима, попут смањења трансакционих трошкова, повећања тржишне ефикасности, унапређења квалитета у производњи и тд., суштинска варијанта овог модела следи логику инструменталности, настојањем да рекомбинацијом постојећих институционалних принципа овакве циљеве и оствари.

Институционалне промене такође укључују и извесне симболичке принципе кроз процес који претпоставља симболички модел. У овом смислу модел прати логику подесности у циљу прихватања и стицања легитимитета у ширем друштвеном окружењу. Овим може бити објашњен и данашњи однос Србије и Европске Уније, чији напредак директно претпоставља и одређену реторику, језичку симболику и прихватање одређених културних принципа од стране представника власти, независно од резултата суштинских промена.

²⁸⁷ Campbell J., “What’s New?- General Patterns of Planned Macro-institutional Change”, стр.8.

²⁸⁸ Исто., стр. 3-4.

²⁸⁹ Исто.

²⁹⁰ March J.G. and Olsen J.P., “Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics”, New York: Free Press., стр. 67.

Иако се модел „уради сам“ може заснивати само на једној или другој варијанти, он најчешће, према Haveman-у и Rao-у²⁹¹, укључује и суштинску и симболичку компоненту. Као пример могуће је навести развој менаџмента тоталним квалитетом (TQM) у Јапану, којим је успешно интегрисана усмереност ка циљевима са културним атрибутима Јапана.

Разматрани модел, како је већ поменуто, претпоставља рекомбинацију већ постојећих институционалних елемената. Међутим, често у пракси институционалне промене подразумевају и укључивање нових елемената у постојећи институционални репертоар кроз дифузију споља. То повећава могућност да ће институционалне промене бити више револуционарне, јер се отварају нове могућности комбиновања, те се може очекивати да њихови резултати неће бити ни мало слични полазним претпоставкама. Овакав модел, који претпоставља увоз одређених институционалних елемената и њихово уклапање у постојеће институционалне аранжмане, Cambell²⁹² назива транслацијом.

Примера ради, присуство масовне транслације нарочито карактерише уздицање неолиберализма крајем двадесетог века. Ради се о сету когнитивних и нормативних принципа усмерених ка решавању проблема *стагфлације* седамдесетих година. Као такав, неолиберализам је препоручен од стране Сједињених Држава другим деловима света, често снажно подржан од стране међународних организација попут OECD-а, IMF-а и Светске банке.

Много је доказа који потврђују да је међународна дифузија идеја увек подржавана процесом транслације, попут ширења начела људских права, корпоративне регулације, нове фискалне политике, својинских права и других јавних институционалних искустава. У свим овим контекстима, нове идеје су биле превођене у локални контекст националне привреде, путем одређених институционалних промена. Међутим, иако транслација из истог извора донекле претпоставља сличан концепт промена, примењени модели и тиме условљени резултати често умногоме варирају међу земљама. Разлог томе лежи у уважавању интерних специфичности, имајући у виду да низ земаља ипак не напушта своју институционалну заоставштину. При том се показало у пракси, како бројни аутори наводе, посебно у случају неолиберализма, да су бољи резултати остварени управо у случају критичког

²⁹¹ Haveman H.A. and Rao H., "Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry." *American Journal of Sociology* 102., 1997., стр. 1606-1651.

²⁹² Campbell J., "What's New?- General Patterns of Planned Macro-institutional Change", стр.10.

приступања променама, што иде у прилог томе да се у моделу транслације кључним може сматрати чин модификације и подешавања нових принципа према локалном контексту.

2.3. Интереси и институционалне промене

Један од разлога због којих очекивани резултати институционалних промена изостају, и због којих се поједини елементи политика промена не прихватају, лежи у интересима и међусобној конкуренцији одређених друштвених група. Наиме, друштвени систем, уређен „правилима игре“, представља систем различитих супротстављених „колективних интереса“. Свака промена институционалног амбијента засигурно погађа све укључене стејкхолдере. Међутим, ефекти тих промена не могу подједнако и одговарати свим претпостављеним интересима. Стога се перцепција извесних колективних губитака или користи у оквиру структуре, услед могућих промена, може сматрати основом отпора или заговарања новог институционалног концепта.

Према Olson-у²⁹³, друштвеним системом доминирају колективни интереси услед генералне тежње људи да већину својих акција изводе преко организованих или неорганизованих група. Ово из разлога што се са економског аспекта, организација или група за притисак²⁹⁴ може сматрати најбољим средством унапређења појединачних интереса њених чланова. Стога је уобичајено очекивати: од синдиката да се боре за веће плате и боље услове рада својих чланова, од пољопривредних организација, да се боре за повољнија законска решења која се тичу њихових чланова, од картела, да се боре за више цене партиципирајућих фирми, од корпорација, да унапреде интересе својих стејкхолдера, од државе, да оствари заједничке интересе својих грађана. Припадност групи стога не значи одрицање од индивидуалних интереса, већ подразумева да се путем препознавања и задовољења заједничких интереса и индивидуални интереси унапреде.

Имајући ово у виду, може се закључити да институционалне промене у ствари представљају промене институционалног амбијента различитих група интереса,

²⁹³ Olson M., „*Logic of Collective Action: Public Goods and The Theory of Groups*“, Harvard University Press, London, 2002.

²⁹⁴ У литератури се неорганизоване групе најчешће називају „групам за притисак“.

односно могуће је говорити о интересним групама као важном фактору коначних ефеката институционалних промена. У прилог оваквом ставу иде и North-ов²⁹⁵ закључак, према коме је основни покретач институционалне еволуције заправо интеракција између институција и организација.

Шта су заправо интересне групе? Сагласно политичким наукама²⁹⁶, интересне групе, познате као специјалне интересне групе или групе за притисак, подразумевају сваку асоцијацију појединаца или организација, обично формално организованих на основама једног или више заједничких интереса, чији је циљ обликовање јавне политике у корист сопствених чланова или дела друштва.

Из дате дефиниције произилази да у односима власти и интересних група заправо постоји некаква форма интересног тржишта које води равнотежи између дистрибуционих права у оквиру јавних политика и интереса и потреба у оквиру дистрибуционе тражње. Зато поједини аутори, интересне групе називају и дистрибуционим коалицијама. Иначе, свако нарушавање такве дистрибуционе равнотеже доводи до генерисања одређених притисака, било ка очувању статуса кво или образовању новог институционалног амбијента.

Према Adams-у²⁹⁷, у претходним годинама је економска литература препознала два основна разлога отпора променама у појединим земљама. Свако од ових објашњења засновано је на хетерогености група интереса у друштву и неизвесности са којом се различите групе суочавају при антиципирању нето користи од промена.

Једно од објашњења, до кога су дошли најпре Alesina и Drazen²⁹⁸, претпоставља постојање конфликта међу друштвеним групама по питању њиховог учешћа у трошковима реформи. Иако је свакој од група позната њена нето корист од датих промена, оне се ипак суочавају са неизвесношћу услед непознанице о нето користима осталих група у систему.

Друго објашњење дали су Rodrik и Fernandez²⁹⁹, према којима се као основни разлог отпора променама наводи немогућност сваке од група да предвиди сопствену

²⁹⁵ North D.C., „*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*“, стр. 73.

²⁹⁶ Доступно на адреси: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/290136/interest-group>

²⁹⁷ Adams R.H., „*The Politics of Economic Policy Reform in Developing Countries*“, PRMPO, World Bank, 2000., стр. 1.

²⁹⁸ Alesina A. and Drazen A., „Why Are Stabilisation Delayed?“, *American Economic Review*, Vol. 81, 1991., стр. 1170-1188.

²⁹⁹ Fernandez R. and Rodrik D., „Resistance To Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty“, *American Economic Review*, Vol. 81, 1991., стр. 1146-1155.

нето корист од реформи. У оба два случаја реформе се одлажу а статус кво (*status-quo*) пролонгира.

Olson³⁰⁰ сматра да интересне групе (специјалне интересне групе) имају низ негативних импликација по друштво и економски систем. Прво, оне настоје да продуже време у процесу одлучивања, услед чега бројне одлуке власти, када наступе, временски не одговарају потребама тренутне ситуације. То значи да дистрибуционе коалиције директно детерминишу тајм легове (*time lags*) бројних друштвених одлука. Друго, оне смањују вољу и капацитет друштва да усвоји нове технологије и да изврши реалокацију ресурса у складу са променама у окружењу. Треће, интересне групе су увек не-тржишно оријентисане. Оне теже да хармонизују вредност и приходе својих чланова, услед чега настоје да минимизирају унутар-групни конфликт, што све води слабљењу подстицаја укупне друштвене динамике. Четврто, повећање броја интересних група узрокује усложњавање државне регулације, компликује процес постизања концензуса у друштву, чиме директно утиче на динамику и правац друштвене еволуције.

Према Adams-у³⁰¹, какве ће одлуке интересне групе донети по питању промена, зависи од два основна фактора, сопствених интереса групе и неизвесности по питању ефеката промена. При томе, основни покретач сваке групе јесу њени сопствени интереси, односно процена онога шта група добија а шта губи променама.

У том смислу, Olson³⁰² разликује два типа интересних група. Први тип представљају тзв. *уске специјалне интересне групе*, које су по правилу мале и хомогене, те их је лако организовати. Други тип подразумева тзв. *широке специјалне интересне групе*, са великим бројем чланова, које су хетерогеније структуре у односу на претходни тип. Разликовање ових врста интересних група Olson³⁰³ сматра важним, из разлога њиховог различитог доприноса друштвеном развоју. Сагласно Olson-у³⁰⁴, постојање уских специјалних интересних група негативно утиче на друштво, услед опструкцијског деловања таквих група на друштвено-економски развој. Наиме, како снага групе не зависи од њене величине, услед раније објашњене разлике између *de jure* и *de facto* политичке моћи, ове групе, иако мале, могу бити изузетно утицајне у

³⁰⁰ Olson M., „*The Rise And Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*“, New Haven: Yale University Press, 1982.

³⁰¹ Adams R.H., *op.cit.*, стр. 15.

³⁰² Исто, стр. 53-60.

³⁰³ Olson M., „*The Rise And Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*“.

³⁰⁴ Исто.

опредељењу јавне политике друштва. Међутим, услед малог броја појединаца чије интересе оне заступају долази до непоклапања између оних који стичу корист и оних који морају поднети трошкове услед активности ових група. Наиме, ове групе настоје да ресурсе, посредством јавних политика, усмере у корист малог броја појединаца којима служе, док трошкове активности које дате јавне политике производе сноси друштво као целина. То значи да, услед њиховог малог удела у укупном оптерећењу друштва, оне не сnose укупне трошкове својих акција, тј. корист од јавних политика се индивидуализује, док се њихови трошкови колективизирају. На овај начин уске интересне групе зарађују на колективној акцији.

Са друге стране, Olson³⁰⁵ сматра да широке интересне групе нису штетне укупним друштвеним интересима, већ да чак доприносе друштвено-економском развоју. Наиме, како је удео ових група у укупним трошковима друштва сразмерно велики, оне не могу зарађивати на начин на који то уске групе чине, или бар не у истој мери. Због њихове велике друштвене зависности, може се сматрати рационалним да ће овакве групе тежити да смање друштвене трошкове, или да пронађу најефикаснији начин редистрибуције, пре него да подржавају политике које ће максимизирати њихове уске користи. Из тог разлога овакве групе имају важну улогу у покретању тзв. позитивних институционалних промена, што је посебно видљиво у периодима великих криза или послератним периодима институционалне изградње, када колективизам преовладава. Међутим, широке специјалне интересне групе могу прерасти у моћне уске специјалне интересне групе, које постају препрека друштвено корисним институционалним променама.³⁰⁶ Olson³⁰⁷ ово назива „институционалном склерозом“, у чему, између осталог, проналази основне разлоге стагнације у многим привредама током 80-их година двадесетог века.

Моћне интересне групе значајан утицај на институционалне промене остварују деловањем на политику одлучивања власти. То значи да оне не могу једине бити одговорне за друштвено-економску стагнацију или назадовање, обзиром да су држава и влада те посредством којих интересне групе заправо остварују своје циљеве. Douglas North³⁰⁸ у потпуности прихвата Olson-ов став да дистрибуционе коалиције теже да систем учине ригидним, остварујући приступ државној моћи. Међутим, сагласно

³⁰⁵ Olson M., "The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies," *American Economic Review* 85(2), 1995., стр. 22-27.

³⁰⁶ Исто.

³⁰⁷ Исто.

³⁰⁸ North D.C., "A theory of economic change", *Science* 219, 1983., стр. 163-64.

North-у³⁰⁹, погрешно је државу сматрати само „пасивном рефлексијом корелација интересних група“. Држава је такође инструмент моћи који почива на додељеној супремацији, која одражава степен монопола који држава има над својим грађанима и њиховим интересним групама. Уколико се држава као инструмент моћи одвоји од власти која њоме управља, могуће је идентификовати владајућу елиту као још једну интересну групу у друштву. Стога владајућа елита, може имати интереса у задовољењу одређених група, од којих заузврат добија информације и гласове.

Са аспекта неоинституционалне теорије извесност институционалних промена или стабилности сразмерна је степену у коме институционални аранжмани одговарају интересима и потребама њихових партиципаната.³¹⁰ Групе, које нису потпуно задовољне начином на који се институције прилагођавају њиховим интересима, представљају централне агенте институционалних промена. Са друге стране, постизањем легитимитета међу овим групама, институционална регулатива³¹¹ повећава извесност њиховог отпора променама. Институционални легитимитет у датом контексту произилази из институционалне способности да управља ценама, запошљавањем и резултатима на начин који одговара дистрибуционој тражњи интересних група.

Сагласно Hilgartner-у и Bosk-у³¹², чак и интересне групе које нису директно погођене дистрибуционим ефектом, могу генерисати притисак ка извесним институционалним променама услед њихових културних и политичких предрасуда по питању онога што конституише легитимне дистрибуционе исходе.

Стога је могуће закључити да су институционалне промене извесније уколико постоји непоклапање између концепције дистрибуционих права у оквиру текућих институционалних регулатива и дистрибуционе тражње различитих интересних група, да су оне детерминисане сопственим интересима група, као и да су позитивни друштвени ефекти промена изгледнији у случају постојања широких друштвених група.

³⁰⁹ North D.C., „A theory of economic change“, стр. 163-64

³¹⁰ Seo M.G. and Creed W. E. D., „Institutional Contradictions, Praxis and Institutional Change: A Dialectical Perspective“, *Academy of Management Review*, 27(2), 2002., стр. 232.

³¹¹ Према Scott-у (Scott R. W., „Institutions and Organizations“, (Second ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001., стр. 52), институционална регулатива представља укупност уговора, тржишних правила и посебног административног тела.

³¹² Hilgartner S. and Bosk C. L., „The Rise and Fall of Social Problems: A Public Arenas Model“, *American Journal of Sociology*, 94(1), 1988., стр. 63.

2.4. „Пут зависности“ и институционалне промене

У настојању проналажења адекватног објашњења институционалних промена, већина неоинституционалиста прибегава концепту „пута зависности“ (*path dependence*).

Како неоинституционалисти сматрају, историја је важна, те се стога концепт „пута зависности“ прихвата као емпиријски доказ неопходности проучавања институција као резултата претходних динамичних друштвених процеса. Реч је о концепту који полази од историјског детерминизма у објашњењу исхода свих процеса избора. У контексту институционалних промена то значи да институције посматране у било ком тренутку времена, не представљају само функцију примене актуелне технологије, већ такође и функцију претходних институција и технологија. Стога се, према Rixen-у и Viol-и³¹³, важност овог концепта огледа у његовом потенцијалу да помогне разумевању начина на који процес, редослед и темпоралност могу бити уграђени у објашњење институционалних промена.

Концепт „пута зависности“ посебно помаже у објашњењу одржања тзв. субоптималних стања, која наизглед представљају супротност подразумеваној рационалности доносилаца одлука. У том смислу, опстајање неефикасних институција јесте заправо последица чињенице да су институције и институционалне промене „зависне од пута“. Наиме, како Leipold³¹⁴ истиче, институције увек имају високе почетне трошкове (*start-up costs*), такође, у току институционалног подешавања настају одређени ефекти учења, као и ефекти координације у току међусобног прилагођавања формалних и неформалних правила. Уз то, према Scherrer-у³¹⁵, једном изабран пут не мора увек да води и примарном одредишту, јер је свако доношење одлука суочено са одређеним алтернативама. Стога, у оваквим условима може се сматрати и потпуно

³¹³ Rixen T. and Viola L., „*Uses and Abuses of The Concept of Path Dependence: Notes to-ward a Clearer Theory of institutional Change*”, International Summer School on The Logic of Self-reinforcing Processes in Organisations, Networks, and Markets, Freie Universitat Berlin, Jul 2009., стр. 9.

³¹⁴ Leipold H., „*To the path dependency of institutional development: explanations of change of orders*”, Berlin: Duncker & Humblot, стр. 97.

³¹⁵ Scherrer Ch., „*Can Germany Learn From The USA? Some Theoretical Observations*”, Published in: Beck, Stefan, Frank Klobes und Christoph Scherrer (eds.), *Surviving Globalization? Perspectives for the German Economic Model*, Berlin, Springer, 2005., стр. 19.

рационалним, одржавање субоптималних институција. Тачније, сходно Weinert-у³¹⁶ агенти ће напустити одабрани „пут“ једино уколико су губици услед одржавања неефикасности већи од трошкова стварања нових ефикаснијих институција.

Како ће, услед поменутих разлога, институционалне промене генерално бити инкременталне и ограничене, онда је могуће закључити да су оне, сагласно North-у³¹⁷, заиста и „зависне од пута“. На тај начин, трансакциони трошкови и ограничена рационалност институционалних агената, попримају карактер основних извора институционалног „пута зависности“.

Начелно посматрано могуће је разликовати две интерпретације концепта „пута зависности“, у виду „утабаног пута“ или „чворишта путева“.³¹⁸ Прва интерпретација подразумева да ће већина каснијих доносилаца одлука „употребљавати“ пут који је претходно спонтано изабран од стране одређеног појединца. „Чвориште путева“ пак претпоставља раскршће на коме се појединац мора одлучити о алтернативама наставка „путовања“. Посматрано у контексту институционалних промена, модел „утабаног пута“ подразумева спонтану еволуцију институција и њихово накнадно дуготрајно утврђивање, док се „чвориште путева“ односи на међузависни след догађаја који структурира алтернативе будућих институционалних промена. Представници НИЕ у својим анализама прихватају обадве интерпретације, у виду детерминистичког „пута зависности“ или развојног „пута зависности“. Међутим, имајући у виду потребу објашњења институционалног развоја, све је заступљенија употреба отворенијег, тј.-развојног вида овог концепта.

Како Ebbinghaus³¹⁹ наводи, у свим досадашњим анализама развојних путева, три елемента могу бити сматрана заједничким, (Слика 12.):

1. Институције настају у критичном тренутку (критично чвориште), успостављањем нових правила од стране колективних актера. Избор пута, сходно Knight-у³²⁰, резултат је политичких конфликта и односа моћи, током којих настају нове могућности.

2. Други елемент представља накнадни процес институционализације, посредством процеса само-појачања. Овде, позитивна повратна спрега омогућава

³¹⁶ Weinert R., „Institutional Change and Social Theory: modernization, differentiation and New Economic Institutionalism, In G. Göhler, (Ed.), *Institutionenwandel*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1997., стр. 85.

³¹⁷ North D.C., „*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*“, стр. 7.

³¹⁸ Ebbinghaus B., „*Can Path Dependence Explain Institutional Change?- Two Approaches Applied to Welfare State Reform*“, MPIfG Discussion Paper, 2005. стр. 16.

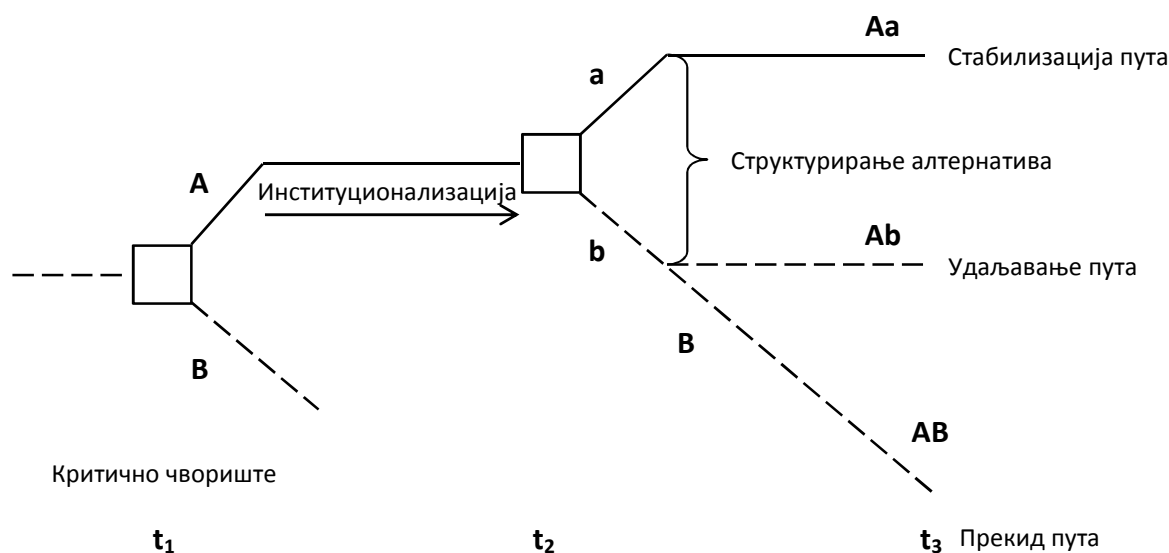
³¹⁹ Исто., стр. 17.

³²⁰ Knight J., „*Institutions and Social Conflict*“, New York, Cambridge University, 1992.

друштвено прихватање новоуспостављених институција, обезбеђујући легитимитет и објективизацију.

3. Трећа карактеристика подразумева шире разумевање „пута зависности“, у смислу редоследа потенцијалних одлука. Наиме, према Rokkan-у³²¹, раније одлуке, структурирају алтернативе каснијим одлукама. Стога, шире заступљени концепт „пута зависности“ представља метафору гранања путева, критичног тренутка у коме колективни актери одлучују који ће, од доступних алтернативних путева, пратити.

Одавде произилази да ће фундаменталност промена бити одређена тајмингом претходних институција, њиховим накнадним степеном институционализације, као и околностима структурирања алтернатива.



Извор: Ebbinghaus B., „Can Path Dependence Explain Institutional Change?- Two Approaches Applied to Welfare State Reform“, MPIfG Discussion Paper, 2005. стр.16.

Слика 12. „Пут зависности“-гранање путева

Према Ebbinghaus-у³²², у контексту развојног концепта пута зависности, могуће је разликовати три сценарија институционалних трансформација: стабилизацију пута, одступање од пута и престанак пута или његову замену.

а) *Стабилизација пута*, подразумева маргинално прилагођавање променама у окружењу, без мењања кључних принципа. Уколико су институције озбиљно

³²¹ Rokkan S., “State Formation, Nation-Building and Mass Politics in Europe”, *The Theory of Stein Rokkan* (ed. by Peter Flora, Stein Kuhnle, and Derek Urwin), Oxford: Oxford University Press., 1999., стр. 15.

³²² Ebbinghaus B., *op.cit.* стр. 17.

укорењене, могуће је очекивати да ће *стабилизација пута* бити најизвеснија варијанта институционалне трансформације.³²³ При том, дугорочна стабилност није одређена само процесима само-појачања, који воде тзв. институционалном „*закључавању*“, сходно детерминистичком „*путу зависности*“, већ великим делом зависи и од успешности градуалног прилагођавања. Међутим, остаје отворено емпиријско питање да ли је такво прилагођавање заиста потребно институционалној стабилности, односно, да ли институционална инерција нужно доводи до промена, које, у одређеном тренутку, одступање од пута или престанак пута чине извесним;

б) *Одступање (удаљавање) од пута*, претпоставља градуално прилагођавање путем делимичног обнављања институционалних аранжмана и ограниченог преусмеравања кључних принципа. Ова варијанта постаје извеснија уколико су и промене у окружењу значајније, као и уколико механизам само-појачања омогући довољно простора градуалном прилагођавању. Овај вид институционалне трансформације представља средину између институционалног „*закључавања*“ и радикалних системских промена, због чега су могуће и различите форме овакве трансформације, ближе једном или другом екстрему, попут:

- *дугорочних градуалних промена*, које скупа, временом, могу условити значајну институционалну реоријентацију;

- *функционалне трансформације*, којом исте институције почињу да служе различитим сврхама у односу на иницијално институционално опредељење, или

- *институционалне слојевитости*, која настаје додавањем нових институционалних аранжмана различите оријентације.

в) *Престанак пута или замена*, подразумева интервенцију којом се окончава самоодржање постојећих институција и допушта успостављање нових. Ово, према Ebbinghaus-у³²⁴ представља трећи и најмање вероватан вид институционалне трансформације.

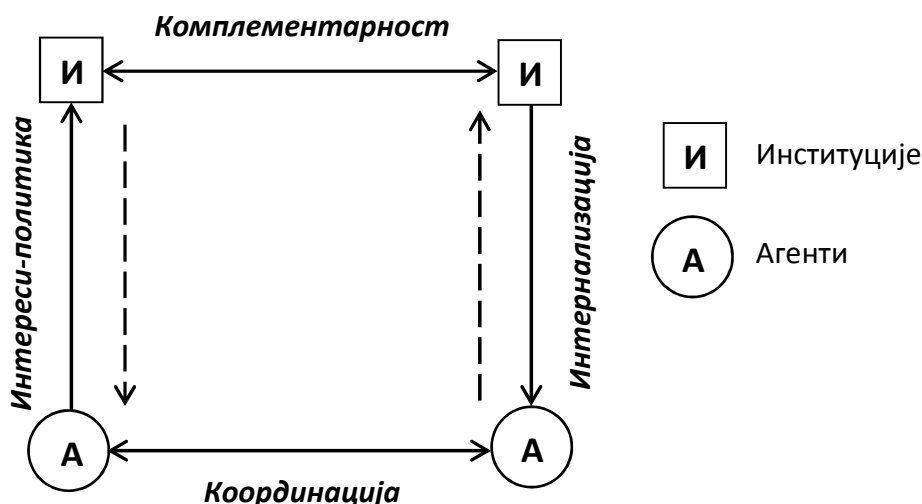
На бази свега изложеног, произилази да је концепту „*пута зависности*“, јако блиска претпоставка, по којој је институционална стабилност суштински одређена процесима само-појачања, односно, процесима институционализације. У литератури се ови процеси различито тумаче. Mahoney³²⁵ у овом смислу разликује утилитаристички приступ, функционалистички приступ, приступ заснован на моћи, као и приступ

³²³ Ebbinghaus B., *op.cit.* стр. 17.

³²⁴ Исто.

³²⁵ Mahoney J., „Path Dependence in Historical Sociology“, *Theory and Society* 29, 2000., стр. 507–548.

усмерен ка легитимитету. Међутим, и поред основних разлика, сви поменути теоријски приступи полазе од претпоставке да су ови процеси у ствари различите форме *друштвених механизма*. Ebbinghaus³²⁶ препознаје четири таква механизма, којима се остварује институционална инерција, у складу са поменутим теоријама, и то: координационе ефекте, комплементарност, спрегу интереса и политике и интернализацију (Слика 13.).



Извор: Ebbinghaus B., „Can Path Dependence Explain Institutional Change?- Two Approaches Applied to Welfare State Reform“, MPIfG Discussion Paper, 2005. стр.21.

Слика 13. Механизми само-појачања

Координација, произилази из утилитаристичке теорије, при чему механизам координације заправо подразумева начин превазилажења проблема колективне акције. Из овог угла, сагласно Olson-у³²⁷, настанак и стабилност институција, у ствари представља проблем колективне акције. Стога, ефекат координације, у контексту превазилажења овог проблема, подразумева спонтано успостављање друштвених конвенција, у тренутку када довољан број агената у њима препозна довољну сопствену корист, чиме се доприноси стварању јавног добра. Ефекат координације према Ebbinghaus-у³²⁸, произилази из својеврсне мреже економије обима, при чему, што је више агената у мрежи, утолико ће сви из тога више профитирати. Као аналогија ефекту

³²⁶ Ebbinghaus B., *op.cit.*, стр. 21.

³²⁷ Olson M., „*The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*“, (second edition), Cambridge, MA: Harvard University, 1965.

³²⁸ Ebbinghaus B., *op.cit.* стр. 22.

координације могу послужити ефекти укрупњавања поседа у пољопривреди комасацијом.

Интереси-политика- Политиколози у објашњењу институционалне инерције велику пажњу усмеравају ка политичким институцијама и интересним организацијама. Из овог угла, према Pierson-у³²⁹ „пут зависности“ у политици може резултирати из политичке повратне спреге путем које политичке институције опредељују интересно груписање, које може бити у правцу одржања конкретног статуса кво.

Комплементарност- као разлог институционалне инертности, истицана је од стране функционалиста, а посебно представника „нове“ политичке економије. Према овом становишту, институционална инерција директно проистиче из институционалне међузависности. Тачније, између институција постоји међусобна повезаност и узајамна подршка, тј. институције су међусобно комплементарне.

Интернализација- блиска социолошком институционализму, подразумева да когнитивне димензије институционализације могу појачати ефекте „пута зависности“. Наиме, доминантне норме понашања у друштву бивају интернализоване као когнитивне шеме, односно друштвене рутине, које се као такве не преиспитују. Овим се објашњава институционални изоморфизам, у виду институционалног копирања, не из разлога ефикасности, већ услед претпостављеног легитимитета и адекватности таквих институција.

На основу свега овога, могуће је закључити да уважавање „пута зависности“ и препознавање механизма његовог појачавања, доприноси заокруживању аналитичке слике о институционалној стабилности и могућностима промена, што је од изузетне користи за превазилажење емпиријских недоследности институционалних теоријских концепата.

3. Разумевање процеса институционалних промена

Имајући у виду претходна разматрања, могуће је закључити да су институције сложен, многоструко одређен феномен, чије је промене стога веома тешко једнозначно одредити. Међутим, иако међу институционалистима нема сагласности око већине суштинских институционалних питања, сви се они слажу када је реч о

³²⁹ Pierson P., „When Effect Becomes Cause: Policy Feedback and Political Change“, *World Politics* 45, 1993., стр. 595–628.

институционалној динамици. Наиме, сви представници НИЕ сматрају да су институције инхерентно стабилне, али у смислу да оне константно еволуирају кроз њихове међусобне (међуинституционалне) интеракције, као и интеракције са њиховим партиципантима. Тачније, „постоји реципроцитет између појединаца и институција, који се огледа у томе да и појединци и институције утичу једни на друге и конституишу једни друге“.³³⁰ Стога се институционална стабилност или промена, како је већ раније закључено, може посматрати једино као различити вид институционалне интерактивне динамике.

Полазећи од закључка да институције, сходно њиховој природи³³¹, примарно теже инертности, могуће је, у контексту динамике, говорити о доминирању инкременталних, односно градуалних институционалних промена. С тим у вези, имајући у виду да, по дефиницији³³², градуалне промене које воде конкретном резултату карактеришу процес као својеврсни феномен, сасвим је оправдано и институционалне промене на овај начин посматрати. Стога се институционалне промене могу сматрати интерактивним процесом у овире конкретног институционалног окружења.

На микро нивоу, процес се најчешће тумачи као скуп одлука и активности које се реализују како би се одређено улагање претворило у одређени резултат.³³³ Другим речима процес дефинише одговарајући ток активности, послова у једној организацији.

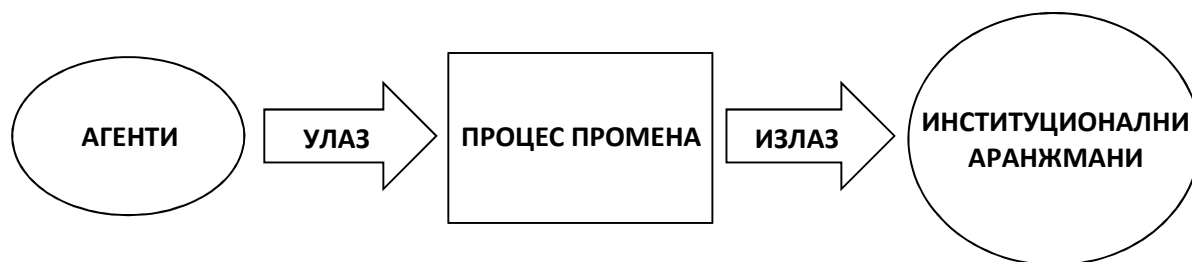
Прихватајући основну логику токова у процесу, могуће је аналогију фирме пренети на институционални амбијент. Стога, аналогно процесу у оквиру предузећа, чији ток почиње са спољним захтевима купаца а завршава се спољним производом, процес институционалних промена може отпочети захтевима агената, а завршити се одговарајућим институционалним аранжманом или институционалним оквиром, који може или не мора испунити претпостављене захтеве и очекивања агената (Слика 14.).

³³⁰ Sjostrand S., *“Institutional Change: Theory and Empirical Findings”*, Armonk, New York, London, England: M.E. Sharpe, Inc, 1993., стр. 10.

³³¹ Постојање трансакционих трошкова, претпостављена ограничена рационалност као и деловање различитих механизма који појачавају институционалну “зависност од пређеног пута”.

³³² Доступно на адреси: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/process>

³³³ Стоиљковић В., Вељковић Б., Стоиљковић П., Јевремовић Д., *“Променама до светске класе”*, Машински факултет Универзитета у Нишу, 1998., стр. 34.



Слика 14. Процес институционалних промена

У прилог оваквог закључка иде и став North-a³³⁴, према коме је могуће разликовати агента, извор промена, процес, усмереност и резултат, као кључне компоненте институционалних промена.

Агента неоинституционалисти најчешће поистовећују са предузетником. Тако и по North-у³³⁵, „агент промена је предузетник, доносилац одлука у организацији (посматран било у економском или политичком контексту)“. Стога се о процесу институционалних промена може говорити и у форми институционалног предузетништва.

По дефиницији, „предузетништво представља процес којим појединци – било самостално или унутар организације – следе своје могућности без обзира на ресурсе које они тренутно контролишу.“³³⁶ Међутим, како Stivenson и Jarillo³³⁷ закључују, „да бисте имали предузетништво, прво морате имати предузетничке могућности... ситуације у којима нова роба, услуге, сировине и организационе методе могу бити представљене и продате скупље него што износе трошкови њихове производње“. Како би препознао такве могућности предузетник мора видети или веровати да вредност постоји тамо где је други не виде. То значи да је избор предузетника, при доношењу одлука, одређен искључиво његовим субјективним претпоставкама или стеченим менталним моделима. Стога, извори промена јесу управо такве могућности препознате од стране предузетника, односно агента.

Промене тако могу да произилазе било из екстерних промена у окружењу или аквизицији знања и вештина, и њиховог укључивања у менталне склопове актера. Како

³³⁴ North D.C., „Institutional Change: Framework of Analysis“, стр. 5.

³³⁵ Исто.

³³⁶ Howard H. S. and Jarillo J. C., „A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management“, *Strategic Management Journal*, 1990., стр. 25.

³³⁷ Исто.

North³³⁸ истиче, историјски посматрано, институционалне промене су најчешће биле подстицане променом релативних цена, као егзогеним извором. Ово из разлога што промена релативних цена изазива промену подстицаја појединаца у људским интеракцијама. Једини други извор таквих промена јесте промена у укусима.

Промена релативних цена, подразумева промене у рациу фактора цена (промене у рациу земље у односу на рад, рада у односу на капитал, или капитала у односу на земљу), промене у трошковима информација, промене у технологији. Неке од промена релативних цена настају егзогено, попут куге у средњевековној Европи чиме је условљена и промена рација земља/рад, али већина узрока промена у релативним ценама је ендогена, условљена континуираним максимизирајућим опредељењем предузетника (политичким, економским и војним). Фундаменталне промене у релативним ценама временом доводе до промена начина понашања људи, као и промена њиховог схватања онога што чини стандарде понашања.

Према Marguire-у³³⁹, предузетништво постаје институционално тек уколико предузетници постану „актери који имају некакав интерес у одређеном институционалном аранжману, и који користе ресурсе како би створили нове институције или трансформисали постојеће. Стога, намерне институционалне промене настају као резултат тражње предузетника у контексту претпостављених трошкова мењања институционалног оквира у различитим границама. Предузетник ће једноставно при одлучивању проценити добит омогућену постојећим институционалним оквиром у поређењу са приходом који је могуће остварити од улагања ресурса у промену постојећег оквира.

Како Marguire³⁴⁰ сматра, преговарачка снага и учесталост трансакционих трошкова нису исти у политици и економији. Услед тога, предузетници који доживљавају себе и своје организације као релативне или апсолутне губитнике економске размене, као резултат постојеће структуре релативних цена, могу да се окрену политичком процесу у настојању да промене постојећу структуру релативних цена. У сваком случају реч је о исправној или погрешној перцепцији предузетника која је заправо извор акције.

³³⁸ North D. C., *“Understanding The Process of Economic Change”*, Princeton University Press, 2005., стр. 87.

³³⁹ Marguire S., Hardy C. and Lawrence T.B., *“Institutional entrepreneurship in emerging fields”*, *The Academy of Management Journal*, Vol. 47, 2004., стр. 657.

³⁴⁰ Исто.

Према North-у³⁴¹, процес институционалних промена је надасве инкременталан и подразумева промене у формалним и неформалним правилима. Промене у формалним правилима резултат су законодавних промена, у виду промена судског система, промена регулаторних правила или конституционалних правила, и могу бити изузетно брзе. Са друге стране, промене у неформалним ограничењима – нормама, конвенцијама, обичајима, догађају се постепено и понекад подсвесно, услед постепеног развоја алтернативних образаца понашања код појединца у складу са њиховим новим перципирањем евалуације трошкова и користи.

Смер институционалних промена, по North-у³⁴², одређен је путем зависности, односно, интересима постојећих организација. Када је реч о излазном елементу институционалних промена, у институционалној литератури, како је раније поменуто, прави се разлика између „институционалног окружења“ и „институционалних аранжмана“. Под институционалним окружењем, North³⁴³ подразумева сет фундаменталних политичких, друштвених и законодавних правила којима се успоставља основа за производњу, размену и дистрибуцију. Правила спровођења избора, својинска права и поштовање уговора, примери су основних правила која сачињавају економско окружење. Са друге стране, институционални аранжман, према North-у³⁴⁴, представља аранжман између економских јединица којим се дефинише начин на који ће ове јединице кооперирати и/или међусобно конкурисати. Институционални аранжман је најприближнији ономе што називамо институцијама. Аранжман може бити било формалан или неформалан, или може бити привремен или дугорочан. У сваком случају, према North-у³⁴⁵, он мора бити тако обликован да испуни најмање један од следећих циљева: да успостави структуру у оквиру које њени чланови могу кооперирати и остварити додатни приход који није могуће остварити изван структуре; или да успостави механизам који може да доведе до промена у законима или својинским правима осмишљеним да измене допуштене начине на које појединци или групе могу легално да се надмећу.

Аранжман може да укључује једног појединца, групу појединаца који добровољно кооперирају, или владу (самостално или у кооперацији са једним или

³⁴¹ North D. C., „*Understanding The Process of Economic Change*“, стр. 93.

³⁴² North D.C., „*Institutional Change: Framework of Analysis*“, стр. 5.

³⁴³ North D.C. and Davis L., „*Institutional Change and American Economic Growth*“, Cambridge University Press, 1971., стр. 64.

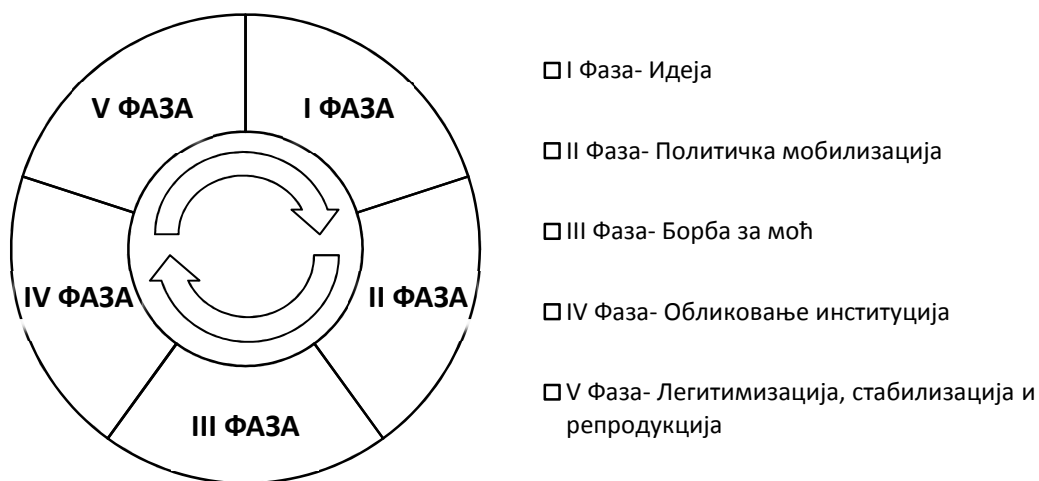
³⁴⁴ Исто.

³⁴⁵ Исто.

више појединаца).

3.1. Структура процеса институционалних промена

За разлику од СИЕ, која је институционалне промене сматрала централизованим процесом колективног избора, у коме су правила експлицитно дефинисана од стране колективног политичког ентитета, попут заједнице или државе, НИЕ, исте третира као резултат еволутивног процеса, који се заснива на континуираном процесу селекције правила. Овако посматране, институционалне промене подразумевају комплексан циклус активности. По Tang-у³⁴⁶, тако претпостављен, процес институционалних промена састоји се од пет посебних фаза: 1) образовање идеја за специфични институционални аранжман; 2) политичка мобилизација; 3) борба за моћ обликовања и диктирања специфичних институционалних аранжмана (тј. подешавања конкретних правила); 4) постављање правила; и 5) легитимизација, стабилизација и репродукција (Слика 15.).



Слика 15. Циклус институционалних промена

Наведене фазе циклуса институционалних промена могуће је посматрати у аналогији са варијацијом (мутацијом), селекцијом (редукцијом у варијацијама), и

³⁴⁶ Tang Sh., "A General Theory of Institutional Change", стр. 34-38.

наслеђивањем (стабилизације) у биолошкој еволуцији. Тако, генерисање идеја кореспондира мутацији; политичка мобилизација и борба за моћ- селекцији; док успостављање правила, као и легитимизација, стабилизација и репродукција-наслеђивању. Но, за разлику од Darwin-овог процеса еволуције, овде је реч о намерном процесу, који настаје вољом агената, носилаца промена.

I Фаза- Генерисање (нових) идеја за специфичне институционалне аранжмане- Према Tang-у³⁴⁷, нове идеје произилазе из учења у најширем смислу: истраживања друштвених наука, увожења нових знања, унакрсне размене идеја међу агентима, васкрсавања старих идеја и тд. Иако је нормално да квантум идеја зависи од могућности или извесности промена у институцијама, такође је извесно да ће велики број идеја, за могуће институционалне аранжмане, постојати и пре саме прилике или могућности да до институционалних промена дође. Како у процесу еволуције, један организам не може *ex ante* знати да ли ће конкретна мутација створити погодан фенотип, тако и у друштвеној еволуцији агенти не могу унапред знати да ће институционална мутација произвести фенотип (институционални аранжман) који ће унапредити њихово благостање, а потом и благостање друштва у целини. Друго, идеја за конкретан институционални аранжман не мора да буде строго прецизирана. Неодређеност идеје може бити својство привлачења следбеника, што је у пракси приметно код политичких понуда у изборним кампањама. Треће, различите идеје не морају да буду потпуно супротне. Четврто, идеје не настају у вакуму већ постојећи институционални систем обликује продукцију идеја за будуће институционалне промене (логика пута зависности).

II и III Фаза- Политичка мобилизација и борба за моћ- У овој фази политички „предузетници“- агенти, који подржавају или заговарају неку конкретну идеју или идеје конкретних институционалних промена, мобилишу одједном и физичке ресурсе (финансије) и политичку подршку у борби за моћ успостављања правила.³⁴⁸ Сходно мишљењу низа аутора³⁴⁹, количина физичких ресурса и политичке моћи коју они могу мобилисати умногоме ће одређивати исход борбе за моћ у наредној фази. Овде се може наслутити неколико битних фактора који ће одредити исходе борбе за моћ. То су, пре свега, привлачност идеје или тзв. интелектуална допадљивост, потом,

³⁴⁷ Tang Sh., „A General Theory of Institutional Change”, стр. 34-38.

³⁴⁸ Исто.

³⁴⁹ (McAdam 1982; McCarthy and Zald 1977; Oberschall 1973; Tarrow 1994; 1998; Tilly 1978; Clemens and Cook 1999; Lin 1989; Ruttan and Hayami 1984)

одлике политичких предузетника и исход проблема колективне акције (формирања организације или коалиције). Интелектуална допадљивост идеје и вештине политичког предузетништва (реторика, организационе и политичке вештине) јесу два најважнија фактора исхода борбе за моћ. То значи да ће у оквиру осталих истих услова, допадљивија идеја или бољи политички предузетник, добити примат у тој немилосрдној политичкој борби.

Након што су мобилисали политичку моћ за своје идеје, агенти улазе у трећу фазу- борбу за моћ или политички конфликт. Према Tang-у³⁵⁰, борба за моћ подразумева процес у који свако улази са извесном моћи, потом свако покушава да ту своју моћ покрене, развије или одржи. Услед чињенице да под датим околностима агенти не могу знати чија ће идеја позитивно утицати на унапређење благостања, или што је значајније, неће веровати да ће правила устројена од стране других заиста унапредити њихово лично благостање, једини начин, како би се агенти договорили ко ће успостављати правила, јесте да прођу кроз фазу борбе за моћ. Стога, у већини процеса институционалних промена, борба за моћ мора наступити пре конкретног подешавања институционалног аранжмана. Наиме, „пре него што одлучимо о правилима, морамо одлучити ко ће та правила успоставити“³⁵¹. Према Aoki-у³⁵², ову борбу агенти најчешће виде као „игру нулте суме“, и то из два разлога. Прво, побеђивање у борби за моћ значи да један добија моћ и право да утврђује правила а да је други губи. Друго, из разлога што агенти унапред не могу знати са извесношћу да ли ће аранжман наметнут од других њима користити, они ће бити у страху да ће њихово благостање бити угрожено од стране других агената, чак и уколико би био могућ супротан исход. Пошто на овакву борбу агенти гледају као на „игру нулте суме“, њихов основни циљ не може бити у кооперацији или координацији усмереној ка унапређењу колективног благостања- равнотежи на Парето граници, већ у освајању моћи, често и по сваку цену.

Друга и трећа фаза су заправо фазе конфликта у оквиру читавог пороцеса, оне кореспондирају фази селекције у биолошкој еволуцији (само прилагођени датим условима опстају).

IV Фаза- Утврђивање правила- Страна која је победила у борби за моћ стиче додатну моћ и достиже водећу позицију у устројству правила у друштву. Страна

³⁵⁰ Tang Sh., „*A General Theory of Institutional Change*“, стр. 34-38.

³⁵¹ Исто.

³⁵² Aoki M., „*Toward a Comparative Institutional Analysis*“, Cambridge, MA-MIT Press, 2001., стр. 140.

победница има три опште могућности када покушава да утврди правила: диктирање или наметање, коодлучивање са делом поражене стране, и договарање са пораженом страном у целини. Прва опција је најчешће преферирана иако све три опције могу бити коришћене независно или у комбинацији у различитим ситуацијама.

Када победничка страна одлучи да наметне свој преферирани институт исти ће нужно одражавати искључиво преференције победничке стране. Тачније, „институционални аранжман ће служити страни са више моћи“³⁵³. Најчешће, институционални аранжмани су примарно дизајнирани да искључиво победничкој страни донесу бољитак. Другим речима, институционални аранжмани су приватна добра која фаворизују победничку а искључују поражену страну, пре него јавна добра која унапређују благостање читавог друштва.

Победничка страна може одабрати сарадњу са пораженом страном или делом поражене стране, тако да нови аранжмани ипак у већој мери одражавају интересе стране победнице, чиме се обезбеђује шира подршка, те такав процес има већи легитимитет и већу стабилност. У случају сарадње, фаза утврђивања правила мора укључивати процес преговарања. Међутим и у овом случају процес преговарања мора бити вођен у сенци асиметрије преговарачке моћи која је *ex ante* одређена. У ситуацијама у којима различити агенти имају једнаку преговарачку моћ, агенти могу да одаберу кооперацију или координацију искључиво из разлога непостојања јасне асиметрије у дистрибуцији моћи.

V Фаза- легитимизација, стабилизација и репродукција- Према Tang-у³⁵⁴, након што је успостављен институционални аранжман, његова корисност или његова подобност као фенотипа, мора бити тестирана у друштвеном систему. Уколико институционални аранжман унапређује благостање већине популације или што је извесније, доминантни агент наметне идеологију која може значајно легитимизирати аранжман, аранжман ће бити легитимизиран, стабилизован и репродукован. Овим се један циклус институционалних промена завршава.

Овде је важно нагласити два критична момента оваквог циклуса. Прво, чак и када један институционални аранжман ужива стварни легитимитет, моћ често остаје неопходна како би аранжман опстао, био оперативан и како би се репродуковао. Ово из разлога што је владајућем агенту још увек потребна моћ да наметне легитимну

³⁵³ Sanderson S., „*The Evolution of Sociality: A Darwinian Conflict Perspective*“, Lanham, MD: Rowman and Littlefield., 2001., стр. 64.

³⁵⁴ Tang Sh., „*A General Theory of Institutional Change*“, стр. 34-38.

идеологију (кроз образовни систем, пропагандну кампању и социјализацију- процес кроз који појединци уче да се прилагоде и подреде аранжману). Друго, институционални аранжман који не доприноси друштвеном благостању или га чак умањује, и тиме не ужива стварни легитимитет, може и поред тога дуго опстати уколико је подржан значајном „сировом“ силом. Међутим, овим је посејано и семе будућих институционалних промена.

3.2. Динамика процеса институционалних промена

Све теорије институционалних промена, прихваћене од стране НИЕ имају у основи заједничку претпоставку да је институционално постојање прилично (релативно) стабилно, тек повремено ометано пролазним експлозијама драматичних промена.³⁵⁵

Сходно мишљењу већине институционалиста, попут циклуса (варијација-селекција-наслеђивање) који се у биолошкој еволуцији понавља бескрајно, одвија се и циклус (варијација, селекција и наслеђивања) институционалних промена. Услед овога је већина институционалних промена заправо минимална и поступна. „Институционалне промене не представљају бинарни процес застоја и преокрета, већ је само институционално постојање састављено из низа инкременталних промена које углавном пролазе непримећене“³⁵⁶. Динамика институционалних промена стога подразумева константно еволуирање кроз интеракцију како самих институција, тако и институција и њихових партиципаната. Како је већ поменуто, постоји реципроцитет између појединаца и институција, у смислу да и појединци и институције утичу једни на друге и конституишу једни друге. Институционална постојаност стога не претпоставља стагнацију, јер постојаност одређене институције зависи од репродукције или трансмисије дате институције током времена. Институционална репродукција сигурно није увек једноставна и комплетна. Међутим, имајући у виду одлике модерног друштвено-економског контекста, попут континуитета технолошких,

³⁵⁵ Williams H., *“Toward a coherent framework of New Institutionalism: explaining institutional stability and change”*, Institute for German Studies/Political Science and International Studies, University of Birmingham, 2011., стр. 4.

³⁵⁶ Исто.

економских и других промена, институционалне промене свакако задржавају своју дугорочну инкременталност.

Институционалне промене су споре јер је институционална стабилност „осигурана“ многим факторима, те је промена читавог институционалног система инхерентно тешка. Разлог такве природе институција према North-у³⁵⁷ је „у економији обима, комплементарности институција и мрежи екстерналија условљеној датом институционалном матрицом формалних правила и неформалних ограничења и тиме одређеног односа трошкова и користи, као основе одлучивања агената. Pierson³⁵⁸ тако примећује да случајеви фундаменталних или револуционарних реформи у добро институционализованим политичким системима, привлаче нашу пажњу искључиво због тога што су изузетно ретки. Међутим, постоје изузеци тако претпостављене институционалне стабилности и чак могућности које могу у тренутку да преокрену читав процес. Tang³⁵⁹ препознаје четири такве могућности.

Прва могућност настаје услед расположивости нових идеја у виду анти-идеологије конкретном институционалном аранжману, обично, али не нужно покренуте незадовољством постојећим аранжманом. Овде је важно приметити да то, да ли одређени институционални аранжман позитивно утиче на благостање већине популације, није једини фактор који одређује да ли ће се нове идеје у виду анти-идеологије појавити. Чак и уколико аранжман унапређује благостање, нове идеје које обећавају боље ствари могу још увек да се јављају и да постају изазов постојећем аранжману.

Друга могућност огледа се у расположивости нове моћи која може бити употребљена у циљу промене постојећег институционалног аранжмана и креирања или наметања новог.

Трећу могућност представља некомпатибилност аранжмана са другим аранжманима у укупном институционалном систему. Садејство институционалних аранжмана у оквиру целине институционалног система може условити да парцијалне разлике међу аранжманима временом прерасту у некомпатибилности које могу бити отклоњене једино даљим променама у постојећим институцијама.

Четврта могућност се огледа у екстерним шоковима, попут промена у квалитету

³⁵⁷ North D.C., „Institutional Change: Framework of Analysis“, стр. 5.

³⁵⁸ Pierson P., „*Politics in Time, History, Institutions, And Social Analysis*“, Princeton University Press, 2004., стр. 44.

³⁵⁹ Tang Sh., „*A General Theory of Institutional Change*“, стр. 38-40.

ресурса, ратова и њихових последица, технолошких промена, и природних катастрофа. Ови шокови, нужно егзогени на нивоу опште теорије институционалних промена, могу бити сматрани ендогеним на нивоу читавог људског друштва.

North³⁶⁰ истиче да се револуционарне промене догађају превасходно као резултат застоја насталог услед изостанка посредничких институција које омогућују конфликтним странама да постигну компромис. Међутим, структура институционалног система није хомогена, те револуционарност у променама неће све врсте институција погодити на исти начин. Формална правила могу тако да се промене преко ноћи, али неформална ограничења то не могу. Неконзистентност формалних правила и неформалних ограничења резултира напетом укупној институционалној структури која мора бити превазиђена некаквим покушајем реструктурирања укупног система, што опет води мање револуционарної новој равнотежи него што је на почетку обим и револуционарни карактер промена обећавао. То значи да су искакања система из уређеног циклуса континуитета промена заправо изузеци. Стога, стабилан и продуктиван систем институционалних промена може карактерисати једино еволутивност.

Заједно са разматрањем извора институционалних промена, можемо сагледати и изворе институционалне стабилности, који настају као последица деловања раније поменутих механизма институционалне репродукције. Према Tang-у³⁶¹, одређени институционални аранжман може бити стабилан захваљујући једном од следећих девет општих узрока:

1. Агенти прихватају аранжман из разлога што он искрено унапређује њихово благостање.
2. Агенти прихватају аранжман јер погрешно верују да он може унапредити њихово благостање, услед ограничених информација у оквиру ограниченог времена.
3. Агенти прихватају аранжман јер су наведени од стране режима на власти да верују да такав аранжман може унапредити њихово благостање.
4. Агенти прихватају аранжман из разлога своје немогућности да замисле бољу солуцију (нема новог знања или анти-идеологије).
5. Агенти прихватају аранжман по инерцији или из навике.
6. Агенти трпе извесни аранжман услед високих трошкова његове промене,

³⁶⁰ North D.C., "Institutional Change: Framework of Analysis", стр. 7.

³⁶¹ Tang Sh., "A General Theory of Institutional Change", стр. 38-40.

чак и уколико исти није подржан силом.

7. Агенти трпе аранжман услед његове експлицитне поткрепљености силом, понекад и бруталном, покушај промене био би кажњен а субјекти показују аверзију ка ризику.

8. Аранжман је експлицитно подржан силом и ниједан отпор не може постати довољно снажан да надјача успостављену дистрибуцију моћи.

9. Аранжман је јако тешко променити из разлога његове укључености у систем институција (постојаје институционалне комплементарности). Стога, може бити немогуће променити одређени аранжман без промене других аранжмана или пак читавог институционалног система, а систем је по себи отпоран на промене.

Важно је нагласити да постојање поменутих елемената стабилности није гаранција да су институције које на њима почивају ефикасне, иако стабилност може бити неопходан услов људске интеракције, он сигурно није и довољан услов ефикасности.

У принципу, агенти могу покушавати да промене институционални аранжман, и такве промене могу постати изводљиве, једино у случају када је било који од наведених девет извора стабилности, доведен у питање.³⁶² Све ово иде у прилог тврдњи да је процес институционалних промена прилично захтеван (потребна је ефикасна анти-идеологија, политичко предузетништво које је способно да превазиђе проблем колективне акције, као и развијени друштвени покрет). Услед тога, многи агенти једноставно неће отпочети са таквим процесом чак и уколико имају потребу за њим. Међутим, уколико је покушај промена и начињен, нема гаранција да ће исти бити и успешан.

Како, према Tang-у³⁶³, у зависности од тога да ли настају као резултат координације и кооперације или наметања, институционалне промене могу бити споре или нагле, треба имати у виду да и једне и друге, могу да доведу до фундаменталних промена у институцијама и институционалном систему. Другим речима, све фундаменталне институционалне промене не настају нагло, оне могу проистећи из акумулације серије промена у релативно дугом временском периоду. Трансформација Кине у протеклих тридесет година је добар пример.

³⁶² Tang Sh., "A General Theory of Institutional Change", стр. 38-40.

³⁶³ Исто., стр. 40

Наиме, како Thelen³⁶⁴ потврђује, институције могу бити трансформисане у суптилној али опет веома значајној мери, кроз варијетет специфичних механизма. Пример једног од њих је формирање, раније поменутих, институционалних слојева, које подразумева пресађивање нових елемената на иначе стабилан институционални оквир. Kathleen Thelen³⁶⁵ је у пракси Немачке успела да докаже да такве измене могу да преиначе читаву трајекторију институционалног развоја.

Следећи механизам путем кога институције еволуирају, а који се у литератури често наводи, јесте механизам конверзије. Институционална (функционална) конверзија подразумева прихватање нових циљева или инкорпорирање нове групе унутар коалиције на чијој основи су институције утемељене. Ово може довести до промена у функцијама датих институција као и улога које оне имају у датом систему. Стога у сагледавању значаја и утицаја парцијалних институционалних промена на институционални развој не сме бити подвајања на, по карактеру, споре или нагле. Свака промена је од подједнаке важности по институционални развој.

До наглих институционалних промена, према North-у³⁶⁶, долази, али не искључиво, у периодима криза или преокрета. Међутим, нагле институционалне промене могу да отпочну и мирно. Поново је пример Кине карактеристичан.

Узроке наглих промена треба тражити подједнако и изван, али и у оквиру самог институционалног система. Иако егзогени шокови често доводе до наглих промена, они то не могу да учине у кратком року. Стога, нагле промене могу бити условљене и ендогено, или могу настати изумом или увозом радикалне идеје, било технолошке или друштвене. Коначно, институционалне промене у истом домену могу бити у хетерогеној форми, са одликама и спорих и наглих промена.

Из наведеног се да закључити да је кључна одлика институционалних промена конзистенција стабилности и промена институција.

Услед чињенице да је стабилност институција условљена низом фактора, као и да је немогуће гарантовати успех промена из низа разлога, институције су генерално стабилне. Међутим, како агенти стално покушавају да мењају институције и како се неки од њихових покушаја и остваре, институције се могу и мењати. Сагласно општој

³⁶⁴ Thelen K., "How Institutions Evolve: Insights from Comparative Historical Analysis", in J. Mahoney and D. Rueschemeyer, eds., *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences* (Cambridge: Cambridge University Press, 2003., стр. 226.

³⁶⁵ Thelen K., "How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, The United States, and Japan", Cambridge University Press, 2004., стр. 23.

³⁶⁶ North D.C., "The New Institutional Economics and Third World Development", in *The New Institutional Economics and Third World Development*, J. Harriss, J. Hunter, and C. M. Lewis, 1995., стр. 19-20

теорији, стабилност и промене су две стране исте динамике: исти механизам објашњава и стабилност и промене. Елементи континуитета и промена стога нису одвојени у алтернативне секвенце, где једна доминира другом, већ су најчешће у пракси блиско преплићу.

3.3. Институционалне промене и проблем успостављања ефикасне институционалне структуре

По дефиницији, у складу са приступом НИЕ, институционалне промене су примарно вођене мотивом ефикасности. Међутим, ефикасна институционална структура не мора увек да буде и остварена. Сагласно Coase-овој теореме, у свету у коме су трансакциони трошкови једнаки нули, ефикасна солуција која производи највећи агрегатни приход, биће доминантна. Али, како трансакциони трошкови најчешће нису једнаки нули, могуће је антиципирати различите перформансе као резултат различитих нивоа успешности институционалних оквира у смањењу трансакционих (и трансформационих) трошкова. Полазећи од оваквих претпоставки, представници НИЕ указују на то да је ефикасност институционалних промена двоструко одређена. Са једне стране, она је снажно условљена објективним факторима, док је са друге детерминисана тзв. „фрикцијом“, односно низом узрока који доприносе повећању нивоа трансакционих трошкова у систему.

Успешност институционалног оквира, односно ефикасност институционалне структуре вишеструко је детерминисана. Како North³⁶⁷ и Umbeck³⁶⁸ истичу, ефикасност зависи од тога да ли су правила одређена тако да се могу спроводити у свим околностима. Односно, сагласно Erbas-у и Sayers-у³⁶⁹, институционални квалитет доминантно је одређен нивоом неизвесности у друштву. Како се двема основним функцијама институција могу сматрати смањење трансакционих трошкова и обезбеђење извесности и предвидивости друштвене интеракције, може се прихватити

³⁶⁷ North D.C., *“Institutions, Institutional Change and Economic Performance”*.

³⁶⁸ Umbeck J.R., *„A Theory of Property Rights with Applications to the California Gold Rush“*, Iowa State University Press, Ames, 1981.

³⁶⁹ Erbas N.S. and Sayers Ch.L., *“Institutional Quality, Knightian Uncertainty, and Insurability: A Cross-Country Analysis”*, IMF Working Paper 06/179, 2006., стр. 4.

као оправдан, став Alonso-a и Garcimartín-a³⁷⁰, према коме је институционални оквир ефикасан уколико задовољава четири основна критеријума:

- **статичку ефикасност**- чиме је одређен институционални капацитет у погледу подстицајне способности, односно капацитет институција да успоставе понашање које ће умањити друштвени трошак;

- **кредибилитет**- који означава институционалну способност да генерише нормативни оквир који истински одређује понашање агената;

- **сигурност (или предвидљивост)**- чиме је одређена институционална способност да умањи неизвесност повезану са људским интеракцијама, и

- **адаптибилност (или динамичку ефикасност)**- која представља институционалну способност антиципирања друштвених промена, односно генерисања подстицаја који олакшавају прилагодљивост агената датим променама.

Полазећи од ових критеријума, могуће је идентификовати низ различитих детерминанти институционалне ефикасности. Најпре, како Rodrik и Rigobon³⁷¹ наводе, ниво привредног развоја, може имати својство важне детерминанте која одређује институционалну успешност. Овим је ефикасност институционалне структуре одређена најпре доступношћу ресурса неопходних у изградњи „добрих“ институција, а потом и тражњом за ефикасним институцијама, што се може посматрати пре свега у контексту статичке ефикасности. Према Alesin-и и Rodrik-у³⁷², значајну детерминанту представља и дистрибуција прихода, чиме је истовремено одређена и предвидљивост и кредибилитет. Наиме, институционалне промене, како је раније показано, у великој мери утичу на будућу дистрибуцију прихода, што услед ескалације различитих интереса (појединачних и групних) може довести до конфликта и друштвено-политичке нестабилности. Друго, неравномерна дистрибуција прихода може утицати на то да институције постану „заробљене“ од стране моћних интересних група, чије акције ће бити усмерене ка партикуларним интересима пре него заједничком добру.³⁷³ Треће, проблем изражен у дистрибуцији прихода, доводи и до смањења склоности агената ка кооперативној акцији, при чему се фаворизује коруптивно деловање и

³⁷⁰ Alonso J.A. and Garcimartín C., „The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate“, *Credit Research Paper* No 09/04., 2007., стр. 4.

³⁷¹ Rigobon R. and Rodrik D., „Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships“, *NBER Working Paper* n.º 10750, 2004.

³⁷² Alesina A. and Rodrik D., „Income distribution and economic growth: A simple theory and some empirical evidence“, in *The political economy of business cycles and growth*, Alex Cukierman, Zvi Hercovitz and Leonardo Leiderman (eds.), MIT Press, Cambridge MA, 1993.

³⁷³ Alonso J. A., „Inequality, institutions and progress: a debate between history and the present“, *Revista de la CEPAL* nº 93., 2007., стр. 53-84.

активности трагања за рентом. У коначном, неуједначена дистрибуција прихода, подстиче институције на пролонгирање таквог стања, чиме се успоставља зачарани круг између неједнакости и институционалне неефикасности.³⁷⁴

Међународна отвореност такође представља једну од детерминанти институционалне ефикасности, која одговара контексту динамичке ефикасности.³⁷⁵ Најпре она условљава постојање далеко динамичнијег, софистициранијег и захтевнијег окружења, од оног на које је постојећи систем „навикнут“. Такво стање најчешће доприноси подизању тражње за ефикасним институцијама. На овај начин, међународна отвореност, доприноси успостављању далеко конкурентнијег окружења, које у том смислу може повољно утицати на сузбијање рент сеекинг понашања, корупције и непотизма. Такође, она олакшава процес учења и усвајања „добре праксе“, чинећи коришћење искустава других земаља могућим. Међутим, са друге стране, има мишљења да међународна отвореност може и негативно утицати на систем подстицаја, и тиме на саму привредну структуру земље, подстичући деиндустријализацију и увозну зависност привреде. Уз то, она може појачати осетљивост институционалне структуре на егзогене шокове, што може проузроковати честе, изненадне промене којима је јако тешко прилагодити институционални амбијент.

У радовима Alesina и Perotti-а³⁷⁶, као још једна детерминанта истиче се образовање, и то у контексту динамичке ефикасности. Наиме, што је популација образованија, биће израженија и њена потреба за транспарентнијим и динамичнијим институцијама. У том смислу, ниво и квалитет образовања једне земље директно опредељују могућност доношења и имплементирања „добрих“ институција.

Као детерминанта институционалне ефикасности помиње се и порески систем. Према Alonso-у и Garcimartin-у³⁷⁷, одговарајући порески систем не обезбеђује само неопходне ресурсе за изградњу високо-ефикасних институција, већ омогућава и консолидацију друштвених уговора, што доводи до бољег односа између државе и грађана. Резултат тога је већа транспарентност и одговорност, што у коначном увећава институционалну ефикасност.

³⁷⁴ Engerman S. L. and Sokoloff K.L., “Factor endowments: institutions and differential paths of growth among new world economies. A view from economic historians of the United States,” in S. Haber, *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford, Stanford University Press, 1997.

³⁷⁵ Alonso J. A., *op.cit.*

³⁷⁶ Alesina A. and Perotti R., “Income distribution, political instability and investment”, *European Economic Review*, vol. 40, No. 6, 1996., стр. 1203-1228.

³⁷⁷ Alonso J.A. and Garcimartín C., *op.cit.*, стр. 7.

Поред поменутих у литератури се често наводе и други фактори институционалне ефикасности. Тако, према Easterly-у и Levin-у³⁷⁸, и етно-лингвистичка фрагментација, географски положај и природно богатство земље, могу представљати важан услов успешних институционалних промена.

Етно-лингвистичка фрагментација може се негативно одразити на институционалну ефикасност, док географски положај и природно богатство могу различито детерминисати ефикасност. Сматра се да изразита социјална хетерогеност може довести до тензија и конфликта међу различитим групама, и тиме допринети смањењу друштвене кооперације. Са друге стране, када је реч о географском положају, аутори истичу приступ мору, надморску висину, квалитет земљишта, као факторе који могу имати значајан утицај на развој ефикасних институција. Такође, обиље природних ресурса може помоћи изградњи ефикасног амбијента, док њихово одсуство може подстакнути трагање за рентом и друге облике „девијантног“ понашања.

Испоставља се да је ефикасност институционалних промена многоструко детерминисана, и да је стога ефикасну институционалну структуру јако тешко успоставити. Међутим, све поменуте детерминанте, изузев природних елемената, у ствари представљају резултат претходних институционалних решења. Зато институционална успешност неће зависити само од квалитета предузетих институционалних промена, већ у великој мери, и од квалитета наслеђених институционалних структура, што представља још један аргумент у прилог важности поменутог концепта „пута зависности“.

4. Отпор променама и институционална квази-одрживост

Потреба за институционалним променама настаје као резултат укупног друштвено-економског развоја и промене услова у којима се одвија економска активност. Због тога је, најчешће, процес институционалних промена континуелан, а њихов правац је одређен кривуљом развоја привреде и друштва.³⁷⁹ Међутим, упркос постојања континуираних потреба за променама бројни друштвени и политички

³⁷⁸ Easterly W. and Levine R., “Tropics, germs, and crops: how endowment influence economic development”, *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), 2003., стр. 3-39.

³⁷⁹ Лековић В., “Институционална економија”, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, 2010., стр. 221.

фактори могу ограничити обим изводљивих реформи, и тиме допринети отпору променама и „одрживости“ неефикасних институција. При том је, очување институционалне дисфункционалности на дуги рок могуће посматрати у функцији економског заостајања.

4.1. Несавршене институције и теорија раста

Према Eggertsson-у³⁸⁰, институције се могу сматрати „несавршеним“ уколико доприносе релативној економској заосталости економских јединица, како малих тако и великих. При том, могуће је разликовати два аспекта институционалне „несавршености“, у виду стабилности дисфункционалних институција и фрагилности институција које доприносе економском расту.³⁸¹ Отуда произилази да је оправданост постојања одређеног институционалног контекста могуће двојачко посматрати. Са једне стране, неопходно је проценити институционалну учинковитост у оквиру њихових основних функција. Уколико су институције дисфункционалне то подразумева њихову неоствареност било у контексту „правила игре“ или „структуре управљања“, или пак у обадва сета институционалних функција. Очување институција само зарад „форме“ доприноси нарастању неизвесности са којом се агенти суочавају, доводећи у питање подстицајну структуру друштва и економије. Са друге стране, „одговорност“ институција треба тражити и у контексту њиховог доприноса економском расту. У складу са основним принципима НИЕ, институције представљају „важну“ детерминанту економског раста. Међутим, иако се очекује да институције унапреде економске исходе, није могуће гарантовати аутоматизам тако пожељног деловања. „Институције могу бити део равнотеже, а ипак бити дисфункционалне“.³⁸² Такође, изазови који долазе из окружења могу угрозити делотворност институционалне структуре по питању економског раста. Иако институције могу бити савршено функционалне у једном друштвено-економском контексту, промена услова извођења економских активности може проузроковати њихову „несавршеност“. Ефекти процеса глобализације представљају идеалан пример.

³⁸⁰ Eggertsson T., *“Imperfect Institutions-Possibilities & Limits of Reform”*, University of Michigan Press., 2008., стр. 47.

³⁸¹ Исто.

³⁸² Hoff K., *“Beyond Rosenstein-Rodan: The Modern Theory of Underdevelopment Traps”*, Working Paper. Washington, D . C . : World Bank, 2000., стр. 7.

Када је реч о могућим разлозима одрживости „несавршених“ институција, у оквиру НИЕ већина аутора је сагласна да узроке треба тражити у ефектима социјалних и дистрибутивних конфликта који најчешће прате институционалне промене.

Прво, креатори реформи, најчешће су суочени са бројним ограничењима која спутавају реформе. При том, дата ограничења директно произилазе из модерне интерпретације институција као равнотежног исхода у „игри“ у којој учествују бројни доносиоци одлука, мотивисани да максимизирају своју корисност, а који су при том оптерећени економским, политичким и друштвеним интересима.

Обично је формулација и имплементација институционалне политике у рукама политичких чинилаца државних органа и њихових представника. Постоји низ разлога услед којих политички лидери могу настојати да избегну институционалну реформу, и услед којих толеришу институције које продукују слабе економске резултате.³⁸³

1) Политички лидери (и они који их подржавају) често подлежу страху да реформама могу угрозити лично богатство и моћ;

2) Лидерима може недостајати ауторитет да представе и спроведу неопходне мере;

3) Извршиоци често не располажу одговарајућим политичким инструментима, нити су технички оспособљени да створе адекватне институције, и

4) Лидери још увек следе теорије и веровања на основу којих је немогуће препознати везу између институција и економских исхода.

Друго, сваки покушај мењања институционалног амбијента „производи“ победнике и губитнике реформи. Стога треба очекивати да ће се потенцијални губитници свим снагама опирати променама, чак и уколико исте воде побољшању у Парето смислу.³⁸⁴ Из тог разлога, према Асемоглу-у и Робинсон-у³⁸⁵, ефекти промена у домену политичке моћи представљају кључни фактор од кога зависи да ли ће укупне реформе бити блокиране или не.

³⁸³ Eggertsson T, "On The Survival Of Imperfect Institutions", *Revisita De Analisis Economico*, Vol. 21, No 2, стр. 13-24.

³⁸⁴ Асемоглу D. and Робинсон J., "Political Losers as a Barrier to Economic Development", Unpublished paper.

³⁸⁵ Исто.

4.2. Границе раста

Постојаност неефикасних институционалних форми, у складу са мишљењем неоинституционалиста, по више основа може угрозити економске исходе. Институције, са једне стране, детерминишу оквир доношења и спровођења политика. Са друге стране, економске институције истовремено одређују лимите различитих редистрибутивних политика, као и друга правила и регулације којим утичу на економске трансакције и продуктивност.³⁸⁶ У том смислу, детерминисањем трансакционих, али и производних трошкова, неефикасне институције у великој мери могу допринети успоравању привредног раста. Нпр. као резултат институционалне „слабости“ (корупција, политичка нестабилност) могу изостати укупни ефекти инвестиција на раст. Има аутора који сматрају да неефикасне институције могу, на дуги рок посматрано, и онемогућити будући економски раст.

Овакво деловање институција пре свега се огледа у детерминисању могућности развоја и прихватања нових корисних знања и нових технологија. Уколико су ефикасне, институције временом омогућавају политичку и економску флексибилност у прилагођавању новим могућностима. Тиме институције нужно стварају подстицаје аквизицији знања и учењу, индукују иновације и подстичу предузимање ризика и стваралачку делатност.³⁸⁷

Према Eggertsson-у³⁸⁸, производни процеси су ефективни једино у оквиру адекватног институционалног обрасца, где свако технолошко решење захтева одговарајућу институционалну подршку. Стога, он закључује да је могућност привредног раста на дуги рок детерминисана способношћу имплементације два комплементарна типа технологија: друштвене технологије и производне технологије. Док производна технологија претпоставља методе трансформисања инпута у аутпуте, друштвена технологија подразумева методе или механизме посредством којих

³⁸⁶ Acemoglu D., “Modeling Inefficient Institutions”, *NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH*, Working Paper 11940, 2006., доступно на адреси: <http://www.nber.org/papers/w11940>, стр.4.

³⁸⁷ North D.C., “*Transaction Costs, Institutions, And Economic Performance*”, International Center For Economic Growth., 1992., стр. 9.

³⁸⁸ Eggertsson T., “*Imperfect Institutions: Possibilities & Limits of Reform*”, University of Michigan Press, 2008., стр. 26.

институције креирају одговарајуће обрасце понашања.³⁸⁹

Међутим, успостављање адекватне институционалне структуре представља комплексан и дугорочан процес. Како Лековић³⁹⁰ примећује, институционална структура која обезбеђује подстицајне услове за предузетништво, иновације, акумулацију и ефикасно коришћење фактора производње, резултат је дуготрајне социо-културне еволуције и карактеристична је за мали број, пре свега најразвијенијих привреда. У том смислу, могуће је закључити да изостанак адаптивне институционалне ефикасности, тј. непостојање одговарајуће „друштвене технологије“, представља критичну баријеру економског раста.

5. Процес глобализације и институционалне промене

Свет је у сталном кретању. Карактер светских промена немогуће је подвести под некакву једноставност и једнозначност, првенствено услед разноврсности и опсежности ефеката таквих процеса. Како Jörg³⁹¹ наводи, монокаузалност не постоји као категорија планетарних токова, већ само као оличење индивидуалних поједностављења глобалних дешавања.

Сама природа глобализације прилично је комплексна. Ради се о реверзibilном процесу који није нов, већ само подразумева ново лексичко одређење вековних идеја универзализације света. Иако су ефекти глобализације, као мега феномена, општеприсутни, они су посебно видљиви у економској сфери. Најпре, глобализација подразумева експанзију економских трансакција, као и организацију економских активности изван граница националних држава.³⁹² Конкретније, глобализација може бити дефинисана као процес повезан са растућом економском отвореношћу, економском међузависношћу и дубоком економском интеграцијом светске привреде.

Процес глобализације има снажан утицај на обликовање економских токова и односа сваке од националних привреда. Како се институције најчешће дефинишу као „правила игре“ у друштву, очигледно је да глобализација, променом контекста „игре“,

³⁸⁹ Eggertsson T., *“Imperfect Institutions: Possibilities & Limits of Reform”*, стр. 25.

³⁹⁰ Лековић В., *op.cit.*, стр. 254.

³⁹¹ Jörg T., *“New Thinking in Complexity for the Social Sciences and Humanities: A Generative, Transdisciplinary Approach”*, Springer, 2011., стр. 61.

³⁹² Nayyar D., *“Reinventing Globalization: Fair is Feasible”*, *World Economic and Social Survey*, 2010., доступно на адреси: http://www.un.org/esa/policy/wess/wess2010workshop/wess2010_nayyar.pdf, стр. 2.

узрокује и неопходност промене њених правила. НИЕ стога прихвата да је глобализација, као објективни процес, изузетно важна у контексту анализе институционалних промена. У том смислу, ефекти глобалних промена најчешће бивају посматрани кроз својеврсни егзогени притисак који индукује промене унутар националне институционалне структуре, најчешће у виду адаптације или инкременталних промена.

Неоинституционалисти глобализацију све чешће посматрају као дуални процес. Са једне стране, она подразумева институционализацију светског друштва.³⁹³ Са друге стране, она води дифузији светских друштвених модела на друштвене јединице уграђене у глобално окружење. Тако посматрано, глобализација не подразумева само адаптацију и промену националних институција, услед промене глобалних услова и притисака, већ такође подразумева и институционалну изградњу у транснационалном простору. При том, како Djelic³⁹⁴ наводи, такви континуирани процеси институционалне рекомбинације на транснационалном нивоу имају велики потенцијал да подривају институционалну стабилност и институционалну репродукцију на националном нивоу. Испоставља се да транснационални институционални оквир у настајању утиче на националну институционалну структуру, супротсављањем или изазивањем њених промена. Транснационални институционални оквир овакав утицај, према закључку Djelic-еве³⁹⁵, може остварити директно или индиректно.

Директан утицај, остварује се посредством механизма „преливања наниже“, када транснационалне организације или супранационалне конструкције (Светска Трговинска Организација- WTO, Међународни Монетарни Фонд- IMF, Светска Банка или Европска Унија) врше притисак директно на представнике власти да редефинишу национална „правила игре“.

Са друге стране, индиректни утицај остварује се путем међунационалне интеракције на суб-друштвеним или мезо-нивоима, тј. нивоима сектора, индустрија, професија или пак региона. У таквим околностима актери се суочавају са различитим правилима игре у односу на њихова национална правила, те стога настоје да се међусобно прилагоде, прихватајући најподеснију институционалну форму. Такво њихово понашање изазива тзв. ефекат „преливања навише“, којим они, као својеврсни

³⁹³ Drori D., Gili S., Meyer J.W., Ramirez F.O., and Schofer E., *“Science in the modern world polity: Institutionalization and globalization”*, Stanford, CA: Stanford University Press, 2003.

³⁹⁴ Djelic M., Sigrid Q., *“The missing link: bringing institutions back into the debate on economic globalisation”*, Working Paper, Social Science Research Center Berlin, 2002., стр. 16.

³⁹⁵ Исто., стр. 18-22.

медијатори, најподеснија правила гурају ка националном институционалном нивоу, у настојању да повећају рационалност и снагу свог пословног система.

На основу овога могуће је закључити да глобализација успоставља једну потпуно нову „игру“ са потпуно новим елементима. Таква „игра“, према Naayyar-у³⁹⁶, подразумева три сета играча: националну владу, мултинационалне компаније и мултилатералне институције.

Национална влада остаје главни политички „играч“, али не и најважнији економски „играч“. Наиме, иако је аутономија националне државе великим делом нарушена различитим глобализационим ефектима, национална држава и даље има ауторитет да једина успоставља „правила игре“. Међутим, глобализација не успева да исправи асиметрију у међународним односима, па тако развијене земље које производе међународни капитал постају фактор који дефинише „правила игре“ глобализације, док земље у развоју, постају агенти који своје понашање морају подредити таквим правилима. Испада да националне државе нису једнаке на глобалном светском тржишту, а то зависи од њихове политичке моћи као функције економске снаге и величине.

Глобализација успоставља и сасвим новог „играча“ на светској тржишној сцени. Реч је о мултинационалним компанијама, које доминирају производњом, инвестицијама, трговином и технологијом на нивоу светске привреде. Оне су својеврсни трансмитери међународног капитала. Обзиром на њихову снагу оне настоје да правила игре обликују на начин који им омогућује да управљају ризиком који глобализација претпоставља. У том смислу, примарни циљ мултинационалних компанија огледа се у настојању да редукују трансакционе трошкове, што оне најчешће остварују преко мултилатералних институција, док им владе развијених земаља пружају потребну политичку подршку.

Институционално посматрано, глобализација је надасве противречан процес. Са једне стране, она води институционалној хомогенизацији света, док, са друге стране, она води друштву неједнаких економских шанси у коме су различити облици институционалне асиметрије могући. Наиме, како Стефановић³⁹⁷ наводи, интензивирање глобалне економске конкуренције и експанзија трговине и инвестиција, узрокује потребу да сва друштва имају идентичне институције. Такође, јаки притисци

³⁹⁶ Naayyar D., *op.cit.*, стр. 4.

³⁹⁷ Stefanović Z., “Globalization: Theoretical Perspectives, Impacts and Institutional Response of The Economy”, *Facta Universitatis, Series: Economics and Organization* Vol. 5, No 3, 2008., стр. 270.

глобализације настоје да елиминишу из привреде све институције које носе печат културне посебности и које као такве ометају функционисање глобалног тржишног механизма. Међутим, сагласно Наууар-у³⁹⁸, институционализација транснационалног простора сасвим извесно води и јачању већ постојећих разлика.

Прво, инсистира се на различитим правилима у различитим сферама друштва. Тако се тежи слабљењу националних граница када је реч о трговинским токовима и кретању капитала, али се истовремено инсистира на јачању националних граница када је реч о размени технологије или људским миграцијама. Стога земље у развоју дозвољавају приступ својим тржиштима без кореспондирајућег приступа технологијама развијених земаља. Оне су приморане да прихвате мобилност капитала иако на другој страни, развијене земље спречавају мобилност рада.

Друго, како Наууар³⁹⁹ наводи, постоје правила која важе за једне али не и за друге. Као пример могу послужити услови које претпоставља IMF или Светска Банка. Тако се правила ових организација не односе на земље са суфицитом или дефицитом у индустријализованом свету, које не користе њихову финансијску подршку, док правила свакако постоје за земље из света у развоју или земље у транзицији које постају зависне од њихових финансијских зајмова.

5.1. Политика „вашингтонског консензуса“

Међузависност и интеграција светске привреде, кроз процесе који карактеришу глобализацију, представља континуирани изазов постојећим економским моделима. Тако су глобални притисци компромитовали већину економских модела на којима су развој заснивале земље у развоју у периоду након другог светског рата.

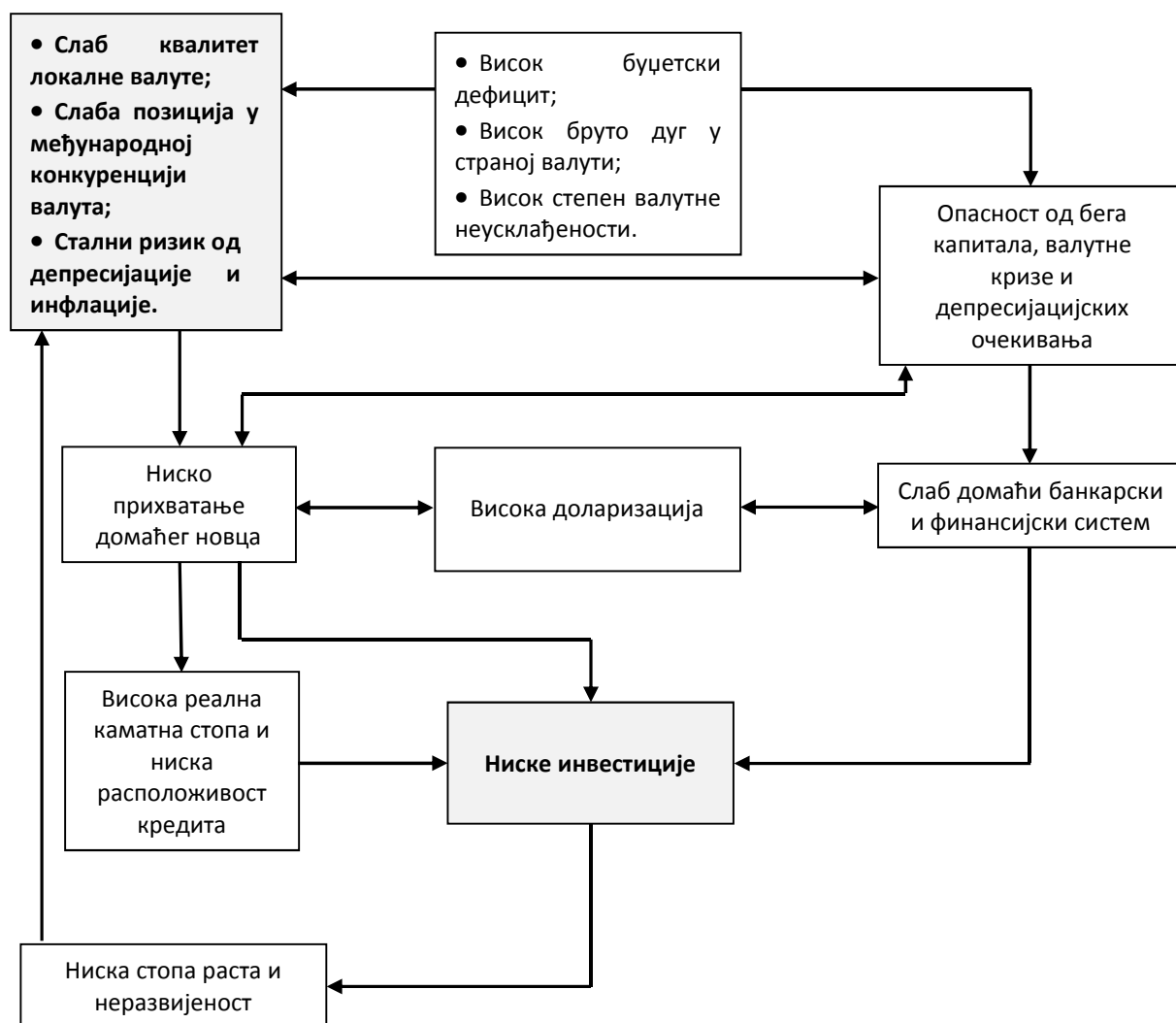
Пре пропагирања „Вашингтонског консензуса“, водеће објашњење развојног процеса и одабир циљева развоја, према Gore-у⁴⁰⁰, базирани су на националном референтном оквиру. У том смислу су економски и друштвени трендови били објашњавани на основу услова унутар самих земаља. Кључни елементи економске политике земаља у развоју, попут жеље за самодовољношћу, ране индустријализације, економског планирања и јавне контроле, као и непријатељства према страним

³⁹⁸ Наууар D., *op.cit.*, стр. 6.

³⁹⁹ Исто.

⁴⁰⁰ Gore Ch., „The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries“, *Pergamon, Elsevier Science Ltd, World Development Vol. 28, No. 5, 2000.*, стр. 791.

инвестицијама, заснивали су се на заједништву национализма, политике помоћи и идеја о развоју формираним на искуствима из 1930. Међутим, како Herr и Priewe⁴⁰¹ истичу, неприлагођеност постојећих модела глобалним условима, узроковала је низ проблема са којима су земље у развоју морале да се суоче. (Слика 16.)



Извор: Herr H. and Priewe J., „Beyond the »Washington Consensus«: Macroeconomic Policies for Development“, *IPG 2/2005*, 2005., стр. 75.

Слика 16. Одлике земаља у развоју

Прво, готово све земље ове групације, услед израженог трговинског и буџетског

⁴⁰¹ Herr H. and Priewe J., „Beyond the »Washington Consensus«: Macroeconomic Policies for Development“, *IPG 2/2005*, 2005., стр. 73-74.

дефицита, одликовао је растући дуг у страниј валути, као и висока „доларизација“⁴⁰².

Друго, већина ових земаља није имала приступ екстерним комерцијалним изворима финансирања, те је стога зависила о кредитима међународних институција и страних влада. Овакве околности допринеле су расту инфлације и кредитног ризика, што је, укупно посматрано, представљало тешко премостиву ситуацију.

Како Naomi Klein⁴⁰³ истиче, земље кредитори нису имале довољно обзира, те су растуће каматне стопе у презадуженим земљама покренуле тзв. дужничку кризу.

Наиме, земље у развоју су више рате за стране кредите могле да врате једино узимањем нових кредита, услед чега је укупан дуг неслућено растао. Овакав положај земаља у развоју захтевао је одређене реформе. У том смислу, 80-тих година вођена је велика вашингтонска дебата о динамици промена, из које су проистекла два основна закључка која ће у потпуности променити развојну филозофију двадесетог века.

Прво, закључено је да су, „шансе институционалног раста (виђене кроз: либерализована тржишта и отворену трговину, приватизоване фирме, стабилну макроекономију, стабилно правно окружење са адекватном заштитом имовинских права,...) исте за све земље, на свим нивоима развоја“⁴⁰⁴.

Друго, донет је закључак да је „либерализација „добра“ за економске перформансе, на супрот интервенцији државе коју стога треба увек одржавати минималном“⁴⁰⁵.

Ови закључци, преточени у скуп препорука, познатији су као „Вашингтонски консензус“. Они су заправо представљали реформску платформу мултилатералних институција, првенствено IMF-а и IBRD-а, на бази које су оне преговарале за земљама у развоју о репрограму дугова и новим зајмовима. На овај начин су мултилатералне институције, осмишљене да предупреду нову велику кризу, попут оне из тридесетих година, постале промотери либералне идеологије.

Званичници Светске банке и IMF-а одувек су заједно с кредитима давали и препоруку мера које треба предузети. Међутим, почетком осамдесетих, охрабрени очајањем земаља у развоју, претворили су те препоруке у радикалне захтеве слободног

⁴⁰² Доларизација подразумева незваничну или званичну употребу девиза (чврсте валуте), најчешће долара, паралелно са, или уместо локалне валуте.

⁴⁰³ Klein N., *„Doktrina šoka- procvat kapitalizma katastrofe“*, Samizdat B92, 2009., стр. 187.

⁴⁰⁴ Aghion Ph. and Stiglitz J., *„Institutions, Growth and The Washington Consensus: Where Do We Stand?“*, Columbia University, 2003., стр. 2.

⁴⁰⁵ Исто.

тржишта“.⁴⁰⁶ Суштински, како Streeck и Thelen⁴⁰⁷ наводе, сви захтеви које глобализација поставља имају синтетички одраз у либерализацији, односно, у настојању да се трансакциона разноврсност друштвено-економске сфере, подреди тржишту као доминантном алокационом механизму. „Колонизација IMF-а и Светске банке од стране Чикашке школе прошла је углавном прећутно, али је озваничена 1989, кад је John Williamson обелоданио оно што је назвао „Вашингтонским консензусом““.⁴⁰⁸

„Вашингтонски консензус“ представљен је као „мера одговарајуће за све“ у условима које је глобализација успоставила, а као одговор на проблеме у којима су се нашле земље у развоју. Како Gore⁴⁰⁹ наводи, у глобализованој светској привреди, у којој глобализовани производни системи великим делом почивају на трговини и растућој доступности екстерних финансијских токова, земље које не би прихватиле „Вашингтонски консензус“, биле би маргинализоване и изузете из глобалних токова. Стога, „Вашингтонски консензус“ у ствари представља покушај наметања јединственог економског модела, који би у контексту глобализације гарантовао опстанак и напредак привредама у развоју. (Слика 17.)

1. Смањење буџетског дефицита на не-инфлаторни ниво;
2. Преумеравање јавне потрошње у области попут образовања, инфраструктуре...;
3. Реформа пореског система ка нижим граничним стопама и ширењу пореске основице;
4. Прелазак ка тржишно-детерминисаним каматним стопама (финансијска либерализација);
5. Обезбеђење, у довољној мери, конкурентног девизног курса, који ће допринети убрзаном расту и не-традиционалном извозу;
6. Спољна трговина: уклањање квантитативних трговинских ограничења, редуковање тарифа;
7. Уклањање баријера страним директним инвестицијама;
8. Приватизација државних предузећа;
9. Дерегулација „start-up-ова“, генерално уклањање препрека конкуренцији;
10. Боља заштита својинских права, посебно у неформалном сектору.

Извор: Herr H. and Prieue J., „Beyond the »Washington Consensus«: Macroeconomic Policies for Development“, *IPG* 2/2005, 2005., стр. 84.

Слика 17. Препоруке „Вашингтонског модела“

⁴⁰⁶ Klein N., *op.cit.*

⁴⁰⁷ Streck W. and Thelen K., „Introduction, in: Streck, Wolfgang and Kathleen Thelen, *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford: Oxford University Press, 2005., стр. 4.

⁴⁰⁸ Klein N., *op.cit.*, стр. 189.

⁴⁰⁹ Gore Ch., *op.cit.*, стр. 793.

„Вашингтонски консензус“ је први пут примењен у неким земљама Латинске Америке и Африке. Иако су очекивања била велика, примена програма донела је тек незнатан помак у периоду 1990-2001. Наиме, како Woo⁴¹⁰ наводи, стопе раста, током периода 1990-2001, код земаља суб-Сахарске Африке износила је -0,1%, а код земаља Латинске Америке свега 1,5%.

Еуфорично пропраћен, раст у Аргентини, ипак је био кратког даха и завршио се колапсом валутног одбора 6. Јануара 2002.. „Вашингтонски консензус“ примењен је и у Индонезији, Кореји и Тајланду, где је изазвао економски пад у дужем временском периоду.

Наиме, примена овакве парадигме довела је предметне земље у супротну крајност. Укидањем регулације отворен је простор ескалирању тржишних грешака, изостанак државне супервизије, увео је значајне токове краткорочног приватног капитала, и тако је отпочео кризни ланац држава које су прихватиле овакав предлог мера.

Krugman⁴¹¹ је закључио да је идеја либерализације и потпуно истискивање државе, у облику „Вашингтонског консензуса“, довела до нарастања спекулативног мехура у државама реципијентима који се убрзо распао. Препоруке које је Запад давао имале су карактер идеолошког, фундаменталног и радикалног приступа реформи, уместо постепеног, корективног, *step by step*, односно адаптивног приступа.⁴¹² Зато је, по мишљењу Stiglitz-а⁴¹³ потребан „пост-Вашингтонски консензус“ као нова парадигма. Она би требала да тежи ширим циљевима, почев од животног стандарда људи и промовисања праведног, одрживог и демократског развоја. Морала би укључивати већи опсег инструмената у изградњи тржишног амбијента, кориговању тржишних грешака, као и јачању конкурентности колико и либерализације и приватизације. Такође, нова парадигма би морала прихватити и ограничене форме регулације услед неопходности контроле над краткорочним међународним токовима капитала. Неопходно је раздвојити трговину од финансијске либерализације, као и краткорочне од дугорочних токова капитала, чиме би био смањен ризик реформи. У

⁴¹⁰ Woo W. Th., “Serious Inadequacies of the Washington Consensus: Misunderstanding the Poor by the Brightest”, *Diversity in Development - Reconsidering the Washington Consensus FONDAD*, The Hague, 2004., стр. 12.

⁴¹¹ Krugman P., “Dutch tulips and emerging markets”, *Foreign Affairs*, 74 (4), 1995., стр. 35.

⁴¹² Aghion Ph. and Stiglitz J., *op.cit.*

⁴¹³ Stiglitz J., “More instruments and broader goals: Moving toward the post-Washington consensus”, *The WIDER Annual Lecture*, Helsinki, Finland, 1998., стр. 4.

коначном реформа не сме бити наметнута споља, већ мора уследити изградњом власништва, партиципирања, партнерства и консензуса.

5.2. Институционалне промене и процес транзиције бивших социјалистичких земаља

Готово паралелно са конципирањем и почетком примене „Вашингтонског консензуса“, отпочео је и процес транзиције постсоцијалистичких земаља. Реч је о историјском процесу без преседана, којим се настојало централно планирање заменити тржишном привредом.

Процес транзиције се није десио случајно. Наиме, земље социјализма дуго су одолевале притисцима глобализације. Модел државног планирања је све израженије посустајао, те је пад берлинског зида, већина социјалистичких земаља дочекала у дубокој финансијској кризи, урушеног политичког поретка, ресетованих друштвених вредности.

Према Мацару⁴¹⁴, социјализам је био ултимативно постављен. Стога, на „не-демократским“ основама, социјализам је могао опстајати док год су развојне стратегије давале резултате. Наиме, социјалну кохезију, у условима тоталитаризма, могуће је одржавати једино док је друштву добро или док оно верује да ће му бити боље. Међутим, насупрот повећања ефикасности, као основе техничког напретка, развојне стратегије социјалистичких земаља биле су екстензивно конципиране.⁴¹⁵ Стога раст који су оне остваривале није произишао из проналажења начина посредством којих ће се из ресурса извући све већи и већи ефекти, већ је био заснован на све већој и већој употреби ресурса. А такав раст је кратковек и ограничен, како Мацар⁴¹⁶ наводи, он може да траје само док трају латентни, неискоришћени ресурси, чијом се мобилизацијом храни привреда као целина. Стога су, социјалистичка друштва суочена са неефикасношћу, морала да бирају између две алтернативе: 1) радикалне реинституционализације својине, која би, уз економско ослобађање народа, постала основа за коначно израстање правих мотивационих механизма у привреди, или 2) мирења са не зна се колико дугим периодом економске стагнације која има све изгледе

⁴¹⁴ Мацар Љ., „Сутон социјалистичких привреда“, Економика и Институт економских наука, Београд, 1990., стр. 224-226.

⁴¹⁵ Исто., стр. 226.

⁴¹⁶ Мацар Љ., *op.cit.*, стр. 226.

да прерасте у привредно назадовање и општу социјалну инволуцију читавих заједница.

Будући да су у таквом тренутку земље урушеног социјализма могле и морале да се ослоне једино на помоћ мултилатералних институција попут IMF-а и IBRD-а, њима је као и земљама у развоју сугерисан, тачније „наметнут“ модел „Вашингтонског консензуса“. Он је у овом случају представљен у виду три основна захтева: макроекономске стабилизације, приватизације и либерализације спољне трговине. У том смислу, вођена пре свега политичким одлукама, транзиција је отпочета „шок терапијом“ у чијој је основи став да промене треба извести брзо и по сваку цену, при чему је свим транзиционим привредама предлаган модел испрекидане равнотеже, којим би у најкраћем року елементи „консензуса“ били имплементирани.

Међутим, за разлику од услова са којима су се промотери „консензуса“ сусретали у земљама у развоју, у овом случају је било неопходно у потпуности заменити постојећи институционални оквир. Према Murrell-у⁴¹⁷, наглим одбацивањем планског механизма координације и комунизма, као два основна елемента старог система, доведен је у питање комплетан механизам управљања привредом, тачније све оно што је било продукт институција претходног система. Иако се веровало да ће паралелно са елиминацијом централног планирања и бирократске координације доћи до брзог успостављања тржишне координације, то се није догодило. Заправо, настао је позамашан „ничији“ простор којим бирократска координација више не управља, а којим тржишна координација још није почела да управља. На тај начин је економска активност, дезинтеграцијом и изостанком координације, била препуштена анархији или Hobs-овом Левијатану.

Насупрот нормалном процесу развоја који претпоставља постепену промену институционалног окружења, транзиционе земље су биле суочене са институционалним „земљотресом“. Ово је према многима био основни разлог дубоке рецесије готово свих транзиционих привреда у првих пет година транзиције. Svejnar⁴¹⁸ тако наводи пад БДП-а од 13-25% у Источној Европи, 40% у Балтичкој области и 45-65% у земљама Комонвелта.

Међутим, узроци рецесије и пада производње, од стране државних администрација земаља транзиције, нису приписивани деинституционализацији, већ

⁴¹⁷ Murrell P., "Institutions and Firms in Transition Economies", in *Handbook Of New Institutional Economics*, edited by Claude Ménard and Mary Shirley, Kluwer Academic Press, 2003., стр. 9-10.

⁴¹⁸ Svejnar J., "Transition Economies: Performance and Challenges." *Journal of Economic Perspectives*, 16(1), 2002., стр. 24.

проблемима на страни агрегатне тражње те се инсистирало на макроекономској стабилизацији. У том смислу, поменуто „трансформациону рецесију“, многи, па и сам Конаи⁴¹⁹, сматрају природним легом, неопходним у прилагођавању новим условима од стране транзиционих привреда. Овакви ставови допринели су додатном убрзању системског колапса.

Murrell и Wang⁴²⁰ у својим анализама долазе до закључка да проблем „трансформационе рецесије“ првенствено настаје услед проблема изазваних у микро сфери. Наиме, отпочело се са брзом приватизацијом и либерализацијом иако тржишна привреда не може бити изграђена једноставном децентрализацијом одлучивања, без одговарајуће подршке у институционалној структури. Постоји мишљење да је уместо тога пажњу требало усредсредити на раст новог приватног сектора и институцијама које би подржале такав раст.⁴²¹

Како Орпер⁴²² наводи, инсистирање на брзој приватизацији, било је инспирисано легитимном претпоставком да квалитет својинских права доприноси националном привредном расту. Прво, обезбеђење својинских права смањује несигурност и стога подиже национално инвестиционо расположење као и извесност страних директних инвестиција. Друго, својинска права доприносе улагањима у технологију и хумани капитал. Треће, обезбеђење својинских права смањује трансакционе трошкове. Коначно, уколико би обезбеђење својинских права изостало, сасвим извесно би дошло до неправилне алокације ресурса, при чему личне везе са влашћу могу заменити непристрасна формална правила.

Међутим, теорија својинских права не може у потпуности одговарати транзиционим условима, колико и условима традиционалне тржишне привреде. То потврђују и резултати приватизације који су дали различите резултате у контекстима различитих националних прилика, а могли би се усудити рећи да је независно од брзине спровођења и модела, приватизација генерално дала лоше резултате.

Према анализама Murrell-а, Anderson-а и Lee-а⁴²³, резултате приватизације не опредељује брзина нити модел, већ квалитет комплементарних институција. У том

⁴¹⁹ Kornai J., „Пут у слободну привреду“, Економски институт, Београд, 1992.

⁴²⁰ Murrell P. and Wang Y., "When Privatization Should Be Delayed: The Effects of Communist Legacies on Organizational and Institutional Development", *Journal of Comparative Economics*, 17(2), 1993., стр. 393.

⁴²¹ Murrell P., *op.cit.* стр. 12.

⁴²² Oppen S., "New Institutional Economics and Its Application on Transition and Developing Economies", in *New Institutional Economics*, edited by Brousseau E. and Glachant J.M., Cambridge University Press, 2008., стр. 392.

⁴²³ Anderson J. H., Lee Y. and Murrell P., "Competition and Privatization Amidst Weak Institutions: Evidence from Mongolia," *Econ. Inquiry*, 38, 4, 2000., стр. 527–549.

смислу се показује корисном Williamson-ова⁴²⁴ сугестија, да је потребно пажњу усмерити не ка *de jure* већ ка *de facto* својинским правима. Према овом становишту *de facto* својинска права не зависе у потпуности од судских одлука и формалних „правила игре“, већ од начина на који у ствари појединци и друштвене групе „играју игру“. У том смислу, у земљама у транзицији, услед изостанка изградње неопходних институционалних аранжмана, приватизација није довела до резултата, који се у тржишној привреди очекују, већ је пробудила бројне интересе у овим државама, и успоставила трагање за рентом као доминантни облик понашања. Стога приватизација није подразумевала само редистрибуцију својинских права између државе и приватних инвеститора, већ у највећем броју случајева, и редистрибуцију рецидива вредности створених у комунизму у складу са интересима појединаца.

Спровођењем нагле либерализације трговине дошло је до промене релативних цена, што је према Kornai-у⁴²⁵, узроковало трансформацију реалне структуре производње. Већина предузећа, неприлагођена новоуспостављеним условима, суочена са недовољном тражњом за своје производе, остварила је губитке, док је са друге стране постало исплативо увозити одређене производе, што је допринело развоју сектора услуга. Отпочиње развој малих и средњих предузећа, док велика предузећа, као рецидиви прошлости, нагло пропадају. Временска неусклађеност таквих процеса доводи до раста незапослености и пада производње.

Изостанак потребног институционалног квалитета узроковао је високу неизвесност и тиме угрозио извршавање уговорних обавеза. Према Opper-у⁴²⁶, присуство неизвесности у транзицији је директни одраз слабости политичких и економских институција, као и дисфункционалног законодавног система. При том, изражена слабост законодавног система, проистиче или услед непостојања одређених закона или услед изостанка примене постојећих закона. Изостанак примене одређених законских решења најчешће се објашњава као последица недовољних финансијских средстава, хуманог капитала или једноставно услед непостојања законске независности у односу на правосуђе и систем власти.

⁴²⁴ Williamson O.E., “The Lens of Contract: Private Ordering”, University of California, Berkeley, 2002., стр. 439., доступно на адреси:

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.9655&rep=rep1&type=pdf>

⁴²⁵ Kornai J., “Transformational Recession: The Main Causes”, *Journal of Comparative Economics* 19, 39-63, 1994., стр. 44-46.

⁴²⁶ Opper S., *op.cit.*, стр. 396.

Стога, како наводи Lissowska⁴²⁷, приватизацију и либерализацију није требало реализовати пре но што се успостави неопходна институционална структура у виду стабилног законодавног, финансијског и информационог оквира. У супротном тржиште може бити подређено, на мрежама заснованим, или чак илегалним (попут мафије) формама кооперације.

Транзициони модел у већини земаља није успоставио неопходно институционално окружење. Зато је економским учесницима преостало да се ослоне на остатке неформалних институција претходног режима, и трагање за рентом препознају као најисплативију варијанту стицања економских користи.

У условима које је модел „испрекидане равнотеже“ успоставио, није практично ни било могуће спровести институционалну изградњу. Наиме, институционална изградња не представља процес који је могуће брзо спровести. Формалне институције можемо лако и брзо успоставити. Међутим потребно је извесно време прилагођавања, како би били развијени и неопходни неформални институционални облици, без којих такав систем не може правилно да функционише.

У коначном, како се и након двадесет година од почетка транзиције многе земље и даље суочавају са проблемима економског пада, (већина није успела да достигне ниво из '89. године), инфлације, незапослености, могуће је закључити да није ни мало једноставно један систем заменити другим. Показало се да реформски успех примарно зависи од државне способности да специфичним институционалним реформама ефективно управља. Политичари, бирократе, трагање за рентом, представљају основне препреке оваквим реформама. Како North⁴²⁸ закључује, институције не настају да би служиле интересима креатора „правила игре“, већ да би биле друштвено ефикасне. Такође, државно усмерене реформе су углавном усмерене ка формалном аспекту институција. Међутим, неформалне институције, које је тешко променити, углавном представљају кључну детерминанту дугорочног карактера привреде. Стога је према Петровићу⁴²⁹, са аспекта институционалиста, за процес транзиције најприхватљивија стратегија „пута зависности“, која би била фокусарана на дуалност културног наслеђа и креације.

⁴²⁷ Lissowska M., “New Research Problems For Institutional Economics Arising From The Experience Of Transition to a Market Economy: The Evolution Of Institutions”, *Journal of Economics and Business*, Vol. IX , No 2, 2006., стр. 60.

⁴²⁸ North D.C., “Economic Performance Through Time,” *Amer. Econ. Rev.*, 84, 3, 1994., стр. 360.

⁴²⁹ Петровић Д., “Институционализам међу водећим економским теоријама”, Економски факултет Универзитета у Нишу, Ниш, 2012., стр. 153.

Најзад, различитост у ефектима реформи међу реципијентима истог модела, указује на то да глобалног модела нема, не постоји „мера одговарајућа за све“, и да националне специфичности морају бити уграђене у сваки институционални сегмент реформи како би транзиција била ефикасна. Зато је према институционалистима погоднији модел „испрекидане еволуције“, наспрам модела „испрекидане равнотеже“.

Показало се да није било неопходно транзицију спровести тако брзо и радикално. Пример Кине показује да је раст могућ и уколико се реформа ограничи само на економске институције, чиме се доводи у питање радикализам транзиције.

Стога, данашња теорија институционалних промена захтева читав низ одговора на бројна емпиријска питања, попут оних: -Која правила- формална или неформална су заправо важна? Које институције су најважније? Које су детерминанте институционалног квалитета најважније? Какав је однос између политичког и економског тржишта? Искуства транзиције томе свакако могу допринети.

6. Узроци институционалне неефикасности

Полазећи од претходно дефинисаних детерминанти ефикасности институционалних промена, очигледно је да постоје бројни разлози услед којих институционалне промене не могу да доведу до смањења трансакционих трошкова и/или неизвесности у систему. Међутим, и када су институционалне промене добро конципиране, односно када су сви претходно побројани услови испуњени, може доћи до изостанка резултата и опстајања неефикасних институција. Стога је могуће говорити о низу узрока, који без обзира на квалитет институционалних промена детерминишу квалитет институционалног окружења. У литератури се најчешће помињу следећи узроци: ефекат уздицања „Левијатана“, rent-seeking понашање, различити облици корупције, примена институционалних „глобалних стандарда“, нарушавање институционалне комплементарности и институционалне хијерархије.

6.1. Ефекат уздицања „Левијатана“

Успостављање модерне тржишне привреде као система који базира на тржишту, али који егзистира унутар пројектоване слободе коју дефинише држава, уздиже

државу, супротно ранијој пасивности и екстернализму, на пиједестал важности и одговорности за судбину укупне економије.

Препозната тржишна несавршеност овим бива надомештена државном способношћу да, сходно могућем ширем ангажовању у оквиру својих основних функција, правилима усмерава тржишну игру. Међутим, дискреционо право државе да се овим постави изнад тржишта не показује се увек делотворним у погледу позитивне промене привредних резултата. Може се десити да одговарањем на тржишне екстерналије, држава заправо продукује нове екстерналије, све више добијајући форму паралелног политичког тржишта чије екстерне ефекте више нема ко да исправи.

“За друштво, (заједницу људи) су потребна правила, друштвено прихватљиве норме, без којих нема превенције индивидуалних понашања која воде резултатима који никоме не одговарају.”⁴³⁰ “На најосновнијем нивоу, правила своју сврху налазе у вековној (трајној) жељи људи да живе заједно у миру и хармонији, без настављања Hobs-овог рата свију против свих.”⁴³¹

Међутим, према Buchanan-у⁴³², изгледа да сваки друштвени ред почива на екстремно крхким основама, те се тако потребан друштвени ред налази једино између анархије, у којој живот тежи да буде „својевољан, бруталан и кратак“ и Hobs-овог Лавијатана⁴³³, суверене државе, под којом живот поново може постати „својевољан, бруталан и робовски“. “Закон” је, сам по себи, једно “јавно добро”, са свим познатим проблемима обезбеђивања својевољног повиновања. Принуда је суштинска, али неспремност оних који поштују закон да казне оне који га крше, као и да то ефикасно учине, мора наговештавати ерозију и коначно уништење поретка којег посматрамо.⁴³⁴ Када влада крене да живи својим независним животом, када Левијатан оживи и почне да дише, јавља се читав скуп додатних питања везаних за контролу. “Уређена анархија” остаје циљ, али ко је уређује? Ни држава ни дивљак нису племенити, и са том реалношћу се морамо поштено суочити.”⁴³⁵

Док понуда и тражња директно осликавају индивидуални интерес, држава то чини посредно, путем изабране „већинске“ мањине. Да ли онда „колективне одлуке“

⁴³⁰ Buchanan J.M., “The Rison of Rules”, Liberty Fund, Indianapolis, 2000, стр. 28.

⁴³¹ Исто., стр. 15.

⁴³² Исто.

⁴³³ Држава је вештачко тело, које настаје на основу **уговора**, путем кога сви појединци на једној територији преносе на једног човека или скупину људи своја природна права у замену за сигуран живот. Такво биће је Hobs-ов „**Левијатан**“, чудовиште или „смртни Бог“. Оно има суверену власт, а сви остали су његови поданици.

⁴³⁴ Buchanan J.M., “The Rison of Rules”, стр. 31.

⁴³⁵ Buchanan J.M., “The Limits of Liberty”, Liberty Fund, Indianapolis, 2000, стр. 3.

увек одговарају индивидуалним интересима, или се правилима оркестрирано тежи да се индивидуални интереси ограниче и подведу под „колективну вољу“?

Од механизма доношења одлука на политичком нивоу, суштински зависи формулисање економске политике. Пошто су ти механизми далеко од идеалног, они ограничавају права човека и игноришу интересе већине људи...⁴³⁶

Према Tullock-у⁴³⁷, све већа тежња ка замени колективних одлука индивидуалним, променила је фокус интереса у демократији. Место централне дебате, у политици и економији, се помера од онога шта би то држава требала да чини, до онога шта она може да учини када људи налазе боље услуге ван државе. Оно шта држава може да пружи, строго је одређено променама двеју фундаменталних компоненти економског живота, понудом и тражњом.

Држава, јесте неопходна али у ограниченој мери, при чему је апсурд то што од државе саме треба очекивати да такво ограничење и успостави, јер нико други нема мандат да то сем ње учини.

Примарни проблем са државом лежи у њеној израженој подложности манипулацијама од стране различитих интересних група. Државу чине појединци и сви они су мање или више, по дефиницији зависни од друштва. Њих друштво бира, али појединци на власт доносе и огроман дуг према свима који су помогли да баш они буду изабрани, а то баш и не зависи од друштва већ од других утицајних појединаца и њихових интереса. Што је државна улога и важност већа то ће и напори да се успоставе канали спреге са државном влашћу, бити израженији. Оваква повезаност ће се свакако негативно одразити на укупну економску активност.

Процес транзиције поставља државу на сасвим ново поље активности, као апликатора и модератора модела тржишне привреде. При том продаја државних и друштвених предузећа постаје додатан извор буџетских средстава и генератор новог раста буџетске потрошње. Улазак мултинационалних компанија у транзиционе привреде, често бива скопчан са низом договора и уговора, којима се штити и тржишно фаворизује положај оваквих компанија.

У оваквом контексту и сам национални интерес показује изненађујућу еластичност. Он је истовремено и довољно широк да покрије индивидуалне интересе важних појединаца, и довољно узак да често одступа и од интереса бирачког већинског

⁴³⁶ Драшковић В., „Суштина и значај теорије јавног избора“, *Економска мисао* 31, (3), 1998., стр. 214.

⁴³⁷ Tullock G., Seldon A. and Brady G.L., „*Government Failure- A Primer in Public choice*“, Cato Institute, Washington, 2002., стр. 131.

тела. Једноставно држава постаје одговорна не бирачком телу већ интересним групама које одражавају такозвану „политичку вољу.“

Државна улога често у економским круговима бива брањена постављањем државе као кључног чиниоца у борби против тржишних екстерналија. Међутим сама природа екстерналија чини државну улогу противречном. Наиме, екстерналије настају као последице вршења неких активности, које на друге појединце, независно од њихове воље, делују било позитивно или негативно.⁴³⁸ У том смислу да ли је свака државна активност увек опште прихватљива и корисна? Шта је са оним што називамо државном принудом? Чак и при самом супротстављању тржишним екстерналијама, држава производи екстерналије, ограничавајући слободу и права појединца. Стога Tullock⁴³⁹ закључује да :“ држава сигурно није коначно решење...”

Khan⁴⁴⁰ наводи два основна начина путем којих држава продукује екстерналије: 1) стварањем ренти и 2) ограничавањем демократије и одржавањем слабе бирократије.

1) Сваки вид државне интервенције, којим се ограничава конкуренција, води креирању ренти у систему. Како Khan⁴⁴¹ истиче, ренте настају ограничавањем приступа ресурсима или могућностима од стране државе. Тако ренте настају услед заштићених права над одређеним информацијама, монополских права над одређеним тржиштима, ексклузивних права на субвенције од стране државе, или услед специјалних права над вредним природним ресурсима. Овим држава успоставља rent-seeking понашање, чиме дестабилизује својинска права.

2) Одсуство демократије и слаба бирократија, према Khan-у⁴⁴², допуштају настављање rent-seeking понашања. Olson⁴⁴³ и North⁴⁴⁴ наводе низ разлога, услед којих се овакво понашање наставља, иако је њиме већина угрожена. Прво, одсуство демократије повећава могућност да мале групе могу наставити са својим трагањем за рентама. Друго, ниска примања бирократије, политички именована бирократија, слаб правосудни систем, заједно обарају очекиване трошкове јавних службеника наспрам њихових могућих користи по основу ризика услед коруптивног понашања, стога је

⁴³⁸ Tullock G., „Public goods, redistribution and rent seeking“, The Locke Institute, 2005., стр. 7.

⁴³⁹ Исто.

⁴⁴⁰ Khan M.H., „State Failure in Developing Countries and Institutional Reform Strategies“, *Annual World Bank Conference on Development Economics*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2004., стр. 168.

⁴⁴¹ Исто., стр. 169.

⁴⁴² Исто., стр. 168.

⁴⁴³ Olson M., “Dictatorship, Democracy, and Development.” in Olson Mancur and Satu Kähkönen, eds., *A Not-so-Dismal Science: A Broader View of Economies and Societies*, Oxford, U.K.: Oxford University Press, 2000.

⁴⁴⁴ North D.C., “Institutions, Institutional Change, and Economic Performance”.

трагање за рентом у датим условима извесније. Приложена шема (Слика 18.), показује како се овим појавама може објаснити континуитет неуспеха држава у развоју и транзиционих привреда.



Извор: Khan M.H., „State Failure in Developing Countries and Institutional Reform Strategies“, стр.170.

Слика 18. Државни неуспеси

Управо наведена особина државног апарата, да легитимно обликује екстерналије, показује се веома пожељна интересним групама.

Стога је могуће закључити да је држава вођена посве различитим интересима, који одређују какве ће политичке одлуке бити донете. Отуда је све извесније да већина политичких одлука базира на „политичкој вољи“ а не на широком друштвеном интересу, а „политичка воља“, постаје одраз тежњи различитих интересних група изражених кроз некакву спрегу са влашћу.

6.2. „Трагање за рентом“ као основ институционалног застојања

Преузимањем на себе улоге модератора тржишне игре, држава постаје директно супротстављена интересима тржишних играча, који државу сада прихватају као један од елемената своје профитабилности. Основа оваквог посматрања државе, огледа се у економским правима и институционалним променама, као дискреционом праву, којим држава обликује привредну стварност. Међутим, ни економска права, ни, шире посматрано, институционалне промене, не погађају све учеснике на исти начин. Управо та селективност је од посебног значаја за схватање онога што трагање за рентом представља, јер, како Tullock⁴⁴⁵ наводи, реч је о таквом контексту, у коме правила условно постају тржишне привилегије. Стога је оправдано рећи да држава омогућује ренту креирањем тржишних привилегија и редистрибуцијом средстава.

Повећањем важности јавног сектора у односу на приватни сектор, при чему таква експанзија поприма облик диференцијалног или дискриминаторног утицаја на засебне и препознатљиве групе становништва, логично је очекивати да се повећаним улагањима тежи да се политичким путем обезбеде диференцијални добици.⁴⁴⁶ Постојање интересних група тако бива одређено диференцијалним предностима које се очекују да буду обезбеђене кроз политички процес, док истовремено диференцијалне предности настављају да се продукују као резултат организованог притиска. То је својеврсни спирални ефекат који, сагласно Buchanan-у и Tullock-у⁴⁴⁷, постаје законитост процеса доношења јавних одлука.

Како Buchanan и Tullock⁴⁴⁸ наводе, сваки политички избор резултира дистрибуционим ефектом, и учесници на политичком тржишту имају преференције о тим ефектима и резултатима јавних политика.

Политичари, заинтересовани за максимизирање гласова, и тиме за свој реизбор, трагају за финансијским прилозима за реализацију својих интереса, где се као покровитељи углавном јављају интересне групе.

⁴⁴⁵ Tullock G., „The Origin Rent-Seeking Concept“, *International Journal of Business and Economics*, Vol. 2., No.1. 2003., стр. 12.

⁴⁴⁶ Buchanan J.M. and Tullock G., „*Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy*“, Liberty Fund, Indianapolis, 1999., стр. 286.

⁴⁴⁷ Исто.

⁴⁴⁸ Исто.

Оне се, у покушају да утичу на политичке резултате, прихватају финансијског учешћа у политичкој кампањи, у нади да ће својим доприносом у успостављању власти, стећи право на компензацију у виду институционалних промена које ће им омогућити екстракцију ренте из економије. Трагање за рентом ће тако резултирати усвајањем „перверзне“ економске политике која ће наметнути значајне трошкове великој и слабо организованог популацији (друштву), док ће се истовремено значајни трансфери богатства вршити у корист неколико добро организованих група.

Држава може да заговара пут ка општем благостању, међутим, проблем је што се трагање за рентом јавља као инхерентни процес који иде паралелно са државном активношћу, који је могуће једино одржавати у некаквим границама, али који је немогуће искључити. Стога такво „опште благостање“ неретко постаје општа апатија.

Како Прокопијевић⁴⁴⁹ наводи, ренте су једноставно неизбежна природна последица друштвеног живота. Међутим, иако је великим делом одговорна, држава није и једини генератор ренти. Ренте генеришу све установе које својим политикама, као што то чине цене на тржишту, дају подстицаје, а сагласно Прокопијевићу⁴⁵⁰, где год има ренти наћи ће се они који ће настојати да до њих и дођу.

Важна особина ренти је и њихово својеврсно самогенерисање. Наиме, држава тако одређени програм повластица може да доноси из сасвим оправданих разлога. Међутим сама прилика да се до неких привилегија дође, активираће многе да пронађу начин да гласањем или другим политичким средством изврше прерасподелу у своју корист. Овим држава може бити и потпуно невин и ненамеран актер деградације друштвеног богатства, мада најчешће није тако.

Трагање за рентом се, према Tollison-у⁴⁵¹, може представити као двофазна игра. Прво, постоји конкуренција за контролом политичког апарата који производи, спроводи и додељује ренте. Ово је повезано са питањима попут оних ко контролише законодавство или како се бирају представници власти. Друго, постоји *rent-seeking* понашање у виду конкуренције за рентама, што посебно зависи од нивоа монопола и регулације.

Како Tollison⁴⁵² истиче, у земљама у којима је улагање у трагање за рентом егзактно и комплетно, подстицај за образовањем монопола мора бити слаб јер нема

⁴⁴⁹ Прокопијевић М., „Конституционална економија”, Е-Press, Београд, 2000.

⁴⁵⁰ Исто.

⁴⁵¹ Tollison R.D., „Rent seeking”, доступно на адреси: <http://keke.vse.cz>.

⁴⁵² Исто.

повраћаја вишка из таквог подухвата, али ће друштвени трошак од реализованих монопола бити висок. Према другом моделу, политичари успевају да конвертују трошкове трагања за рентом у трансфере, па се у овом случају јавља потребан вишак и интенција ка успостављању монопола. У таквом друштву биће више монопола а друштвени трошак реализованих монопола биће нижи.

Ово показује да ће избор усмерења напора и трошкова (контрола политичког апарата или борба за рентама) зависити од конкретне ситуације, односно од овако обликованог „тржишта“. Наиме, уколико су напори играча, у границама економске политике, превелики, друштвени трошкови ће бити превисоки а могући вишак од ренти премали. Зато ће све веће интересовање бити усмерено ка изналажењу путева контроле власти и моделовања саме економске политике.

Када дође до политичког трансфера, вишак од ренти се повећава, конкуренција слаби, смањује се трошак по друштво али број монопола расте.

Друштвени трошак овде треба посматрати парцијално од укупног друштвеног трошка који настаје у трагању за рентом а који је Tullock⁴⁵³ успешно идентификовао код проблема монопола. Наиме укупан друштвени трошак мора да обухвати: трошкове трагања (непродуктивног инвестирања), трошак који је еквивалентан потрошачевом вишку који се губи услед монопола и монополских цена, као и трошкове спречавања нетржишног рентијерства.

Ова два сегмента, притисак на власт и конкурисање за ренту, се тако смењују у процесу постизања неког вида равнотеже на тржишту понуде и тражње ренти.

Трошак који друштво сноси није једнократан или привремен, већ се захтева континуирано улагање како се не би нарушио постигнути положај рентијера. Економска рационалност ће стога утицати да пажња улагача дуже буде на страни ренте, сем уколико се тржишне алтернативе улагања и у погледу ризика и у погледу профита не учине повољнијим.

Парадокс друштва богатог нетржишним рентама, огледа се и у нетипичном тржишном понашању, јер ће тржишни учесници своје одлуке доносити урачунавајући и опортунитетне трошкове трагања за рентом, чиме се ремети равнотежа на тржишту а опет у потпуности сагласно претпостављеној економској рационалности.

Трагање за рентом претендује да, у свакој земљи у којој постоји експанзија овакве форме улагања, прерасте у доминантни вид ангажовања ресурса, што продукује

⁴⁵³ Tullock G., „Public goods, redistribution and rent seeking“, стр.7.

разликовање двеју последица нетржишног рентијерства, директних и индиректних. Директне последице се тако огледају у растућим трошковима друштва, док индиректне последице настају као резултат дуготрајне ресурсне везаности за непродуктивни вид стицања користи, што погубно утиче на тржишне способности и предузетнички дух првенствено младих и иновативних људи од којих зависи будући раст и развој привреде земље.

Периоди кризе и пост кризног опоравка успостављају идеалну основу механизму операционализације ренти. Најпре држава шири и подручје свог деловања и обим редистрибутивних активности, а потом се и сами тржишни учесници у већој мери, у остварењу своје профитабилности, ослањају на државу. Висока стопа незапослености и висина тржишних зарада утиче на то да државна радна места добијају статус ренте. Овим, радна места добијају своју цену која и те како представља друштвени трошак и непродуктивно траћење ресурса. Држава овим умножава своју бирократију и то више квантитетом него квалитетом. Такви запослени трошак у трагању за рентом, запослењем, најчешће теже да што пре надокнаде, често мимо редовног прихода, прибегавајући коруптивном понашању. Тако бива обликована права системска друштвена патологија.

Механизам којим се трагање за рентом реализује представља и снажну баријеру покушајима реформе система. Када је једном Пандорина кутија *rent seeking-a* отворена, свака теорија реформи се мора суочавати са низом тешкоћа.⁴⁵⁴

Разлог резистентности овог процеса је једноставан- објекти реформи (монополисти и реципијенти трансфера) тежиће да троше више ресурса у отпору реформама и заштити трансфера у њиховом интересу. Овим друштво у покушају реформи сноси далеко више трошкове него да таквог покушаја није ни било, јер реформе заправо подижу цену рентама.

Поента није у томе да ће такви расходи рентијера победити реформску иницијативу у политичком смислу, већ такви расходи побеђују утилитаристичку рационалност таквог дерегулационог покушаја. Службенички монополиста ће тако схватити исплативом победу утилитаристичких реформатора, па ће стога, трошењем довољне количине новца од монополских ренти учинити реформе друштвено непрофитабилним.

Трагање за рентом је, сходно његовој природи, немогуће искључити из система

⁴⁵⁴ Tollison R. D., *op.cit.*

услед цене таквог чина која је друштвено неприхватљива. Овим трагање за рентом постаје заиста део друштва и привреде земље при чему се некакав оптимум проналази у минималним трошковима друштва, а не друштву без ренти јер је то неоствариво.

6.3. Корупција- институције које доприносе корупцији

Како је корупција један од ефеката „уздицања Левијатана“ могуће је претпоставити њено негативно деловање на ефикасност институционалне структуре. Међутим, теоријски посматрано, међу истраживачима нема сагласности око тога како корупција заправо утиче на економску ефикасност. Неки аутори, попут Acemoglu-а и Verdier-а⁴⁵⁵, сматрају да корупција чак може бити и неопходна у остварењу ефикасности. Наиме, иако корупција подразумева плаћање извесног процента од вредности услуге бирократама, њоме се ипак, у неку руку, оставарује ефикасније пружање јавних услуга, чиме се предузетницима пружа могућност да заобиђу неефикасну регулативу.

Сагласно овом становишту, корупција на својеврстан начин коригује неефикасност, олакшавајући размену која би у супротном била отежана, и тиме ублажава ефекте државних екстерналија. Односно, како Aidt⁴⁵⁶ наводи, она промовише ефикасност омогућајући појединцима у приватном сектору да коригују већ постојеће неуспехе власти. Стога се може сматрати оправданим, корупцију третирати и фактором ефикасности.

Са друге стране, према Мо-у⁴⁵⁷, корупција прети да угрози „start up“ пројекте и иновативне активности, јер они далеко више зависе од ефеката државне дискреционе политике, у виду посебних дозвола, субвенција или увозних квота, за разлику од већ устаљене производње. Како је иноваторима или онима који тек отпочињу посао, тешко да прибаве потребну количину новца за подмићивање јавних службеника, делом и услед њихове ограничене кредитне способности, долази до смањења обима приватних инвестиција и спутавања предузетничког духа. Овим се људски таленат и напор алоцира ка rent-seeking активностима, уместо ка продуктивним инвестицијама, што

⁴⁵⁵ Acemoglu D. and Verdier Th., “Property Rights, Corruption and the Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach.” *Econ. J.* 108, 450, 1998., стр. 1381–1403.

⁴⁵⁶ Aidt T.S., “Corruption, institutions, and economic development”, *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 25, Number 2, 2009, стр. 273.

⁴⁵⁷ Мо Р.Н., “Corruption and Economic Growth”, *Journal of Comparative Economics* 29, 2001., стр. 66.

негативно утиче на акумулацију капитала, знања и вештина и тиме будућу основу развоја. Такође, како Мо⁴⁵⁸ истиче, корупција фаворизује одређену класу људи и ствара неједнаке могућности, што може довести до колективне фрустрације и друштвено-политичке нестабилности.

Према истраживањима Меон-а и Weill-а⁴⁵⁹, маргинални ефекти корупције условљени су институционалним окружењем. Конкретно, маргинални ефекат корупције на раст биће позитиван у земљама које карактерише одсуство политичких институција или политика, а негативан у земљама супротних одлика.

Друго, сходно истраживањима Mendez-а и Sepulved-а⁴⁶⁰, постоји ниво корупције који максимизира раст. Реч је пре свега о ниском нивоу корупције, где позитивни ефекти доминирају над штетним и обратно.

Ефекти корупције, између осталог, зависе и од политичког режима земље, те је могуће идентификовати различите нивое односа привредни раст-корупција и то у зависности од квалитета политичких институција.⁴⁶¹ Конкретно у земљама са „снажном“ државом, ефекат корупције на привредни раст је негативан, док је у земљама са „слабом“ државом ефекат најчешће позитиван или мање негативан.

Ebben и Vaal⁴⁶², у свом истраживању закључују да корупција двојако опредељује институционалну ефикасност, директно или индиректно. Директно, корупција негативно утиче на алокацију ресурса и стога се може сматрати „дисторзијом“ система. Са друге стране, индиректно корупција може бити посматрана као део институционалне мреже, те стога, корупција остварује утицај на ефикасност као и свака друга институција, доприносећи смањењу неизвесности и ризика, као и трансакционих трошкова. Комбинација директних и индиректних ефеката корупције, определиће у коначном институционалну ефикасност.

На основу свих претходних закључака, произилази, да утицај корупције на институционалну ефикасност зависи пре свега од друштвених околности, односно, претходног институционалног окружења. Прецизније, ефекти корупције зависе од политичког система, при чему се закључује да израженије негативне ефекте корупција

⁴⁵⁸ Мо Р.Н., *op.cit.*, стр. 67.

⁴⁵⁹ Meon P.G. and Weill L., “*Is Corruption an Efficient Grease?*”, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, BOFIT Discussion Papers 20/2008., 2008.

⁴⁶⁰ Mendez F. and Sepulveda F., “Corruption, Growth and Political Regimes: Cross-country Evidence”, *European Journal of Political Economy*, 22(1), 2006., стр. 82– 98.

⁴⁶¹ Исто.

⁴⁶² Ebben W. and Vaal A., “*Institutions and the Relation between Corruption and Economic Growth*”, Institute for Management Research, Radboud University Nijmegen, NiCE Working Paper 09-104, 2009., стр. 26-28.

има у демократији у односу на тоталитарни систем. Овде је од примарног значаја разликовање између централизоване и децентрализоване корупције. Наиме, како демократија у односу на тоталитарни режим, подразумева децентрализован систем, њу ће одликовати и децентрализована корупција, која у пракси подразумева већи број оних у јавној служби које је потребно подмитити због истог посла. Стога, ниво и ефекат корупције директно не зависи од величине бирократије, већ од броја нивоа и места одлучивања унутар бирократске хијерархије.

У коначном сви истраживачи су сагласни да начин на који корупција опредељује ефикасност и привредни раст, зависи искључиво од квалитета институционалне структуре, чиме се концепција „пута зависности“ још једном потврђује.

Схваћена као „продаја јавног средства у приватну корист“, корупција, према Aidt-у⁴⁶³, представља постојану одлику друштва. Међутим, друштва у којима корупција цвета у одређеном периоду, ипак нису нужно предодређена таквом понашању заувек. Отуда је можда исправно претпоставити да је пут од коруптивне ка поштеној политици могућ, али да је испреплетан сложеним облицима економске и политичке транзиције.⁴⁶⁴

6.4. Институционални „глобални стандарди“

Неефикасност институционалне структуре може настати и као резултат покушаја трансплантирања институционалне „добре праксе“ развијених земаља. Иако по форми прихватљиве, овакве институционалне промене могу пореметити институционалну структуру услед функционалне неадекватности нових институција, које је стога немогуће имплементирати у условима у којима се налази привреда реципијента. Стога је по Chang-у⁴⁶⁵, неопходно промене засновати на функцијама а не на форми... јер конкретна форма не гарантује испуњеност конкретног сета функција.“

Поменути проблем настаје превасходно услед заговарања тзв. глобалних стандардних институција (ГСИ), од стране међународних чинилаца, као начина

⁴⁶³ Aidt T.S., *op.cit.*, стр. 271.

⁴⁶⁴ Paldam M., “The Cross-country Pattern of Corruption: Economics, Culture and the Seesaw Dynamics”, *European Journal of Political Economy*, 18(2), 2002., стр. 215–40.

⁴⁶⁵ Chang H.Y., “*Institutional Change and Economic Development*”, United Nation University, University Press, 2007., стр. 19-21.

превладавања институционалне неефикасности у земаљама у развоју и транзиционим привредама. „Заговорници ГСИ верују да постоје конкретне форме институција које све земље морају да прихвате уколико желе да опстану у свету глобализације, попут: политичке демократије, независног правосуђа, професионалне бирократије, малог сектора јавних предузећа под супервизијом политички независног регулатора, развијеног тржишта акција са правилима која олакшавају мерцере и аквизиције, режима финансијске регулације који омогућава стабилност кроз облике попут политички независне централне банке, share-holder оријентисаних корпоративних система управљања, флексибилног тржишта рада и тд.⁴⁶⁶

Према Chang-у⁴⁶⁷, ово се нажалост показало као несрећан покушај да се дефинише „мера одговарајућа за све“, што доказују бројна негативна искуства са оваквим видом трансплантирања. Ипак, овде посебан проблем, представља начин путем кога је овакав институционални дискурс имплементиран. Наиме, овакав концепт је примењиван независно од воље земаља реципијената, односно, како Kapur и Weber⁴⁶⁸ наводе, ГСИ су наметане, моделом „управљања условљавањем“ од стране институција Bretton Woods-а и влада донатора. Стога је, на овај начин, институционални развој од стране самих „ментора реформи“, постављен у други план, будући да су реципијенти оваквих институционалних форми, исте видели тек као цену долажења до финансијских средстава. Због тога, тако добијена средства најчешће и нису усмеравана на реформе, чиме је могуће делом и објаснити велики несклад између добијених средстава на име донација или кредита и развојних ефеката земаља које су на такав начин реформе спроводиле. Такође, услед оваквих институционалних промена, није превише пажње поклањано институционалној адаптацији и прилагођавању, те је институционална изградња остала само на форми.

Неопходност да се у спровођењу институционалних промена пође од њихових функција, Chang⁴⁶⁹ оправдава чињеницом да су институције по дефиницији мултифункционалне, те да форма по себи не опредељује и конкретну функцију. Услед тога је исту институционалну функцију могуће остварити различитим формама, те се може сматрати једноставнијим, циљање функције а не форме.

У литератури за сада нема сагласности око потребе разликовања функција и

⁴⁶⁶ Chang H.Y., „*Institutional Change and Economic Development*”, стр. 6.

⁴⁶⁷ Исто., стр. 20.

⁴⁶⁸ Kapur D. and Webber R., „*Governance-related Conditionalities of the IFIs*”, G-24 Discussion Paper Series 6, Geneva, UNCTAD, 2000.

⁴⁶⁹ Chang H.Y., „*Institutional Change and Economic Development*”, стр. 20.

форми. Имајући у виду да су сви прихваћени показатељи институционалног квалитета заправо комбинација форми и функција, Chang⁴⁷⁰ закључује да је једино могуће, у датим условима, промишљено вагати на односу форми и функција, у поређењу са резултатима реформи, како би било могуће донекле управљати ефикасношћу институционалне структуре.

6.5. Изостанак институционалне комплементарности

Ефекат институционалних промена, иако добро конципираних, може изостати или одступити од очекиваног, услед могућности да дате промене поремете постојећу институционалну комплементарност или институционалну хијерархију.

Према Ahrens-у и Jünemann-у⁴⁷¹, институционална комплементарност означава постојање повезаности међу институцијама, односно подразумева да једна (или више) институција остварује утицај на другу или друге институције. При том, како Ahrens и Jünemann⁴⁷² наводе, институције не настају под претпоставком комплементарности, већ се комплементарност временом успоставља институционалном ко-еволуцијом.

Кохерентна институционална структура је заправо *post factum* исход серија иновација и прилагођавања.⁴⁷³ Сагласно Boyer-у⁴⁷⁴, све институционалне форме настају као резултат друштвених компромиса, у виду закона, друштвених норми и конвенција. Свака од тих институционалних форми утиче на одређени специфични облик понашања појединаца, фирми, банака и др. Како Boyer⁴⁷⁵ истиче, на нивоу привреде, не постоји аутоматски механизам који би осигурао компатибилност различитих институционалних форми. Уместо тога, институционалне форме се континуирано прилагођавају и стога ко-еволуирају. Сама ко-еволуција подразумева процес покушаја и погрешака, којим се, серије институционалних форми, иницијално неповезане и формално независне, прилагођавају једне другима све док се не успостави одржива институционална конфигурација. Стога имплементација нових институционалних

⁴⁷⁰ Chang H.Y., “*Institutional Change and Economic Development*”, стр. 21.

⁴⁷¹ Ahrens J. and Jünemann P., “*Transitional Institutions, Institutional Complementarities and Economic Performance in China: A ‘Varieties of Capitalism’ Approach*”, Ordnungspolitische Diskurse, No. 2010-11, 2010., стр. 5.

⁴⁷² Исто.

⁴⁷³ Boyer R., “*Complementarity in regulation theory*”, Dialogue on ‘Institutional complementarity and political economy’, CEPREMAP-ENS Paris, Oxford University Press, 2005., стр. 366-368.

⁴⁷⁴ Исто.

⁴⁷⁵ Исто.

облика не може иницијално да обезбеди комплементарност и тиме одрживост новоуспостављене конфигурације, што упућује на то да парцијалне институционалне промене најчешће не могу унапредити ефикасност институционалне структуре.

Streeck⁴⁷⁶ даје пет препорука како би било могуће извести промене индивидуалне институције без ефеката негативне повратне спреге услед институционалне комплементарности.

1. Обзиром да успостављање комплементарности зависи од брзине и успеха прилагођавања, које је пак одређено интересима различитих елита, следи да, партикуларизам функционалног домена и институционалне елите, морају бити препознати као емпиријски услов који је неопходно превазићи;

2. Неопходно је уважавати историјски и политички контекст и ограничења која из тога произилазе;

3. Економизирање, у смислу прилагођавања институција, како би се повећала њихова комплементарност а тиме и ефикасност, мора отпочети са дна, случајним откривањем и импровизацијом, без икаквог планираног дизајна или субјективног управљања;

4. Функционалистички приступ пореклу комплементарности мора бити компатибилан са историјско-генетичким објашњењем, стога је допустиво и да реалност одступа од ефикасности;

5. Коначно и најважније, прихватање комплементарности као услова ефикасности, мора оставити довољно простора променама.

Streeck⁴⁷⁷ сматра да комплементарност можемо двојачко посматрати. С једне стране, она је један од услова ефикасности нових институција, док је, са друге стране, она један од механизма самопојачања који условљава институционалну инертност постојећих институционалних форми. Зато се може сматрати донекле оправданим став да су значајне промене узроковане примарно екстерним деловањем.

Аналогно институционалној комплементарности, институционални поредак карактерише и институционална хијерархија. Према Вoyer-у⁴⁷⁸, за разлику од институционалне комплементарности која подразумева симетрију између једне или више институција, институционална хијерархија почива на институционалној

⁴⁷⁶ Streeck W., "Requirements for a useful concept of complementarity", Oxford University Press, 2005., стр. 363-366.

⁴⁷⁷ Исто.

⁴⁷⁸ Исто.

асиметрији. Конкретно, институционална хијерархија подразумева постојање супериорнијих и инфериорнијих институционалних форми, при чему супериорније форме, или форме вишег реда, представљају ограничења инфериорнијим институционалним формама, или формама нижег реда. Стога, трансформација неке институционалне форме захтева развој једне или неколико других институционалних форми.

Из свега наведеног произилази да и један и други концепт, тј. и комплементарност и институционална хијерархија доприносе значајном кашњењу у ефектима институционалних трансформација, односно тајм леговима институционалних промена (*time lags*). Стога се исти могу сматрати једним од важнијих фактора институционалне неефикасности.

III ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ПРОМЕНЕ И ЕФИКАСНОСТ ПРИВРЕДЕ

1. Утврђивање веза између институција и нивоа економске ефикасности

Претпоставка о институционалној важности у погледу економских перформанси има прилично дугу историју у оквиру економске теорије. Наиме, све почиње са Smith-ом⁴⁷⁹, који је давне 1776. закључио да, „трговина и производња тешко могу напредовати у држави... у којој не постоји извесни степен поверења у правду и власт“. Такође, према Smith-у⁴⁸⁰, „институционални“ фактори не објашњавају само разлике између земаља када су у питању стопе раста, већ и регионалне неједнакости у националним оквирима. Међутим, озбиљније теоријско прихватање институција као једног од фактора економског раста, постаје могуће тек 1980-тих година, када услед незадовољства неокласичном теоријом раста настају алтернативни модели.

Нове концепције раста, представљене у радовима Romer-а⁴⁸¹, Lucas-а⁴⁸², Becker-а⁴⁸³, Buchanan-а⁴⁸⁴ и др., настојале су да објасне економске процесе параметрима унутар самих модела. Тако се успоставља нова теорија раста на претпоставци да је раст ендогено детерминисан. Међутим, према Barro-у⁴⁸⁵, оно што представља круцијалну новину у односу на стандардни неокласични модел, јесте укључивање хуманих компоненти. Овим, постаје могуће институције и политику посматрати на нивоу осталих „интерних“ параметара попут хуманог и физичког капитала, природних

⁴⁷⁹ Smith A., *“The Wealth of Nations”*, University of Chicago Press, 1976 (original 1776)., стр. 910.

⁴⁸⁰ Исто., стр. 405.

⁴⁸¹ Romer P. M., “Increasing Returns and Long Run Growth,” *Journal of Political Economy*, 94, 1986., стр. 1002–37.

⁴⁸² Lucas R. E., “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics*, 22, 1988., стр. 3–42.

⁴⁸³ Becker G., Murphy K., and Tamura R., “Human Capital, Fertility and Economic Growth”, *Journal of Political Economy*, 18, 3, 1990, стр. 12-37.

⁴⁸⁴ Buchanan J. M., and Yoon Y. J., *“The Return to Increasing Returns”*, University of Michigan Press, 1995.

⁴⁸⁵ Barro, R., *“Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study”*, NBER Working Paper, 5698, 1996.

ресурса, географије, нивоа развоја и др.

Стога, НИЕ која у овом периоду настаје, поставља институционалну „важност“ као један од основних теоријских принципа. Према неоинституционалистима, национална економија није неутралан, апстрактан тржишни систем, већ институционални систем у оквиру кога тржиште функционише. Због тога институције морају представљати важан инструмент у обликовању економских исхода. North⁴⁸⁶ је тако истицао да институције обликују подстицајну структуру која може да омете или пак увећа економску активност. Према Murphy-у⁴⁸⁷, „лоше“ институције негативно доприносе економском расту, подстицањем економских агената да се укључују у редистрибутивне политике, радије него у економске активности са ниским економским приносом, односно, према Hall-у и Jones-у⁴⁸⁸, „лоше“ институције подстичу „диверзију“ производње а то свакако негативно утиче на економску активност.

Овим су успостављени основни теоријски услови да институционална структура, у оквиру које се политике формулишу, постане фактор круцијалне важности, и тиме предмет све учесталијих истраживања, како теоријских, тако и емпиријских. Такође, начелним прихватањем институционалне важности, пажња истраживача је све чешће усмеравана ка утврђивању начина путем којих институције, као један од фактора, доприносе остварењу економских перформанси.

1.1. Институционална теорија о проблемима економске ефикасности

Начелно, у оквиру неоинституционалне теорије, могуће је препознати два теоријска приступа која су допринела генералном ставу да су институције „важне“: приступ „правила игре“ и приступ „структуре управљања“.

Приступ „правила игре“, полази од институција као ограничења. Дати приступ, North⁴⁸⁹ је успоставио, инициран Coase-овом⁴⁹⁰ теоријом, полазећи од претпоставке да институције утичу на ниво и ефикасност трансакција између економских актера.

⁴⁸⁶ North D.C., *“Institutions, Institutional Change and Economic Performance”*, Cambridge University Press, 1990.

⁴⁸⁷ Murphy K., Shleifer A., and Vishny R., “The Allocation of Talent: Implications for Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 1991., стр. 503-30.

⁴⁸⁸ Hall R. E., and Jones C. I., “Levels of Economic Activity Across Countries”, *American Economic Review*, 87, 2, 1997., стр. 173-77.

⁴⁸⁹ North D. C., *“Institutions, Institutional Change and Economic Performance”*, и у “Economic performance through time”, *American Economic Review*, vol. 84, no. 3, 1994., стр. 359-368.

⁴⁹⁰ Coase R., “The problem of social cost”, *Journal of Law and Economics*, vol. 3, no. 1, 1960., стр. 1-44.

Наиме, како је North⁴⁹¹ сматрао, трансакциони трошкови су значајни, и имају тенденцију раста како се повећава ниво развоја земље. Стога су, према North-у⁴⁹², институције важне, јер доприносе унапређењу економских перформанси по два основа: а) обарају трошкове по трансакцији, чиме доприносе ефикасности, и б) обезбеђују извесни степен предвидљивости индивидуалног или корпоративног понашања, по основу чега доприносе расту обима трансакција.

Приступ „структуре управљања“ везује се за Williamson-а⁴⁹³, који је такође на Coase-овим⁴⁹⁴ основама, институције посматрао пре као „структуру управљања“ него као „правила игре“. Овде је сва пажња била усмерена на власничку структуру, хијерархијски систем, корпоративну културу и проблем агентских односа. Сходно овом приступу институције доприносе превазилажењу „затвореникове дилеме“, или превенцији неуспеха колективне акције економских актера, као проблема који настају када институције као „правила игре“ нису довољно ефикасне или изостају. Овим институције помажу остварењу заједничких циљева упркос израженом опортунизму агената, чиме доприносе како алокативној ефикасности, тако и дистрибуционој правди.

Имајући у виду дата неоинституционална теоријска становишта, као и бројна историјска искуства (посебно у периоду транзиције), Ugur⁴⁹⁵ наводи да је могуће разликовати два агрегатна ефекта које институције могу имати на економске перформансе: ефекат „стварања тржишта“, и ефекат „продубљивања тржишта“. (Слика 19.)

⁴⁹¹ Wallis J. J., and D. C. North, “Measuring the transaction sector in the American economy” in S. L. Engerman and R. E. Gallman (eds), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Chicago: Chicago University Press, 1986.

⁴⁹² Исто.

⁴⁹³ Williamson O. E., “*Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*”, New York: Free Press, 1975., и “*The Economic Institutions of Capitalism*”, New York: Free Press, 1985.

⁴⁹⁴ Coase R., “The Nature of The Firm”, *Economica*, vol. 4, 1937., стр. 386-405.

⁴⁹⁵ Ugur M., „*Institutions and economic performance: A review of the theory and evidence*“, University of Greenwich Business School, Department of International Business and Economics, 2004., стр. 11.



Извор: Ugur M., „*Institutions and economic performance: A review of the theory and evidence*“, University of Greenwich Business School, Department of International Business and Economics, 2004., стр. 13.

Слика 19. Институције и економске перформансе

Ефекат „стварања тржишта“ односи се на контекст у коме институције подстичу/подржавају настанак и раст тржишта.⁴⁹⁶ Овде висок институционални квалитет подразумева ниске трансакционе трошкове и висок волумен трансакција, услед чега расте вероватноћа да ће економски актери проширити своје активности на нова подручја или секторе. Према Ugur-у⁴⁹⁷, позитивни ефекат на економске перформансе произилази из институционалног квалитета који подстиче развој

⁴⁹⁶ Ugur M., *op. cit.*, стр. 11.

⁴⁹⁷ Исто., стр. 12.

поверења/кооперације, интензивира процесе уговарања, и тиме ствара подстицаје инвестицијама, како у хумани, тако и у физички капитал. Другим речима, на овај начин институције доприносе и интензивном и екстензивном економском расту.

Ефекат „продубљивања тржишта“, подразумева повећање ефикасности постојећих тржишта.⁴⁹⁸ Он настаје као резултат унапређења квалитета јавног и приватног „управљања“ (governance quality), што омогућује да економски актери остваре висок укупни принос за дати обим уговарања. Другим речима, квалитет институција води вишем нивоу квалитета „управљања“, који подразумева⁴⁹⁹: 1) смањење ризика од настанка координационих неуспеха и проблема агентског односа; 2) нижу учесталост екстерналија и тржишних грешака; и 3) унапређење кредибилитета политике и смањење макроекономске нестабилности. Сагласно ефекту „продубљивања тржишта“, како се буде повећавао квалитет институција које подржавају управљање, привреда ће бити мање подложна губицима услед неправилне алокације ресурса и разних других поремећаја.

У контексту поменутих ефеката, Aron⁵⁰⁰ и Rodrik⁵⁰¹ идентификују тзв. релевантне институције, објашњавајући како оне утичу на економске перформансе. Полазећи од аспекта њиховог деловања они институције деле у четири категорије: а) институције својинских права; б) регулаторне институције; в) институције које доприносе макроекономској стабилизацији; и г) институције за решавање конфликта.

а) Институције својинских права- подразумевају норме и правила која обезбеђују и гарантују контролу над приносима по основу инвестираног капитала. Према Rodrik-у⁵⁰², институције ове категорије подразумевају: владавину права, спровођење закона, извршност уговора, ризик од присвајања, политичку дискрецију, одговорност, као и процедуре за промену извршне власти. Институције својинских права утичу на економске перформансе, деловањем на одлуке економских актера да штеде или инвестирају.

б) Регулаторне институције- представљају норме, правила и регулације које могу да спрече или ублаже „неуспехе“ тржишта или агенцијске проблеме. Њихов квалитет одражава раширеност корупције, пореске евазије, ниво регулаторног

⁴⁹⁸ Ugur M., *op. cit.*, стр 12.

⁴⁹⁹ Исто., стр. 11.

⁵⁰⁰ Aron J., “Growth and institutions: a review of the evidence”, *The World Bank Research Observer*, vol. 15, no. 1, 2000., стр. 99-135.

⁵⁰¹ Rodrik, D., “Institutions and high-quality growth: what are they and how to get them”, *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, no. 3, 2000., стр. 3-31.

⁵⁰² Исто.

оптерећења, квалитет бирократије и тд. Оне утичу на економске перформансе повећањем ефикасности јавне политике и ублажавањем ризика од анти-конкурентског понашања, фри-рајдерства, као и трагања за рентом.

в) Институције које доприносе макроекономској стабилизацији- подразумевају институције које доприносе било смањењу учесталости политички изазване макроекономске нестабилности, било повећању отпорности економије на неповољне екстерне шокове. Снагу ових институција одражава независност централне банке, транспарентност и кредибилитет буџетских процедура, као и мера у којој су надлежности дистрибуиране и одговорности обезбеђене транспарентним правилима. Макроекономска стабилизација доприноси економским перформансама смањањем неизвесности и успостављањем одрживог економског раста.

г) Институције за решавање конфликта- представљају норме, правила и принципе намењене решавању социјално-економских и политичко-етничких конфликта. Социјално-економски конфликти настају услед координационих неуспеха, дистрибуционих проблема, као и због проблема укључивања, односно искључивања из сфере формалне економије. Са друге стране, политичко-етнички конфликти настају услед политичког или етничког незадовољства, што резултира насиљем, нарушавањем унутрашњег поретка и личне безбедности. Стога, у контексту социјално-економских конфликта, институције доприносе економским перформансама умањењем ризика настанка „затвореникове дилеме“ и тиме условљених субоптималних исхода, док у контексту политичко-етничких конфликта, доприносе јачањем унутрашње безбедности.

Полазећи од претходно идентификованих теоријских приступа, овако категорисане институције могуће је поделити на оне које делују у контексту „правила игре“ и оне које делују у контексту „структуре управљања“. Стога, произилази да институције као „правила игре“ укључују „институције својинских права“ и „институције за решавање конфликта“, док институције као „структура управљања“ укључују „регулаторне и институције макроекономске стабилизације“.

Одавде следи да је квалитет институција у форми „правила игре“, одређен квалитетом индикатора: владавине права, извршења уговора, ризика од присвајања, моћи и одговорности, судске надлежности и непристрасности, и поверења, док је на другој страни квалитет институција као „структуре управљања“ одређен квалитетом индикатора: квалитета власти, односно бирократије, предвидљивости политике,

компанијског права и режима корпоративног управљања, као и транспарентности и одговорности.

1.2. Значај институција за остварење економске ефикасности

Питање ефикасности веома је значајно у теоријском корпусу НИЕ. Ово из разлога што институције свој утицај на економске перформансе у завидном обиму остварују посредством ефикасности. „Квалитет институција одражава се на успешност економије деловањем како на трошкове размене, тако и на трошкове производње“.⁵⁰³ Према Лековићу⁵⁰⁴, као и технологија, која се користи у обављању разноврсних пословних активности, и институције детерминишу трошкове трансакција и производње, који чине укупне трошкове. При том, НИЕ развија своје виђење концепта ефикасности на потпуно супротним претпоставкама у односу на неокласичну економску теорију.

У неокласичној економији, концепт ефикасности је примењиван при дефинисању проблема константне оптимизације. Наиме, у контексту непостојања трансакционих трошкова, у условима савршене рационалности појединца, Парето оптимални избори су свакако извесни и могући. У складу са таквим претпоставкама неокласичара, институције су сматране алокативно неутралним. То према Richter-у⁵⁰⁵ значи да није важно: а) да ли у размени посредује новац или не; као ни, б) да ли је производња организована путем ценовног механизма или, пак, унутар хијерархијски организованих фирми. Стога је институционални избор сувишан, а потреба за остварењем институционалне ефикасности бесмислена.

Међутим, сагласно НИЕ, услед „фрикције“ ценовног механизма трансакциони трошкови су позитивни. Такође, имајући у виду стање иманентне неизвесности, рационалност појединца и његово просуђивање је пре ограничено него савршено, због чега је немогуће институције сматрати алокативно неутралним. У том смислу, Richter⁵⁰⁶ дефинише институционалну или „НИЕ ефикасност“ као ефективност

⁵⁰³ Лековић В., „Институционална Економија“, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, 2010., стр. 249.

⁵⁰⁴ Исто., стр. 250.

⁵⁰⁵ Richter R., „*Efficiency of Institutions: From the Perspective of New Institutional Economics With Emphasis on Knightian Uncertainty*“, Saarland University, 2012., стр. 2.

⁵⁰⁶ Richter R., „*Efficiency of Institutions: From the Perspective of New Institutional Economics With Emphasis on Knightian Uncertainty*“, стр. 3.

институционалне „структуре управљања“ у условима позитивних трансакционих трошкова, ограничене рационалности и неизвесности. Тако одређена „НИЕ ефикасност“ подразумева двоструки ефекат институција на економску ефикасност- посредством унапређења алокативне ефикасности и путем тзв. адаптивне ефикасности.

Унапређење алокативне ефикасности институције остварују имплементирањем одређених хијерархијских форми које доприносе умањењу трошкова, пре свега успостављањем тзв. организационе ефикасности. Наиме, сагласно НИЕ, трансакциони трошкови, између осталог, настају услед недовољне флексибилности организације и слабих могућности адаптирања новим могућностима, укључујући и иновације и технологије. Стога се имплементирањем одговарајуће „структуре управљања“, организациона флексибилност, а тиме и ефикасност повећава, што доводи до умањења трансакционих трошкова.

Према Brousseau-у и Glachant-у⁵⁰⁷, институције не доприносе само смањењу трансакционих трошкова, већ и својеврсном „оснажењу људских бића“. Зато је оправдано проширити концепт конвенционалне економске ефикасности, која се најшешће своди на алокативну ефикасност, тзв. адаптивном ефикасношћу.⁵⁰⁸

Сагласно North-у⁵⁰⁹, алокативна ефикасност је надасве статичка и као таква не може да одговори бројним проблемима који временом настају. Зато он промовише „адаптивну ефикасност“ као „динамички концепт који подразумева спремност друштва на стицање знања у циљу подстицања иновација, предузимање ризичних и креативних активности свих врста, као и решавање проблема и превазилажење „уских грла“ друштва кроз време...“⁵¹⁰ У том смислу, ефикасност може бити постигнута активношћу „предузетника“, који, у оквиру одговарајуће институционалне структуре бивају подстакнути да уче и користе своју могућност предвиђања како би превазишли бројне проблеме.

„Адаптивна ефикасност“ подстиче развој децентрализованих процеса одлучивања, што дозвољава друштву да максимизира напоре потребне да се истраже алтернативни путеви решавања проблема.⁵¹¹

⁵⁰⁷ Brousseau E. and Glachant J.M., *“New Institutional Economics: A Guidebook”*, Cambridge University Press, 2008.

⁵⁰⁸ North D. C., *“Institutions, Institutional Change and Economic Performance”*, стр. 80.

⁵⁰⁹ Исто.

⁵¹⁰ Исто.

⁵¹¹ Исто.

1.3. Економска ефикасност и логика функционисања тржишног система

Реалност функционисања тржишног система је прилично удаљена од идеализма неокласичног концепта, који почива на општој равнотежи тржишта савршене конкуренције. Зато је неопходно правити разлику између неокласичног тржишног система и тзв. „неоинституционалног“ система при конципирању економске ефикасности.⁵¹²

У неокласичном систему, тржишна логика се своди на остварење опште равнотеже тржишта. Претпоставља се да појединци разменом могу унапредити лично благостање, док год општа равнотежа није успостављена. Обзиром да се у таквом систему не препознају трансакциони трошкови, појединци су мотивисани да у међусобним преговорима достигну Парето ефикасну равнотежу, односно такво стање у коме, у економском смислу, појединац не може додатно унапредити своје благостање осим уколико не наруши благостање неког другог.

Отуда следи да компетитивна тржишта нужно воде ка унапређењу алокативне, продуктивне и динамичке ефикасности. У таквом моделу кога карактеришу трансакције ослобођене трошкова, савршена предвидљивост и савршена рационалност, не постоји потреба за специфичном тржишном организацијом, односно потреба за институцијама.⁵¹³ У основи таквог система је поредак који почива на елементарним конституционалним правилима: 1) приватној својини; 2) уговорним облигацијама; и 3) прекршајним облигацијама.

Претпоставка позитивних трансакционих трошкова ублажила је став о тржишној супремацији над осталим институционалним формама.⁵¹⁴ Стога, у НИЕ контексту тржиште не карактерише општа равнотежа и нужна Парето ефикасност, већ се тржиште, као поредак или тржишни систем, сматра колективним добром које има за циљ економисање трошковима трансакција у условима неизвесности и ограничене рационалности.

У околностима позитивних трансакционих трошкова, сваки избор појединца

⁵¹² Furubotn E.G, and Richter R., "The New Institutional Economics of Markets", Edward Elgar, 2010., стр. 1-2.

⁵¹³ Исто., стр. 1.

⁵¹⁴ Coase R.H, "The Nature of the Firm", стр. 386-405.

није нужно и ефикасан, те настају различите институционалне форме у виду низа специфичних тржишта којима појединци настоје да унапреде своју ефикасност. Заправо, у условима комплексности и хазарда, када ценовни механизам генереше трошкове, са становишта НИЕ, нужно је имплементирати одређени организациони режим координације који ће допринети организационој ефикасности (овде, обзиром на НИЕ контекст, организациони режим означава успостављање одговарајуће „структуре управљања“, односно институционалних аранжмана). Стога је немогуће говорити о општој равнотежи и тиме изведеној економској ефикасности.

У институционално изграђеном систему долази до испољавања претходно поменутих ефеката „стварања“ и продубљивања тржишта, односно сваки учесник, сходно Furubotn-у и Richter-у⁵¹⁵, у таквом систему, суочен је са два проблема институционалног избора. Прво, он мора да одабере (или успостави) специфичну тржишну организацију у оквиру које ће отпочети трговину, и друго, он мора, у оквиру дате тржишне организације, да одабере специфичан уговор (или уговорну управљачку структуру) који ће користити у размени са својим партнером. Свака појединачна одлука о избору конкретног институционалног аранжмана повезана је са одређеним ризиком, који укључује и опортунитетни трошак избора институционалних алтернатива. Такође, свака промена институционалног аранжмана утиче на промену друштвених/економских исхода, при чему неки економски актери добијају а неки губе. Стога, сваки од ових избора подразумева извесне координационе проблеме. Онај иницијални, односи се на нужност координације индивидуалних планова међу великим бројем учесника и на страни понуде и на страни тражње. Други проблем тиче се координационих активности двеју уговорних страна у оквиру одабране тржишне организације.

Обзиром на дате околности, идеал у погледу ефикасности, не представља Парето оптимално стање, већ, према Williamson-у⁵¹⁶, ефикасним се сматра оставарење исхода, при чему не постоји боља, а истовремено изводљива, алтернатива која може бити имплементирана са истим нето користима. Стога, НИЕ појам ефикасност користи пре у релативном него у апсолутном смислу. Тачније, према North-у⁵¹⁷, обзиром на дато институционално окружење и његова ограничења, као и на претпоставку

⁵¹⁵ Furubotn E.G, and Richter R., “The New Institutional Economics of Markets”, стр. 2.

⁵¹⁶ Williamson O. E., “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economic Literature* 38, 2000., стр. 595-613.

⁵¹⁷ North, D. C., “*Understanding the Process of Economic Change*”, Princeton University Press, 2005.

ограничене рационалности, ефикасност се доводи у везу са најмањим могућим продукционим и трансакционим трошковима. То значи да трошкови увек постоје, макар били и најмањи могући, због чега поједини аутори у оквиру НИЕ концепта радије говоре о „претпостављеној“ или „ремедијативној“ ефикасности.

1.4. Економска ефикасност у условима постојања формалне и неформалне економије

Сагласно НИЕ, институције представљају услов економске ефикасности. Оне детерминишу трошкове трансакција и производње... али (посматране као правила игре) и структурирају подстицаје у размени, било политичке, друштвене или економске.⁵¹⁸ Међутим, како је раније закључено, успостављена институционална структура не мора увек имати једнаку и позитивну инструменталну вредност у односу на потребе свих учесника економског процеса. Док на једној страни, она представља инструмент унапређења ефикасности и извесности, у другом контексту она може представљати баријеру у остварењу бољих економских резултата. Доказ томе представља и постојање „сиве“ или неформалне економије као конститутивног дела привреде.

По дефиницији, неформални сектор представља скуп економских јединица које не подлежу фискалним наметима и регулацијама од стране државе.⁵¹⁹ Реч је о процесу економске активности који се одвија изван институционализованог привредног амбијента. Он укључује како законите активности које се не пријављују, тако и незаконите активности.

Настанак неформалног сектора најчешће се објашњава као последица реакције на превелики притисак који регулаторни систем намеће формалном сектору. Регулаторни систем чини формални сектор неатрактивним, подизањем трошкова по основу таквог пословања. Са једне стране, могу постојати значајни трошкови уласка на легално тржиште, у виду различитих накнада за стицање лиценци, посебних дозвола, трошкова детерминисаних захтевима и условима регистравања делатности. Са друге стране, формални сектор је често суочен и са високим трошковима одржавања континуитета легалног пословања, у виду пореза, такси, као и трошкова по основу захтева проистеклих из регулисања радног односа и заштите животне средине. У том

⁵¹⁸ North D.C., *“Transaction Cost, Institutions and Economic Performance”*, International Center For Economic Growth, 1992, стр. 5.

⁵¹⁹ De Soto H., *“The Other Path”*, Harper & Row, New York, 1989.

смислу, држава као неко ко влада дискреционим правом успостављања регулације и администрирања јавних услуга, има кључну улогу и одговорност у успостављању неформалне економије. Из тог разлога, уколико државни званичници или интересне групе, са њима повезане, могу по неким основама имати користи од постојања неформалног сектора, они ће управо и тежити стварању таквог окружења. Међутим, појава неформалног сектора неретко је условљена и неефикасношћу бирократије, правосудног система, као и раширеношћу *rent-seeking* понашања и корупције, услед чега је могуће закључити да је присуство неформалног сектора, шире посматрано, резултат неуспеха политичких институција у успостављању ефикасне тржишне привреде.

Сагласно Loayza-и⁵²⁰, економске јединице одлучују да буду парцијално или у потпуности део неформалног сектора привређивања, процењујући трошкове и користи по основу легалног статуса, конкретна институционална и ресурсна ограничења, као и ризике које неформална активност доноси. Одавде произилази да прихватање „правила игре“ подразумева извесну жртву у смислу прихватања одређених трошкова. Стога стварни институционални допринос ефикасности заправо одражава тек нето ефекат укупних трошкова и користи које институционални амбијент производи у односу на економску активност.

Према општеприхваћеном схватању, неформални сектор карактерише мања продуктивност у односу на формалну економију.⁵²¹ Због свог „нелегитимног“ статуса, неформални агенти лишени су већине јавних услуга, као и заштите и гарантовања својинских права над њиховим капиталом и резултатима пословања. Мали производни капацитети и ниска капитална опремљеност као резултат великог ризика пословања, онемогућавају коришћење предности економије обима, док „нелегитимност“ лишава овај сектор доступности државних подстицаја, као и кредитних потенцијала формалних финансијских институција. Услед тога, неформални сектор одликује значајно мања ефикасност као и простор њеног унапређења у односу на формални сектор. Зато се може претпоставити да неформална економија у извесној мери ограничава и укупну привредну ефикасност, а тиме и домете економских перформанси привреде.

⁵²⁰Loayza N.A., “*The Economics of the Informal Sector- A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America*”, The World Bank, Policy Research Department, 1997., стр. 3.

⁵²¹Dabla-Norris E., Gradstein M., i Inchauste G., “*What Causes Firms to Hide Output?- The Determinants of Informality*”, IMF Working Paper No. 05/160, 2005.

Неформална економија остварује негативни утицај на економску ефикасност.⁵²² Најпре, повећавају се трансакциони трошкови јер купци морају да посвете више времена обављању трансакције, пређу већу удаљеност да би обавили размену и сл. Потом, у процесу размене купци врло често добијају робу мањег квалитета, као и робу без гаранције. Даље, предузећа неформалног сектора, између осталог, могу заобилазити и сигурносне и еколошке стандарде, што негативно утиче на ниво друштвеног благостања. У коначном, постојањем неформалног сектора држава губи део прихода од пореза и дозвола. Тај губитак може да примора државу да одреди веће пореске стопе или уведе додатне порезе којима би покрила своје издатке, што доводи до нових дисторзија и додатних притисака ка расту неформалне економије.

Велики део економске активности у већини земаља у развоју и транзиционих привреда припада неформалном сектору. Према неким истраживањима чак 30 до 50% БДП-а ових земаља припада „сивој“ економији.⁵²³ У том смислу, сагледавање основних узрока успостављања, као и размере неформалног сектора у овим земљама мора представљати један од важних аспеката утврђивања институционалних претпоставки унапређења ефикасности привреде.

2. Дефинисање „институционалне структуре“ као претпоставке економске ефикасности и привредне развијености

Традиционално, економска теорија се при објашњењу услова унапређења економских перформанси, увек ослањала на два основа механизма, државу и тржиште. Међутим, како истиче Ahrens⁵²⁴, све је више аргумената који превазилазе ову традиционалну дихотомију, постављајући институционални варијетет као интегрални елемент доношења политика, који повезује активности јавних и приватних актера. Стога се институционална структура све чешће препознаје као идеални управљачки механизам који поседује завидан потенцијал да усагласи и усмери државне и тржишне снаге у правцу развоја.

⁵²² Китановић Д., Голубовић Н., Петровић Д., и Џунић М., „Савремена политичка економија“, Универзитет у Нишу, Економски факултет, 2011., стр. 88.

⁵²³ Schneider F., „*The Size of the Shadow Economy for 25 Transition Countries over 1999/00 to 2006/07: What Do We Know?*“, Johannes Kepler University of Linz, Department of Economics, 2009., стр. 8.

⁵²⁴ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., „*Institutional Change and Economic Transition: Market-Enhancing Governance, Chinese-Style*“, *The European Journal of Comparative Economics*, Vol. 3, n. 1, 2006., стр. 77.

2.1. Концепт „доброг управљања“ у функцији економске ефикасности и одрживог развоја

Полазећи од основног принципа „институционалне важности“, неоинституционална теорија претпоставља да је, у контексту унапређења економске ефикасности и остварења привредног раста, успостављање ефективне „институционалне структуре“ примарни услов. При том се једнака пажња поклања како институционалном окружењу, тако и институцијама „управљања“, односно институционалним аранжманима.

На делу су све приметнији покушаји дефинисања тако конципиране ефективне „институционалне структуре“, у виду идентификовања основних услова и претпоставки њеног успостављања, што је, између осталог, допринело и формулисању ширег концепта у виду тзв. институционалног „управљања“ (governance).

У том смислу ваља поменути студију⁵²⁵ Светске Банке из 1992. године, под називом „Управљање и развој“, којом је начињен значајан искорак у проналажењу адекватне карактеризације институционалног окружења, као и концептуализације различитих аспеката „управљања“. Као резултат поменуте студије, Светска Банка „управљање“ дефинише као „начин усмеравања моћи ка управљању државном привредом и друштвеним ресурсима у правцу развоја“.⁵²⁶

Ово се може сматрати значајном прекретницом у концептуализацији „управљања“, обзиром да је начињен помак изван уског оквира Williamson-овог концепта „корпоративног управљања“, као и у односу на генерално схватање „управљања јавним политикама“.

Наиме, док се „корпоративно управљање“ Williamson-а, као микроперспектива, односи на фирму и приватни поредак, и док је „управљање јавним политикама“ ограничено на управљање јавним сектором, дати концепт базира на „капацитету институционалне матрице (у оквиру које агенти, организације и креатори политика интерагују), да имплементира јавне политике, обезбеди правила и регулације, и унапреди координацију приватног сектора“.⁵²⁷

⁵²⁵ World Bank, “Governance and Development”, Washington, D.C., 1992.

⁵²⁶ Исто.

⁵²⁷ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 77.

У том смислу, како Ebner⁵²⁸ истиче, „управљање“ је јасно фокусирано на квалитет јавне политике и њен утицај на економске перформансе. Стога, структуру „управљања“ чине сви они фактори који детерминишу квалитет јавних политика. Односно, према Ahrens-у⁵²⁹, „структура управљања“ једне државе садржи институционалне аранжмане и политичке процесе формулисања и имплементирања изводљивих политичких циљева, као и примену одговарајућих инструмената, те стога почива на координацији различитих учесника како у јавном тако и у приватном сектору.

Из ове перспективе, „структура управљања“ представља својеврсно јавно добро, које настаје деловањем различитих актера у сфери јавне политике. Према Ahrens-у⁵³⁰, такви актери у основи подразумевају јавне и приватне домаће организације, попут државних агенција, административних јединица, компанија или трговинских асоцијација, међутим, услед ефеката глобализације, немогуће је изоставити и утицај екстерних актера попут IMF-а (Међународног Монетарног Фонда), WTO-а (Светске Трговинске Организације), страних влада, или мултинационалних компанија.

Међусобна интеракција поменутих актера опредељује институционалну изградњу и стабилност (институционални дизајн) у различитим областима јавног и приватног сектора, од чега између осталог зависи и интегрисање државе у међународне структуре (Слика 20.).

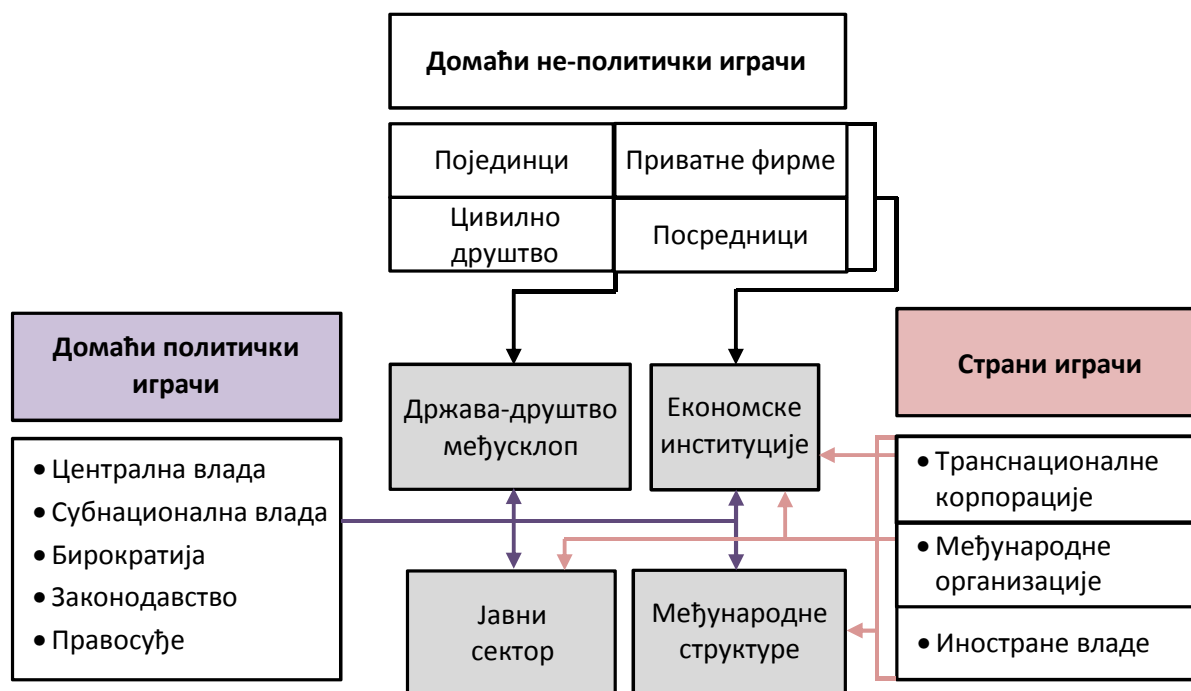
Како је приказано на слици, активности свих учесника повезане су посредством формалних и неформалних институционалних аранжмана, у циљу кооперације, координације и консултација. При том, кључну улогу у „структури управљања“ играју политичке и административне институције будући да оне одређују како су различити актери укључени у политички процес. Стога се може сматрати да је држава главни и најмоћнији актер „структуре“, обзиром на њено дискреционо право да успоставља и гарантује поштовање „правила игре“. Међутим, како Ahrens⁵³¹ наглашава, овде држава није монолитни ентитет, већ она представља комплексну организацију која одражава сву компликованост интерне структуре састављене од институционалних веза које опредељују доношење, имплементацију и исходе јавних политика.

⁵²⁸ Ebner A., „Governance”, in: O’Hara P. (ed.), *International Encyclopedia of Public Policy: Governance in a Global Age*, London and New York, Routledge, 2005.

⁵²⁹ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 77.

⁵³⁰ Исто.

⁵³¹ Исто., стр. 78.



Извор: Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., „Institutional Change and Economic Transition: Market-Enhancing Governance, Chinese-Style“, *The European Journal of Comparative Economics*, Vol. 3, n. 1, 2006., стр. 78.

Слика 20. Институционална структура „управљања“

2.2. Мерење институционалних карактеристика привреде и њене ефикасности

Препознавање постојања међузависности између квалитета институција и економских перформанси условило је потребу утврђивања и оцене кључних националних институционалних атрибута. Међутим, услед комплексности и специфичности односа унутар институционалне матрице, мерење институционалних варијабли и њихових перформанси не представља једноставан задатак.

Наиме, искључиво описивање одлика политичких и економских институција, у смислу идентификовања постојања или одсуства одређених конституционалних права, не може се сматрати довољним са аспекта утврђивања институционалног квалитета. Како је раније утврђено, постојање одређене институционалне форме не говори ништа о њиховој функционалности. У том смислу је далеко корисније мерење засновати на евалуацији институционалних перформанси. Међутим, како је већ раније истакнуто,

перформансе институција одређене су низом различитих фактора.⁵³² Многе од детерминанти институционалне ефикасности су егзогене по свом пореклу. Такође, већина институционалних варијабли је међусобно повезана, те је веома тешко идентификовати конкретан утицај сваке од њих. При том, институције свој утицај на привредну ефикасност и раст не остварују директно, због чега је о ефектима институционалног деловања могуће судити једино на основу „стања“ економије, устаљених облика понашања економских агената, као и услова живота у конкретном друштвено-економском контексту. Услед тога је готово немогуће идентификовати мерила институционалних перформанси таквог квалитета који може задовољити највише захтеве објективности, прецизности и поузданости.

У оквиру неоинституционалне литературе, у емпиријским истраживањима најчешће је примењивано неколико различитих мерила институционалних одлика⁵³³:

- *Мерила својинских права и ризика од експропријације*- коришћена од стране International Country Risk Guide или Business Environmental Risk Intelligence;
- *Глобални индекс конкурентности (GCI)*- The Global Competitiveness Report;
- *Индекс демократије, политичких права и грађанских слобода*- Freedom House Index of Political Rights and Civil Liberties;
- *Индикатори политичке нестабилности*- које је установио Barro,
- *Индекс корупције*- Transparency International, и
- *Агрегатни индикатори „управљања“*- развијени од стране Kaufmann-a, Kraay-a и Zoido-Lobaton-a.

Већина коришћених мерила заснована је на субјективним проценама појединих експертских група. Често овакве процене продукују приватне агенције за процену ризика (risk-rating agencies), попут International Country Risk Guide или Business Environmental Risk Intelligence⁵³⁴, чије су показатеље, примера ради, користили Knack и Keefer⁵³⁵. Други показатељи у основи имају истраживања резидената, вођена од стране међународних или невладиних организација. Примери оваквих показатеља јесу они, садржани у Извештају о глобалној конкурентности (Global Competitiveness Report (World Economic Forum)).

⁵³² Видети II поглавље дисертације, стр. 132-134.

⁵³³ Seligson M, Passe-Smith J.T., *“Development and Underdevelopment: The Political Economy of Global Inequality”*, Lynne Rienner, 2008., стр. 121-122.

⁵³⁴ Meon P.G., Weill L., *“Does better governance foster efficiency?”*, Univerzitet Robert Schuman, France, 2003., стр. 10.

⁵³⁵ Knack P. and Keefer S., *„Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures“*, *Economics and Politics*, vol 7, 1995., стр. 207-227.

Међутим, овакве институционалне евалуације деле два заједничка проблема. Прво, ови индикатори су по постанку субјективни, и друго, доступни су само за одређени број земаља. Такође, већина ових мерила је ординална у контексту утврђивања разлика међу земљама, у смислу да утврђује поредак земаља али не и магнитуде разлика које међу њима постоје.

Једини изузетак, по мишљењу неоинституционалиста, представљају Kaufmann-ови⁵³⁶ композитни показатељи који комбинују индикаторе претходне две категорије, те се могу сматрати и најкомплетнијим.

Највећа предност ове методе, по мишљењу самих аутора, огледа се у могућности прецизне квантификације како на нивоу појединачних извора података, тако и на нивоу агрегатних индикатора институционалног квалитета.

2.3. Канали путем којих институције утичу на економску ефикасност

Теоријски гледано, постоји више начина путем којих институције остварују свој утицај на економски раст и ефикасност. Са једне стране, према Dang-у⁵³⁷, демократски режими са адекватним механизмима контроле и подстицаја су далеко способнији да се боре против корупције, као и да предупредe злоупотребе производних ресурса, нарочито у инвестиционим активностима које укључују јавне фондове, што доприноси расту и ефикасности. Тачније, како Sandholtz и Koetzle⁵³⁸ налазе, корупције и злоупотреба је мање уколико су демократске нормe и институције јаче. Са друге стране, „добре“ институције могу да охрабре акумулацију физичког капитала, хуманог капитала, као и одговарајућих технолошких знања, што у великој мери може допринети унапређењу привредне ефикасности. У том смислу је и Dawson⁵³⁹ закључио да институције утичу на раст и ефикасност директно, путем укупне факторске продуктивности, и индиректно, путем инвестиција.

⁵³⁶ Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton, „*Aggregating Governance Indicators*“, World Bank, Working Paper No2195, 1999., стр. 21.

⁵³⁷ Dang V., „*Institutions and Efficiency in Transition Economies*“, Brunel University, London, 2009., стр. 2.

⁵³⁸ Sandholtz W., and Koetzle W., „Accounting for Corruption: Economic Structure, Democracy and Trade“, *International Studies Quarterly*, 2000., стр. 44, (31-50).

⁵³⁹ Dawson J., „Institutions, Investment and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence“, *Economic Enquiry*, 36, (603-619).

Међутим, уколико се институције посматрају у контексту „управљања“⁵⁴⁰ могуће је препознати три основна канала посредством којих квалитет „управљања“ детерминише ефикасност.

Први канал, подразумева деловање „„лошег“ управљања“ на начин на који иначе опорезивање утиче на продуктивне активности, што најчешће подразумева смањење производње. Ово се неће испољити само кроз утицај на акумулирање мање продуктивних ресурса, већ такође и на то да се дати ресурси користе мање интензивно, а то резултира мањом продуктивношћу и мањом ефикасношћу. Корупција, на пример, може имати такав утицај, а сагласно појединим ауторима такав утицај може бити чак и неповољнији од опорезивања услед непредвидивости коруптивног понашања. Политичко насиље и нестабилност, могу имати сличног утицаја, увећањем ризика повезаног са сваком од продуктивних активности.

Други начин путем кога „лоше управљање“ може резултирати мањом ефикасношћу, јесте успостављање услова који одвраћају од продуктивних активности. Најочигледнији пример је „слабост“ владавине права која условљава високе додатне трошкове које агенти морају поднети како би заштитили своју имовину и интересе. Слично, лоше организован регулаторни оквир, може охрабрити агенте да своју активност остваре у неформалном сектору, да троше ресурсе у покушају да остваре предност по основу „рупа“ у заштити својине, кроз парнице уместо покушаја иновирања.⁵⁴¹ Такође, уколико је власт неефикасна или непредвидива, агенти могу сматрати профитабилним трошење времена и улагање напора у активности трагања за рентом (*rent-seeking*). У зависности од осталих елемената институционалног окружења, трагање за рентом може да поприми изглед лобирања или коруптивних активности, а то су обично две стране истог проблема.

Треће, дисфункционалне институције (услед инсистирања на форми а не функцијама), могу да охрабре акумулацију неодговарајућих производних фактора. Henisz⁵⁴², тако наводи да политички ризик може резултирати акумулацијом генеричког, уместо специфичног, и тиме ефикаснијег капитала. Наиме, генерички капитал има опциону вредност, те се може далеко лакше реалоцирати у друге сврхе, уколико, на пример, држава изненада откаже лиценцу која је претходно била додељена. Такође,

⁵⁴⁰ Hall R. and Jones C.I., „Why do some countries produce so much more output per worker than others?“, *Quarterly Journal of Economics*, vol 114, No1, 1999., стр. 92.

⁵⁴¹ Meon P.G., and Weill L., „Does better governance foster efficiency?“, стр. 7.

⁵⁴² Henisz W.J., „The institutional environment for economic growth“, *Economics and Politics*, Vol. 12 No.1, 2000., стр. 1-31.

„лоше“ институције могу драстично да успоре дифузију нових идеја и технологија, посебно блокирањем страних директних инвестиција.

2.4. Политичке претпоставке успостављања ефикасних институција

Услов успостављања адаптивно ефикасне институционалне матрице, по свему судећи, у великој мери огледа се у међузависности и узајамној подршци институционалних и организационих елемената. У том смислу према Ahrens-у⁵⁴³, у виду основних претпоставки ефективног „управљања“, неопходно је: 1) да држава буде довољно снажна како би била у могућности да имплементира политике, заштити права економских актера и да се одупре уским интересима; 2) да деловање државе буде у довољној мери ограничено, како би се избегло предаторско понашање политичара и јавних званичника; 3) да буде обезбеђен капацитет јавног сектора за спровођење политика, у смислу техничких и административних потенцијала и вештина; и 4) да буду успостављене главне економске институције које ће образовати основу ефективног и ефикасног тржишта и допринети остварењу економског раста.

2.4.1. Стварање снажне државе

Снага државе, односно државни капацитет и способност очувања институционалног интегритета у служби колективног интереса, *de facto* представља једну од основних детерминанти успешности реформи. Држава је снажна у оној мери у којој има капацитет да донесе и спроведе релевантне политике, као и у мери у којој је способна да гарантује и штити својинска права појединаца.⁵⁴⁴ Међутим, држава је снажна и у мери у којој је способна да се одупре притисцима моћних интересних група и појединаца.

Утемељити механизам очувања интегритета државе у условима тржишног опортунизма није нимало једноставан задатак. Наиме, држава као стожер реформи изложена је вишеструком притиску. С једне стране, моћне интересне групе и појединци у земљи и иностранству настоје да остваре утицај на структуре одлучивања

⁵⁴³ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 79.

⁵⁴⁴ Исто.

и придобију одговарајућу ренту, док је, са друге стране, држава суочена са опортунистичким понашањем појединаца који јавна средства и напоре користе у правцу остваривања личних интереса.

Зато је, према Ahrens-у⁵⁴⁵ неопходно да држава у процесу структурних реформи делегира ауторитет јавној администрацији, нижим нивоима власти, као и појединим приватним актерима. Држава своју снагу мора градити кроз својеврсни вид кооперације. Међутим, то може довести до настанка принципал-агент проблема, при чему услед асиметрије информација агенти могу преферирати сопствени на рачун интереса принципала (државе). Због тога, како Streeck⁵⁴⁶ наводи, кооперативна држава може функционисати једино у политичком систему који је „научио“ како да изгради културне и развојне технике индиректне контроле. Односно, како Ahrens⁵⁴⁷ закључује, без систематске контроле над јавним службеницима, политичке и институционалне реформе не могу бити спроведене на потпуно координисан и комплементаран начин. У таквим условима се повећава могућност појаве и раста корупције, услед чега слаби поверење актера у намере и одлуке власти.

Механизам индиректне контроле подразумева успостављање независних друштвених организација и институција са гарантованом аутономијом деловања, чиме би био успостављен такав поредак у коме би држава била тек један елемент међу многима, иако по много чему кључан.⁵⁴⁸ Стога се може закључити да се снага државе огледа у њеној способности да изгради кооперативни поредак путем одговарајућих подстицаја, као и систем индиректне контроле који омогућава државним службеницима и доносиоцима одлука високи степен аутономије али и делотворну одбрану од уских интереса. Само тако осмишљено функционисање државе, може представљати услов стабилног, транспарентног и предвидивог политичког система.⁵⁴⁹

2.4.2. Ограничења државе

Неспорно је да државна „машинерија“ и снага њеног ауторитета представља

⁵⁴⁵ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 79.

⁵⁴⁶ Streeck W., “From state weakness as strength to state weakness as weakness: Welfare corporatism and the private use of the public interest”, MPIfG working paper, No. 03/2, 2003., стр. 3.

⁵⁴⁷ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 79.

⁵⁴⁸ Streeck W., “From state weakness as strength to state weakness as weakness: Welfare corporatism and the private use of the public interest”, 2003., стр. 3.

⁵⁴⁹ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 79.

ресурс, али и претњу по друштво и начин његовог функционисања. Односно, како Weingast⁵⁵⁰ примећује, уколико је снажна држава способна да гарантује грађанска права, иста је потенцијално способна и да их нарушава.

Наиме, како држава и њени органи нису имуни на различите притиске, они своју снагу могу злоупотребити, мењањем појединих правила на штету друштва. Стога је неопходно снагу државе ограничити и њену манифестацију каналисати искључиво у смеру остварења колективних интереса. Према Ahrens-у⁵⁵¹, то је оствариво на два начина. С једне стране, могуће је повећати трошкове којима су политичари или јавни службеници изложени у случају кршења правила. Зато је пожељно обликовати политичке институције тако да оне одвраћају политичаре и јавне службенике од кршења правила. Са друге стране, могуће је одговарајућим механизмима умањити опортунизам у понашању политичара и јавних службеника. То се може остварити посредством хоризонталне и вертикалне институционалне контроле.⁵⁵²

Хоризонтална институционална контрола подразумева поделу власти. То може подразумевати укључивање одређене приватне организације са додељеним правом вета при одлучивању. На тај начин је могуће обезбедити независну контролу над појединцима и њиховим интересима. Такође, примарна хоризонтална институционална контрола може бити успостављена и образовањем независног система правосуђа, што у великој мери може допринети да се влада и бирократе придржавају правила.

Успостављањем „владавине права“ повећава се транспарентност и предвидљивост економских и политичких процеса, што доводи до смањења трансакционих трошкова у систему, чиме се успостављају ограничења коруптивном понашању као и трагању за рентама. На тај начин, успоставља се кредибилитет власти, што представља неопходан услов привредног раста.

Вертикална институционална контрола претпоставља децентрализацију и федерализам. Према Ahrens-у⁵⁵³ у том смислу целисходним се може сматрати концепт тржишног очувања федерализма. Он постулира на пет претпоставки: 1) на јасној подели ауторитета између националне и субнационалних влада; 2) на неприкосновеном ауторитету субнационалних власти над њиховом регионалном економијом; 3) надзору заједничког тржишта од стране централне власти; 4) тврдим буџетским ограничењима

⁵⁵⁰ Weingast B.R., “The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development”, *Journal of Law, Economics & Organization*, 11, 1995., стр. 19.

⁵⁵¹ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 80.

⁵⁵² Исто.

⁵⁵³ Исто.

централне и субнационалних власти; и 5) на институционализованој стабилности федералне структуре.

Како Manirola, Qian и Weingast⁵⁵⁴ истичу, ови институционални аранжмани ограничавају мешање државе у тржишне трансакције и стварају подстицаје локалним властима да промовишу економски раст у циљу повећања пореске основице.

2.4.3. Изградња капацитета за спровођење политика

Опште дефинисана, изградња капацитета се односи на унапређење способности људи, институција и друштва да обављају одређене функције, решавају проблеме и постављају и остварују циљеве.⁵⁵⁵ Основни смисао изградње капацитета огледа се у унапређењу ефикасности и ефикасности управљачких активности, спровођењем институционалних реформи, организационим јачањем и развојем људских ресурса.⁵⁵⁶ Овде, институционална реформа подразумева замену постојећих институција новим, ефикаснијим, док, организационе промене треба да обезбеде што погоднију организациону структуру новом сету институција. При том људи морају стећи потребна знања и вештине како би одговорили захтевима нових институција и нове организационе структуре. Отуда, основни циљ изградње капацитета треба да се огледа у повећању кредибилитета јавног сектора путем стварања професионалне јавне администрације која је способна да успостави, усагласи и обезбеди законска правила, да продукује релевантне информације и да ефикасно извршава задатке по основу добијеног ауторитета.⁵⁵⁷

Да би била успешна, изградња капацитета мора претпостављати паралелне процесе на индивидуалном, институционалном и друштвеном нивоу. У том смислу, како се наводи у *African Governance Report*-у⁵⁵⁸, могуће је идентификовати основне принципе ефикасне изградње капацитета у виду: власништва, одрживости, партиципације, мобилизације локалних ресурса и усмерености ка променама.

⁵⁵⁴ Montinola G., Qian Y., and Weingast B.R., "Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Succes in China", *World Politics*, 48., 1995., стр. 54.

⁵⁵⁵ Lusthaus Ch., Adrien M.H. and Perstinger M., "Capacity Development: Definitions, Issues and Implications for Planning, Monitoring and Evaluation", *Universalia Occasional*, Paper No. 35., 1999.

⁵⁵⁶ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 81.

⁵⁵⁷ Grindle M.S., "The Good Government Imperative: Human Resources, Organizations, and Institutions", u: Grindle M.S. (ed), *Getting Good Government: Capacity Building in the Public Sectors of Developing Countries*, Boston, MA, Harvard University Press, 1997.

⁵⁵⁸ ECA (Economic Commission for Africa), *African Governance Report*, Addis Abeba, 2005.

Принцип власништва подразумева да управо појединци или организације којих се изградња капацитета тиче, морају дати процес и да утврде, усвоје и да га спроводе. Споља вођен процес изградње капацитета најчешће је праћен отпором и контрадикцијама те је као такав неделотворан.

Принцип одрживости налаже да у току изградње капацитета адекватна пажња и стратешко планирање морају бити фокусирани на одрживост датог процеса.

Принцип партиципације подразумева да развојни програми „капацитета“ морају бити партиципативни (дозволити учешће), посебно у односу на реципијенте датих програма. Наиме, унапређење знања и вештина, промена организационе културе и увођење модерних технологија треба да се заснива на активном учешћу главних актера тих пројеката.

Принцип мобилизације локалних ресурса полази од става да изградња капацитета која базира на употреби екстерних ресурса није одржива. Стога изградња мора бити „аутохтона“ те мора мобилисати локалне ресурсе у циљу адекватне посвећености.

Принцип усмерености ка променама претпоставља да изградња капацитета мора представљати процес промена. Наиме, потребно је мењати активности, процесе и културу појединаца и организација у правцу побољшања перформанси, а то захтева јасно разграничење коме је капацитет намењен, чему он треба да служи, и у чијем интересу.

2.4.4. Изградња економских институција

Раније је поменуто да међу основним разлозима зашто су поједине државе развијеније од других, истакнуто место припада структури и квалитету економских институција.⁵⁵⁹ Стога је могуће изградњу адекватних економских институција сматрати једним од услова ефикасности и ефикасности „управљања“.

Економске институције су важне за економски раст услед чињенице да оне обликују подстицаје кључних економских актера у друштву. Конкретно, оне детерминишу инвестиције у физички и хумани капитал и технологију, као и организацију процеса производње. При том је још важније то да економске институције не детерминишу само агрегатни потенцијал економског раста, већ

⁵⁵⁹ Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J., “*Institutions as The Fundamental Cause of Long-run Growth*”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2004., стр. 397.

одређују и економске исходе, опредељујући тако будућу дистрибуцију ресурса (дистрибуцију богатства, физичког или хуманог капитала).⁵⁶⁰ Када су у питању облици испољавања и манифестације ефикасних економских институција, начешће се наводе: адекватна заштита својинских права, тржишна отвореност, слобода уговарања, стабилност монетарног система, одговорност за економске активности, као и постојаност и предвидљивост економске политике. Међутим, реформска искуства великог броја земаља говоре да није нимало једноставно овакву институционалну матрицу успоставити.

Према Асемоглу-у⁵⁶¹, економске институције су ендогене. Оне су одређене као колективни избори друштва. Међутим, нема гаранција да ће сви појединци и групе преферирати исти сет економских институција, јер како је раније показано различите економске институције воде различитој дистрибуцији ресурса. Последице, постојаће конфликт интереса међу различитим групама и појединцима по питању избора економских институција. Но, равнотежа економских институција се ипак успоставља. Њено успостављање, као и то, чије преференције ће превагнути, зависи од политичке моћи укључених појединаца и група. Иако ефикасност једног сета економских институција у поређењу са другим може имати значаја у овом избору, политичка моћ ће бити коначни арбитар. Стога, сагласно политичкој моћи коју поседује, одређена група ће имати прилике да успостави економске институције које преферира.

Сагласно наведеном, ефикасност економских институција није примарни услов приликом њихове изградње, већ преференције доминантне политичке групације. Да ли ће преференције доминантне политичке групације водити ефикасним економским институцијама зависи најпре од нивоа опортунизма њених чланова који учествују у институционалној изградњи, а потом и од њихове посвећености колективном интересу. То другим речима значи да изградња ефикасних економских институција зависи од снаге, ограничења државе као и њеног капацитета за спровођење реформи.

Према Ахренс-у⁵⁶², могуће је разликовати две основне стратегије изградње економских институција. Прво, економску институционалну матрицу је могуће преузети од земље са најбољом праксом. Таква стратегија је најчешће неуспешна, јер како је раније објашњено, друштвене норме, вредности и веровања мењају се далеко спорије од формалних институционалних образаца, што доводи до неусаглашености и

⁵⁶⁰ Асемоглу D., Johnson S. and Robinson J., *op.cit.*, стр. 390.

⁵⁶¹ Исто., стр. 397.

⁵⁶² Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 81.

некомплементарности формалних и неформалних институција а тиме и до мање *de facto* ефикасности економских институција „најбоље праксе“. Друго, могуће је користити локално знање у изградњи економских институција. Ради се о процесу постепеног мењања институционалног амбијента, у сагласности са неформалном институционалном основом. Међутим, како оваква стратегија не базира на искуству напредних земаља, ефекат такве операције је крајње непредвидив.⁵⁶³

3. Услови економске ефикасности и институционалног развоја

С обзиром да горе дефинисана „институционална структура“ представља сложену композицију различитих фактора и њихових утицаја, веома је тешко идентификовати основне претпоставке њене ефикасности. Наиме, „структура управљања“ заснована је на великом броју формалних и неформалних механизма који управљају стварањем и имплементацијом политика.⁵⁶⁴ Такође, различити механизми се показују релевантним у различитим условима, те је могуће посматрати тек ширу димензију ефикасности „управљања“.

С обзиром на сву комплексност актуелне „структуре управљања“, у циљу њеног исправног поимања неопходно је идентификовати основне карактеристике које одражавају квалитет државних институција. У том смислу, на темељу компаративне институционалне анализе, Ahrens⁵⁶⁵ утврђује следеће опште претпоставке које правила у систему морају задовољити како би ефикасност „управљања“ била остварива:

- 1) Правила морају бити јасно дефинисана и економски агенти морају бити у потпуности уверени да се она правилно спроводе;
- 2) Политички и економски актери морају познавати и разумети правила и морају бити способни да препознају да ли се иста поштују;
- 3) Сет правила мора бити довољно флексибилан да допусти институционалне промене, уколико преференције, технолошки услови, или специфичне друштвене потребе то захтевају; и
- 4) Институционалне заштитне мере морају бити постављене на начин да

⁵⁶³ Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., *op.cit.*, стр. 82.

⁵⁶⁴ Ahrens J. and Meurers M., “How Governance Affects the Quality of Policy Reform and Economic Performance: New Evidence for Economies in Transition”, *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition* (IB Review), Vol. 6., 2002., стр.12.

⁵⁶⁵ Исто.

спрече моћне политичке и економске актере да произвољно заобиђу или промене постојећа правила на штету других актера или друштва у целини.

Ове четири карактеристике могуће је подвести под четири димензије „управљања“, у виду: *предвидљивости, транспарентности, партиципирања и одговорности*. У вези с тим ваља се позвати на следеће закључке који произилазе из студије⁵⁶⁶ Светске Банке:

- *Предвидљивост* је последица ефикасног спровођења закона, који за циљ имају успостављање регулаторног оквира друштва, због чега је нужна праведност и доследност у њиховој примени. Изостанак предвидљивости знатно отежава планирање јавних услуга. Такође, предвидљивост државне економске активности, представља неопходан индикатор на бази кога приватни сектор може да доноси производне, маркетиншке и инвестиционе одлуке, те стога изостанак предвидљивости може узроковати пораст редистрибутивних на рачун производних активности.

- *Транспарентност* подразумева ниске трошкове приступа релевантним информацијама, које, у случају када су поуздане и правовремене, представљају кључни ресурс адекватног одлучивања у условима динамичног и неизвесног окружења. Такође, *транспарентност* може у великој мери допринети сузбијању коруптивних облика понашања.

- *Партиципирање* претпоставља учешће грађана и других екстерних ентитета у обезбеђењу одговорности и ефикасности власти. Оно подразумева постојање институционализованих канала путем којих појединци могу активно учествовати у контроли спровођења правила, чиме се обезбеђује додатна подршка властима у обављању дужности и смањује извесност њеног погрешног деловања.

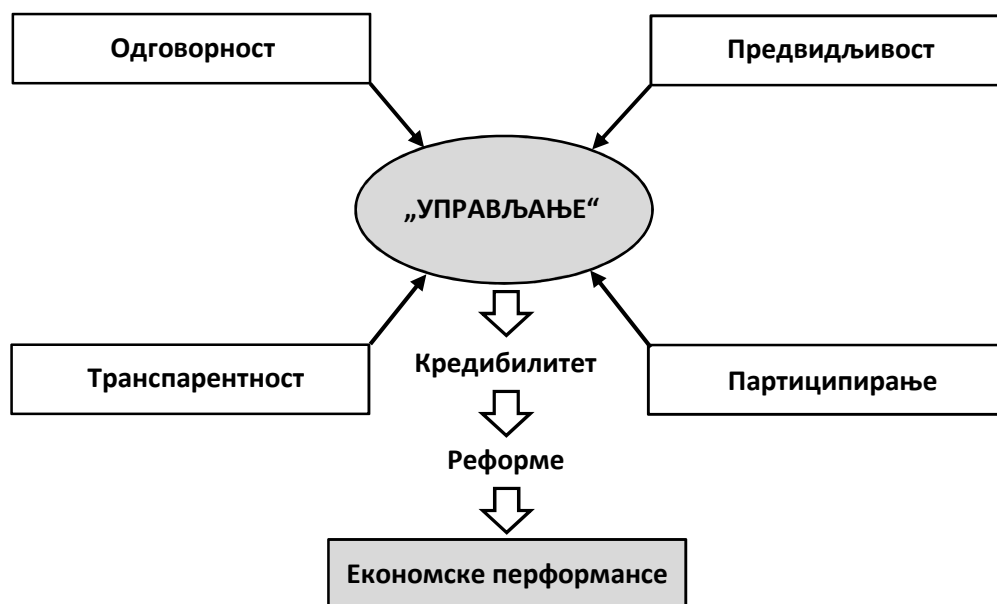
- *Одговорност* подразумева да политичари и бирократе морају сносити пуне консеквенце за своје поступке, као и укупну политику власти. Она налаже да представници власти не смеју служити уским интересима појединаца и група. Изостанак *одговорности* може нарушити кредибилитет политичких власти као економских партнера, што угрожава успостављање кооперације и координације унутар система, повећавајући ризик опадања дугорочних инвестиција.

Наведене димензије у ствари представљају основне принципе на чијим темељима институције могу и морају управљати стратешким интеракцијама између јавних званичника, односно између креатора политика, приватних бизниса и

⁵⁶⁶ World Bank, *op.cit.*

посредничких организација.

Како Ahrens⁵⁶⁷ наводи, што су ови принципи боље реализовани у оквиру државне „структуре управљања“, утолико је власт боље припремљена да обезбеди добро управљање јавним ресурсима, успостављањем подстицајног окружења за настанак и развој активности приватног сектора, као и за продуктивну размену информација између јавног и приватног сектора (Слика 21.).



Извор: Ahrens J., „Governance in the process of economic transformation“, Private University of Applied Sciences Goettingen, 2006., стр. 9.

Слика 21. Димензије „управљања“ и економске перформансе

⁵⁶⁷ Ahrens J., „Governance in the process of economic transformation“, Private University of Applied Sciences Goettingen, 2006., стр. 8.

4. Институционално објашњење различитих нивоа економске ефикасности (емпиријско истраживање)

Између националних привреда одувек су постојале значајне разлике, које се пре свега тичу економског раста, развојних домета, животног стандарда и нивоа сиромаштва. Због тога је економија као наука трајно посвећена утврђивању могућих разлога таквих разлика, као једног од начина дефинисања основних претпоставки унапређења националних економских перформанси.

Премда ова питања још увек представљају отворено истраживачко поље, ипак се данас о проблему детерминанти економских разлика између земаља, посебно по питању раста и дохотка, може говорити са далеко већом поузданошћу, захваљујући постојању деценијских емпиријских истраживања.

Са становишта институционалне економије посебно су значајна, и по много-чему кључна, два емпиријски заснована закључка, проистекла из изучавања проблема раста, многоструко потврђена током различитих истраживачких приступа. Прво, потврђене су основне претпоставке институционалиста чињеницом да се показало да су институције (*governance*) од „драматичне“ важности у детерминисању величине националног дохотка и стопа раста. Ово је утврђено најпре у раним радовима Kormendi-a и Meguir-a⁵⁶⁸ 1985., где је представљено мерило грађанских слобода и проверавана позитивна корелација ових показатеља и раста. Потом, Barro⁵⁶⁹ 1991. у свом раду представља мерило институционалног квалитета, на бази кога се, најпре Knack и Keefer⁵⁷⁰ 1995., а потом и Mauro⁵⁷¹ исте године, усредсређују на утицај институција на раст, потврђујући раније закључке да институције јесу једна од детерминанти раста. Такође, бива утврђено и да су институције важне у поређењу дохотка међу привредама, што произилази из Rodrik-овог⁵⁷² истраживања из 2002. године. Наиме, државе чије су институције недовољно ефикасне, показују тенденцију ка мањем националном доходу по глави становника (*per capita*). Међутим, најважније

⁵⁶⁸ Kormendi R. C. and Meguire P.G., „Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence“, *Journal of Monetary Economics*, vol. 16, No 2, 1985., стр. 141-163.

⁵⁶⁹ Barro R.J., „Economic Growth in Cross Section of Countries“, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, No2, 1991., стр. 407-443.

⁵⁷⁰ Knack S. and Keefer Ph., *op.cit.*

⁵⁷¹ Mauro P., „Corruption and Growth“, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, No 3, 1995., стр. 681-712.

⁵⁷² Rodrik D., Subramanian A. and Trebbi F., „Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development“, NBER, Working paper No 9305, 2002., стр.15.

је то да су готово сви аутори који су се овом проблематиком бавили, сагласни у ставу да институције доминирају над уобичајеним објашњењима међу-државних економских разлика, попут географског положаја или трговинске отворености.

Канали путем којих „лоше управљање“ (институције), утиче на темпо раста и висину прихода, су бројни, и неки од њих се још увек утврђују. Но, важно је имати у виду да је мејнстрим теоријски правац и у овом случају прејудуцирао могући допринос институција, схватајући их посредним, датим или спољним фактором у односу на систем. Доминантна неокласична претпоставка детерминисаности раста, стога је указивала на могући утицај, односно везу институција и раста, путем факторске акумулације. Вођен управо неокласичним смерницама, Мауро⁵⁷³ је тако 1995. дошао до закључка о индиректној вези корупције и раста, утврдивши да корупција обара инвестиције, и тиме негативно утиче на акумулацију капитала. Knack и Keefer⁵⁷⁴ су, такође, утврдили да је утицај „управљања“ на раст неспоран, али истовремено неодвојив од институционалног ефекта на акумулацију капитала. Исте теоријске претпоставке следили су и Hall и Jones⁵⁷⁵ 1999., као и нешто касније Olson⁵⁷⁶ (2000), који су потврдили да су институције такође повезане са агрегатном продуктивношћу, при чему неефикасне институције умањују агрегатну продуктивност. Међутим, оно што представља и други, са институционалног становишта, битан закључак јесте чињеница да факторска акумулација можда није главни покретач перформанси раста, како су то представници класичне и неокласичне економске теорије претпостављали. Ово произилази из закључка Easterly-а и Levin-а⁵⁷⁷ који су 2001. године утврдили да постоји „нешто друго“ чиме је заправо одређен обим међу-државних економских разлика. Тачније, према овим ауторима, еволуција продуктивности може бити стварна водећа покретачка сила раста. Стога, произилази да раст не зависи искључиво од количине производних фактора које земља поседује, већ такође, и углавном, од начина на који она комбинује дате факторе. Зато прави проблем при утврђивању узрока међу-државних економских разлика, постаје питање ефикасности, односно да ли држава остварује већину свог факторског доприноса, и уколико не из ког разлога.

⁵⁷³ Mauro P., *op. cit.*

⁵⁷⁴ Knack S. and Keefer Ph., *op. cit.*

⁵⁷⁵ Hall R. and Jones C. I., „Why do some countries produce so much more output per worker than others?“, 1999., стр. 83-116.

⁵⁷⁶ Olson M., N. Sarna and A.V. Svamy, „Governance and growth: a simple hypothesis explaining cross-country difference in productivity growth“, *Public Choice*, vol 102, 2000., стр. 341-364.

⁵⁷⁷ Easterly W. and Levine R., „It's not factor accumulation: Stylized facts and growth models“, *World Bank Economic Review*, vol 15, No 2, 2001., стр. 177-219.

Даља разрада овако поимане ефикасности постаје могућа имплементацијом границе ефикасности на агрегатној производној функцији, што су најпре учинили Moroney и Lovell⁵⁷⁸ 1997., на основама Farrell-овог⁵⁷⁹ аналитичког приступа ефикасности. Овим је постало могуће рангирати државе према разлици између њихове продуктивности и „заједничке границе производних могућности“.

Иако су истраживања која се тичу везе институција и ефикасности још увек ретка, њихови закључци наслућују да се и у оваквој поставци улога институција може сматрати кључном. Adkins⁵⁸⁰ је тако 2002. године посматрао однос између агрегатне ефикасности и економске слободе, чиме је показао да, између осталог, мањак економске слободе резултира мањом агрегатном ефикасношћу. Међутим, економска слобода представља само један аспект институционалног квалитета те је неопходно више доказа како би однос између „управљања“ и ефикасности, био потврђен. У прилог конкретнијој потврди институционалног значаја, важнији корак начинили су тек крајем 2003. године Pierre-Guillaume Meon и Laurent Weill⁵⁸¹, стохастичком анализом криве производних могућности, чиме су учинили могућим утврђивање облика и јачине везе између комплекса институција и економске ефикасности. Методологија коју су они користили као и закључци до којих су дошли представљају солидан основ да се овде понови истраживање, на нешто мањем узорку, и тиме провери и потврди институционална „важност“ у политикама раста и тиме значај институција по питању објашњења *de facto* међу-државних економских разлика.

Хипотеза која је у нашем истраживању постављена јесте хипотеза од које полази сама дисертација. Она подразумева да -од квалитета политика развоја, односно квалитета институционалне структуре „управљања“, зависе дугорочне макроекономске перформансе земље. Стога, од успостављања или неустављања тзв. „структуре доброг управљања“ (good governance structure) зависи ниво привредне ефикасности, односно постојање или непостојање економских разлика, како регионалних, тако и оних међу земљама које су прихватиле исти пакет институционалних промена.

Са намером да се продре дубље у везу између ефикасности и „управљања“,

⁵⁷⁸ Moroney J. And Lovell C.A.K., „The relative Efficiencies of Market and Planned Economies“, *Southern Economic Journal*, vol 63, 1997., стр. 1084-1093.

⁵⁷⁹ Farrell M. J. „The Measurement of Productive Efficiency“, *Journal of the Royal Statistical Society Series A* 120 (3), 1957., стр. 253 – 281.

⁵⁸⁰ Adkins S., Moomaw R., Savvides A., „Institutions, Freedom, and Technical Efficiency“, *Southern Economic Journal* 69, 1, 2002.

⁵⁸¹ Meon P.G., Weill L., „Does better governance foster efficiency?“, Univerzitet Robert Schuman, Francuska, 2003.

предвиђено је истраживање односа између агрегатне ефикасности (на нивоу техничке ефикасности) и шест конзистентних мерила квалитета „управљања“ успостављених од стране Kaufmann-а⁵⁸² 1999. године. Сваки индекс мери посебну димензију ширег концепта „управљања“: владавину права, изостанак политичког насиља, квалитет регулаторног оквира, ефикасност бирократије, контролу корупције и одговорност политичких лидера.

Циљ је да се одреди и упореди релативни утицај сваке од ових димензија „управљања“ на агрегатну ефикасност. У том смислу је основна намера овог истраживања да се потврди или оповргне постојање следећег односа:

$$\text{Ефикасност}_i = \alpha_{j0} + \alpha_{j1} \text{ квалитет институција (governance)}_{ij} + A_j X_i + \varepsilon_{ij}$$

где је *Ефикасност_i* техничка ефикасност *i*-те земље. *Квалитет институција (governance)_{ij}* представља институционални квалитет *i*-те земље сагласно индексу управљања *j*, (у истраживању ће бити коришћено шест таквих индикатора, што ће касније бити објашњено). *X_i* представља сет контролних варијабли, *α_j* и *A_j* позитивне константе детерминисане преовладавајућом технологијом, док *ε_{ij}* означава грешку, тј. значајност постављене релације.

Сагласно ранијем теоријском разматрању⁵⁸³ претпостављена веза између „лошег управљања“ и мале ефикасности, остварива је по три основа.

Прво, претпоставља се да „лоше управљање“ води околностима које доприносе акумулацији мање продуктивних ресурса, као и смањењу интензитета њиховог коришћења, што негативно утиче на продуктивне активности, тачније доводи до смањења производње (раније су наведени примери утицаја корупције и политичког насиља).

Друго, „лоше управљање“ може резултирати мањом ефикасношћу услед успостављања услова који одвраћају од продуктивних активности, (нпр. стварање додатних трошкова којима се смањује расположивост инвестиционих средстава, „промовисање“ непродуктивних активности...).

Треће, „лоше управљање“, повећањем укупног ризика пословања може да охрабри акумулацију неодговарајућих производних фактора, као и да успори дифузију

⁵⁸² Kaufmann D., Kraay A. and Zoidi-Lobaton P., „Aggregating Governance Indicators“, World Bank, Working Paper No 2195, 1999.

⁵⁸³ Видети стр. 184-186.

нових идеја и технологија, што у великој мери умањује потенцијал привредне ефикасност и раста.

Тип политичког система (демократија или ауторитарна власт), међутим, може се показати релативним по питању остварене ефикасности. Кина је идеалан пример. Сагласно ставу Brunetti-а⁵⁸⁴, нема емпиријског доказа о вези између демократије и високог раста. Заправо, има случајева где корупција може чак и повећати ефикасност у земљама које располажу спором и неефикасном бирократијом. У том смислу, доста је разлога да се задржи опрезност у апсолутном прихватању везе између институција и ефикасности.

4.1. Мерење ефикасности

Поставити мерила и мерити перформансе привреде није нимало једноставан задатак. Најчешће се мерење перформанси односи на поступак прикупљања и извештавања о достигнућима појединаца, група или организација, тј. подразумева одређени поступак на нивоу пословног система а не саме привреде. Због тога је уобичајено да се мерење перформанси ослања првенствено на финансијске показатеље. Међутим, готово је немогуће располагати комплетним финансијским информацијама посредством којих би било могуће изразити ефикасност на нивоу привреде.

Полазећи од основног циља овог истраживања, у складу са препорукама Moroney-а и Lovell-а⁵⁸⁵, адекватно мерило ефикасности на нивоу привреде представља поступак који је Farrell⁵⁸⁶ 1957., предложио као адекватну аналитичку процедуру за мерење ефикасности на нивоу предузећа.

Farrell⁵⁸⁷ је, на микро нивоу разматрао случај када организација користи више инпута за производњу једног аутпута, при чему је претпоставио константни принос на обим улагања (*constant return to scale*⁵⁸⁸). Реч је о својеврсном стохастичком приступу мерењу ефикасности (*Stochastic frontier aproach*), који базира на утврђивању тзв.

⁵⁸⁴ Brunetti A., "Political variables in cross-country growth analysis", *Journal of Economic Surveys*, vol 11 No. 2, 1997.

⁵⁸⁵ Moroney J. And Lovell C.A.K., "The relative Efficiencies of Market and Planned Economies", *Southern Economic Journal*, vol 63, 1997., стр. 1084-1093.

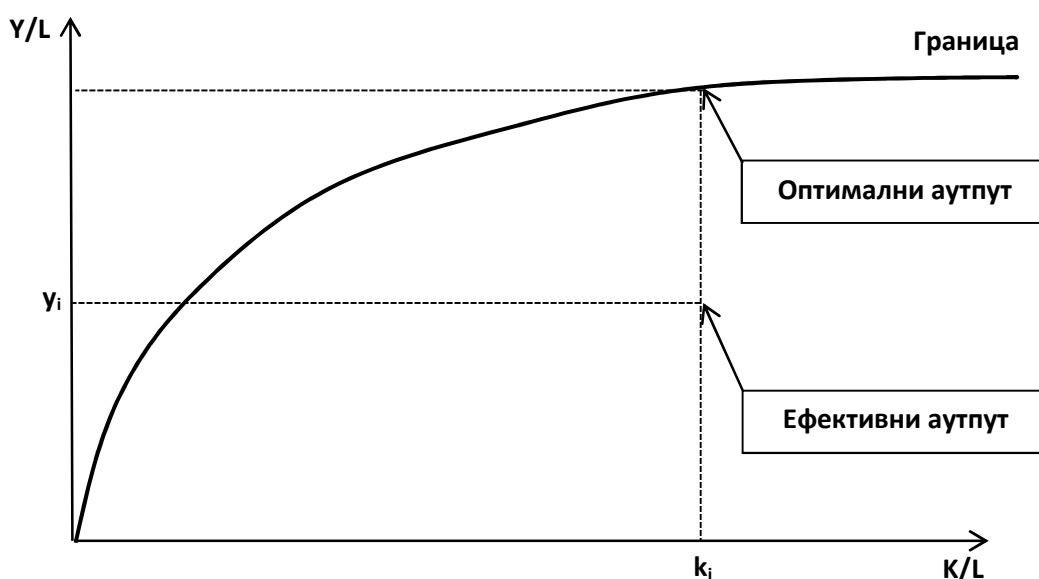
⁵⁸⁶ Farrell M. J., *op. cit.*

⁵⁸⁷ Исто.

⁵⁸⁸ Константни принос на обим подразумева постојање пропорционалне истосмерне везе између промена улаза (input-a) и излаза (output-a).

границе ефикасности производње, тј. ефикасне производне функције. Према Farrell-у⁵⁸⁹, ефикасна производна функција се дефинише као теоријска (инжењерска) или емпиријска најбоља пракса, и представља производњу коју „савршено“ ефикасни ентитет (предузеће или привреда) може да оствари уз било коју дату комбинацију факторских улагања.⁵⁹⁰

Највећа вредност оваквог поступка огледа се у могућности утврђивања тзв. техничке ефикасности, која показује колико је одређено предузеће (привреда) и његова производња близу онога што представља оптималну производњу при употреби дате количине улагања.⁵⁹¹ (Слика 22.)



у: аутпут по раднику; k : капитал по раднику; Y : аутпут; K : капитал; L : рад.

Извор: Meon P.G., Weill L., *Does better governance foster efficiency?*, Univerzitet Robert Schuman, francuska, 2003., стр. 5.

Слика 22. Граница ефикасности

Услед једноставности поступка њеног утврђивања (не претпоставља располагање комплетним ценовним информацијама о производним факторима), техничка ефикасност представља солидан показатељ којим може бити изражена и ефикасност на нивоу привреде.

⁵⁸⁹ Farrell M. J. „The Measurement of Productive Efficiency“, 1957., *op. cit.*, стр. 255.

⁵⁹⁰ Исто., *op. cit.*, стр. 254.

⁵⁹¹ Meon P.G., Weill L., „Does better governance foster efficiency?“, 2003., *op.cit.*, стр. 4.

Полазећи од Farrell-ових принципа у мерењу макроекономских перформанси, ово истраживање је засновано управо на утврђивању техничке ефикасности привреде. Намера је да се установи граница ефикасности производње (емпиријска најбоља пракса, дефинисана вредностима факторских улагања и производних резултата посматраних привреда), и тиме основа упоређења за сваку земљу независно од нивоа њених факторских улагања. Показатељ ефикасности (*the efficiency score*) се потом може израчунати упоређењем оптималног аутпута по раднику са ефективним аутпутотом по раднику. (Слика 22.)

Мерила техничке ефикасности у односу на производну границу дефинишу се као:⁵⁹²

$$EFF_i = E(Y_i^*|U_i, X_i) / E(Y_i^*|U_i=0, X_i)$$

где Y_i^* представља производњу (или трошкове) i -тог ентитета (фирме, привреде), која ће бити једнака Y_i када је зависна варијабла у оригиналним јединицама, и биће једнака $\exp(Y_i)$ када је зависна варијабла логаритмована; U_i је ефекат неефикасности; X_i је вектор трансформације инпута.

Примена Farell-овог стохастичког приступа у мерењу макроекономских перформанси у односу на уобичајено примењиване индикаторе перформанси, има низ предности. Најпре, стохастички приступ производи синтетичка мерила перформанси-попут скор ефикасности. Нпр. за разлику од основног мерила продуктивности (прихода по глави становника), скор ефикасности допушта укључивање неколико димензија инпута у евалуацију перформанси. Као резултат тога, аутпут није једино упоредив са радом, већ такође и са стоковима физичког и хуманог капитала.

Друго, стохастички приступ рачуна релативне мере перформанси. Наиме, утврђивање границе ефикасности производње омогућава поређење сваке земље са земљама најбоље праксе. Као резултат тога, скор ефикасности показује колико је производња одређене земље, близу онога што би представљало њену оптималну производњу при коришћењу исте количине инпута. Тиме је директно омогућена релативна мера перформанси.

Треће, овај приступ омогућује да се утврди карактер одступања од границе ефикасности производње, (последича неефикасности или насумичних грешака). То је

⁵⁹² Coelli, T.J., „A Guide to FRONTIER 4.1: Computer Program for Stochastic Frontier Production and Cost Function Estimation“, Working Papers, No 7/96, Department for econometrics, The University of New England, 1996., стр. 9.

значајна основа за касније укључивање спољних (екстерних) фактора и догађаја у анализу.

Како би била утврђена веза између ефикасности и институција (*governance*), прихваћен је двоетапни приступ. То значи да ће у истраживању најпре бити процењени скорови ефикасности, а потом исти бити упоређени са сетом институционалних варијабли. Многе од недавних студија које су се бавиле детерминантама техничке ефикасности на агрегатном нивоу примењивале су приступ једног нивоа, који подразумева примену панел података у анализи. Такав приступ у нашем истраживању не може бити уважен услед његове претпоставке да све варијабле значајно варирају међу земљама током времена, а са чиме се институционални показатељи не могу усагласити.⁵⁹³

Полазну основу представља Cobb-Douglas-ова производна функција која може бити представљена на следећи начин (1):

$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_i = \alpha_0 + \alpha_1 \ln\left(\frac{K}{L}\right)_i + \alpha_2 \ln\left(\frac{H}{L}\right)_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

где је $i = 1, \dots, 40$ одабраних земаља. (Y/L) , (K/L) , (H/L) су редом, аутпут по раднику, физички капитал по раднику и хумани капитал по раднику. Ознака грешке ε_i , представља суму две независне случајне варијабле: случајног поремећаја v_i , и показатеља неефикасности u_i .⁵⁹⁴

У истраживању се претпоставља константни принос на обим улагања, раније објашњен, услед закључка Moroney-а и Lovell-а⁵⁹⁵ из 1997., према коме „на ширем економском нивоу, константни принос на обим, има „практичну вредност““. Ради поједностављења економетријских израчунавања при процени границе ефикасности производње, биће коришћен софтвер Frontier 4.1.⁵⁹⁶

Основни подаци који ће у истраживању бити коришћени базирају на комбинацији два извора.

Први извор података представља верзија 7.1 *The Penn World Tables*⁵⁹⁷. На основу

⁵⁹³ Paldam M. „The Cross-Country Pattern of Corruption: Economics, Culture and the Seesaw Dynamics“, *European Journal of Political Economy*, vol 18, No. 2, 2002., стр. 215-240.

⁵⁹⁴ Meon P.G., Weill L., „Does better governance foster efficiency?“, стр. 6.

⁵⁹⁵ Moroney J. and C.A.K. Lovell, *op. cit.*

⁵⁹⁶ Frontier 4.1 је компјутерски програм намењен стохастичкој процени производне границе, као и процени функције трошкова, развијен од стране Tim-а Coelli-а и Центра за ефикасност и анализу продуктивности, Универзитета Нове Енглеске у Аустралији.

⁵⁹⁷ Доступно на адреси: <https://pwt.sas.upenn.edu/>

овог извора могуће је утврдити аутпут и број радника, а коришћењем посебне методе и сток физичког капитала.

Други извор представљају подаци о образовању (просечном трајању образовања), Educational Attainment for Total Population⁵⁹⁸, израчунати од стране Барро-а и Ли-а, дати у виду посебних табела за сваку од земаља у петогодишњим размацима за период 1950-2010, неопходни у процени стокова хуманог капитала (биће извршена процена хуманог капитала на основу укупног броја година школовања радно способне популације старије од 15 година).

Ради упоредивости показатеља, биће коришћене њихове вредности у интернационалним доларима, по основу одговарајућег доларског паритета. (*Power Parity Dollars*)

Истраживање ће (услед комплексности израчунавања) бити спроведено на узорку од 40 држава, са готово свих континената (изузев Афричког, услед непрецизности података), при чему ће макроекономска анализа бити изведена на нивоу 2005-те године (услед тежње да се обезбеди што адекватнија упоредивост већине земаља, укључујући и Србију, која са озбиљнијим институционалним променама отпочиње тек 2001. године), за разлику од истраживања Меон-а и Веил-а⁵⁹⁹, који су користили узорак од 62 земље и анализу вршили на нивоу 1990-те године.

Услед лимитиране величине узорка, у анализи регресије биће уведене и две контролне варијабле за које се претпоставља да су негативног, односно позитивног утицаја на привредни раст, у виду показатеља географског положаја (географска ширина) и отворености привреде.⁶⁰⁰

4.2. Макроекономски подаци

Мерење аутпута је прилично поједностављено коришћењем PWT 7.1 (*The Penn World Table 7.1*). Наиме, на основу података генерисаних по државама за 2005-у годину, у PWT 7.1, изражава се у, као БДП по раднику (GDP/L) у интернационалним

⁵⁹⁸ Доступно на адреси:

http://graduateinstitute.ch/home/study/academicdepartments/md4stata/datasets/educ_attain.html

⁵⁹⁹ Меон P.G., Веил L., „Does better governance foster efficiency? “.

⁶⁰⁰ Edwards је 1998. сугерисао да отвореност привреде може бити значајна и позитивно орјентисана ка продуктивности и расту. На другој страни 2001., Sachs је вишеструко потврдио негативну корелацију између удаљености од екватора и раста.

доларима. (У PWT табелама, ова варијабла је под ознаком RGDPWOK). Дескриптивна статистика података RGDPWOK дата је у табели 5.

Табела 5. Дескриптивна статистика података RGDPWOK

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
GDP/L	40	13492,02	94977,29	48304,1923	23589,52924
Valid N (listwise)	40				

Извор: SPSS анализа података

На основу приказаног GDP/L земаља узорка (Табела5.), приметне су варијације у узорку, чије порекло делом и ово истраживање покушава да утврди. Тако је уочљива разлика у продуктивности између земље са највећим GDP/L (Норвешка- 94.977,29) и земље са најмањим GDP/L (Србија- 13.492,02), при чему је тај однос 7:1. Стандардна девијација (23589,52924) мери ширење скупа посматрања, на основу које је могуће наслутити постојање великих разлика дуж скупа.

На бази ових података релативно лако може бити израчунат број радника за сваку од земаља узорка, укључујући и податке о укупној популацији (POP у PWT 7.1 табелама) и GDP-у per capita (RGDPCH у PWT 7.1 табелама), следећом формулом (2):

$$L = (RGDPCH * POP) / RGDPWOK \quad (2)$$

Сагласно Cobb-Douglas-овој производној функцији, од које је пошло истраживање, потребно је утврдити вредности физичког и хуманог капитала, које није могуће директно генерисати из PWT 7.1 табела.

Физички капитал или само капитал један је од три примарна фактора производње. Као једини примарни не-натурални фактор, одговоран је за обезбеђење и ефектуирање свих осталих инпута.

При израчунавању физичког капитала неопходно је уважити његову двојаку природу, тј. да он базира на агрегатним инвестицијама, као и да подлеже депресијацији (амортизацији). Имајући ово у виду, у доступним изворима најчешће је предлаган The Perpetual Inventory Method (PIM), за његово израчунавање.

Коришћењем PIM metode, бруто сток капитала се израчунава као сума бруто фиксног капитала у претходним годинама, коме век трајања још увек није истекао. Основне претпоставке примене PIM методе у израчунавању бруто капитала

представљају: 1) иницијална вредност стока физичког капитала K_0 ; 2) статистика о агрегатним инвестицијама или токовима бруто фиксног капитала; и 3) информације о депресијацији капитала.

РІМ приступ који ће бити овде примењен формално може бити представљен на следећи начин (3):

$$K_t = K_{t-1} * (1 - \delta) + I_t = K_0 * (1 - \delta)^t + \sum_{j=1}^t I_j * (1 - \delta)^{t-j} \quad (3)$$

где је: K_t сток капитала у тренутку t , K_0 је иницијални сток капитала, I_j је формација бруто фиксног капитала, и δ је стопа депресијације.

Највећи проблем при израчунавању стока капитала представља утврђивање иницијалне вредности. У литератури наилазимо на различите препоруке. Нпр. Altar M., Necula C., и Bobeica G.⁶⁰¹, при процењивању потенцијалног GDP-а румунске привреде, предлажу, у циљу превазилажења проблема одређивања иницијалне вредности капитала, дефинисање иницијалне године у којој би вредност иницијалног капитала била 2*GDP у тој години. Наиме, следствено РІМ методологији значај иницијалног капитала по текуће вредности опада, што је иницијални моменат временски удаљенији. Примера ради, уколико се 1995. година узме за иницијалну, при стопи депресијације од 5% (тотално отписивање у просеку за 20 година), пред крај 2008., свега ће половина иницијалног капитала још увек бити у употреби. Међутим, ово ипак није поуздано нити довољно прецизно решење с обзиром на сврху ове анализе. Прихватљиво решење пронађено је у раду Francesco-а Caselli-а из 2005. године.⁶⁰²

Caselli је израчунао иницијални капитал K_0 , сагласно устаљеној пракси, као (4):

$$K_0 = I_0 / (g + \delta) \quad (4)$$

где је: I_0 вредност инвестиција у првој доступној години; g је просечна геометријска стопа раста инвестиција између прве и последње године доступних података; δ је стопа депресијације.

⁶⁰¹ Altar M., Necula C., i Bobeica G., „Estimating Potential GDP For The Romanian Economy. An Eclectic Approach“, *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 2010., стр. 12.

⁶⁰² Caselli F., „Accounting for Cross-Country Income Differences“, The London School of Economics and Political Science, 2005., стр. 6.

Разлог Caselli-јеве одлуке да иницијални капитал рачуна по формули $I_0 / (g + \delta)$, произилази из чињенице да наведена формула представља израз стока капитала који одговара стабилном стању Solow-љевог модела.⁶⁰³ У нашој калкулацији физичког капитала, иницијални капитал рачуна је на бази инвестиција из 1990-те године по Caselli-евој формули (4).

Инвестиције I_t рачунају се на основу података из PWT 7.1 табела, као реалне агрегатне инвестиције у интернационалним доларима, на следећи начин (5):

$$I_t = \text{RGDPL} * \text{POP} * \text{KI} * 10 \quad (5)$$

где је RGDPL реални приход *per capita*, утврђен по Laspeyres методи; POP је популација; док је KI инвестиционо учешће у укупном приходу.

Разлог множења поменутог производа са 10, последица је начина представљања података у PWT табелама. Како су подаци о популацији изражени у хиљадама, а KI у процентима, остаје да се израз прилагоди множењем са 10 (1000/100).

Стопа депресијације је у литератури различито одређивана, најчешће у распону од 5-7% годишње. У том смислу, како би биле избегнуте додатне калкулације (прецизно одређивање стопе), одређено је да је $\delta = 0,06$, тј. 6% годишње. Наиме, имајући у виду структуру физичког капитала и различити век трајања различитих врста основних средстава, 6% годишње може представљати упросечену вредност амортизовања укупне имовине.

У израчунавању хуманог капитала коришћени су подаци до којих су дошли Barro и Lee 2001., о просечним годинама школовања у популацији старијој од 15 година. Ови подаци успешно су трансформисани у h (*хумани капитал по раднику*), путем формуле коју су у свом раду из 1999. користили и Hall и Jones⁶⁰⁴ (6):

$$h = e^{\varphi(s)} \quad (6)$$

где s означава просечне године школовања; функција $\varphi(s)$ је делом линеарна са нагибом, сагласно предлогу Caselli-ја, 0,12 за $s \leq 4$, 0,10 за $4 < s \leq 8$, и 0,07 за $8 < s$.

⁶⁰³ Caselli F., *op.cit.*

⁶⁰⁴ Hall R. and C.I. Jones, „Why do some countries produce so much more output per worker than others?“.

Конкретно то значи да је функција $\varphi(s)$ рачуната на следећи начин (7):

$$\begin{aligned} \varphi(s) &= 0.117 \cdot s, \text{ уколико је } s \leq 4; \\ \varphi(s) &= 0.117 \cdot 4 + 0.097 \cdot (s - 4), \text{ уколико је } 4 < s \leq 8, \text{ и} \\ \varphi(s) &= 0.117 \cdot 4 + 0.097 \cdot 4 + 0.075 \cdot (s - 8), \text{ уколико је } 8 < s. \end{aligned} \quad (7)$$

Основни разлог који је Caselli следио у наведеној логици произилази из следећег: полазећи од дате производне функције, савршена конкуренција на факторском и робном тржишту подразумева да је зарада радника са s година образовања пропорционална његовом хуманом капиталу. Како је однос зараде и образовања \log -линеаран, то значи да треба очекивати и да ће однос између h и s , бити \log -линеаран, тј. $h = \exp(\varphi_s s)$, где је φ_s константа.

Међународни подаци по питању релације зарада-образовање, садржани у раду Psacharopoulos-а из 2004., говоре да је у суб-сахарској Африци (коју карактерише најнижи ниво образовања), принос на једну додатну годину образовања око 11,7%, светски просек је 9,7%, а просек земаља ОЕЦД-а 7,5%, те из тога и произилазе релације (7), које се у истраживању прихватају као дате (Табела 6).

Табела 6. Коефицијент година школовања: стопа повраћаја (Mincer–Becker–Chiswick): регионални просеци

Регион	Просек <i>per capita</i> (US\$)	Године школовања	Коефицијент %
Азија	5182	8.4	9.9
Европа/Средња/Источна/Сев. Африка	6299	8.8	7.1
Латинска Америка/Кариби	3125	8.2	12.0
ОЕЦД	24.582	9.0	7.5
Суб-Сахарска Африка	974	7.3	11.7
Свет	9160	8.3	9.7

Извор: Psacharopoulos, G., “Returns to investment in education: A Further update”, *Education Economics*, Vol. 12, No. 2, August 2004, стр. 115.

Добијени подаци о физичком, хуманом капиталу и аутпуту по запосленом прилагођени су и потом унети у одговарајућу апликацију софтвера Frontier 4.1. одакле су добијени скорови техничке ефикасности привреда у узорку. Дескриптивна статистика варијабли и скора ефикасности узорка приказана је у табели 7.

Табела 7. Сумарна статистика варијабли и скова ефикасности

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
GDP/L	40	13492,02	94977,29	48304,1923	23589,52924
K/L	40	16527,81	306426,34	130685,1595	78231,40342
H/L	40	2,03	3,40	2,7858	,29618
Efikasnost	40	,23	,96	,7475	,15817
Otvorenost	40	26,53	153,88	77,4875	32,92414
Geografska širina	40	15,47	64,10	44,1615	10,74274
Valid N (listwise)	40				

Y/L, K/L, H/L, јесу редом: аутпут по раднику, капитал по раднику и хумани капитал по раднику. Варијабле географска ширина и отвореност су дате у процентима.

Из датог приказа података евидентна је разлика међу јединицама у узорку (државама) и када је реч о капиталу по раднику, где је однос максималне и минималне величине: 18:1, у корист земље богатије капиталом. У табели 7., приказане су и контролне варијабле које ће у статистичкој анализи бити коришћене (Отвореност⁶⁰⁵ и Географска ширина).

4.3. Показатељи институционалног квалитета

Оцена односа између „управљања“ (governance) и агрегатне ефикасности, захтева квантитативно изражавање квалитета „управљања“. Раније су у раду детаљније разматрана потенцијална мерила институционалног квалитета⁶⁰⁶. Том приликом, закључено је да једино Kaufmann-ови⁶⁰⁷ показатељи задовољавају услове објективности, „кардиналности“, и свеобухватности, због чега је одлучено да исти буду коришћени и у истраживању.

Како је раније утврђено, Kaufmann је све институционалне показатеље организовао у шест кластера и агрегирао их у композитне индикаторе. Сваки од композитних индикатора одговара посебној димензији „управљања“. Овако осмишљени индикатори покривају опсег од -2.5 до +2.5, при чему веће вредности сигнализирају боље „управљање“.

⁶⁰⁵ Подаци дати у оквиру **Openk** варијабле у „the Penn World Table“.

⁶⁰⁶ Видети стр. 182.

⁶⁰⁷ Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton, „Aggregating Governance Indicators“, World Bank, Working Paper No2195, 1999., стр. 21.

Дескриптивна статистика показатеља „управљања“ (governance), на бази нашег узорка, дата је у табели 8.

Табела 8. Сумарна статистика индикатора „управљања“

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Izbori i odgovornost vl.	40	-1,87	1,76	,8381	,86308
Politička stabilnost	40	-1,26	1,45	,4435	,71194
Efikasnost vlasti	40	-,63	2,11	,8726	,85558
Regulatorno opterećenje	40	-1,42	1,67	,8731	,82766
Vladavina prava	40	-1,00	1,98	,7501	,97154
Kontrola korupcije	40	-1,00	2,33	,8884	,97754
Valid N (listwise)	40				

Izvor: SPSS analiza podataka

Први пар индикатора одговара процесу избора власти, и стога мери аспекте „управљања“ који произилазе из утицаја демократије и политичке стабилности. Прецизније, Kaufmann-ов први индикатор, назван, „избори и одговорност власти, (voice and accountability)“, мери слободу коју становници одређене земље имају при избору власти. Овим је практично описана отвореност политичког система. Политичка стабилност (political stability), односно изостанак политичког насиља, изражава перцепцију о томе да ли власт може бити дестабилизована или збачена могућим неконституционалним или насилним методама, што је заправо мера политичког ризика земље.

Други пар индикатора одражава чврстину државне политике и квалитет администрације која је дужна да дату политику спроводи. Стога, индикатор „ефикасност власти (government effectiveness)“, представља перцепцију квалитета обезбеђења јавних услуга, квалитета бирократије, компетентности јавних службеника, њихову независност од политичких притисака, као и кредибилитет посвећености власти политикама. Индикатор „регулаторно оптерећење (regulatory burden)“ указује на постојање тржишту „непријатељских политика“, попут контроле цена или неадекватне супервизије банака.

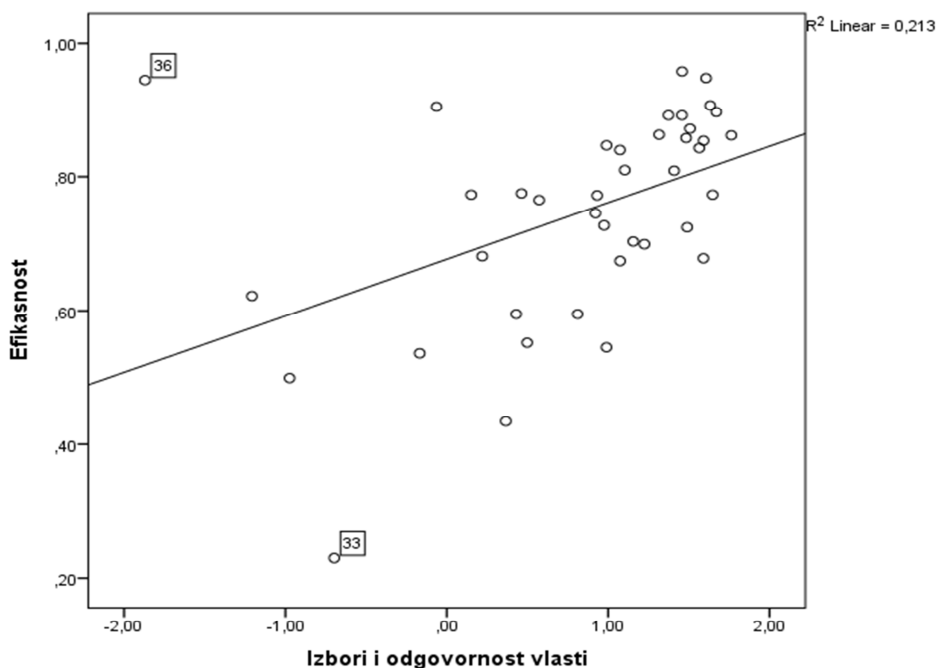
Последњи пар индикатора успостављен од стране Kaufmann-а, посвећен је начину на који грађани осећају ограничења проистекла из законског оквира, оличеног у институцијама дате земље. У том смислу, „владавина права (rule of law)“ показује

степен поверења агената у правила друштва, док контрола корупције (control of corruption), подразумева контролу злоупотребе јавне моћи зарад приватних користи. Као елемент од посебног значаја, садржан у оквиру овог кластера, посебно се истиче обезбеђење извршења уговора.

4.4. Резултати истраживања

Наредни корак истраживања, након утврђивања скорова ефикасности и институционалних показатеља, састоји се у утврђивању односа између ових варијабли. У ту сврху примењена је статистичка анализа посредством софтвера IBM SPSS Statistics 20.

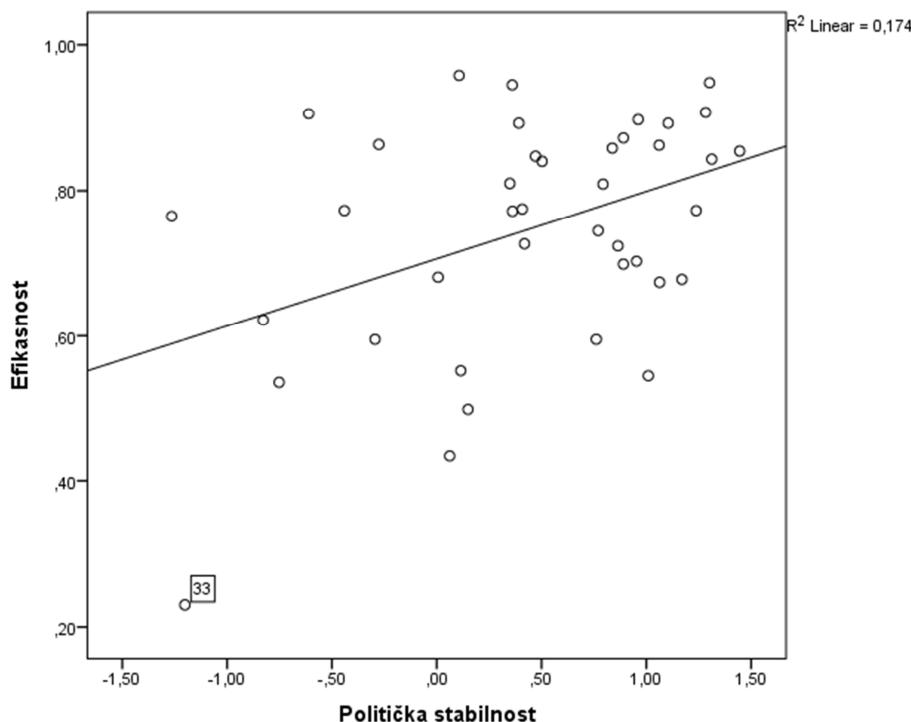
Утврђивање корелације захтева испуњење одређених прелиминарних претпоставки које се тичу линеарности и хомогености распореда јединица узорка. Стога су добијени скорови ефикасности, графички супротстављени индикаторима „управљања“. Реч је о уобичајеној процедури која претходи утврђивању корелације, а састоји се у конструисању „дијаграма растурања“ (распршености). „Дијаграм растурања“ омогућава проверавање претпоставки о линеарности и хомогености варијансе. Прегледом „дијаграма растурања“ могуће је стећи бољу представу о природи везе између испитиваних променљивих.



Слика 23. Дијаграм растурања: Ефикасност/Избори и одговорност власти

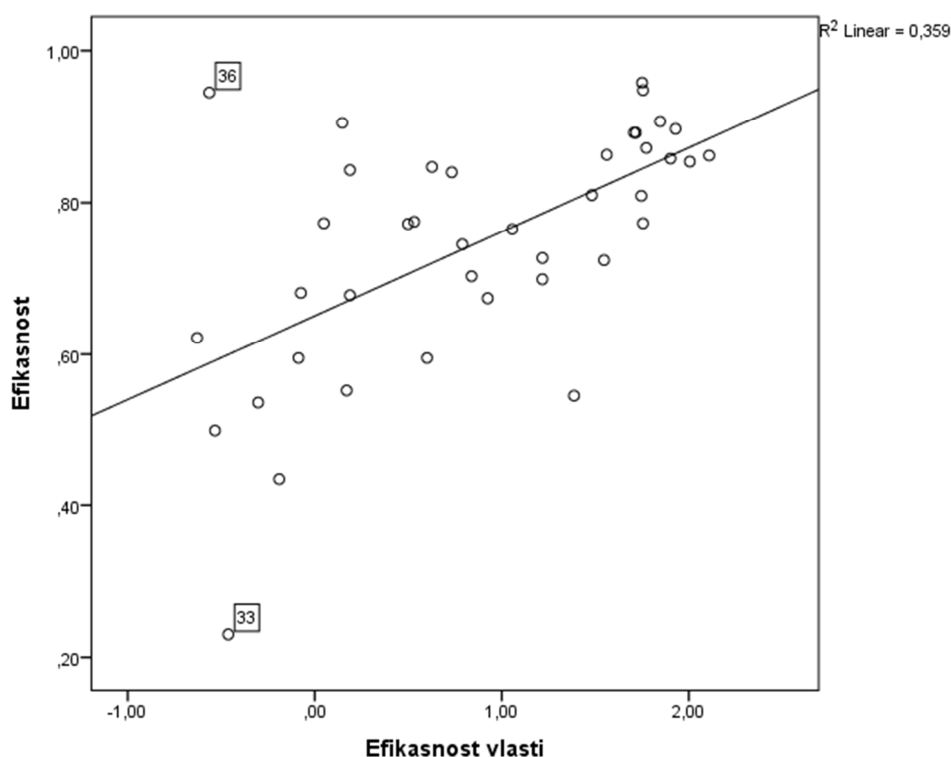
Прегледом слике 23., приказа односа ефикасности и избора и одговорности власти, могуће је приметити постојање наизглед две нетипичне тачке, издвојене од осталих, чијом идентификацијом је утврђено да је реч о 33. (Русија), односно 36. (Куба) држави из узорка. Како је реч о само две нетипичне тачке, сматра се да оне не могу у већој мери нашкодити анализи, а њихову нетипичност могуће је приписати специфичностима ових земаља. Међутим, зарад прецизније анализе биће извршена и додатна процена.

Посматрањем распореда тачака могуће је закључити да постоји умерена хомогеност, са благом концентрацијом ка горњем десном углу (што одговара постојању позитивне линеарне везе између посматраних променљивих. То значи да великим вредностима „voice and accountability“, одговарају велике вредности ефикасности, што су назнаке постојања позитивне и прилично јаке корелације међу посматраним променљивим. У оквиру дијаграма растурања приказан је и коефицијент детерминације који показује колики део варијансе зависне променљиве објашњава модел. У овом случају, R^2 је једнако 0,213. Изражено у процентима, то значи да модел објашњава 21,3 процената ефикасности.



Слика 24. Дијаграм растурања: Ефикасност/Политичка стабилност

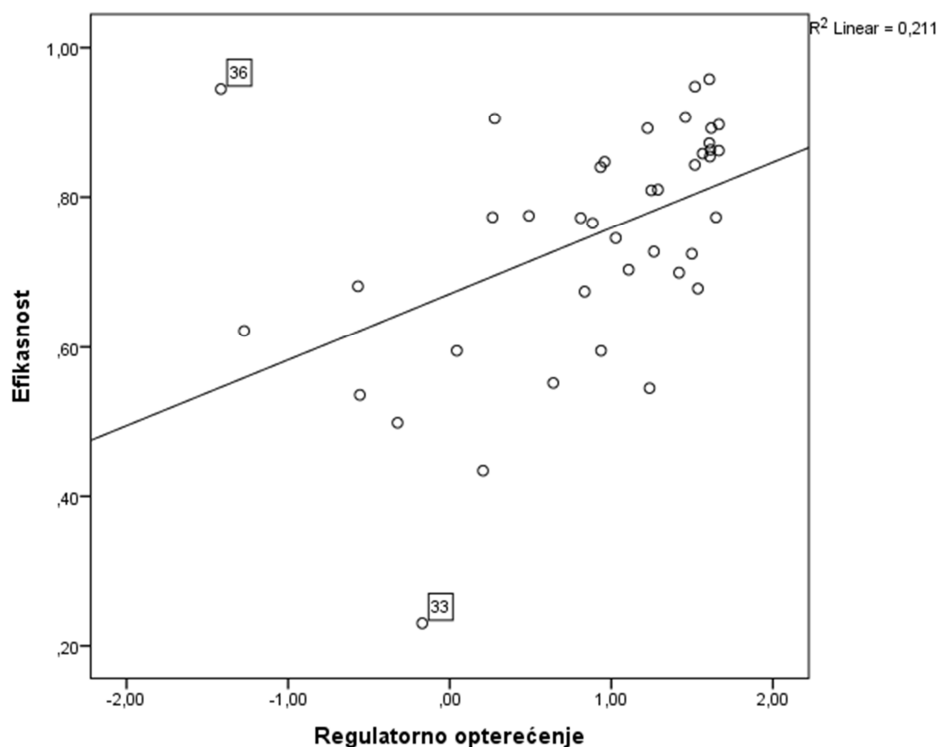
„Дијаграм растурања“ на слици 24., на коме је приказан однос ефикасности и политичке стабилности, следи претходне закључке. Наиме, и на овом дијаграму могуће је уочити нетипичне тачке, у овом случају једну, која одговара нетипичној тачки из дијаграма на слици 23., (33. Русија). Тачке су нешто хомогеније распоређене у односу на претходни дијаграм, са блажим груписањем у горњем десном углу, те је могуће закључити да постоји позитивна линеарна повезаност променљивих. Коефицијент детерминације у овом случају износи 0,174, што значи да је конкретним моделом објашњено 17,4 процената ефикасности.



Слика 25. Дијаграм растурања: Ефикасност/Ефикасност власти

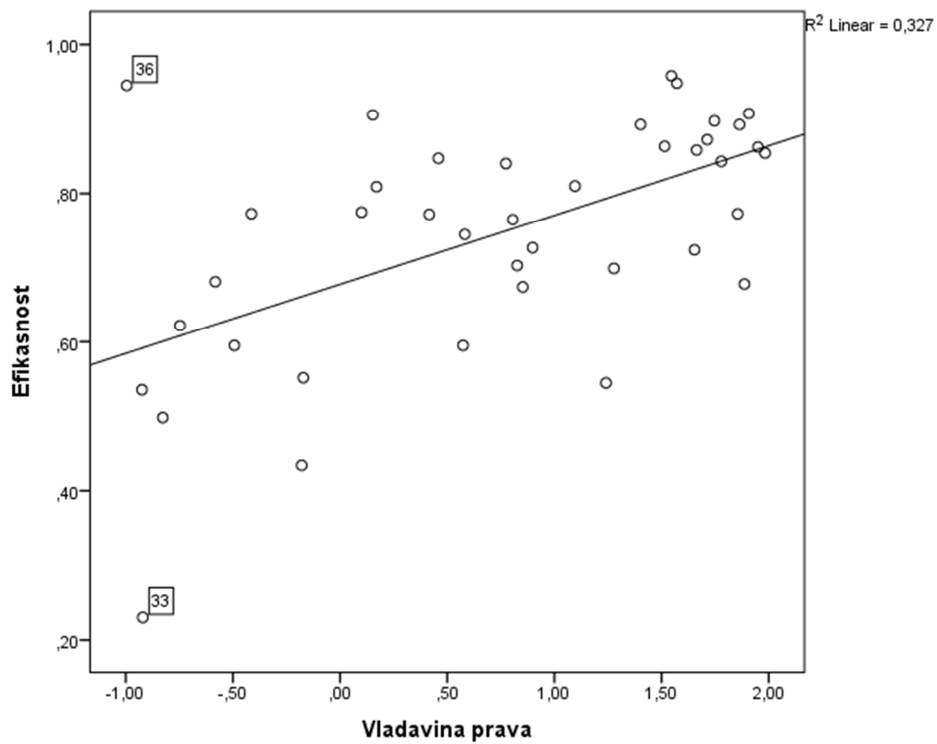
На основу слике 25., која приказује однос ефикасности привреде и ефикасности власти, могуће је потврдити раније идентификовано постојање две нетипичне тачке (Русија и Куба), које нису од превасходног утицаја на предметну анализу. Распоред тачака је далеко хомогенији у односу на претходне дијаграме, и тачке су готово праволинијски распоређене дуж замишљене праве. Стога се може закључити да у наведеном случају постоји изразито јака позитивна линеарна корелација међу променљивим. У прилог овоме, иде и коефицијент детерминације који у овом случају

износи 0,359, што значи да је овим моделом објашњено 35,9 процената ефикасности, што је далеко већи проценат у односу на претходно посматране случајеве.



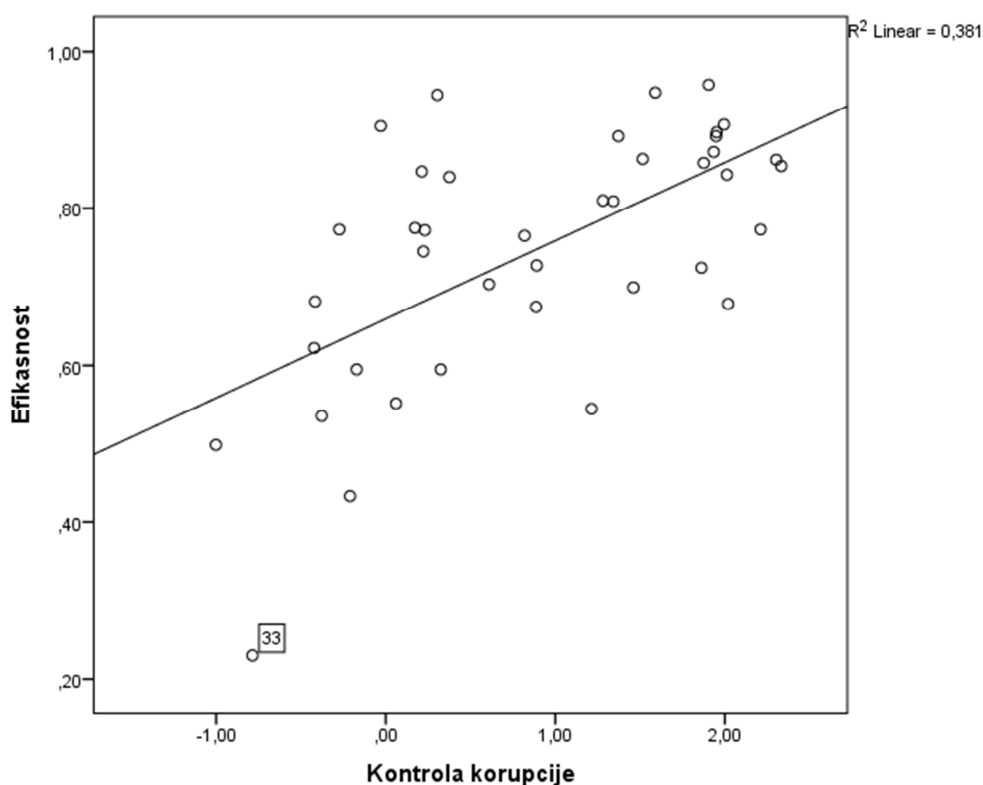
Слика 26. Дијаграм растурања: Ефикасност/Регулаторно оптерећење

Однос између променљивих, ефикасности и регулаторног оптерећења, приказан распоредом тачака на слици 26., показује мању хомогеност али приличну концентрацију у горњем десном углу дијаграма, што говори о присуству умерене позитивне линеарне корелације. Присутне су стандардне, већ поменуте нетипичне тачке (Куба и Русија). Коефицијент детерминације у овом случају износи 0,211, што значи да је моделом објашњено 21,1 проценат ефикасности. Обзиром на контекст истраживања то може бити сматрано значајним.



Слика 27. Дијаграм растурања: Ефикасност/Владавина права

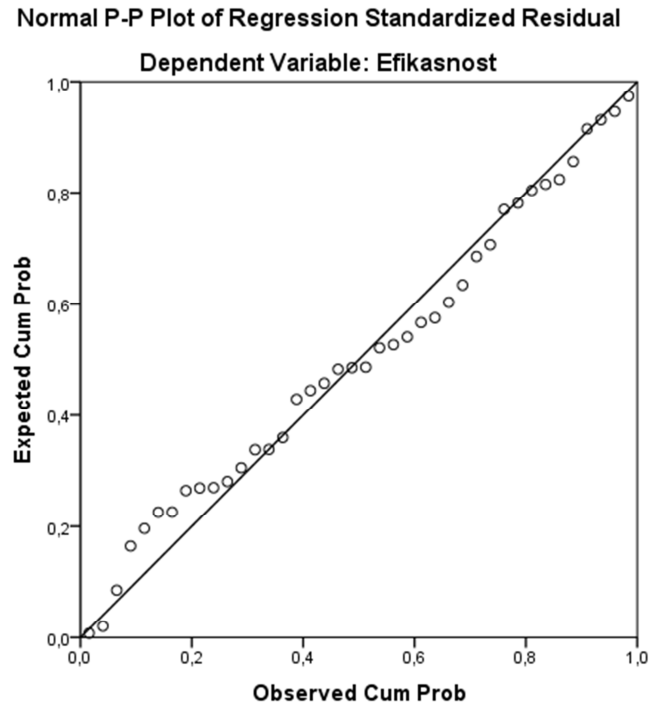
На слици 27., која показује однос ефикасности и владавине права, поред већ образложених нетипичности, примећује се прилично хомогени распоред осталих тачака, јасног усмерења ка десном углу дијаграма. Стога је могуће и у овом случају претпоставити јаку позитивну линеарну корелацију међу променљивим. Коефицијент детерминације овде износи 0,327, што значи да је 32,7 процената ефикасности објашњено моделом, што се може сматрати изузетно значајним.



Слика 28. Дијаграм растурања: Ефикасност/Контрола корупције

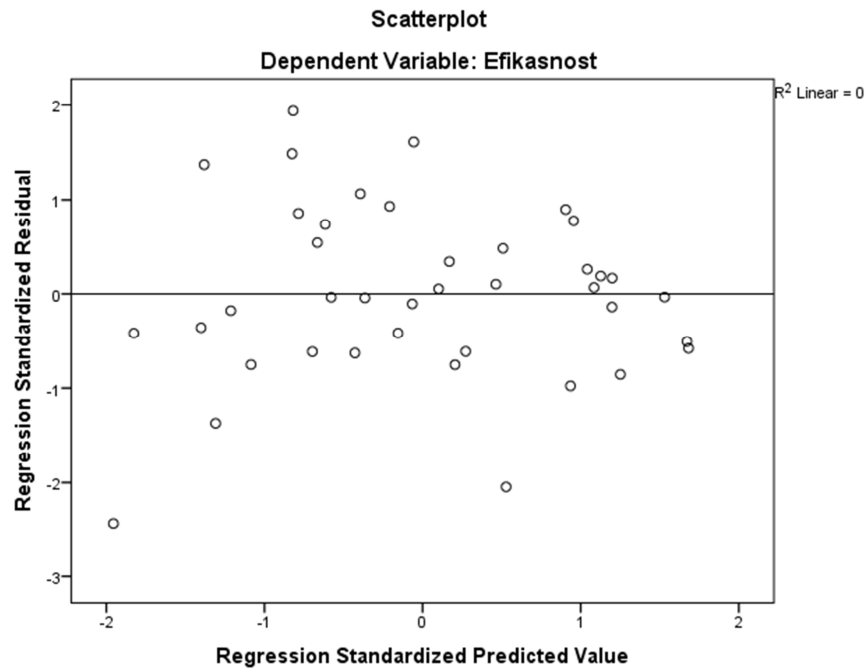
Последњи „дијаграм растурања“ (Слика 28.), који приказује однос ефикасности и корупције, следи претходно дефинисане закључке. Уколико се занемари присуство једне нетипичне тачке, распоред осталих тачака је прилично хомоген, усмерен ка десном углу, те се да закључити да и у овом случају може бити очекивана јака позитивна линеарна корелација. Коефицијент детерминације износи 0,381, што значи да је конкретним моделом објашњено 38,1 процената ефикасности.

Примећено присуство нетипичних тачака претпоставља додатне провере. Један од начина оцене нетипичних тачака јесте конструисање и преглед дијаграма „Normal Probability Plot“ и „Scatterplot“. На дијаграму „нормалне расподеле стандардизованих резидуала“ (Normal P-P Plot), очекује се да тачке леже у приближно правој дијагоналној линији од доњег левог до горњег десног угла дијаграма. Овакав распоред указује да нема великих одступања од нормалности. На дијаграму „растурања стандардизованих резидуала“ (Scatterplot), очекује се да су резидуали приближно правоугаоно распоређени и да је већина резултата нагомилана у центру. Евентуално одступање од облика централног правоугаоника указивало би на то да је нарушена нека од полазних претпоставки.



Слика 29. Нормална расподела стандардизованих резидуала (Normal Probability Plot)

Слика 29., потврђује очекивања. Наиме, тачке су приближно дијагонално распоређене, те се може закључити да нема већих одступања од нормалности.



Слика 30. Дијаграм растурања стандардизованих резидуала (Scatterplot)

Прегледом дијаграма „растурања стандардизованих резидуала“ (Слика 30.), може се потврдити формација облика централног правоугаоника, премда су тачке, резидуали, нагомилани око тачке 0. Извесна одступања постоје, но сагласно Tabachnick-у и Fidell-у, на основу оваквог распореда нетипичне тачке не могу бити са сигурношћу утврђене.⁶⁰⁸ У оваквим ситуацијама, је у статистици уобичајено да се за нетипичним тачкама трага прегледом Mahalanobis-ових удаљености резидуала, које израчунава програм за вишеструку регресију. У табели 9., дат је преглед критичних вредности Mahalanobis-ове удаљености.

Табела 9. Критичне вредности за израчунавање Mahalanobis-ове удаљености

Број независних променљивих	Критична вредност	Број независних променљивих	Критична вредност	Број независних променљивих	Критична вредност
2	13,82	4	18,47	6	22,46
3	16,27	5	20,52	7	24,32

Извор: Tabachnick and Fidell, „*Tables for statisticians*“, Cambridge University Press, New York, 1996., стр. 73.

Како наша анализа укључује шест независних променљивих (индикатори „управљања“), на основу табеле 9., могуће је закључити да критична вредност износи 22,46.

Ради утврђивања да ли иједан испитивани случај карактерише Mahalanobis-ова удаљеност већа од од идентификоване критичне вредности, анализирана је табела 10., *Rezidual Statistics*.

Прегледом (у табели 10.) ћелије на пресеку реда **Mahal. Distance** и колоне **Maximum**, уочава се највећа вредност поменуте удаљености која износи 25,326. Утврђена вредност је изнад постављене критичне вредности за дати број независних променљивих, те је исвршена претрага. Претраживањем су пронађене две јединице узорка Белгија и Куба, које су услед одступања од критичне вредности уклоњене из анализе.

Након елиминације нетипичних тачака извршено је вредновање модела, генерисањем табела „*Model Summary*“ и „*ANOVA*“ (Табела 11.,12.)

⁶⁰⁸ Tabachnick и Fidell дефинишу нетипичне тачке као случајеве који имају стандардизован резидуал већи од 3,3 или мањи од -3,3, на дијаграму растурања. У нашем случају, нема резидуала који задовољава дате услове.

Табела 10. Резидуална статистика

Residuals Statistics ^a					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	,5382	,9275	,7475	,10703	40
Std. Predicted Value	-1,956	1,682	,000	1,000	40
Standard Error of Predicted Value	,029	,104	,049	,020	40
Adjusted Predicted Value	,3200	,9370	,7376	,12520	40
Residual	-,30817	,24518	,00000	,11645	40
Std. Residual	-2,434	1,937	,000	,920	40
Stud. Residual	-2,802	2,817	,027	1,065	40
Deleted Residual	-,40825	,62503	,00987	,16772	40
Stud. Deleted Residual	-3,161	3,184	,028	1,130	40
Mahal. Distance	1,061	25,326	5,850	6,005	40
Cook's Distance	,000	2,349	,087	,372	40
Centered Leverage Value	,027	,649	,150	,154	40

a. Dependent Variable: Efikasnost

Извор: Аутор- SPSS анализа

Табела 11. Спецификација модела

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,774 ^a	,599	,522	,10969

a. Predictors: (Constant), Corruption, Political stability, Government effectiveness, Regulatory burden, Voice and accountability, Rule of law

b. Dependent Variable: Efikasnost

Извор: Аутор- SPSS анализа

На основу података приказаних у табели 11., могуће је утврдити укупан коефицијент детерминације R^2 који показује колики део варијансе зависне променљиве (Ефикасности), објашњава модел (који обухвата променљиве: избори и одговорност власти, политичка стабилност, ефикасност власти, регулаторно оптерећење, владавина права и корупција). У овом случају, R^2 је једнако 0,599, што изражено у процентима значи да конкретан модел објашњава 59,9 процената варијансе ефикасности, што је изузетно задовољавајући резултат. Но, како је реч о мањем узорку, реалнију вредност

коэффициента детерминације представљаће Adjusted R Square, који у нашем случају износи 52,2 процената, што се такође може сматрати прихватљивим резултатом.

Статистичка значајност овог показатеља може се оценити на основу ANOVA табеле (Табела 12.).

Табела 12. Анализа варијансе

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	,558	6	,093	7,730	,000 ^b
Residual	,373	31	,012		
Total	,931	37			

a. Dependent Variable: Efikasnost

b. Predictors: (Constant), Corruption, Political stability, Government effectiveness, Regulatory burden, Voice and accountability, Rule of law

Извор: Аутор- SPSS анализа

У табели 12. су приказани резултати тестова нулте хипотезе да је R^2 у популацији једнако 0. У нашем случају модел достиже статистичку значајност (Sig.= .000; што заправо значи да је $p < 0,0005$).

Следеће што је неопходно утврдити јесте колико која променљива у моделу доприноси варијабилитету зависне променљиве. Тај податак се може пронаћи у табели 13. (Коефицијенти). Уколико се погледа колона **Beta** у одељку Standardised Coefficients, може се уочити највећи (по апсолутној вредности) коефицијент бета. Он износи 1,816, што је вредност која се односи на **владавину права**. То значи да променљива, **владавина права**, појединачно највише доприноси објашњавању ефикасности, када се одузме варијанса коју објашњавају све остале променљиве у моделу. Нешто је мањи коефицијент бета (**Beta**) за **контролу корупције**, који износи (-1,029), те се може закључити и да је његов допринос је мањи.

Уколико се погледа вредност у колони **Sig.** за сваку од ових променљивих може се утврдити да ли променљива даје статистички значајан јединствен допринос. Када је **Sig.** вредност мања од 0,05, променљива даје значајан јединствен допринос објашњењу зависне променљиве. У овом случају **регулаторно оптерећење** и **владавина права** дају јединствен и статистички значајан допринос предикцији резултата мерења ефикасности.

Други потенцијално корисни подаци у табели коефицијената јесу коефицијенти корелације у колони **Part**. Те коефицијенте неки називају *semipartial correlation coefficients* (полуделимични коефицијенти корелације). Када се исти подигну на квадрат, добија се показатељ доприноса те променљиве укупном R^2 . Другим речима, он показује колики део укупне варијансе зависне променљиве јединствено објашњава та променљива, и колико би R^2 опао да се та променљива избаци из модела. У нашем случају **владавина права** има полуделимичан коефицијент корелације 0,26. Када се то квадрира, добија се 0,07, што показује да **владавина права** јединствено објашњава 7 процената варијансе у вредностима ефикасности. У случају променљиве **регулаторно оптерећење**, та вредност износи 0,24, што подигнуто на квадрат износи 0,06 и указује на јединствен допринос од 6 процената у објашњењу варијансе ефикасности.

Табела 13. Коefицијенти

Model	Coefficients ^a											
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
(Constant)	,654	,036		18,116	,000	,580	,727					
Izbori i odgovornost vlasti	,149	,082	,711	1,821	,078	-,018	,316	,667	,311	,207	,085	11,806
Politička stabilnost	-,069	,042	-,318	-1,654	,108	-,155	,016	,427	-,285	- ,188	,350	2,859
Efikasnost vlasti	,079	,048	,415	1,646	,110	-,019	,177	,694	,283	,187	,203	4,930
Regulatorno opterećenje	-,202	,095	-,964	-2,125	,042	-,396	-,008	,627	-,357	- ,242	,063	15,929
Vladavina prava	,304	,131	1,816	2,318	,027	,037	,571	,687	,384	,264	,021	47,478
Kontrola korupcije	-,164	,092	-1,029	-1,783	,084	-,351	,024	,651	-,305	- ,203	,039	25,780

a. Dependent Variable: Efikasnost

Извор: Аутор- SPSS анализа

Подаци спреми за анализу корелације дати су у табели 14.

Табела 14. Дескриптивна статистика

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Efikasnost	38	,23	,96	,7407	,15863
Izbor i odgovornost vlasti	38	-1,21	1,76	,8944	,75819
Politička stabilnost	38	-1,26	1,45	,4365	,72850
Efikasnost vlasti	38	-,63	2,11	,8874	,83365
Regulatorno opterećenje	38	-1,27	1,67	,9234	,75763
Vladavina prava	38	-,92	1,98	,8113	,94847
Kontrola korupcije	38	-1,00	2,33	,8918	,99622
Valid N (listwise)	38				

Извор: Аутор- SPSS анализа

Како су све потребне претпоставке за утврђивање корелације испуњене (линеарност и хомогеност варијансе), могуће је утврдити да ли постоји веза између показатеља „управљања“ и агрегатне ефикасности. Корелацијом се може описати ова повезаност, као и јачина те везе и њен смер.

Табела 15., показује резултате Пирсонове корелације. Коefицијенти Пирсонове корелације могу попримити вредности од -1 до +1. Предзнак показује да ли је корелација позитивна (обе променљиве заједно и опадају и расту) или негативна (једна променљива опада када друга расте и обрнуто). Апсолутна вредност овог коefицијента показује јачину везе. Савршена корелација, која износи 1 или -1, показује да се вредност једне променљиве може тачно утврдити када знамо вредност друге. С друге стране, корелација једнака нули показује да између две променљиве не постоји никаква веза. На основу коefицијената приказаних у табели 15., могуће је закључити да постоји позитивна корелација између свих показатеља „управљања“ и агрегатне ефикасности (коefицијенти Пирсонове корелације су позитивни).

Табела 15. Пирсонова корелација

		Correlations						
		Efikasnost	Izbori i odgovornost vlasti	Politička stabilnost	Efikasnost vlasti	Regulatorno opterećenje	Vladav. prava	Kontrola korupcije
Efikasnost	Pearson Correlation	1	,667**	,427**	,694**	,627**	,687**	,651**
	Sig. (2- tailed)		,000	,008	,000	,000	,000	,000
	N	38	38	38	38	38	38	38
Izbori i odgovornost vlasti	Pearson Correlation	,667**	1	,775**	,844**	,941**	,926**	,897**
	Sig. (2- tailed)	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	N	38	38	38	38	38	38	38
Politička stabilnost	Pearson Correlation	,427**	,775**	1	,606**	,721**	,750**	,705**
	Sig. (2- tailed)	,008	,000		,000	,000	,000	,000
	N	38	38	38	38	38	38	38
Efikasnost vlasti	Pearson Correlation	,694**	,844**	,606**	1	,865**	,879**	,865**
	Sig. (2- tailed)	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	38	38	38	38	38	38	38
Regulatorno opterećenje	Pearson Correlation	,627**	,941**	,721**	,865**	1	,944**	,896**
	Sig. (2- tailed)	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	38	38	38	38	38	38	38
Vladavina prava	Pearson Correlation	,687**	,926**	,750**	,879**	,944**	1	,976**
	Sig. (2- tailed)	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	38	38	38	38	38	38	38
Kontrola korupcije	Pearson Correlation	,651**	,897**	,705**	,865**	,896**	,976**	1
	Sig. (2- tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	38	38	38	38	38	38	38

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Када је реч о утврђивању јачине везе, уважено је тумачење Cohen-а⁵⁸⁷⁶⁰⁹, који је дао следеће смернице за величину корелације:

Мала- $r = 0,10$ до $0,29$
Средња- $r = 0,30$ до $0,49$
Велика- $r = 0,50$ до $1,0$

Уколико се упореде Пирсонови коефицијенти из табеле 16., са Cohen-овим смерницама следи (Табела 16.):

Табела 16. Јачина везе и коефицијент детерминације

	Избори и одговорност	Политичка стабилност	Ефикасност власти	Регулаторно оптерећење	Владавина права	Контрола корупције
Ефикасност	0,667	0,427	0,694	0,627	0,687	0,651
корелација	велика	средња	велика	велика	велика	велика
r^2	44,4%	18,2%	48,2%	39,3%	47,1%	42,3%

Извор: Аутор

На основу презентоване јачине везе (Табела 16.), произилази да у пет од шест случајева посматраних у истраживању, између променљивих постоји јака корелација (изнад 0,5), што иде у прилог институционалној важности као детерминанте ефикасности.

Коефицијенти детерминације могу се утврдити једноставним квадрирањем коефицијената корелације, што је такође приказано у табели 16. Одатле произилази да показатељи „управљања“ (избори и одговорност, политичка стабилност, ефикасност власти, регулаторно оптерећење, владавина права и контрола корупције) објашњавају редом: 44,4%, 18,2%, 48,2%, 39,3%, 47,1% и 42,3% варијансе ефикасности, што се може сматрати изузетно задовољавајућим резултатом.

Ниво статистичке значајности, који говори са колико поверења треба посматрати добијене резултате, (Табела 15., Sig. 2-tailed) у свим посматраним односима показује вредности мање од 0,05, а то значи да су све израчунате корелације статистички значајне.

⁶⁰⁹ Cohen J., „Statistical power analysis“, *Current Directions in Psychological Science*, Vol.1, No.3., 1992., стр. 98-101.

Табела 17., представља парцијалну корелацију којом је истраживана напред већ утврђена веза показатеља квалитета „управљања“ и агрегатне ефикасности, с тим што је искључен утицај већ познатих детерминанти привредних перформанси, **трговинске отворености и географског положаја.**

Прелиминарним анализама је доказано да претпоставке нормалности, линеарности и хомогености варијансе нису нарушене. Након уклањања утицаја контролних варијабли, утврђена је јака парцијална корелација између институцијалних показатеља и агрегатне ефикасности. Поређење са израчунатом Пирсоновом корелацијом показује да уклањање утицаја трговинске отворености и географске ширине, врло мало утиче на јачину везе између посматраних променљивих.

Табела 17. Парцијална корелација

			Correlations						
Kontrolne varijable			Efikasnost	Izbori i odgovornost vlasti	Politička stabilnost	Efikasnost vlasti	Regulatorno opterećenje	Vladav. prava	Kontrola korupcije
Efikasnost	Correlation		1,000	,667	,427	,692	,626	,696	,655
	Significance (2-tailed)		.	,000	,009	,000	,000	,000	,000
	df		0	34	34	34	34	34	34
Izbori i odgovornost vlasti	Correlation		,667	1,000	,756	,832	,934	,921	,891
	Significance (2-tailed)		,000	.	,000	,000	,000	,000	,000
	df		34	0	34	34	34	34	34
Politička stabilnost	Correlation		,427	,756	1,000	,579	,682	,721	,685
	Significance (2-tailed)		,009	,000	.	,000	,000	,000	,000
	df		34	34	0	34	34	34	34
Otvorenost & G.Širina vlasti	Correlation		,692	,832	,579	1,000	,855	,870	,854
	Significance (2-tailed)		,000	,000	,000	.	,000	,000	,000
	df		34	34	34	0	34	34	34
Regulatorno opterećenje	Correlation		,626	,934	,682	,855	1,000	,939	,888
	Significance (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	.	,000	,000
	df		34	34	34	34	0	34	34
Vladavina prava	Correlation		,696	,921	,721	,870	,939	1,000	,974
	Significance (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000	.	,000
	df		34	34	34	34	34	0	34
Kontrola korupcije	Correlation		,655	,891	,685	,854	,888	,974	1,000
	Significance (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000	,000	.
	df		34	34	34	34	34	34	0

Извор: Аутор- SPSS анализа

Предметна анализа имала је за циљ да утврди како разлике у квалитету институција могу објаснити разлике међу државама у агрегатној ефикасности. Истраживање је изведено применом приступа стохастичке анализе границе ефикасности на узорку од 40 земаља, како развијених, тако и оних у развоју. Резултати који су добијени иду у прилог претпоставци да лоше „управљање“ негативно утиче на ефикасност. Такође, лоше „управљање“ не утиче само на смањење акумулације производних фактора, већ резултира и неефикасношћу у примени постојећих расположивих ресурса.

При упоређивању јачине и карактера односа између посебних аспеката „управљања“ и ефикасности, установљено је да водећу улогу имају снага владавине права и ефикасност администрације. Контрола корупције, квалитет законодавног оквира и степен демократије, чији је утицај нешто слабији, играју подржавајућу улогу. За разлику од побројаних показатеља, политички ризик има тек секундарну улогу у детерминисању ефикасности. Закључци у потпуности одражавају закључке до којих су на подацима из 1990-те, 2003. године дошли Meon P. G. и Weill L., чиме утврђени резултати добијају на поузданости.

Овим је директно потврђена и основна хипотеза докторске дисертације, те се са великом поузданошћу може закључити да од успостављања или неустављања тзв. „структуре доброг управљања“ (good governance structure) зависи ниво привредне ефикасности земље.

Резултати истраживања могу имати значајне импликације у контексту избора конкретних аспеката институционалног оквира ка којима се треба фокусирати у настојању да се унапреде економске перформансе земље. Стога, сагласно овом истраживању, унапређење ефикасности администрације и јачање владавине права, требају бити приоритети у институционалним реформама усмереним ка унапређењу економских резултата и богатства. Остварењем ових, истраживањем наглашених аспеката институционалног контекста, биле би успостављене кључне претпоставке које би имале позитивног ефекта и у борби против корупције, као и у свођењу трагања за рентом у прихватљиве оквире, чиме би институционална ефикасност била значајно унапређена. То значи да су овим истраживањем заправо идентификовани „окидачи“ могућих делотворних реформи.

IV ОБЛИКОВАЊЕ МОДЕЛА ИНСТИТУЦИОНАЛНИХ ПРОМЕНА У СКЛАДУ СА НОВИМ МОДЕЛОМ ПРИВРЕДНОГ РАСТА

Почев од јула 2007., светска привреда подлеже ефектима озбиљне финансијске кризе која је потекла са америчког тржишта некретнина и брзо се прелила на европски и азијски финансијски сектор, да би у марту 2009. прерасла у дубоку светску рецесију.

Појава „нове“ Велике економске кризе по неоинституционалистима представља доказ инхерентне нестабилности капитализма у облику неолибералне институционалне структуре, те се стога сматра нужним преиспитати владајућу економску теорију, као и постојећи образац институционалних промена у циљу успостављања теоријских и институционалних претпоставки будуће економске одрживости.

У том смислу је могуће и економску кризу посматрати као последицу институционалних структурних грешака владајућег економског правца, и тиме условљене финансијске нестабилности.

1. Економска криза као криза институционалног развоја

Настанак глобалне рецесије представљао је изненађење за неолибералну економску јавност, судећи по периоду који је претходио кризи. Наиме, међу заговорницима неолиберализма преовладавало је мишљење, које је Bernanke⁶¹⁰ додатно поткрепио својим радом под називом „Great Moderation“, да је економија већ дубоко зашла у нову еру ниске нестабилности реалног дохотка и инфлације, познатију као „велика модерација“ („Great Moderation“). Стога су појаву кризе представници неолиберализма могли објаснити једино екстерним шоком који је пре свега уследио као последица вођења погрешне монетарне политике. Међутим, на претпоставци

⁶¹⁰ Bernanke B.S., „Great Moderation“, in, Koenig E.F., Leeson R. and Kahn G.A., „*The Taylor Rule and the Transformation of Monetary Policy*“, Hoover Institution Press., 2012., стр. 145-163.

инхерентне стабилности тржишне привреде, од које неолиберална доктрина полази, није могуће објаснити како је финансијска криза изазвана проблемима на тржишту некретнина у Америци покренула глобалну рецесију, и то у веома кратком року.

Гледано из угла неоинституционалиста, и финансијска и економска криза нису настале услед грешке која је на тренутак прекинула период стабилности и просперитета, већ је реч о манифестацији озбиљног системског проблема који је вишеструко детерминисан и који стога може бити разложен на теоријску, политичку и институционалну димензију. Заправо, како је Minsky⁶¹¹ приметио, нешто је у фундаменталном смислу погрешно са америчком економијом.

1.1. „Финансијализација“ економије

Сагласно Minsky-ју⁶¹², данашња тржишна привреда базира на институционалној структури успостављеној на пре-кејнзијанској идеји, која фаворизује инвестиције и капиталну интензивност, на супрот уважавања партиципације рада.

Оваква институционална структура почиње да се успоставља од средине 60-тих година двадесетог века, условљавајући значајне промене у финансијском сектору, које, према Minsky-ју⁶¹³, представљају основни генератор неизвесности у економији.

Наиме, робусна финансијска структура, заоставштина Другог светског рата и финансијског конзервативизма условљеног Великом депресијом, која је била опредељена ка стабилности, 60-тих година бива замењена фрагилном финансијском структуром. Реч је о изразито нестабилној структури, која стога, с времена на време, нужно изискује интервенцију Централне банке и кооперативних власти у циљу превазилажења периодичних финансијских криза.

Основни извор оваквих промена, према Minsky-ју⁶¹⁴ представљале су профитне могућности које су отворене финансијским иноваторима у оквиру датог сета институција. Тако је профит постао расположив иноваторима у финансијском сектору, једнако као и иноваторима у реалном сектору, што је уз континуирани пад профитне стопе и раст трошкова у реалној сфери представљало значајан импулс капиталу. У том

⁶¹¹ Minsky H.P., „*Stabilizing an unstable economy*“, Mc Graw Hill, 2008., стр. 320.

⁶¹² Исто., стр. 325.

⁶¹³ Исто., стр. 8.

⁶¹⁴ Исто.

смислу, проналажење нових облика финансијских активности постаје најуноснији вид економског деловања, сагласно неокласичном начелу максимизације профита.

Дате околности којима Minsky⁶¹⁵ објашњава промене у финансијској структури савршено одговарају ефектима процеса кога Palley⁶¹⁶ препознаје као „финансијализацију“.

Према Palley-у⁶¹⁷, „финансијализација“ подразумева процес којим финансијска тржишта, финансијске организације и финансијска елита стичу већи утицај над економском политиком и економским исходима.

Табела 18. Ефекти „финансијализације“ (подаци из 2006., у трилионима долара)

Укупни деривати широм света (номинално)	415
Глобална финансијска средства	167
Бруто светски производ (у PPP доларима)	77
Средства 1000 највећих банака у свету	74
Имовина менаџмента широм света (500 највећих менаџера)	64
Домаћа тржишна капитализација (свих берзи)	52
Финансијско богатство појединаца (високе нето вредности)	37
Укупна девизна актива банака широм света	26.2
Финансијска средства која држе америчка домаћинстава	21.8
Актива америчких пензионих и инвестиционих фондова	18.5
Америчка средства у остатку света	14.4
Укупне обавезе америчких домаћинстава	13.4
Материјална средства америчких нефинансијских корпорација	13.4
Амерички БДП	13.2
Финансијска средства америчких комерцијалних банака	10.2
Бруто тржишна вредност деривативних уговора	9.7
Укупне обавезе америчких савезних власти	6.2
Финансијско богатство милијардера	3.5
Инострана девизна тржишта, дневни промет	4.0
Имовина суверених фондова	3.0
БДП Африке (у PPP доларима)	1.8
Имовина под управом хец-фондова	1.7

Извор: Dumenil G. and Levy D., „*The Crisis Of Neoliberalism*“, Harvard University Press, 2011., стр. 102.

Како Palley⁶¹⁸ наводи, „финансијализација“ утиче на функционисање економског система, како на макро, тако и на микро нивоу, при чему:

⁶¹⁵ Minsky H.P., *op.cit.*

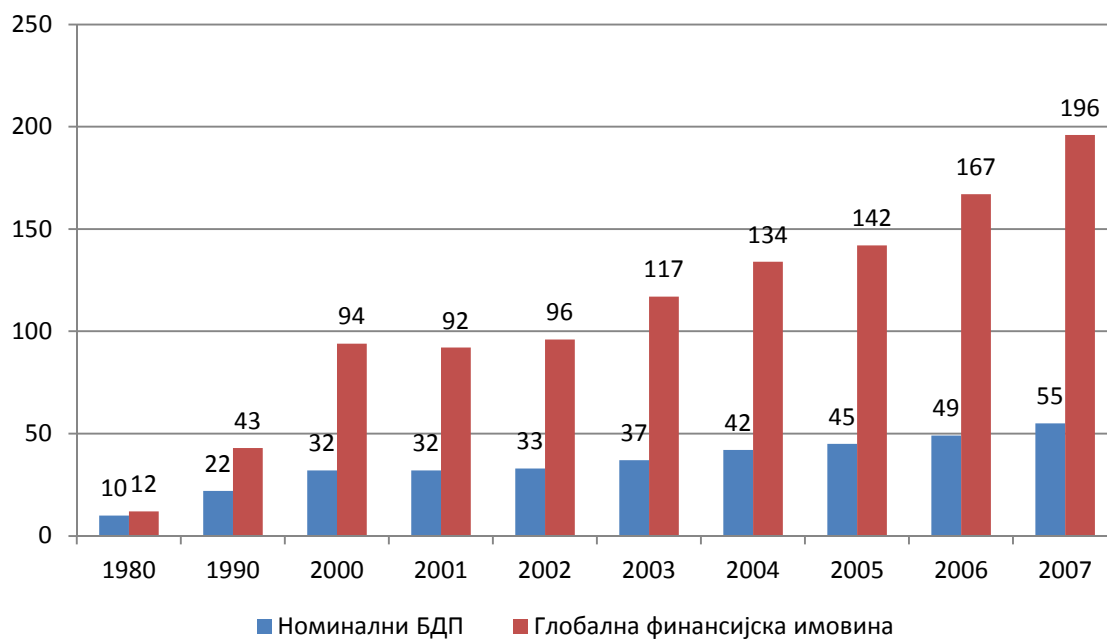
⁶¹⁶ Palley Th. I., „*Financialization: What It Is and Why It Matters*“, The Levy Economics Institute, Working paper 525, 2007.

⁶¹⁷ Исто., стр. 2.

⁶¹⁸ Исто.

- 1) расте значај финансијског сектора над реалним сектором;
- 2) отпочиње трансфер прихода из реалног у финансијски сектор, и
- 3) долази до пораста неуједначености прихода, што доводи до стагнације зарада.

Размере ефеката датог процеса су огромне. (Табела 18. и Слика 31.) Тако је по подацима из 2006., номинална вредност глобалне финансијске имовине 2,1 пута већа од бруто светског производа, док је, у односу на исту величину, укупна вредност деривата широм света готово 5,5 пута већа. Слика је далеко јаснија уколико се исте величине упореде са друштвеним производима појединих земаља, тако је укупна финансијска актива по вредности 12,6 пута већа у односу на амерички БДП, док је 92,7 пута већа у односу на БДП Африке.

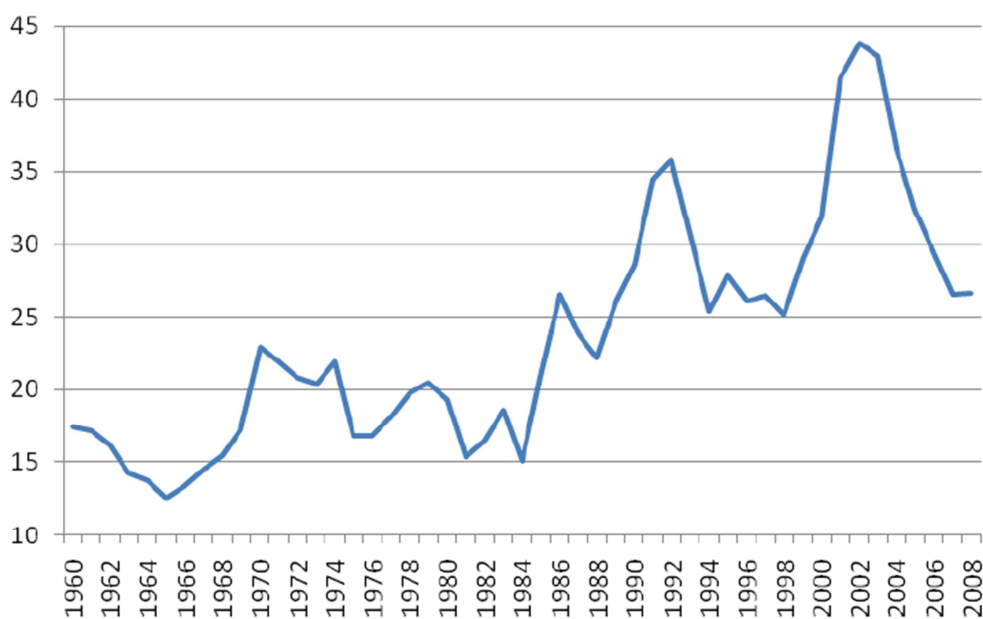


Извор: McKinsey Global Institute

Слика 31. Финансијско и реално богатство (у трилионима \$)

Уколико се погледа искуство САД-а, раст финансијског сектора могуће је пратити преко тренда секторског повећања профита. Наиме, како је приказано на Слици 32., удео финансијског сектора у корпоративном профиту у САД-у, је дуплиран у размаку од две деценије.

Према истраживању Међународног института за студије рада, (*International Institute for Labour Studies*⁶¹⁹), од 1960. до 1984., удео финансијског сектора у укупном корпоративном профиту САД-а био је у просеку 17,4%, да би ово учешће у периоду од 1985. до 2008. порасло на приближно 30%. При том, у периоду од 2001. до 2003., учешће финансијског сектора је износило изнад 40%.



Извор: Khatiwada S., „*Did the financial sector profit at the expense of the rest of the economy? Evidence from the United States*“, Cornell University, 2010., стр. 2.

Слика 32. Повећање профита у финансијском сектору САД-а (као проценат укупног корпоративног профита)

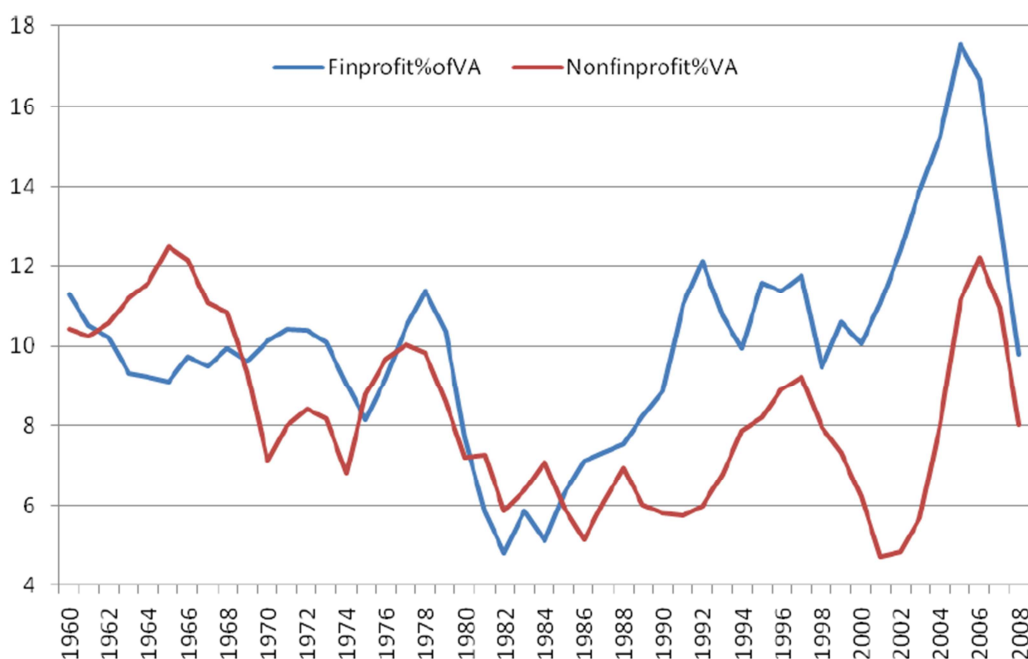
Раст профитне стопе у финансијском сектору у односу на реални сектор подстиче сељење капитала из реалног у финансијски сектор, услед чега паралелно са „финансијализацијом“ отпочиње „деиндустријализација“. Банкарска индустрија почиње да расте, тако да већ 70-тих година настају банкарски гиганти, који се све чешће одају ризичним активностима и извргавању основних финансијских правила. Оваквом понашању допринело је опште схватање по коме су дате банке постале сувише велике и значајне, те да Централна банка и друге државне агенције морају настојати да предупредe њихов евентуални пад.

⁶¹⁹ International Labour Organization (ILO), “World of Work Report 2008: Income inequalities in the age of financial globalization”, Geneva: International Institute for Labour Studies, 2008.

На основу Сlike 33., могуће је приметити да далеко бржи раст профита у финансијском сектору у односу на реални сектор отпочиње након 1985-те године.

Ово није случајно, будући да 80-те управо карактерише и реструктурирање неолиберализма у оквиру Реганомике у САД-у. Према Minsky-ју⁶²⁰, овај период означава крај „велике државе⁶²¹“, услед веровања да је „велика држава“ узрок неефикасности и инфлације, а да поједностављена теорија цена, која у значајној мери игнорише финансијске односе који су есенцијални елементи у акумулационом процесу, адекватно одражава економско понашање.

Овим, 80-тих, на неки начин бива заокружено успостављање неолибералне институционалне структуре, започето 60-тих година.



Извор: Khatiwada S., „Did the financial sector profit at the expense of the rest of the economy? Evidence from the United States“, Cornell University, 2010., стр. 3.

Слика 33. Профит финансијског и нефинансијског сектора, као проценат додате вредности у економији САД-а (1960-2008).

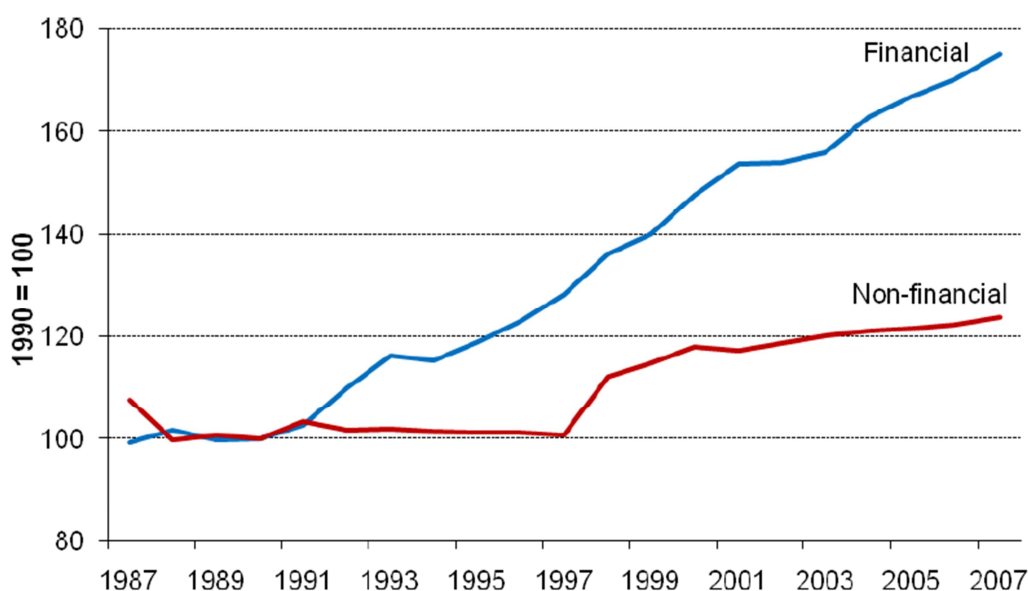
„Финансијализација“ показује значајне ефекте и у домену рада. У том смислу,

⁶²⁰ Minsky H.P., *op.cit.*, стр. 327.

⁶²¹ Велика држава према Minsky-ју, подразумева државу која је у стању да својим дефицитом очува или унапреди профите у привреди и тиме обезбеди стабилну производњу и запосленост. Квалитет фискалне политике у таквим околностима детерминисаће висину инфлације. Концепт такве државе сачињава Minsky-јеву Агенду реформи.

извештај ОЕCD-а из 2009. посебно наглашава смањење удела зарада у националном приходу, као и смањење преговарачке снаге рада. Такође, приметно је и повећање јаза у зарадама између финансијских и нефинансијских организација. Ово настаје пре свега као резултат генералног тренда расформирања великих синдикалних организација и настојања да се цена рада искључиво тржишно одређује.

Како истраживања показују, зараде у финансијском у односу на нефинансијски сектор, у САД-у, значајно су порасле у периоду од 1980. до 2000. године. (Слика 34.) Према резултатима истраживања које је спровео Khatiwada⁶²², реални јаз у зарадама између финансијског и нефинансијског сектора је порастао са 11.000\$ у 1987., на 40.000\$ у 2007-ој. Овакав тренд настављен је и у 2008. и 2009. години.



Извор: Khatiwada S., „*Did the financial sector profit at the expense of the rest of the economy? Evidence from the United States*“, Cornell University, 2010., стр. 4.

Слика 34. Реални јаз у зарадама између фирми финансијског и нефинансијског сектора у САД-у.

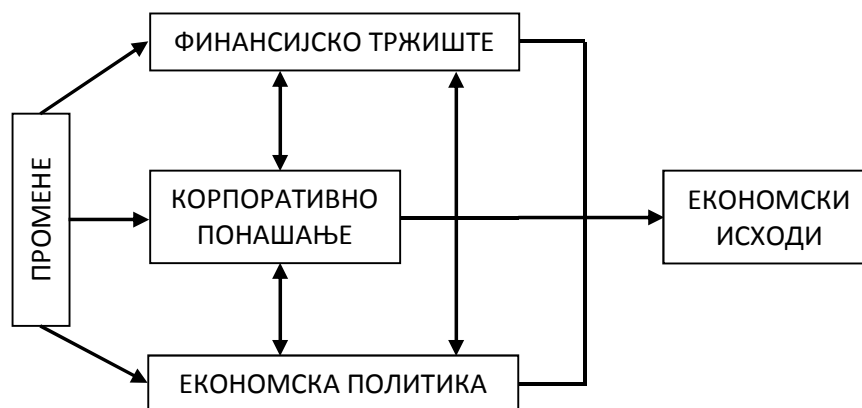
Полазећи од побројаних ефеката, претходних ставова Minsky-ја⁶²³, и Palley-евог⁶²⁴ тумачења „финансијализације, проистиче да криза тржишне привреде великим делом може бити последица финансијске нестабилности узроковане „финансијализацијом“. У том смислу, из свега претходног призилази да је могући

⁶²² Khatiwada S., „*Did the financial sector profit at the expense of the rest of the economy? Evidence from the United States*“, Cornell University, 2010., стр. 4.

⁶²³ Minsky H.P., *op.cit.*

⁶²⁴ Palley Th. I., *op.cit.*

допринос „финансијализације“ финансијској нестабилности остварив по три основа, и то: променама на финансијском тржишту, променама у корпоративном понашању и променама у економској политици. (Слика 35.)



Слика 35. Канали „финансијализације“ (Промене на финансијском тржишту)

Према Palley-ју⁶²⁵, најзначајнији ефекти финансијализације односе се на промене у структури финансијског сектора. У том смислу банкарски систем постаје суштински и растући део структуре финансијске сфере. Овоме доприноси појава финансијских иновација које су омогућиле заобилажење традиционалне банкарске регулативе у трагању за профитом. При том, новоуспостављени банкарски систем напушта форму традиционалног банкарства, почивајући на мање регулисаним формама у виду инвестиционих фондова, фондова тржишта новца, хедџ (hedge) фондова, као и приватних капиталних фондова.

Овакав банкарски систем, кога многи називају „банкарским системом у сенци“, представља својеврсни мотор финансијализације. Он постаје генератор профитних могућности у финансијском сектору и тиме разлог нарушавања баланса између реалног и финансијског сектора. Како је у потпуности заснован на шпекулативним активностима и на манипулацијама ризиком, овакав систем постаје узрок ескалације ефеката финансијског моралног хазарда⁶²⁶.

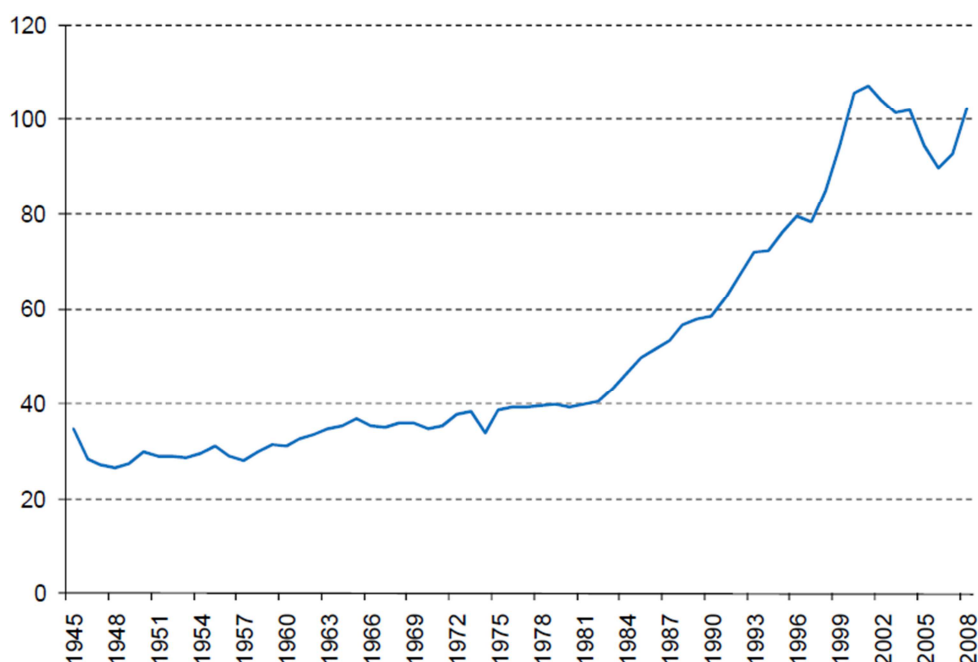
Промена корпоративног понашања- Паралелно са јачањем финансијског

⁶²⁵ Palley Th. I., *op.cit.*, стр. 15.

⁶²⁶ Према Farlex финансијском речнику (<http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Moral+Hazard>), морални хазард представља ризик да страна у трансакцији не учествује са добрим намерама, те да може нашкодити супротној страни. Према Financial Times лексикону: морални хазард настаје када уговор или финансијски аранжман ствара подстицаје да се укључене стране понашају противно интересима супротних страна.

сектора и променама на финансијском тржишту, отпочиње и финансијализација нефинансијских фирми. Ово је, како Khatiwada⁶²⁷ примећује, пре свега последица заговарања управљања фирмама на основу правила и краткорочних циљева тржишта капитала. Тачније, према Krugman-у⁶²⁸, корпоративни менаџери су прихватили доминацију финансијског тржишта, услед чега су њихови интереси постали далеко ближи интересима финансијера него интересима реалне економије.

У том смислу Khatiwada⁶²⁹ препознаје три кључна ефекта финансијског сектора на операције нефинансијских фирми: 1) пораст улагања у финансијску активу (Слика 36.); 2) пораст учешћа прихода из финансијских извора, и 3) већи износи плаћања (по основу дивиденди, камата и откупа акција) на тржишту капитала.



Извор: Khatiwada S., „Did the financial sector profit at the expense of the rest of the economy? Evidence from the United States“, Cornell University, 2010., стр. 6.

Слика 36. Финансијска актива као проценат опипљиве имовине нефинансијских корпорација САД-а (1945-2008).

Како Khatiwada⁶³⁰ наводи, значајан индикатор растућег значаја тржишта

⁶²⁷ Khatiwada S., *op.cit.*, стр. 5.

⁶²⁸ Krugman P., “How did economists get it so wrong?”, The New York Times, 2009., доступно на адреси: <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>.

⁶²⁹ Khatiwada S., *op.cit.*, стр. 5.

⁶³⁰ Исто., стр. 6.

капитала у реалној економији представља еволуција дивидендне праксе. Наиме, у односу на раније периоде, приметна је драстична промена у начину на који се врши дистрибуција профита између дивиденди, камата и нераспоређеног добитка. При том, у развијеним земљама све већи удео, на штету нераспоређеног добитка, припада обавезама по основу дивиденди. Тако је учешће дивиденди у укупном профиту у САД-у, према Khatiwad-и⁶³¹, удвостручено, са 22.8 % у периоду 1946-1979 на 46.3 % у периоду 1980-2008.

Оваква оптерећеност профита негативно утиче на развој реалног сектора, те стога свакако, у одређеној мери, доприноси процесу „деиндустријализације“.

Такође, према Palley-у⁶³², корпоративна пракса све више подлеже политици финансирања по основу дуга. Као основне разлоге оваквог корпоративног понашања Palley⁶³³ наводи: 1) пореско оптерећење профита; 2) извлачење слободног новца из фирме, и 3) левериџ ефекат.

Наиме, уколико је пореско оптерећење профита велико, то може допринети повећању одређених врста трошкова у предузећу као једног од начина смањења профита и тиме остварења пореске „евазије“. У ту сврху могу послужити и трошкови по основу камата уколико предузеће прибегне кредитном финансирању. Са друге стране, камате могу послужити и као средство извлачења слободног новца из предузећа, чиме предузеће ослобађа приходе притисака по основу других видова потраживања, укључујући и различита потраживања од стране запослених. Такође, финансирање по основу дуга, доприноси левериџ ефекту, што омогућава раст стопе приноса на уложени капитал, а што је у складу са принципом максимизације профита као основног циља пословања предузећа.

Промена економске политике- Један од начина посредством кога финансијализација доприноси финансијској нестабилности, према Palley-у⁶³⁴, огледа се и у променама економске политике. Наиме, интереси финансијског сектора подржани и другим пословним интересима допринели су успостављању политичког оквира који одговара њиховим циљевима. Такав оквир, према Palley-у⁶³⁵, омогућио је експанзију финансијског тржишта и помогао је корпорацијама да приход уместо ка раду усмере ка капиталу, у складу са интересима финансијског сектора. Овоме је допринела пре свега

⁶³¹ Khatiwada S., *op.cit.*, стр. 6.

⁶³² Palley Th. I., *op.cit.*

⁶³³ Исто., стр. 18.

⁶³⁴ Palley Th. I., *op.cit.*, стр. 21.

⁶³⁵ Исто.

дерегулација финансијског тржишта, као и неке од мера монетарне политике (пре свега активности Централне банке).

1.2. Финансијска глобализација

„Финансијализација“ је значајне ефекте остварила и у међународним оквирима, чиме је могуће објаснити и брзину преливања финансијске кризе са америчког тржишта на остатак света.

Наиме, почев од 80-тих година двадесетог века, у оквиру последњег великог таласа глобализације, отпочињу различити облици финансијског интегрисања, чиме је у великој мери опредељена стабилност финансијске структуре светске привреде.

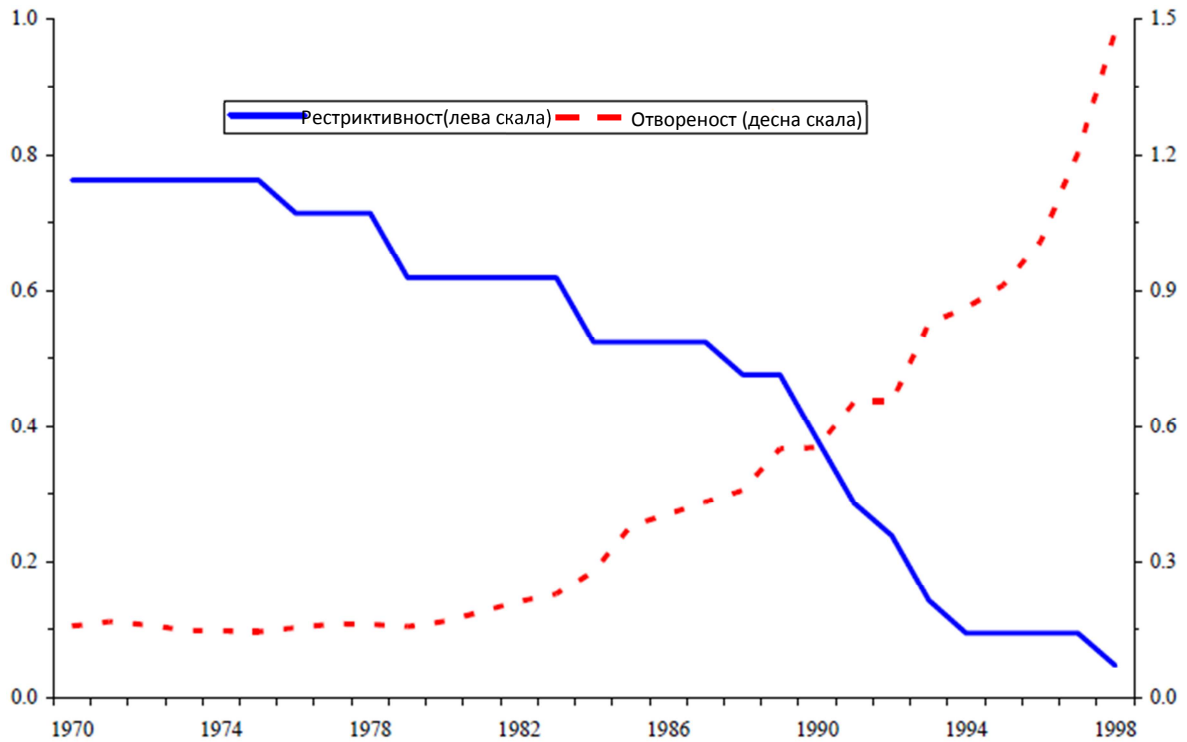
У том смислу, на основу Кенен-овог⁶³⁶ разматрања, могуће је идентификовати три типа финансијске интеграције:

- 1) Интеграцију јавног сектора путем сувереног задуживања;
- 2) Интеграцију корпоративног сектора путем страних директних инвестиција, прекограничног задуживања, или берзанског трговања, и
- 3) Интеграцију банкарског сектора, путем стварања глобалног међубанкарског тржишта.

Стога је могуће закључити да кључне агенте финансијске глобализације, чине: државе, зајмотражиоци, инвеститори и финансијске организације.

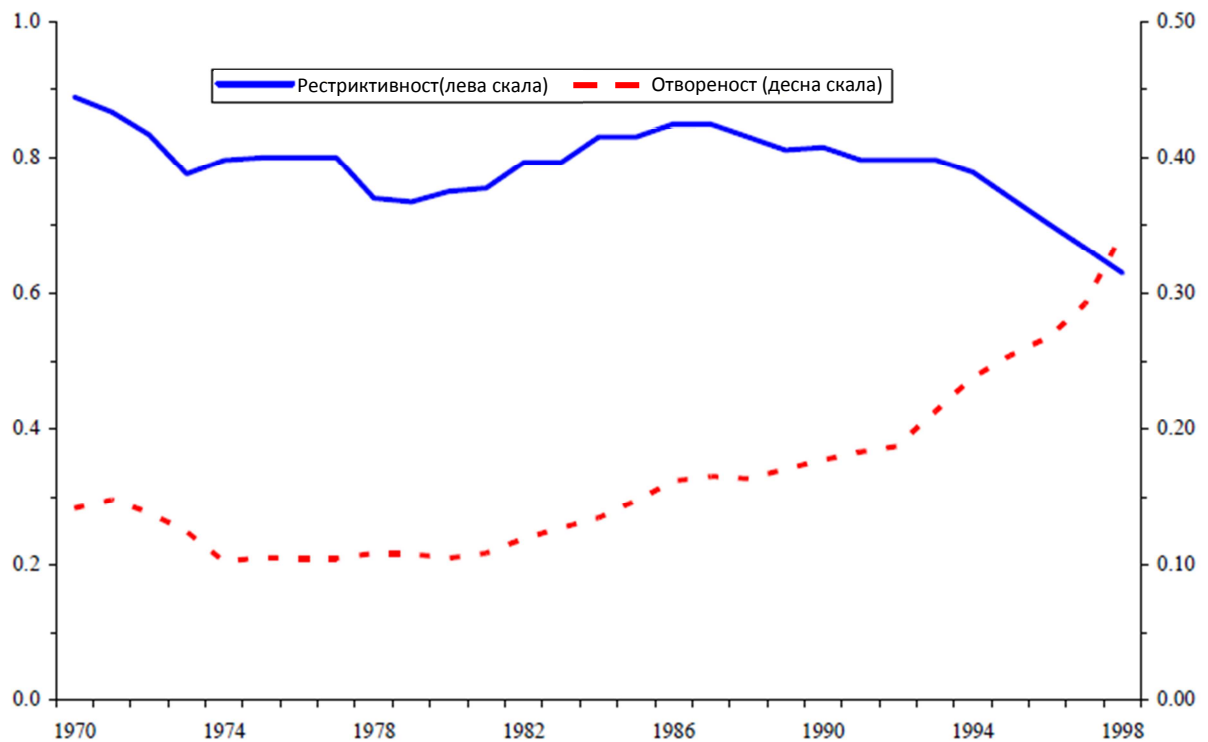
Држава постаје један од главних агената финансијске глобализације либерализацијом домаћег финансијског сектора (Слике 37 и 38). Укидањем различитих финансијских ограничења, чиме је у принципу омогућена ефикаснија алокација капитала, развијене, а нешто касније и земље у развоју, отварају пут финансијској интеграцији у настојању да избегну последице које би настале неукључивањем у глобалне токове. Укидају се ограничења девизних трансакција, деривативних трансакција, рестрикције које се односе на банкарске и корпоративне финансијске активности, и што је посебно важно, дозвољава се присуство иностраних инвеститора у локалном финансијском систему.

⁶³⁶ Kenen P. B., „The Benefits and Risks Of Financial Globalization“, *Cato Journal*, Vol. 27, No. 2, 2007., стр. 179-183.



Извор: Prasad E., Rogoff K., Wei Sh., and Kose A., „Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence“, IMF, 2003., стр.15.

Слика 37. Финансијска интеграција развијених земаља



Извор: Prasad E., Rogoff K., Wei Sh., and Kose A., *op.cit.*

Слика 38. Финансијска интеграција земаља у развоју

Зајмотражиоци и инвеститори такође постају важни агенти у овом процесу. Задуживање у иностранству све чешће помаже држави, корпоративном сектору, као и сектору домаћинства у померању граница њихових тренутних инвестиционих или потрошачких могућности. Овим се проширују алтернативе финансирања пословања и тиме смањују трошкови капитала а повећава ликвидност. Више финансијских алтернатива иде у прилог и финансијских инвеститора који посредством датих околности могу вешто заобилазити директне и индиректне баријере. Такође, већи број финансијских могућности доприноси и диверзификацији ризика инвестиционог улагања, чиме се укупна извесност улагања повећава, а тиме и очекивана вредност укупних инвестиција.

Интернационализацијом финансијског сектора долази и до интернационализације финансијских услуга, услед чега финансијске организације постају значајни агент финансијске глобализације. Значају финансијских организација у оквиру процеса глобализације, допринеле су пре свега промене на глобалном нивоу, као и промене у развијеним и земљама у развоју.

На глобалном нивоу, напредак у информационој технологији релативизирао је значај географског растојања. Тако је постало могуће да једна међународна компанија опслужује неколико тржишта са једне локације. У развијеним земљама, нарасла конкуренција међу различитим финансијским организацијама допринела је трагању за новим тржиштима и новим облицима пословања. Дерегулација и технички напредак додатно су допринели притиску конкуренције на финансијском тржишту, услед чега су банкарске и друге финансијске организације приморане да, иновацијама у пословању и манипулацијом ризика, покушају да задрже своју позицију на тржишту. Таквом тренду допринеле су и промене које су се, паралелно са спровођењем „вашингтонског концензуса“, одвијале у земљама у развоју и транзиционим привредама. Либерализација трговине и приватизација, као најважнији процеси у овој групи земаља, чине нужним успостављање финансијских токова који би такве процесе адекватно пратили.

Имајући све ово у виду, могуће је закључити да дати процеси, који заједно представљају манифестацију финансијског вида глобализације, у значајној мери одговарају теоријском становишту неолиберализма, према коме је нужно обезбедити алокативну ефикасност капитала, као услов, на дуги рок, стабилних профитних могућности.

У том смислу произилази да основни покретач процеса глобалне финансијске интеграције представља управо либерализација токова капитала (Слике 37 и 38).

Сагледавањем укупних ефеката финансијализације у међународним оквирима, могуће је приметити да сви они нису у потпуности пожељни. Ово из разлога, како Schmukler⁶³⁷ наводи, што финансијска глобализација собом доноси и одређене ризике. При том је најчешће реч о ризицима који настају у кратком року од тренутка отварања земаља, при чему основни ризик представља ризик од настанка финансијске кризе.

У том смислу, према Lane-у⁶³⁸, могуће је идентификовати канале посредством којих је финансијска глобализација допринела финансијским условима који су у великој мери определили настанак актуелне финансијске кризе из 2007..

Прво, када земља либерализује свој финансијски систем он постаје субјекат тржишне дисциплине и домаћих али и страних инвеститора. То значи да у условима отворене економије и домаћи и страни инвеститори процењују инвестиционе услове, односно реагују на мере економске политике државе. У том смислу је њихова реакција на одређене мере власти изразито непредвидива и може снажно нашкодити укупној привреди. Такође, незнатне промене у основама финансијског система могу довести до драматичних промена у односу инвеститора према ризику. Ово пре свега услед раста конкуренције за профитним могућностима, као последице отварања тржишта. У том смислу, учешће страних инвеститора (посебно иностраних банака), подстакло је убрзан раст тржишта хипотекарних хартија од вредности у Америци, које је постало језгро тржишне панике у периоду 2007. до 2008..

Друго, финансијска глобализација је допринела убрзаном расту многих банака. Када је реч о глобално активним банкама, њихова величина и комплексност досегли су такав ниво да је националним регулаторима веома тешко да адекватно процене ризик и на тај начин прилагоде своју политику. Такође, кредитни потенцијал локалних банака, под притиском међународног тржишта, довео је до убрзања кредитног раста у многим земљама.

Треће, растућа улога тржишта у развоју у светском финансијском систему такође је допринела слабости на кредитном тржишту. Наиме, растућа тражња за ниско-

⁶³⁷ Schmukler S.L., „Benefits and Risks of Financial Globalization: Challenges for Developing Countries“, World Bank Policy Research Report “*Globalization, Growth, and Poverty*”, 2004., стр. 2.

⁶³⁸ Lane Ph. R., „Financial Globalisation and the Crisis“, *Open Economies Review*, Springer, 2013., Vol. 24 No.3., стр. 555-580.

ризичним дугом на овим тржиштима као и растућа понуда капиталних могућности у овим земљама, допринеле су ескалацији секјуритизације⁶³⁹.

Имајући у виду укупне ефекте које је финансијализација произвела, како Minsky⁶⁴⁰ наводи, показује се да је, супротно основној претпоставци неолиберализма, тржишна привреда инхерентно нестабилна, при чему периоди „мира“ представљају изузетке. Доказ оваквог става представља спорадичност криза почев од 1966, након Велике депресије, у виду: кредитне кризе 1966., кризе ликвидности 1970., банкарских криза у периоду 1974-1975, инфлационе спирале 1979-80, као и криза које су обележиле 90-те године у Источној Азији, Русији, Аргентини, закључно са финансијском кризом у Америци из 2007. и „новом“ Великом депресијом 2009-те.

Показало се да уколико одговарајућа финансијска институционална структура није успостављена, током интеграције, либерализацијом подстакнута кретања капитала могу озбиљно угрозити финансијски систем и његову стабилност. У том смислу је веза између финансијализације домаћег и међународног економског система од суштинске важности у процесу креирања стабилног економског окружења. Односно, према Minsky-ју⁶⁴¹, кретање финансијског система између робусности и фрагилности, детерминише и периоде стабилности и нестабилности у економском систему.

1.3. Институционално порекло кризе

Имајући у виду претходна разматрања основних процеса који су допринели нестабилности финансијског сектора, у виду финансијализације и финансијске глобализације, могуће је закључити да већина директних узрока кризе у ствари представља последицу: 1) дерегулације финансијског тржишта, и 2) одлуке да се финансијске иновације не подвргну регулацији.

У том смислу, проистиче да је финансијска криза великим делом институционално детерминисана, односно да се један од основних узрока кризе огледа

⁶³⁹ Секјуритизација у основном значењу подразумева емисију хартија од вредности. Најшире дефинисано то је било који процес којим се емитују хартије од вредности као инструменти тржишта капитала. **Појам секјуритизације у савременим активностима на тржишту капитала**, означава сваки процес у коме се финансијска актива, дакле финансијска потраживања, претварају у утрживе хартије од вредности. Матић В., Удружење банака Србије, http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2005/5_6/UBS-Bankarstvo-5-6-2005-Ekoleks.pdf

⁶⁴⁰ Minsky H.P., *op.cit.*

⁶⁴¹ Исто.

у серији институционалних неуспеха у управљању финансијским сектором, а посебно индустријом финансијских услуга.

Гледано из угла НИЕ, финансијску кризу је могуће сматрати институционалном по два основа. Прво, један од разлога представља чињеница да је, у својој суштини, финансијска фрагилност опредељена низом промена, како формалних тако и неформалних институција, које настају подстакнуте актуелизацијом неолибералног економског концепта. Друго, финансијска фрагилност суштински одражава несавршеност приватног „управљања“ (услед постојања трансакционих и агенцијских трошкова, као и феноменологије људског понашања), те се иста може с правом сматрати и ефектом занемаривања институционалног значаја.

Како Minsky⁶⁴² наводи, етаблирање неолибералне институционалне структуре отпочиње 60-тих година двадесетог века, као израз глорификовања неолибералне идеологије која базира на начелима индивидуалног избора, слободе тржишта и приватној својини. У оваквом контексту држава је виђена као непријатељ индивидуалне слободе и економске ефикасности, односно, као препрека екстремно индивидуалистичком виђењу друштва. Ово произилази из Kendall-ове⁶⁴³ хипотезе о ефикасности тржишта, према којој држава и државна регулација на тржишту, продукује дисторзије које резултирају алокативном неефикасношћу, услед чега тржиште треба „ослободити“ државног утицаја.

У том смислу, успостављање неолибералне институционалне структуре може бити поистовећено са имплементирањем идеје слободног тржишта.

С тим у вези, већина институционалних промена, (најпре у САД-у, а потом и у низу других земаља), како формалних тако и неформалних, почев од 60-тих година, бива усмерена ка спровођењу политичког тројства неолиберализма, у виду процеса: либерализације, приватизације и стабилизације⁶⁴⁴.

Међутим, оно што је далеко важније од карактера самих промена јесте њихов однос према институционалној међузависности. Како је раније поменуто, ефекат институционалних промена, иако добро конципираних може изостати или одступити

⁶⁴² Minsky H.P., *op.cit.*

⁶⁴³ Kendall M., „The Analysis of Economic Time-Series, Part I: Prices“, *Journal of the Royal Statistical Society*, 96., 1953., стр. 11-25.

⁶⁴⁴ Либерализација претпоставља ослобађање тржишта и фирми од државне регулације, укључујући и уклањање баријера кретању робе и капитала преко националних граница. Приватизација подразумева претварање државног у приватно власништво, као и претварање низа традиционално државних услуга у приватне, док се стабилизација односи на обликовање монетарне политике искључиво у правцу превенирања инфлације, на уштрб одржавања ниске незапослености или промовисања привредног раста.

од очекиваног, услед могућности да дате промене поремете постојећу институционалну комплементарност или институционалну хијерархију.

Институционална комплементарност обликована успостављањем неолибералне институционалне структуре може бити посматрана као један од разлога актуелне финансијске фрагилности САД-а.⁶⁴⁵ Како Campbell⁶⁴⁶ наглашава, реч је о двоструком ефекту. Са једне стране, у периоду 1960-2000, акумулацијом формалних и неформалних институционалних промена, образована је институционална комплементарност која је подстакла иновативно, и у великој мери ризично понашање, како на хипотекарном тржишту, тако и у домену индустрије финансијских услуга.

Као пример могуће је навести низ формалних институционалних промена у виду: а) промена регулаторних ограничења које су омогућиле бројним приватним кредиторима да уђу на хипотекарно тржиште, што је допринело ризичнијем и чак предаторском кредитном пословању; б) промена у пореском законодавству (Tax Reform Act (1986)) које су условиле промене у пореском третману камата на хипотекарне зајмове, што је у комбинацији са ниском каматном стопом Fed-а допринело расту тражње за овом врстом кредита, и в) релаксације регулаторних ограничења у домену финансијских услуга (укидање Glass-Steagall Act-а из 1933., доношењем законских одредби у оквиру Financial Services Modernization Act-а 1999.), која је допринела убрзаном расту тзв. банкарског система у сенци.

Такође, у овом периоду долази до промене у односу појединаца према ризику. Дошло је до успостављања културе прихватања дуга, високих хипотека, презира према штедњи, као и агресивне инвестиционо оријентисане културе, што представља значајне промене у неформалном институционалном контексту.

Са друге стране, према Campbell-у⁶⁴⁷, институционалне комплементарности које би могле представљати компензацију или противтежу овако обликованом понашању, су или ускраћене или никада нису ни развијене. Тако су реформама поједини кредитори изузети из државне регулације, која би у супротном могла представљати вид компензације ризичних пласмана.

Све ово резултирало је институционалним дисбалансом, који је у коначном

⁶⁴⁵ Champbell J. L., „The US financial crisis: lessons for theories of institutional complementarity“, *Socio-Economic Review* No 9., 2011., стр. 211–234.

⁶⁴⁶ Исто.

⁶⁴⁷ Исто.

довео до финансијског колапса. Међутим, како Campbell⁶⁴⁸ закључује, институционални дисбаланс не генерише кризу по аутоматизму, већ тек уколико је препознат и искоришћен од стране људи вођених опортунизмом.

У том смислу, произилази да квалитет финансијског тржишта великим делом зависи од квалитета његове структуре управљања (или организације), која би требало да ограничи и каналише опортунистичко понашање на тржишту. Полазећи од оваквог закључка, следи да велики део одговорности за актуелну финансијску фрагилност почива и на неуспеху механизма приватног „управљања“.

Наиме, сагласно неолибералним начелима, успостављена институционална структура, која искључиво почива на приватном поретку и тржишном моделу, занемарује тзв. „фрикције“ (трансакционе и агенцијске трошкове, као и поједине облике друштвеног понашања) које могу довести до тржишних неуспеха.

Према Richter-у⁶⁴⁹, оваква институционална структура представља нужну последицу неадекватног тумачења економске реалности од стране неолиберализма:

1) *Трансакциони трошкови су погрешно поистовећивани са информационим трошковима*, услед чега се сматрало да напредак у информационим технологијама, и тиме условљена уштеда у информационим трошковима, може бити гарант остварења тржишне ефикасности. Међутим, поред ових, трансакциони трошкови укључују и трошкове условљене економском неизвесношћу, као и трошкове који представљају последицу ограничене рационалности. У том смислу, постојање трансакционих трошкова узрокује институционалне последице на које још увек није могуће одговорити у оквиру неокласичних процедура оптимизације; и

2) *Погрешно је схватање да тржишна организација (јавно добро) може бити адекватно обликована искључиво посредством механизма „невидљиве руке“*. Према North-у⁶⁵⁰, још увек је јако заступљено мишљење да је ефикасност тржишта аутоматски исход елиминације контроле цена и ограничења размене. Међутим, сагласно основним претпоставкама НИЕ (позитивни трансакциони трошкови, несавршена предвидљивост и ограничена рационалност појединца), тржиште представља организацију, специфични друштвени ентитет у коме се појединци нужно суочавају са одређеним проблемима институционалног избора, као предуслову ефикасности, и то у виду:

⁶⁴⁸ Campbell J. L., „The US financial crisis: lessons for theories of institutional complementarity“.

⁶⁴⁹ Richter R., „Who Listened?, Unappreciated Teachings of New Institutional Economics Related to the Financial Crisis of 2008“, *KREDIT und KAPITAL*, 2, 2009., стр. 8.

⁶⁵⁰ North D. C., „Framework of Institutional Analysis“, Cambridge, 1990., доступно на адреси: <http://ssrn.com/abstract=6041>

- избора формалне или неформалне организације „тржишта“ (тржишног поретка), и
- избора специфичне формалне или неформалне организације размене.

При том, и један и други проблем представљају не-тржишне координационе проблеме, које као такве тржиште не може самостално да превазиђе;

Ефекти финансијске кризе, показују да ни једна од расположивих алтернатива приватног „управљања“ (вертикална интеграција, итеративно уговарање, репутација и репутациони посредници), није у довољној мери ефикасна у ограничавању опортунистичког понашања.

Према Quinn-у⁶⁵¹, суштина неуспеха приватног „управљања“ огледа се у чињеници да су тржишни учесници углавном организације које заступају индивидуални агенти (брокери, продавци итд.). Сваки од ових агената делује у складу са својим сопственим интересима и својим личним ирационалним предрасудама, што често може бити у супротности са интересима принципала. Иако су организације у великој мери опредељене ка регулисању сопственог опортунистичког понашања, њихова изложеност конкурентним интерним интересима, у датим околностима, заправо може представљати подстрек већем опортунизму. Када је степен фриkcија висок, немогуће је очекивати да ће се организације рационално понашати.

У контексту кризе, вишеструко је демонстриран неуспех организација да ограниче своје опортунистичко понашање:⁶⁵²

- *неуспех агенција*. Постојање асиметрије информација између креатора хипотека и агената тзв. процеса субординације⁶⁵³, упркос вертикалној интеграцији, резултира појавом све лошијих колатерала који бивају високо рангирани по наплативости. Ово из разлога што су агенти процеса субординације више заинтересовани за континуитет процеса у коме учествују него за квалитет колатерала;

- *неуспех инвестиционих банака*. Инвестиционе банке постају централни фактор тржишног неуспеха, суделовањем у укупном опортунизму на тржишту. Оне, оптерећене интересима својих агената, почињу да снабдевају тржиште инструментима нижег квалитета у односу на декларисани;

- *неуспех инвеститора*. Чак и најсофистициранији инвеститори, нужно су

⁶⁵¹ Quinn B.J.M., “The Failure of Private Ordering and the Financial Crisis of 2008”, *Boston College Law School Faculty Papers*, Paper 241, 2009., стр. 50.

⁶⁵² Исто., стр. 52.

⁶⁵³ Субординација у овом контексту подразумева селекцију зајмова према ризику наплативости.

суочени са когнитивним ограничењима у процесу одлучивања. Стога, они своје одлуке заснивају на хеуристикама⁶⁵⁴, попут рејтинга и независних показатеља бројних рејтинг агенција. Међутим, како у условима високих фрикција рејтинг агенције не могу да идентификују све материјалне промене, одлуке инвеститора нужно су засноване на погрешно процењеној вредности инвестиционих инструмената.

У том смислу, постојање позитивних трансакционих и агенцијских трошкова, у контексту непотпуне предвидљивости и ограничене рационалности појединца, условљава немогућност дистрибуције укупног ризика путем тржишта. Овако продукована тржишна несавршеност води значајној асиметрији информација а тиме и дисторзији подстицајне структуре.

2. Потреба за новим моделом раста или за новим обрасцем институционалних промена

Актуелна финансијска/економска криза, њено порекло и импликације, отворила је питање одрживости постојећег неолибералног модела раста. Ово из разлога што, према мишљењу све већег броја економских аналитичара, најпре финансијска, а потом и економска криза долазе као епилог тридесетогодишњег периода контрадикторног⁶⁵⁵ раста у оквиру неолиберализма.

Сагласно виђењу економиста блиских Кејнс-овој традицији⁶⁵⁶, упркос дугој владавини овог модела, нема ни емпиријске а ни историјске потврде да тржишно заснована алокација капитала, на било који начин, у значајнијој мери, доприноси привредном расту или укупним друштвеним циљевима. Иако су привреде, које базирају на неолибералном моделу, циклично залазиле у периоде експанзије, њихов раст ни по квалитету а ни по квантитету не може бити сматран задовољавајућим.

Ово је нарочито видљиво на примеру САД-а, које су донедавно важиле за пример успеха у примени неолибералног концепта, а чије искуство у погледу раста

⁶⁵⁴ Хеуристика обухвата методе и технике решавања проблема, (учења и откривања) који су базирани на искуству. Хеуристичке методе се користе да убрзају процес проналажења довољно доброг решења у ситуацијама када спровођење детаљног истраживања није практично. Примери тога обухватају коришћење разних уопштених правила, информисаног нагађања, интуиције и здравог разума.

Прецизније се хеуристика може дефинисати као коришћење лако доступних информација, чија примена није строго одређена, за контролу решавања проблема од стране људи и машина.

⁶⁵⁵ Нобеловац Amartya Sen, у књизи “*An Uncertain Glory: India and its Contradictions*” (2013), сваки вид експанзије засноване на ”редистрибуцији” сматра контрадикторним растом.

⁶⁵⁶ Овде се пре свега уважавају ставови Krugman-а и Stiglitz-а.

показује супротно.

Према подацима⁶⁵⁷ о годишњим стопама раста у САД-у, просечна стопа раста реалног БДП-а у периоду неолибералног модела (1980-2012) износила је 2,68%, док је исти показатељ у периоду 1947-1970 (период Кејнс-овог регулисаног модела) износио 3,89%. Када је реч о просечном БДП-у по глави становника, као показатељу животног стандарда, он је у периоду 1980-2012 растао по стопи од 1,65%, док у периоду 1947-1970 овај показатељ износио 2,31%. Такође, зарада по основу простог рада је у периоду 1947-1970 расла по просечној стопи од 4,85%, док је у периоду 1980-2012, иста расла по стопи од 3,12%.

Глобално посматрано, у односу на период Кејнс-овог регулисаног модела, ефекти неолибералног концепта раста углавном се огледају у: успоравању раста, порасту сиромаштва и незапослености, неравномернијој расподели прихода и богатства, неравномернијем развоју, што резултира деиндустријализацијом, девастацијом природног окружења, економском нестабилношћу, као и порастом јавне и приватне задужености.

Такође, показало се, на примеру земаља у развоју, као и оних у транзицији, које су транслацијом прихватиле дати модел, да упркос тврдњама неокласичара, тржишно заснована алокација капитала не представља универзални „лек“ за неефикасност, расипништво и корупцију. Ово из разлога, како Grabel⁶⁵⁸ примећује, што либерализација и приватизација најчешће мењају форму, али не и ниво корупције и неефикасности.

Из свега овога произилази да преиспитивање одрживости неолибералног модела раста, углавном бива подстакнуто превагом негативних економско-социјалних импликација у укупној суми његових ефеката.

Међутим, гледано из угла НИЕ, негативни ефекти неолибералног модела представљају само последицу далеко озбиљнијег проблема структурне природе, који се огледа у противречности институционалне структуре на којој дати модел почива. У том смислу, сагласно НИЕ, одрживост неолибералног модела, може бити посматрана једино у контексту одрживости институционалне структуре која такав модел осликава.

Овакав став неоинституционалиста, као и њихово заговарање институционалног

⁶⁵⁷ "Annualized Growth Rate and Graphs of Various Historical Economic Series," MeasuringWorth, 2011. URL: www.measuringworth.com/growth

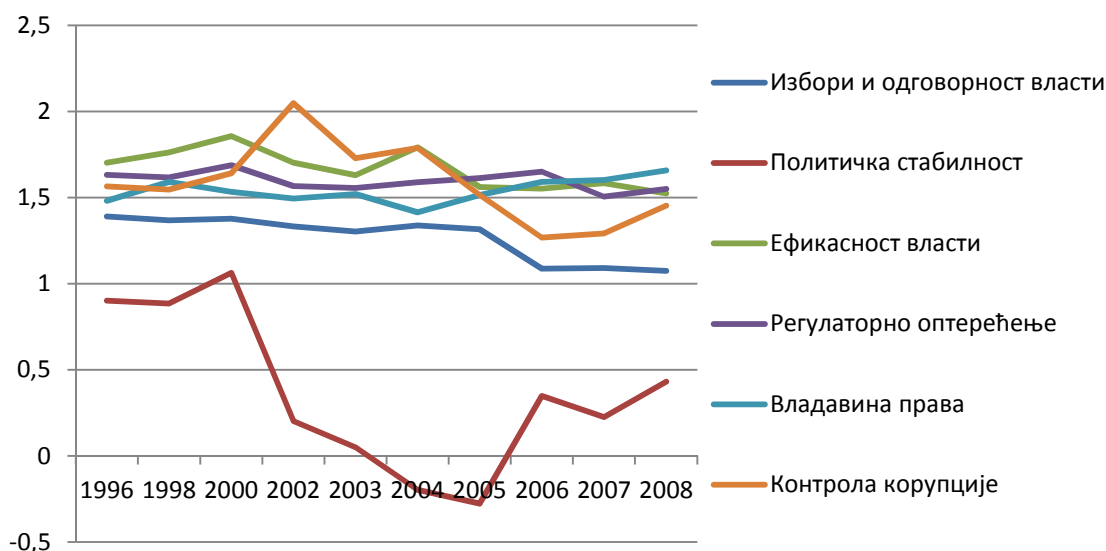
⁶⁵⁸ Grabel I., „Financial Systems and Economic Development in the 21st Century: Are We All Keynesians Yet?“, „International Conference on Developments in Economic Theory and Policy,“ University of the Basque Country, Bilbao, Spain, 2009., стр.18.

порекла кризе, прозилази из теоријског одређења НИЕ према значају који институције имају у погледу подстицања и обликовања привредног раста.

Сагласно виђењу НИЕ, а што је и бројним истраживањима потврђено⁶⁵⁹, институције своју улогу у детерминисању привредног раста остварују по два основа. С једне стране, оне одређују агрегатни потенцијал економског раста, док, са друге стране, оне детерминишу поредак економских резултата, укључујући и дистрибуцију ресурса у будућности.

У овом контексту, основни проблем неолибералне институционалне структуре (НИС), по основу емпиријских показатеља (на примеру САД-а), произилази из чињенице да она са једне стране доприноси привредној ефикасности док, са друге, дестимулише акумулацију капитала и води тзв. контрадикторном расту.

Да су елементи неолибералне институционалне структуре противречни, показала је финансијска криза која је погодила САД 2008. Суштина противречности огледа се у чињеници да САД упркос званично задовољавајућем институционалном квалитету, већ прилично дуго показују успоравање раста, као и финансијску фрагилност која је у коначном озваничена финансијском кризом. (Слика 39.)



Извор: Аутор на основу података из: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2010). "The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues". World Bank Policy Research Working Paper No. 5430.

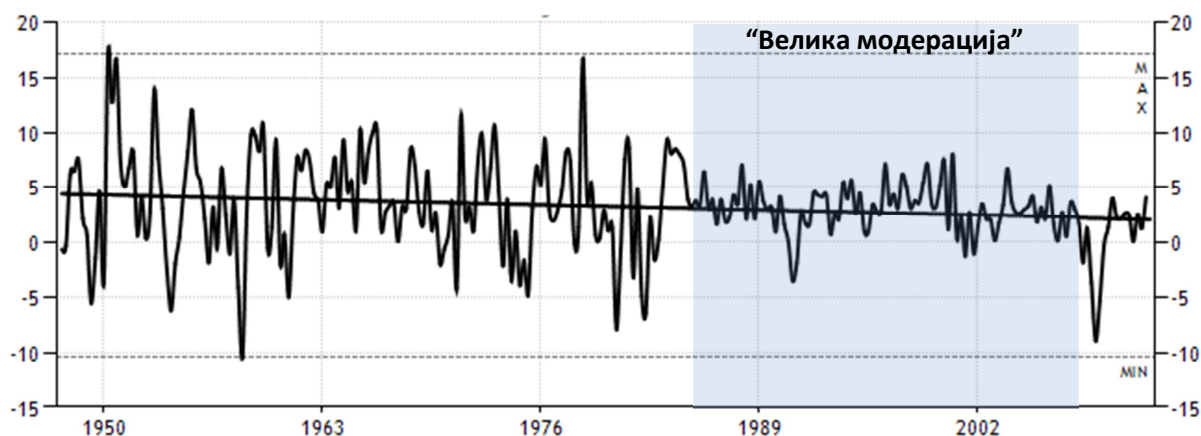
Слика 39. Агрегатни индикатори квалитета институција САД-а (1996-2008)

⁶⁵⁹ Погледати III поглавље дисертације, стр. 168-173.

Наиме, на основу Kaufmann-ових⁶⁶⁰ агрегатних индикатора институционалног квалитета, САД у периоду 1996-2008 карактерише стабилан и прилично висок ниво институционалног квалитета (у распону -2,5 (низак квалитет) до 2,5 (висок квалитет), већина показатеља је у опсегу 1 до 2). (Слика 39.) Стога је, сходно ранијим емпиријским закључцима⁶⁶¹, могуће претпоставити и висок ниво ефикасности привреде САД-а у истом периоду.

Међутим, раздобље које непосредно претходи кризи као и сама криза показују да *de facto* привредна ефикасност није резултирала и одговарајућим економским растом и стабилношћу.

Како се може видети са приложеног графика (Слика 40.), америчку привреду, почев од 80-тих (што се подудара са завршетком „инсталације“ неолибералне институционалне структуре), карактерише све већа учесталост флукуација у пословним циклусима, као и све мања амплитуда раста.



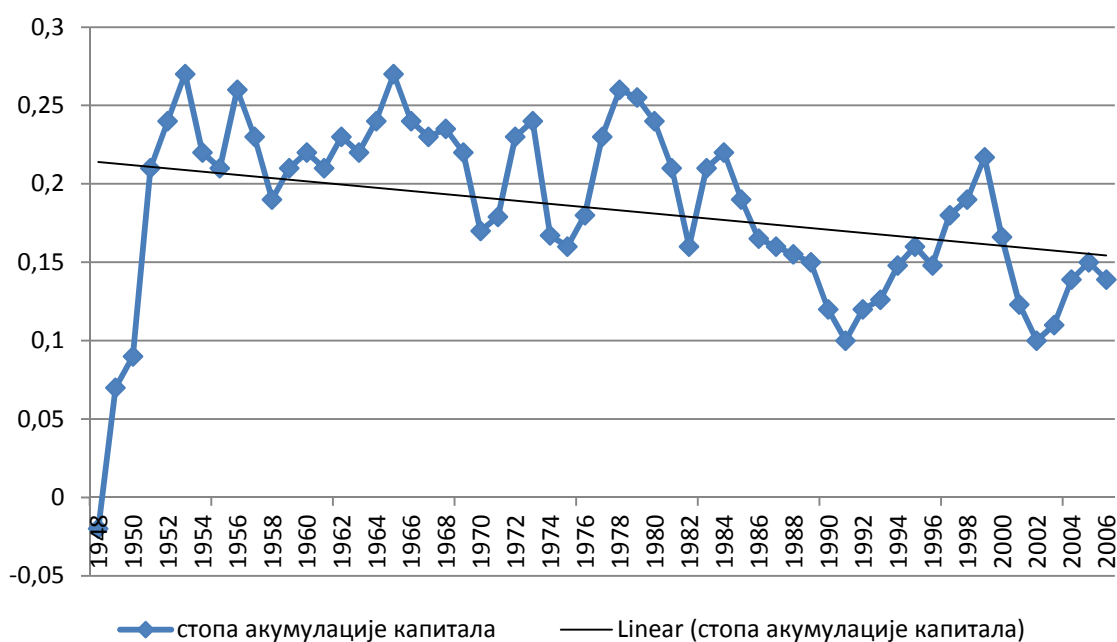
Извор: Bureau Of Economic Analysis, www.tradingeconomics.com

Слика 40. Стопе раста БДП-а у САД-у (јануар 1947 - јануар 2012)

Такође, америчка привреда у истом периоду показује тренд успоравања и када је реч о стопи акумулације капитала. (Слика 41.) Тако је у периоду 1948-1973, просечна стопа акумулације капитала у САД-у износила 0,204%, док у периоду неолибералног модела (1974-2008) исти показатељ износи 0,168%.

⁶⁶⁰ Kaufmann D., Kraay A. and Zoidi-Lobaton P, *op.cit.*

⁶⁶¹ III поглавље дисертације, стр. 227.



Извор: Ryzhenkov A.V., „*The Structural Crisis of Capital Accumulation in the USA and Its Causa Prima*“, Institute of Economics and Industrial Engineering, 2010., стр. 16.

Слика 41. Стопа акумулације капитала у САД-у (1948-2004)

Полазећи од становишта НИЕ, на основу резултата релевантних теоријских и емпиријских анализа раста привреде САД-а⁶⁶², могуће је идентификовати три основна разлога услед којих неолиберална институционална структура (НИС) „угрожава“ акумулацију капитала. Прво, показује се да НИС посредно, преко агрегатне тражње и инвестиција, доводи до пада профитне стопе у нефинансијском сектору. Друго, истраживања показују да успостављање НИС-а, води дивергенцији између профитне стопе и стопе акумулације капитала. Треће, начин на који је НИС конципирана, неумитно води котрадикторном расту, услед чега се доводи у питање континуитет процеса акумулације капитала, као најважнијег процеса у тржишној привреди.

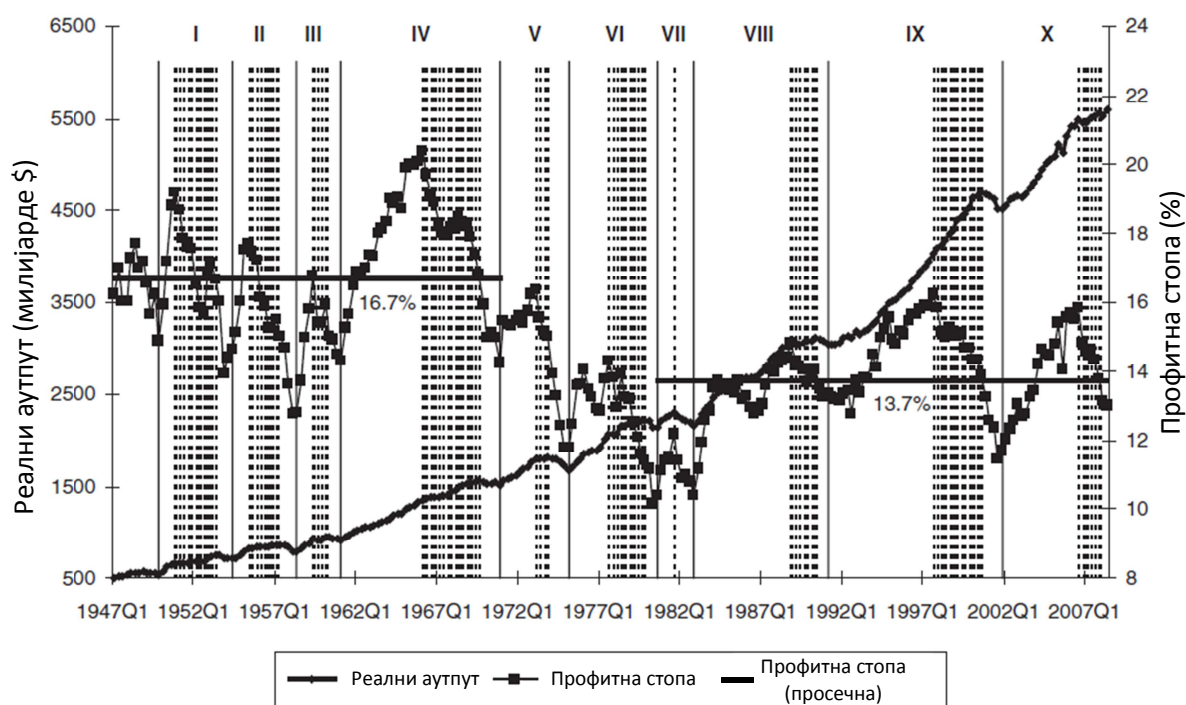
2.1. Пад профитне стопе и акумулација капитала

Идентификовањем и анализом десет пословних циклуса⁶⁶³, у периоду 1947-

⁶⁶² Релевантна емпиријска истраживања детаљно су представљена у наставку на стр. 252-259.

⁶⁶³ Пословни циклус одражава периодична узлазна и силазна кретања у економској активности.

2008, у погледу кретања агрегатне профитне стопе⁶⁶⁴ и реалног аутпута, Bakir и Campbell⁶⁶⁵ су дошли до закључка да период неолиберализма одликује пад у нивоу профитне стопе у односу на период који му претходи (Слика 42.). Како се може видети на слици, у периоду од 1947. до 1970., просечна профитна стопа износила је 16,7%, док је у периоду од 1980. до 2008. иста износила 13,7%.⁶⁶⁶



Извор: Bakir E. and Campbell A., „The Bush Business Cycle Profit Rate: Support in a Theoretical Debate and Implication for the future“.

Слика 42. Профитна стопа и реални аутпут у пословним циклусима (1947-2008)

Аналитичари се у покушају објашњења овакве појаве позивају на Марх-ову теорију⁶⁶⁷, према којој „постоји тенденција пада просечне профитне стопе у капитализму“. Наиме, према Марх-у⁶⁶⁸, процес континуиране акумулације капитала, на дуги рок, доводи до промене (пороства) органског састава капитала (више капитала по

⁶⁶⁴ Уобичајено је да се као показатељ агрегатне профитне стопе узима нефинансијска профитна стопа.

⁶⁶⁵ Bakir E. and Campbell A., „The Bush Business Cycle Profit Rate: Support in a Theoretical Debate and Implication for the future“, *Review of Radical Political Economics*, 41, 2009., стр. 335-342.

⁶⁶⁶ Период од 1970. до 1980. године, најчешће се у литератури третира периодом транзиције између два економска режима.

⁶⁶⁷ Weisskopf, T. E., „Marxian crisis theory and the rate of profit in the postwar U.S. economy“, *Cambridge Journal of Economics* No 3, 1979., стр. 341-78.

⁶⁶⁸ Исто.

јединици живог рада у процесу производње), што условљава пад створеног вишка вредности, услед чега, у коначном, долази до нужног пада и просечне профитне стопе.

Међутим, у контексту САД-а (Слика 42.), сагласно Марх-овом закону, ваљало би очекивати дугорочни тренд пада у просечној профитној стопи, што се у пракси није догодило (подаци уместо дугорочног пада показују једностепени пад). Стога се овакво објашњење не може сматрати довољно релевантним.

Обзиром на природу кретања просечне профитне стопе у случају САД-а, (једностепени пад који се поклапа са временским оквиром успостављања неолибералног модела), једини оправдан разлог може представљати сама промена економског режима.

У том смислу, одговорност треба тражити у институционалној структури неолиберализма (НИС).⁶⁶⁹ Услед основних принципа на којима почива, који се тичу односа државе и економије, односа капитала и рада, односа финансијског и индустријског капитала, као и карактера доминантне идеологије, НИС не делује стимулативно у погледу раста профита.⁶⁷⁰ У том смислу, Kotz⁶⁷¹ препознаје четири основна канала путем којих НИС доводи до пада профитне стопе:

1) Као последица инсистирања на смањењу реалних зарада и јавне потрошње, НИС, на дуги рок, води појави проблема недовољне агрегатне тражње;

2) Спутавањем интервенционизма државе, дерегулацијом тржишта и пореском политиком управљеном ка расту профита, НИС умањује ефективност „аутоматског стабилизатора“ и економски систем чини подложним различитим финансијским поремећајима, што доприноси укупној инвестиционој несигурности;

3) НИС доприноси нарастању класних конфликта, што може допринети угрожавању потенцијалних инвестиција, и

4) Пажња корпоративних менаџера, усмерених ка краткорочним стратегијама, обично је у супротности са планирањем дугорочних инвестиција.

Како просечна профитна стопа представља горњи лимит стопе раста укупног нивоа капитала, односно стопе акумулације капитала⁶⁷², који би био достигнут уколико би сав профит био реинвестиран, њен пад означава и пад потенцијалног нивоа

⁶⁶⁹ Kotz D. M., „Neoliberalism and the SSA Theory of Long-Run Capital Accumulation“, *Review of Radical Political Economics*, Volume 35, No 3, 2003., стр. 263-270.

⁶⁷⁰ Исто, стр. 266.

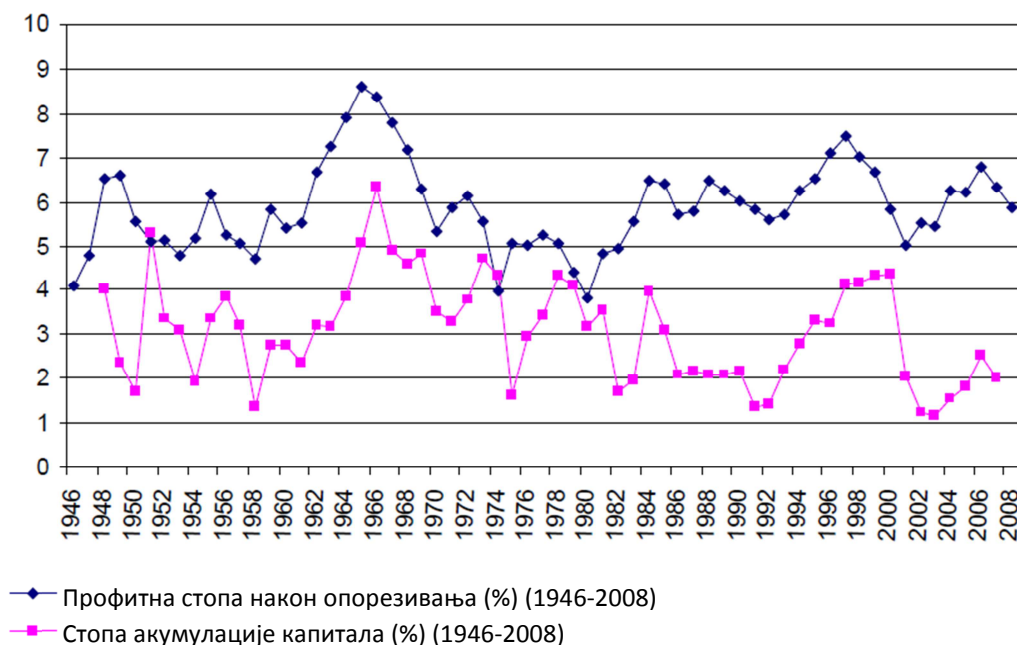
⁶⁷¹ Исто, стр. 267.

⁶⁷² Zachariah D., „Determinants of the average profit rate and the trajectory of capitalist economies“, *Bulletin of Political Economy*, Vol.3, No.1, 2009, стр. 4.

акумулације капитала.

Такође, услед пада профитне стопе долази до пада укупних инвестиција, што у коначном резултира и нижом стопом привредног раста. Одатле произилази, да оно што су заговорници неолиберализма сматрали периодом „Велике модерације“, заправо само одражава последице деловања неолибералне институционалне структуре.

Анализа раста привреде САД-а, показује да пад профитне стопе не представља једини проблем НИС-е. Наиме, сходно закључцима Бакир-а и Кампбел-а⁶⁷³, далеко озбиљнију манифестацију деловања НИС-а, представља чињеница да у периоду неолиберализма долази до појаве дивергенције између профитне стопе и стопе акумулације капитала (Слика 43.).



Извор: Bakir E. and Campbell A., „Neoliberalism, the Rate of Profit and the Rate of Accumulation“.

Слика 43. Профитна стопа након опорезивања и стопа акумулације капитала

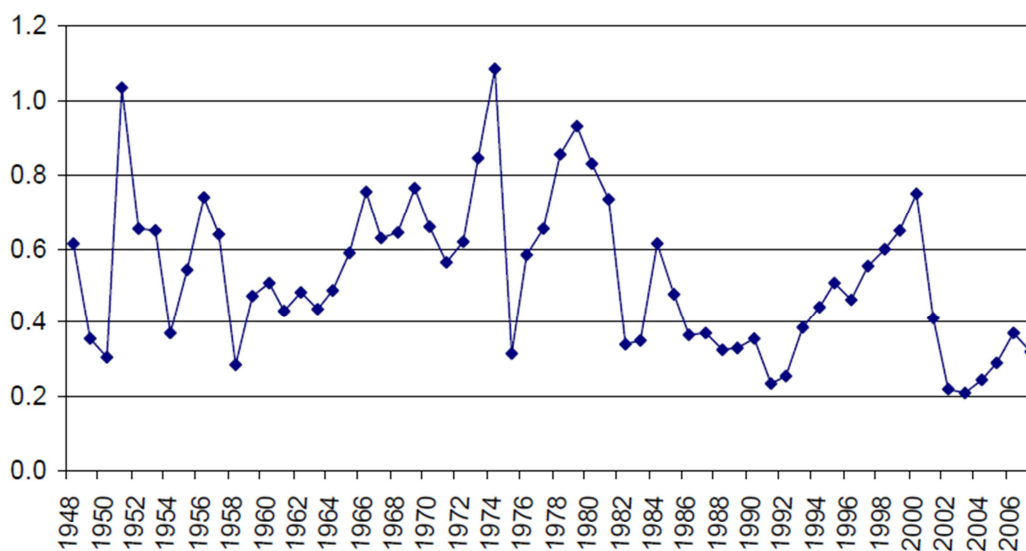
Како се може видети са слике (Слика 43.), постоји разлика у односу посматраних стопа у периоду пре и после 1979.. У ранијем периоду (1950-1970), ове две стопе се крећу готово паралелно. Раст стопе профита се у великој мери одражава на раст стопе акумулације капитала, што би ваљало и очекивати. Међутим, успостављањем неолибералног модела, у првих дванаест година, долази до пада стопе

⁶⁷³ Bakir E. and Campbell A., „Neoliberalism, the Rate of Profit and the Rate of Accumulation“, Department of Economics, Bucknell University, Department of Economics, University of Utah, 2009, стр. 5.

акумулације, док је исти период обележен растом профитне стопе (1980-1997). Тек снажнијим растом профитне стопе, изазваним стварањем „мехура“ на берзи 90-тих, долази и до истовременог раста акумулације. Да је овакво кретање акумулације у вези са берзанским „мехуром“, произилази из чињенице да акумулација и даље наставља да расте, упркос паду профитне стопе који је убрзо уследио, упоредо са позитивним стањем на берзи 1998-2000.

Појава несклада између профитне стопе и стопе акумулације, у датом контексту може једино бити објашњена постојањем тренда одвраћања профита из циклуса продуктивног капитала.

Ово потврђује приказ Bakir-а и Campbell-а⁶⁷⁴, на коме је стопа акумулације представљена као део профитне стопе након опорезивања (Слика 44.).



—●— Стопа акумулације капитала као део профитне стопе након опорезивања (1948-2007)

Извор: Bakir E., and Campbell A., „Neoliberalism, the Rate of Profit and the Rate of Accumulation“, стр. 6.

Слика 44. Стопа акумулације капитала као део профитне стопе након опорезивања

Дати приказ даје јасну визуелну интерпретацију промене режима између два периода, до које долази 1979., 1980. или 1981.. При том, део профита који је одређен ка акумулацији, у неолибералном периоду показује нижи ниво у односу на претходни период. Наиме, просечна вредност овог показатеља у периоду 1948-1979 износила је 0,61, док је у периоду 1980-2007 иста вредност на нивоу од 0,43. Одавде произилази

⁶⁷⁴ Bakir E. and Campbell A., „Neoliberalism, the Rate of Profit and the Rate of Accumulation“, стр. 6.

закључак да неолиберална институционална структура опредељује нижи проценат профита који ће бити усмерен назад ка продуктивним инвестицијама, и тиме доводи до успоравања процеса акумулације.

Основни разлози оваквог деловања НИС-е, већ су објашњени у контексту процеса финансијализације. Наиме, како је већ раније поменуто, НИС индиректно доприноси расту финансијског сектора, као и финансијализацији нефинансијских фирми, услед чега и све већи део вишка вредности бива усмерен ка финансијској сфери економије. Са једне стране, раст профита у финансијском сектору води сељењу капитала, док, са друге стране, корпоративна задуженост, као и дивидендна пракса нефинансијских фирми утиче да све мање профита бива намењено акумулацији.

Начелна опредељељеност НИС-е ка инвестицијама и одржању ниског нивоа инфлације, огледа се у паду јавне потрошње, али и у стагнацији зарада. Са становишта одрживости НИС-е, овај моменат веома је важан јер ниво зарада представља значајну компоненту агрегатне тражње у композицији агрегатног потенцијала раста.

Могуће је навести неколико основних разлога стагнације зарада која се јавља у неолиберализму:

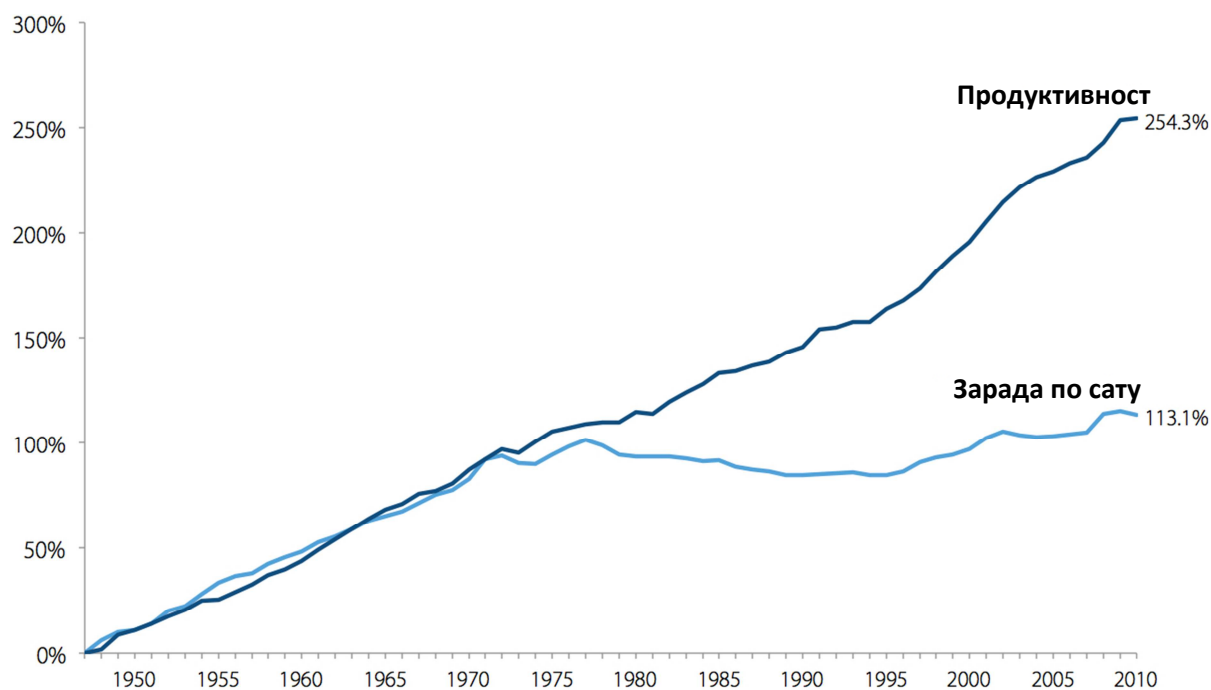
1) Промене у оквиру процеса либерализације доприносе стварању значајних притисака на висину цене рада. Као примери оваквих притисака могу се навести: тренд имиграције радне снаге у развијеним земљама, тренд сељења радних места ка земљама са ниском ценом рада, као и раст увоза из земаља са ниском ценом рада;

2) Промене на корпоративном нивоу, изазване приватизацијом, воде и променама у односу рада и капитала, тако да цена рада све мање представља резултат односа понуде и тражње, а све више резултат калкулације предузетника, управљене ка максимизацији профита, и

3) Финансијализација, на којој почива неолиберални модел, има значајан интерес у стагнацији и смањењу зарада, јер се тиме подстиче тражња за кредитним пласманима банака, односно доприноси ширењу профитних могућности у финансијском сектору.

На примеру САД-а (Слика 45.), показује се да је стагнација зарада примарно условљена растом профита. Како се види са слике (Слика 45.), почев од 70-тих, расте јаз између раста зарада и продуктивности. Посматрано у односу на 1948., зарада по сату је у 2010-ој порасла за 113,1%, док је продуктивност у истој години порасла за

254,3%. Већи раст продуктивности у односу на раст цене рада указује на повећање расположивог вишка вредности.



Извор: Economic Policy Institute

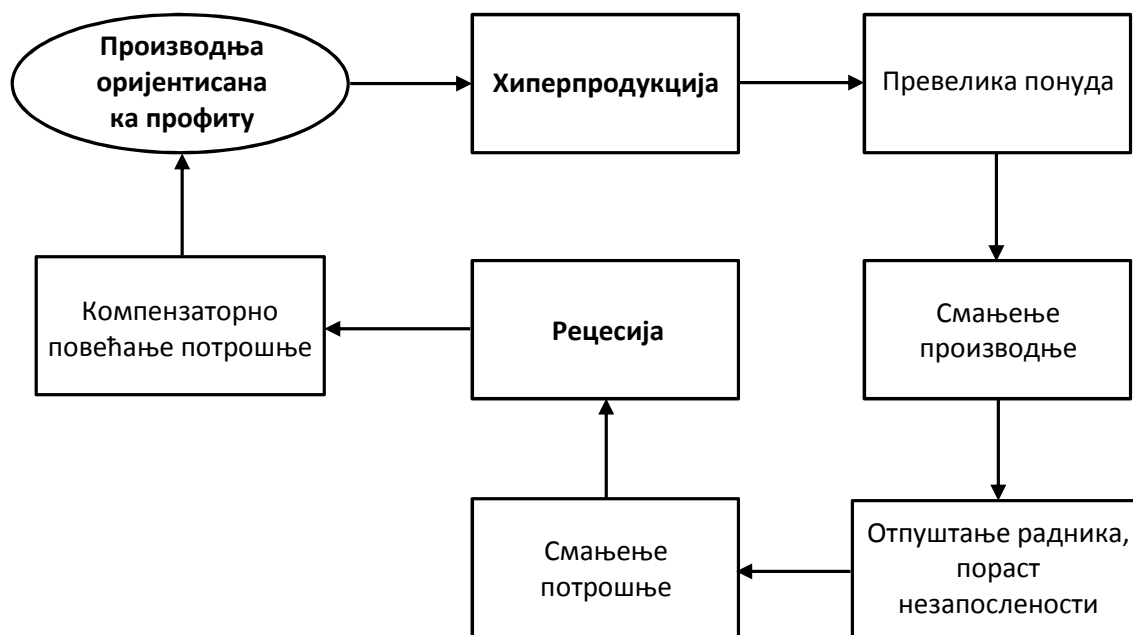
Слика 45. Зарада и продуктивност у САД-у у односу на 1948. (1948-2011)

Из овога произилази да се сви напори неолибералног модела у коначном огледају у остварењу високог профита, односно стагнацији зарада. Међутим, то значи и да је у неолибералним условима остварење раста нужно суочено са контрадикцијом између услова за стварање вишка вредности и оних неопходних за његову реализацију. Стога се може закључити да је свака либерална конструкција тржишне привреде пре или касније суочена са потенцијалним проблемом хиперпродукције.

Наиме, стагнација зарада праћена растом профита доводи до пада у расположивим средствима на страни тражње, што резултира преобилном понудом. Овакав однос зараде и профита опредељује посебност пословних циклуса у оквиру неолиберализма (Слика 46.).

Како се види на приказаној шеми (Слика 46.), сваки пословни циклус у оквиру неолиберализма нужно се завршава рецесијом, што представља резултат проблема на страни тражње. Такође, услед онемогућене реализације, све је мање вишка вредности који је могуће одредити ка акумулацији и новом производном циклусу. Одатле

произилази да је дугорочно посматрано, експанзија у контексту НИС-е, практично немогућа. Међутим, историја неолибералног раста на примеру САД-а то оповргава (према закључцима Вакir-а и Campbell-а⁶⁷⁵, у оквиру неолибералног периода САД-а, могуће је идентификовати чак четири пословна циклуса).



Извор: Аутор на бази: Kotz D. M., „Contradictions of Economic Growth in the Neoliberal Era: Accumulation and Crisis in the Contemporary U.S. Economy“, *Review of Radical Political Economics*, vol. 40 no.2, 2008., стр. 174-188.

Слика 46. Циклус неолибералне тржишне привреде

Према Kotz-у⁶⁷⁶, експанзија у неолибералним условима није немогућа, већ је у датим околностима условљена успехом неолибералне институционалне структуре у проналажењу алтернативне покретачке снаге која би могла надоместити недостајућу тражњу по основу стагнације зарада. Историја је показала да је неолиберална експанзија најчешће била подржавана атмосфером еуфорије међу власницима капитала, појавом кредитних „мехура“, као и експанзијом различитих форми дуга. Иако је оваквом политиком ефекат спутавања тражње, изазван стагнацијом зарада, на одређено време одложен, њоме ипак није могуће осигурати стабилност и одрживост

⁶⁷⁵ Bakir E. and Campbell A., „The Bush Business Cycle Profit Rate: Support in a Theoretical Debate and Implication for the future“.

⁶⁷⁶ Kotz D.M., “Contradictions of Economic Growth in the Neoliberal Era: Accumulation and Crisis in the Contemporary U.S. Economy”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 40 No.2, 2008., стр. 174-188.

раста на дуги рок. Услед тога неолиберална експанзија најчешће води неравнотежи и реалној опасности од могућег краха.⁶⁷⁷

У том смислу, криза хиперпродукције у неолиберализму засигурно води нарастању дуга, који, наставља да расте од једне експанзије до друге. Из овог закључка произилази да средства неопходна за подстицање експанзије у оквиру неолибералне институционалне структуре, ускоро могу постати недоступна. Ово из разлога што експанзију дуга није могуће вршити у недоглед. То ће свакако у једном тренутку условити продубљивање кризе, и допринети стварању услова аналогних оним из 1970-тих, када ће замена постојеће институционалне структуре постати нужност.

На основу свега наведеног, произилази да НИС, онако како је конципирана, не може да обезбеди адекватан агрегатни потенцијал привредног раста. Са једне стране, она доводи до нарушавања баланса између реалног и финансијског сектора, условљавајући деиндустријализацију, незапосленост и финансијску нестабилност, док са друге стране, спутавањем реалних фактора тражње, условљава кризу хиперпродукције. У том смислу, периодичне кризе које настају у периоду остварења неолибералног институционалног модела, не представљају изузетак већ искључиви одраз његове структурне противречности.

3. Питање улоге државе

Полазећи од претходних закључака, произилази, да конципирање „новог“ модела раста у основи мора бити засновано на институционалним променама којима би биле превазиђене несавршености неолибералне институционалне структуре. То би свакако значило и преиспитивање улоге коју држава мора имати, пре свега у контексту успостављања стабилног и ефикасног институционалног окружења.

Сагласно основним принципима неолиберализма, држава је виђена као главна препрека економског и друштвеног развоја. Ово је пре свега последица схватања да

⁶⁷⁷ Ово доказује и последњи талас раста у САД-у, који је претходио кризи (период 2002-2005). У овом случају је експанзија била заснована на следећим кључним факторима: 1) расту потрошње, која је подстакнута растућим трендом задуживања; 2) расту страних инвестиција, услед раста профитне стопе (раст профитне стопе је овде примарно опредељен споријим растом реалних зарада у односу на аутпут по раднику); 3) расту домаћих инвестиција који је инициран монетарном политиком, као и „мехуром“ на тржишту некретнина; и 4) расту јавне потрошње, пре свега услед раста трошкова војног ангажовања, као и услед смањења пореза што је остварило индиректни утицај на раст БДП-а.

држава услед својих управљачких и редистрибутивних несавршености неретко подрива предузетничку активност, спутава слободу појединца и води неефикасној употреби ресурса. Међутим, постоји читав низ разлога услед којих тржиште није савршено, или макар ефикасно, те је државно присуство, у својству „амортизера“ тржишних грешака, неизбежно и неопходно. Актуелна криза показује да је управо заступање државног минимализма у великој мери допринело укупној финансијској нестабилности. Такође, препознавање институција као једне од детерминанти економског раста, доприноси све ширем прихватању неопходности „снажнијег“ активирања државе у форми тзв. „про-развојне државе“.⁶⁷⁸

Неоинституционална теорија превазилази традиционалну дихотомију „држава или тржиште“ и показује да су заправо и државни и тржишни неуспеси могући те да представљају подједнаку опасност за ефикасност и стабилност националне економије. У том смислу, држава и тржиште не смеју представљати узајамно искључиве механизме алокације ресурса, већ комплементарне елементе од чије усклађености зависи ефикасност и стабилност друштвено-економског система. Стога, уместо преиспитивања улоге државе, у конципирању „новог“ модела раста, пажњу треба посветити утврђивању адекватног начина и мере ангажовања „несавршене“ државе у контексту унапређења „несавршеног тржишта“.⁶⁷⁹

Према Evans-у⁶⁸⁰, различите државне структуре стварају различите капацитете економског деловања. У том смислу, погодну меру државног учешћа треба тражити између два екстремна државна облика, неолибералне минималистичке државе, на једној, и предаторске државе која базира на „клијентелизму“ и „фаворизму“, на другој страни. Поставити конкретне димензије тог тзв. „трећег пута“ није нимало једноставно, јер је простор дефинисан претходно поменутиим „екстремима“, прилично велики. У том смислу у литератури постоје различита мишљења.

Поједини аутори⁶⁸¹, предлаже успостављање „велике државе“, у виду својеврсног враћања ка Кејнс-овом концепту државе. При том, треба знати да није сваки вид државног активизма конзистентан са Кејнс-овом политичком агендом.⁶⁸²

⁶⁷⁸ Underhill G.R.D. and Zhang X., “The Changing State–Market Condominium in East Asia: Rethinking the Political Underpinnings of Development”, *New Political Economy*, Vol. 10, No. 1, March 2005.

⁶⁷⁹ Lee Ch.h., “The State and Institutions in East Asian Economic Development: The Past and the Future”, *The Journal of the Korean Economy*, Vol. 3., No.1., 2002, 1-17, стр. 2.

⁶⁸⁰ Evans P., “Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy perspective on the Third World State”, *Sociological Forum* 4(4), 1989., 561-87, стр. 563.

⁶⁸¹ Minsky H., *op.cit.*, стр. 330.

⁶⁸² Исто.

Стога, како Minsky⁶⁸³ наводи, потребно је успоставити такву форму „велике државе“, која ограничава политичку дискрецију у свакодневном процесу доношења друштвено-економских одлука, која ограничава инфлаторне притиске, и истовремено промовише радне навике и индивидуалне иницијативе.

Полазећи од неоинституционалних теоријских основа, Ahrens⁶⁸⁴ закључује да „величина“ државе мора бити одређена њеном „способношћу“. У том смислу, није потребна „минимална“ нити „велика“, већ „способна“ држава. Неопходно је изградити такву државу, у погледу могућности и капацитета, која ће моћи да успостави и гарантује институционални амбијент који доприноси одржавању ниских трансакционих трошкова на неперсоналним тржиштима. Она мора бити посвећена смањењу потенцијалних хазарда производње и трговине, увећању акумулације и мобилности капитала, успостављању слободе одређивања цена и поделе ризика, и изнад свега мора подстицати пословну сарадњу.⁶⁸⁵

Имајући у виду поменуте ставове произилази да је права мера државног учешћа у развојном процесу детерминисана препознавањем државних и тржишних несавршености. Она је одређена, са једне стране, државним могућностима и капацитетима, а са друге, квалитетом политичко-институционалне основе коју би држава требало да успостави. Одатле би, према Stiglitz-у⁶⁸⁶, држава тог тзв. „трећег пута“, морала пре свега да задовољи два основна принципа:

1) *Неопходно је успоставити партнерство и комплементарност између државе и приватног сектора*- свака подела између приватног и јавног сектора је неодржива. Једино партнерством и комплементарношћу и држава и тржиште могу кориговати (надоместити) своје недостатке (нпр. могуће је унапредити ефикасност и ефективност државе коришћењем одговарајућих тржишних механизма)⁶⁸⁷;

2) *Држава мора бити посвећена и социјалној правди и демократском процесу*- она мора гарантовати не само једнаке исходе већ и једнаке могућности, одговорност и партиципирање свих у процесу одлучивања. При том, при демократском конструисању друштва основни циљ не треба да представља промена самих одлука

⁶⁸³ Minsky H., *op.cit.*, стр. 330.

⁶⁸⁴ Ahrens J., “*Toward a Post-Washington Consensus: The Importance of Governance Structures in Less Developed Countries and Economies in Transition*”, University of Göttingen, Department of Economics, доступно на: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.2683&rep=rep1&type=pdf>, стр. 9.

⁶⁸⁵ Grindle M. S. and Hilderbrand M.E., “*Building sustainable capacity in the public sector: What can be done?*”, *Public Administration and Development* 15, 1995., стр. 441-63.

⁶⁸⁶ Stiglitz J., “*Globalization and The Economic Role of The State in the new millennium*”, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12, No.1., 2003., 3-26, стр. 9.

⁶⁸⁷ Исто.

или економских исхода, већ промена начина на који се одлуке доносе или резултати остварују, а то је ствар „управљања“⁶⁸⁸;

У том смислу, држава и тржиште морају заједно да изграде интегрисану форму „управљања“, одређујући начине путем којих ће интереси бити структурирани, као и начине путем којих ће се спроводити власт и вршити избори економске политике. При том, демократски процес мора бити у функцији очувања приватних економских интереса, али истовремено мора одговарати јавним интересима који постоје на тржишту.

Неопходан концепт државе по свему судећи базира на: транспарентности и отворености процеса одлучивања, партиципању јавности, аутономији, професионализму, знању и одговорности јавних службеника, као и јавно-приватној кооперацији, што су, између осталог, и основне димензије успостављања ефективне институционалне структуре „управљања“.

4. Претпоставке новог модела раста

Како је раније закључено, постоји више основа неодрживости неолибералног модела раста. Најпре, показало се да институционална структура неолибералног модела одређује макроекономску политику која по свему судећи не доприноси остварењу дугорочног раста. Креатори неолибералне институционалне структуре занемарили су читав низ важних претпоставки функционалног тржишта и одрживог дугорочног раста, у виду: политике конкурентности, политике образовања, политике која промовише трансфер технологија и која унапређује транспарентност, као и неопходност успостављања ефективног корпоративног управљања.

Заговарањем државног минимализма занемарена је улога државе у кориговању тржишних несавршености, што је, између осталог, допринело нефункционалности тржишта капитала, финансијској фрагилности, као и настанку низа координационих неуспеха. Такође, успостављањем минималне државе занемарена је и чињеница да држава представља комплексну мрежу институција које дефинишу подстицајну структуру доношења одлука, као и сам процес формулисања, имплементације и

⁶⁸⁸ Stiglitz J., “Globalization and The Economic Role of The State in the new millennium”, стр. 9.

примене одговарајућих политика.⁶⁸⁹

Према неоинституционалистима, конципирање „новог“ модела раста не би требало да подразумева потпуно напуштање владајућег економског правца, већ једноставно кориговање његових заблуда, како теоријских тако и оних емпиријских. Ово из разлога што, како је раније објашњено, „нова“ институционална економија препознаје есенцијалну корисност ортодоксног маргинализма, те исти не напушта већ га допуњује занемареним карактеристикама економског система.⁶⁹⁰ У том смислу би и „нови“ модел морао да базира на универзалним принципима „доброг економског управљања“, од којих и сам неолиберални модел полази⁶⁹¹:

- обезбеђењу својинских права и успостављању владавине права;
- препознавању важности приватних подстицаја и неопходности њиховог усклађивања са друштвеним трошковима и користима, и
- управљању финансијском и макроекономском политиком, на основама поштовања одрживости дуга, пруденцијалних принципа и здравог новца.

При том, полазећи од основних недостатака неолибералне институционалне структуре, у циљу приближавања „новог“ модела раста економској и друштвеној реалности, неопходно је :

- тржишни догматизам заменити холистичким приступом који укључује политичку, институционалну и друштвену димензију раста;
- државу учинити ефективнијом, јачањем њених институционалних, административних и политичких капацитета, како би била у могућности да одговори новим изазовима и захтевима који произилазе из „веће“ улоге коју она мора имати у економском процесу, и
- унапредити квалитет структуре „управљања“⁶⁹², инсистирањем на кредибилитету, одговорности, партиципирању, предвидљивости и транспарентности, будући да она дефинише начин управљања јавним ресурсима, адекватност окружења за приватни сектор, као и могућност успостављања продуктивног партнерства између јавног и приватног сектора.

На овај начин „нови“ модел прихвата реалност да тржиште не може само себе

⁶⁸⁹ Ahrens J., *“Toward a Post-Washington Consensus: The Importance of Governance Structures in Less Developed Countries and Economies in Transition”*, стр. 10.

⁶⁹⁰ Видети I поглавље дисертације, стр. 18.

⁶⁹¹ Rodrik D., *“After Neoliberalism What?”*, Report on Conference on Alternatives to Neoliberalism, in Washington, D.C., May 23, 2002., <http://www.sss.ias.edu/files/pdfs/Rodrik/Commentary/after-neoliberalism-what.pdf>, стр. 1-2.

⁶⁹² Видети III поглавље дисертације, стр. 192-194.

да успостави, регулише, стабилизује или легитимизира, али и чињеницу да политички систем најчешће није способан да се у континуитету прилагођава променљивим захтевима и ограничењима економског раста. Због тога се као предуслов стабилности раста предлаже „способна“, проактивна држава, и одговарајућа колаборативна стратегија, не само у правцу подстицања инвестиција и предузетништва, већ и институционалне изградње. Према Rodrik-у⁶⁹³, неопходно је редефинисати институционалну структуру неолибералног модела, успостављањем четири типа институција нужних у циљу очувања моментума раста и изградње отпорности на шокове, и то:

- институција успостављања тржишта (институције својинских права и извршења уговора);

- институција регулисања тржишта (које би се бавиле екстерналијама, економијом обима и асиметријом и непотпуношћу информација);

- институција стабилизације тржишта (намењене монетарном и фискалном управљању), и

- институција легитимизације тржишта (социјална заштита и осигурање, редистрибутивна политика, управљање конфликтима, социјално партнерство).

Овим, се успостављање „новог“ модела заправо поистовећује са изградњом „нове“ институционалне структуре, система који може да обезбеди одговарајућу основу синергијском деловању државе и тржишта у правцу стабилног и одрживог економског раста.

5. Прилагођавање модела раста-укључивање институција

Претходно дефинисане контуре „новог“ модела раста указују на то да његово успостављање подразумева неопходност мењања постојећег институционалног амбијента. Међутим, нема јединствене матрице институција која универзално гарантује дугорочну привредну ефикасност. Искуства показују да једнак ефекат на раст може бити постигнут различитим институционалним аранжманима. Такође, оно што је у институционалном смислу делотворно у оквиру једних друштвено-политичких

⁶⁹³ Rodrik D., “After Neoliberalism What?”, стр. 5-6.

услова, може се показати неуспешним у оквиру других.⁶⁹⁴ Због тога успостављање „новог“ модела мора карактерисати „осетљивост према контексту“, у смислу да је свака привреда суочена са специфичним задатком „подешавања“ своје институционалне структуре према захтевима које намеће императив стабилног привредног раста.⁶⁹⁵

Према Rodrik-у⁶⁹⁶, „подешавање“ институционалне структуре подразумева низ институционалних избора које привреде морају да начине у складу са домаћим ресурсима и ограничењима, а у правцу остварења универзалних принципа привредне ефикасности (приватне својине, владавине права, макроекономске стабилности...). У том смислу, веома користан у формулисању оптималне стратегије, према „новом“ моделу раста, може бити приступ „дијагностике раста“.⁶⁹⁷

Сходно овом приступу, основни задатак националних влада огледа се у идентификовању кључних ограничења привредног раста и конкретних дисторзија које су њима изазване. То је уосталом услов редефинисања политичких приоритета у стратегији раста, али и основ прецизирања правца неопходних институционалних иновација. Њиме се напушта неолиберална пракса дугих листа опсежних реформи, уважава локална специфичност, и омогућује усмеравање реформских потенцијала ка приоритетима, циљањем критичних ограничења.

Ово је из више разлога ипак веома комплексан задатак. Према Стефановићу⁶⁹⁸, поред тога што није лако идентификовати ограничавајуће факторе јер су тешко препознатљиви и често опскурни, велики проблем представља и природа ограничавајућих фактора која се мења са „ходом“ различитих секвенци привредног раста, те је време „застаревања“ институционалних иновација, усмерених ка њиховом отклањању, веома кратко. Такође, процес формулисања политике веома је деликатан, јер мера на отклањању неког поремећаја по правилу тангира низ других процеса у привреди и може имати и контраефекте.⁶⁹⁹ Међутим, сагласно Rodrik-у⁷⁰⁰, кад се једном ограничења идентификују, релативно једноставне мере могу дати огромне економске ефекте и подстакнути циклус економског раста и даљих институционалних

⁶⁹⁴ Rodrik D., „After Neoliberalism What?“, стр. 6.

⁶⁹⁵ Стефановић З. Д., „Политичка економија глобализације“, Универзитет у Нишу, Економски факултет, 2012., стр. 154.

⁶⁹⁶ Rodrik D., „After Neoliberalism What?“, стр. 6.

⁶⁹⁷ Стефановић З. Д., „Политичка економија глобализације“, стр. 157.

⁶⁹⁸ Исто., стр. 158.

⁶⁹⁹ Исто.

⁷⁰⁰ Rodrik D., „After Neoliberalism What?“, стр. 7.

реформи.

Претходна запажања указују да је неопходна значајна проактивност државе као модератора реформи, али истовремено и њена велика обазривост и суздржаност при избору ограничења која ће бити отклоњена. Таква одлука мора полазити од нето ефекта (користи и штете) који такав поступак има на привреду као целину. При том, држава мора бити спремна и на компензаторну улогу, уколико су неки од нежељених ефеката ипак неизбежни.

Из свега овога произилази да укључивање институција није довољан услов задовољења универзалних принципа привредне ефикасности. Институционалне аранжмане одликује изразита специфичност. У том смислу, успостављање делотворне институционалне структуре у конкретном националном амбијенту захтева својеврсно институционално експериментисање. При том, прихватање и успостављање „добрих“ институција, са становишта остварења универзалних принципа привредне ефикасности, није могуће без значајног прилагођавања домаћем контексту, што је примарни задатак „способне“ проактивне државе.

V ПРИМЕРИ ИНСТИТУЦИОНАЛНЕ ИЗГРАДЊЕ (СТУДИЈЕ СЛУЧАЈА)

1. Институционалне промене у Европи – примери Немачке и Грчке привреде

Бројне студије које су се бавиле институционалним променама у Европи, при чему се посебно значајним могу сматрати радови Crouch-a⁷⁰¹, Streeck-a⁷⁰², Thelen⁷⁰³, Palier-a⁷⁰⁴, Deeg-a⁷⁰⁵, Jackson-a⁷⁰⁶ и Amable-a⁷⁰⁷, указују на то да је Европа, нарочито у последњих тридесет година, била предмет озбиљних институционалних трансформација. При том, из свих поменутих студија произилази да институционалне промене сваке од европских земаља, у поменутом периоду, у основи имају два заједничка тренда, *либерализацију* и *сегментацију* (*дуализацију*).

Либерализација представља један од најважнијих процеса у европским оквирима. Иако се може сматрати компонентом глобалних интегративних напора, емпиријски се она најчешће поистовећује са слабљењем, односно укидањем државне интервенције. Међутим, либерализација се не односи само на степен државне укључености, већ и на врсту државног интервенционизма.⁷⁰⁸ Стога је могуће разликовати регулаторну и дистрибутивну либерализацију у Европи.

Регулаторна либерализација подразумева дерегулацију и приватизацију јавних

⁷⁰¹ Crouch C. and Streeck W., “*Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*”, London: Sage, 1997.

⁷⁰² Streeck W., “*Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*”, Oxford, Oxford University Press, 2009.

⁷⁰³ Streeck W. and Thelen K., “*Beyond Continuity: Explorations in the Dynamics of Advanced Political Economies*”, Oxford University Press, 2005.

⁷⁰⁴ Palier B. and Thelen K., “Institutionalizing dualism: complementarities and change in France and Germany”, *Politics & Society* 38(1), 2010., стр. 119–48.

⁷⁰⁵ Deeg R., “The rise of internal capitalist diversity? Changing patterns of finance and corporate governance in Europe”, *Economy and Society* 38(4), 2009., стр. 552–79.

⁷⁰⁶ Jackson G. and Deeg R., “The long-term trajectories of institutional change in European capitalism”, *Journal of European Public Policy* 19:8,2012., стр. 1109–1125.

⁷⁰⁷ Amable B., “*The Diversity of Modern Capitalism*”, Oxford: Oxford University Press, 2003.

⁷⁰⁸ Jackson G. and Deeg R., *op.cit.*, стр. 1113.

услуга, као и дерегулацију тржишта рада и финансијског тржишта, док дистрибутивна либерализација претпоставља редукцију трансферних плаћања по основу пензија, незапослености, субвенција, и јавне потрошње.

У том смислу, као резултат либерализације остварене су значајне институционалне промене у оквиру финансијског система, корпоративног управљања, индустријске политике, као и у домену индустријских односа, тржишта рада, образовања и државе благостања, сваке од развијених европских економија.

Другу по важности, одлику промена у оквиру европске групе земаља представља *сегментација (дуализација)*. Овај тренд односи се на начин путем кога јавне политике утичу на институционализоване форме управљања између приватних економских актера.⁷⁰⁹ Тачније, он одражава бифуркацију, у виду појаве нарастања неједнакости у различитим сегментима друштва⁷¹⁰. Могуће је закључити да су најзначајније промене у овом контексту настале у домену *координације и солидарности*. Тако, поједини аутори примећују да су европске економије, временом постале мање координисане и мање солидарне.⁷¹¹

Координација је најчешће изражавана у смислу дугорочне „стрпљивости“ капитала, високог нивоа усаглашености у колективном уговарању, постојања не-тржишних кооперативних аранжмана међу фирмама, или трајања радног односа.⁷¹² Са друге стране, *солидарност* подразумева универзални механизам редистрибуције ка „слабијим“ тржишним учесницима. Она је најчешће одређивана у односу на обухват колективног уговарања, степен дуализма тржишта рада, јавну потрошњу намењену подршци појединим домаћинствима, као и кроз форму заштите (очувања) запослености.⁷¹³

Иако се и либерализација и сегментација препознају као заједнички трендови европских економија, студије показују да у свакој од њих ови процеси ипак стварају, у великој мери, различите изазове и реакције широм институционалног домена. У том смислу, према Amable-у⁷¹⁴ могуће је идентификовати разлике међу европским економијама у пет институционалних области, и то:

⁷⁰⁹ Thelen K., “Institutional change in advanced political economies”, *British Journal of Industrial Relations* 47(3), 2009., стр. 471–98.

⁷¹⁰ Процеси дуализације могу настати у различитим доменима, попут тржишта рада, социјалне политике или политичке партиципације.

⁷¹¹ Jackson G. and Deeg R., *op.cit.*, стр. 1118.

⁷¹² Hall P.A. and Gingerich D.W., “Varieties of capitalism and institutional complementarities in the political economy: an empirical analysis”, *British Journal of Political Science* 39(3), 2009., стр. 449–82.

⁷¹³ Jackson G. and Deeg R., *op.cit.*, стр. 1118.

⁷¹⁴ Amable B., *op.cit.*, стр. 92.

- 1) у погледу конкуренције на тржишту роба и услуга;
- 2) по питању односа зарада и рада, као и према институцијама тржишта рада;
- 3) у погледу начина финансијског посредовања и корпоративног управљања;
- 4) у домену социјалне заштите, и
- 5) у сектору образовања.

Одавде произилази да:

1) од земље до земље, у оквиру Европске Уније постоје значајне разлике између тржишта роба и услуга према интензитету конкуренције. Ове разлике проистичу из разлика у просечној величини предузећа, или разлика у типу коришћене технологије, али, такође оне су великим делом условљене и варијацијама у регулацији конкуренције⁷¹⁵;

2) међу европским земљама постоје разлике и у погледу тржишта рада. Основне разлике овог типа огледају се у нивоу централизације уговарања зарада, као и у улози и релативној снази синдикалних организација;

3) значајне разлике у оквиру Европске Уније постоје и када је реч о финансијском систему. Оне се првенствено огледају у структури и организацији финансијског тржишта али и у карактеристикама односа између финансијских посредника (банака) и предузећа. Такође, разлике међу овим земљама постоје и у домену корпоративног управљања: према томе, да ли су, и у којој мери, менаџери подстакнути да делују у корист интереса акционара; према каналима путем којих акционари надгледају и контролишу менаџере; према начину избора чланова борда директора итд., и

4) Разлике су видљиве и по питању социјалне заштите и образовања, односно кроз присуство тзв. државе благостања (пензиони систем, систем здравствене заштите и друга социјална давања) и обухвату и квалитету система образовања. У том смислу, разлике међу европским земљама постоје у погледу висине буџетских трансфера намењених социјалној и здравственој заштити, образовању, степену приватизације ових сектора, итд.

Постојање разлика у низу институционалних домена међу европским земљама, у складу са неоинституционалном теоријом, доприноси варијетету институционалних

⁷¹⁵ Nicoletti G., Scarpetta S., and Boylaud O., "Summary Indicator of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation", OECD Working Paper No. 226.

комплементарности у европском оквиру. У том смислу, сагласно НИЕ теорији⁷¹⁶, није могуће говорити о универзалном тржишном моделу привреде, већ искључиво о диверзитету тржишних привредних облика, односно „диверзитету европских модела капитализма“.

Полазећи од основне идеје да националне тржишне економије могу бити моделиране на бази њихових институционалних специфичности, као и да понашање ових економија може бити објашњено по основу особина одређених конкретним моделом, могуће је разликовати две најзаступљеније класификације европских модела капитализма.

Према Hall-у и Soskice-у⁷¹⁷, у зависности од типа националног „подешавања“, могуће је разликовати два модела – модел *либералне тржишне привреде* и модел *координисане тржишне привреде*. У контексту либералног модела, структурне интеракције тржишно засноване привреде су подређене тржишним сигнаlima, на начин дефинисан од стране неокласичне економије. Супротно, када је реч о координисаном моделу, привреде су структуриране по основу уграђених мрежа сарадње институција и колективних организација.

Са друге стране, према Amable-у⁷¹⁸ на основу анализе институционалних кластера, могуће је разликовати пет идеалних модела капитализма, односно, у контексту Европске Уније⁷¹⁹, четири модела. (Табела 19.)

Табела 19. Диверзитет капитализма (тржишне привреде)

Пет модела капитализма (по Amable-у)	Европски модели капитализма
- англо-саксонски модел	- англо-саксонски модел
- социјал-демократски модел	- социал-демократски модел
- азијски модел	- континентално-европски модел
- континентално-европски модел	- јужно-европски модел
- јужно-европски модел	- транзициони модел

Извор: Autor na osnovu: Amable B., “*The Diversity of Modern Capitalism*”, cit., i Jackson G., et al., “*Institutional Change and Trajectories of Socio-Economic Models*“, ICaTSEM Project, No. 225349, Freie Universität Berlin, 2009.

⁷¹⁶ Полазећи од две начелне претпоставке на којима базира НИЕ: 1) да су институције економски значајне, јер оне, делујући у форми ограничења или подстицаја, заправо обликују економске исходе, и 2) да су институције ендегене, јер њихова форма и функција зависе од услова у којима настају и у којима се развијају, произилази да економске одлике сваке земље у ствари одражавају њене институционалне специфичности.

⁷¹⁷ Hall, P. and Soskice, D., “*Varieties of Capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*”, Oxford: Oxford University Press, 2001., стр. 1-70.

⁷¹⁸ Amable B., *op.cit.*, стр. 102-103.

⁷¹⁹ Сви Amable-ови модели изузев азијског.

Међутим, како Европску Унију чине и транзиционе земље, које у институционалном смислу одступају од свих модела које је Amable идентификовао, низу од четири Amable-ова модела, у европском контексту, потребно је додати и пети - транзициони модел. (Табела 19.)

Растућу либерализацију и дуализам међу земљама, као и непостојање конвергенције међу многим институцијама, могуће је објаснити полазећи од две веома значајне претпоставке институционалне теорије:

1) институције могу да креирају свој сопствени ендегени импулс промена током времена, услед чега чак и институционална постојаност захтева одговарајуће прилагођавање, и

2) институције одражавају широке социо-политичке компромисе по питању правила којима се економија руководи.

У том смислу, према Deeg-у и Jackson-у⁷²⁰ могуће је разликовати четири нивоа притисака који су определили институционалне промене у Европи: 1) наднационални (интернационални) ниво – екстерни утицај који проистиче из међународних односа и иностране зависности; 2) макро ниво – утицај националне политике и коалиционих преговарања; 3) мезо ниво – политика која се односи на конкретне институционалне домене и њихову међусобну интеракцију, и 4) микро ниво – начин на који фирме и други економски актери доносе, репродукују и модификују постојеће институције.

Наднационални ниво – Институционалне промене у Европи дубоко су повезане са динамиком Европске Уније (ЕУ), где политике заједничких правила и стандарда умањују диверзитет институција посредством широких либерализационих притисака. Међутим, либерализациони утицај Европске Уније није подједнак у свим институционалним доменима, као ни у свим земљама, те су ефекти ових притисака у великој мери асиметрични. Тако у ЕУ, либерализација далеко већи утицај остварује у домену финансијског тржишта, у односу на деомен индустријских односа или стручног усавршавања, односно када је реч о разликама међу земљама, либерализациона политика ЕУ има већи утицај на више координисане моделе капитализма, усмеравајући их ка тржишно усаглашеним формама управљања.⁷²¹

Макро ниво – Институционалне промене су у националном оквиру у великој

⁷²⁰ Deeg, R. and Jackson, G., “Towards a more dynamic theory of capitalist variety”, *Socio-Economic Review* 5(1), 2007., стр.149–80.

⁷²¹ Jackson G. and Deeg R., “The long-term trajectories of institutional change in European capitalism”, *Journal of European Public Policy*, 19:8, 2012., стр. 1120

мери детерминисане политичком вољом власти, као и карактером доминантне политике у земљи. У том смислу врста изборног система, као и одлике укупног политичког система у свакој од европских земаља, у великој мери детерминишу динамику и опсег могуће либерализације.

Мезо ниво – Промене дуж институционалних домена често су међусобно повезане. Тако, иако институционална комплементарност представља услов стабилности сваког социо-економског модела, иста може представљати и подстрек променама. Ово из разлога што у таквом контексту, промена било које институције сасвим сигурно доводи и до промена других повезаних институција. У том смислу, либерализација финансијског тржишта и промена корпоративног управљања довела је до озбиљних промена у систему социјалне заштите, на тржишту рада, као и у осталим сегментима државе благостања.⁷²²

Микро ниво – Институционалне промене обликоване су и тиме како различити типови организација користе, избегавају или пак стратешки одговарају на функционисање институција.⁷²³ На овом нивоу, либерализација доприноси институционалним променама деинституционализацијом појединих организационих форми, као и интензивирањем тржишне конкуренције међу организацијама.⁷²⁴ У том смислу, либерализација појачава разлике између великих и малих фирми, због различитог степена институционализације пословања, власништва и финансија, услед чега доприноси хетерогености и унутрашњем организационом диверзитету унутар националних економија.

Упркос поменутиим великим унутрашњим изазовима, као и притисцима који долазе са међународног тржишта, сагласно мишљењу институционалиста, институционалне промене у Европи, ипак, у великој мери не нарушавају њен социо-економски континуитет, односно социо-економски диверзитет њених националних економија. Према Стефановићу⁷²⁵, опстанак институционалног диверзитета међу европским земљама могуће је објаснити чињеницом да у већини европских модела традиционални методи координације нису изложени деструкцији, већ се промене одвијају постепено уз одржавање динамичке кохерентности система, односно његових

⁷²² Jackson G. and Deeg R., *op. cit.*, стр. 1121.

⁷²³ Исто., стр. 1120

⁷²⁴ Crouch, C., “*Capitalist Diversity and Change. Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs*”, Oxford: Oxford University Press, 2005.

⁷²⁵ Стефановић З. Д., “*Политичка економија глобализације: модели капитализма и институционална економија*”, Економски факултет Универзитета у Нишу, 2012., стр. 139.

темељних координационих атрибута. У том смислу, већина европских модела демонстрира способност адаптирања на нове околности кроз релативно кохерентан склоп разноврсних институционалних промена: паралелан опстанак „стarih“ и „нових“ институција, „додавање слојева“ постојећим аранжманима и/или њихова „конверзија“ ка алтернативним функцијама, „ерозија“ или „исцрпљивање“ појединих института и др.⁷²⁶

1.1. Институционалне промене у Немачкој

Сагласно Amable-овој⁷²⁷ класификацији, Немачка припада континентално-европском моделу капитализма, односно, према Hall-у и Soskice-у⁷²⁸ она представља координисану варијанту тржишне привреде.

Институционална специфичност Немачке, по мишљењу Streeck-а⁷²⁹, заправо одражава комплексност историјског компромиса између либералног капитализма, који је промовисан након Другог светског рата, и две различите компензаторне снаге у виду Социјалне Демократије и Хришћанске Демократије, традиционално присутне у Немачкој. Тачније, Немачка је у послератном периоду своју социо-економску позицију градила на компромису између традиционализма и две алтернативне верзије модернизма, либерализма и социјализма, што је у великој мери определило однос између рада и капитала ове земље. У том смислу, она је развила специфични институционални контекст, који се најчешће у литератури означава „социјалном тржишном економијом“⁷³⁰.

Традиционални, послератни институционални оквир Немачке подразумева снажну координацију, у виду дугорочно опредељеног управљачког механизма који базира на партнерству кључних стејкхолдера у друштву, окупљених око снажне државе.

Систем капитала почивао је на банкама. У том смислу, корпоративно управљање било је у великој мери засновано на директној укључености инвеститора у

⁷²⁶ Стефановић З. Д., „Политичка економија глобализације: модели капитализма и институционална економија”, стр. 139.

⁷²⁷ Amable B., *op.cit.*, стр. 104.

⁷²⁸ Hall, P. and Soskice, D., *op. cit.*

⁷²⁹ Streeck W., „German Capitalism: Does It Exist? Can It Survive?” у, Crouch C. i Streeck W., „Modern Capitalism or Modern Capitalisms?”, Francis Pinter, 1995., стр. 8.

⁷³⁰ Albert, M., „Capitalism Against Capitalism”, Whurr Publishers, 1993.

управљању фирмама. Овим је успостављена снажна дугорочна веза између банака и фирми, чиме је омогућен релативно лак приступ „стрпљивом“ капиталу.⁷³¹

Положај рада и укупни индустријски односи, у великој мери били су детерминисани високо структурираним и устаљеним преговорима између синдиката и послодаваца, на нивоу индустријских грана. Као последица тога, радници су имали и значајна кодетерминациона права у одлучивању унутар фирми, која су била гарантована од стране државе.

Систем обезбеђује релативно високе наднице, као и значајне бенефиције радницима: знатно редуковане радне недеље, дугорочно запослење, издашне фондове за случај незапослености, здравствено осигурање, релативно дугачке одморе, као и професионалну обуку.⁷³² Регулисање зарада и дугорочна оријентација запослених гарантовали су сигурност не само радника већ и послодаваца, који у оваквим условима нису оптерећени проблемима изазваним честом флукуацијом радне снаге.

С обзиром на овакве индустријске односе, систем образовања утемељен је тако да обезбеди потребне вештине запослених уз пуну партиципацију корпоративног сектора. У том смислу, Немачка има посебан систем развоја професионалних вештина који базира на два стуба, систему образовања и корпоративном развоју хуманог капитала, при чему студенти своје знање и вештине симултано стичу у школама и у фирмама. Како Streeck⁷³³ истиче, снажна обука на нивоу приватног сектора у оквиру ширег контекста стандардизованог и униформног националног система стручног образовања, представља подршку корпоративној стратегији која базира на диверзификованој производњи квалитета. Овим је између осталог гарантована уска специјализованост и висока продуктивност немачког радника, по којима је Немачка глобално позната.

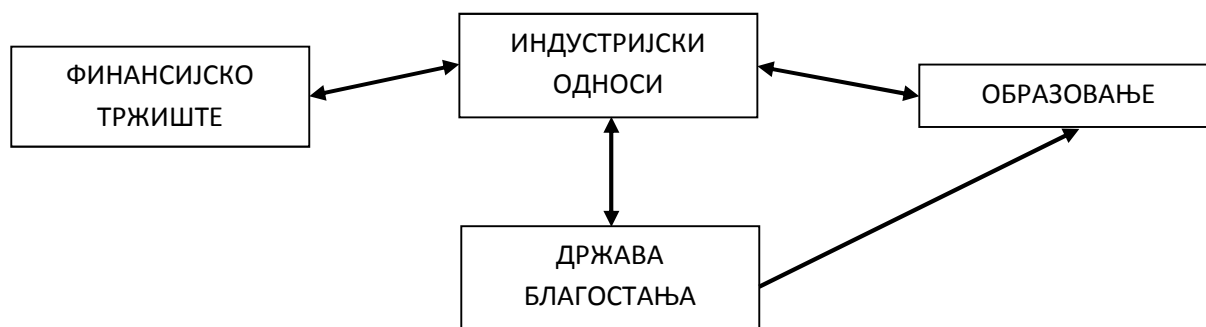
Све ово подржано је системом социјалног осигурања у склопу немачког концепта „државе благостања“, који није представљао само додатну меру сигурности, већ и гаранцију стабилности укупног нивоа потрошње у земљи.

Из свега овога произилази изразита комплементарност кључних институционалних домена у Немачкој (Слика 47.).

⁷³¹ Luetz, S., „The finance sektor in transition: a motor for economic reform?“ у Dyson, K., Padgett, S., „*The politics of economic reform in Germany. Global, Rhineland or hybrid capitalism?*“, Oxford, Routledge, 2006., стр. 26-28.

⁷³² Стефановић З. Д., „*Политичка економија глобализације: модели капитализма и институционална економија*“, стр. 102.

⁷³³ Streeck W., „*German Capitalism: Does It Exist? Can It Survive?*“, стр. 11.



Слика 47. Односи између институционалних домена у немачком економском систему пре реформи

Почев од 1970-их, Немачка је изложена дејству одређених ендогених и егзогених фактора који су иницирали бројне институционалне промене. При том, посебну важност имају: либерализација финансијског тржишта, подизање конкуренције, експанзија сектора услуга, уједињење Немачке, промене изазване Евро-интеграцијама, и промене у погледу вредносних друштвених одређења.

Прво, експанзијом међународног тржишта капитала, током 80-тих, расте притисак ка либерализацији финансијског тржишта Немачке. То је довело до снажних реформи, које су, укупно посматрано, условиле удаљавање Немачке од традиционалног, на банкама заснованог, финансијског система.

Прве реформе отпочеле су 1986. и 1989., са циљем либерализације и модернизације система берзанског трговања. Међутим, најважније промене у финансијском сектору настају током 90-тих и почетком 2000-те, доношењем четири Закона којима је требала бити заокружена реформа финансијског тржишта (Financial Market Promotion Acts)⁷³⁴. Овим се институције све више окрећу ка систему усмереном ка максимизацији „акционарске вредности“.

Успостављање англосаксонског модела условило је раскидање „стрпљивих“ веза између великих немачких банака и компанија, преоријентисањем банака ка

⁷³⁴ Законом из 1990. различите трансакције на финансијском тржишту ослобођене су пореза. Њиме је такође омогућено успостављање заједничких фондова и других инвестиционих механизма. Законом из 1994. успостављено је јединствено регулаторно тело над финансијским услугама, што је представљало драстичну промену у односу на традицију корпоративних саморегулација. Закон из 1998. практично омогућава развој берзи. Законом из 2002. Настављена је модернизација берзи, давањем нових надзорних овлашћења и ограничавањем манипулације ценама акција. Такође, 2002. дошло је до измене пореских прописа, којима је омогућено да продаја власничких удела банака и корпорација буде ослобођена пореза.

краткорочним стратегијама. Нови приоритети банака узроковали су ланчану реакцију. Према Стефановићу⁷³⁵ највећи ефекти су свакако видљиви у корпоративном сектору, чија је структура власништва постала изложена дисперзији и интернационализацији. У складу са тим почела је да се мења стратешка оријентација фирми и да конвергира англосаксонском „shareholder“ моделу.

Друго, конкуренција индустријализованих азијских земаља, а касније и земаља некадашњег социјалистичког блока, производи високи притисак на цене производа немачких компанија. Ово приморава извозно оријентисане компаније да пажљивије управљају својим трошковима, услед чега неретко долази до смањења или замрзавања зарада или пак „outsourcing-a“ као све израженијег вида организације пословања.

Треће, као последица све присутније тржишне либерализације, Немачка подлеже и експанзији сектора услуга. Нарастање овог сектора, између осталог, тржиште рада суочава са бројним изазовима: уводи се флексибилна, краткорочна запосленост, тржиште показује све већу потребу за шире примењивим вештинама, као и све мањим и флексибилнијим формама организације пословања, што се, укупно посматрано, не подудара са комплементарностима дотадашњег социо-економског концепта Немачке. У том смислу 90-те карактеришу веома интензивне промене како на тржишту рада тако и у сектору образовања.

Четврто, пад берлинског зида и уједињење Немачке крајем 80-тих и почетком 90-тих, представља посебно значајан фактор промена, при чему су његови ефекти нарочито присутни у домену „државе благостања“. Наиме, након „унификације“, сва политичка пажња била је усмерена ка трансферу постојећих институција на Исток Немачке, у циљу хармонизације новонасталог социо-економског контекста. Први ефекти таквих напора огледали су се у све већим притисцима на систем социјалног осигурања, што је у коначном резултирало ескалацијом буџетског дефицита и јавног дуга. Услед овога Немачкој је почетком 2000-те претио финансијски колапс, те је држава била принуђена да умањи стандарде како социјалних, тако и накнада по основу незапослености у 2002-ој години.

Највећи део социјалних трансфера опредељених ка Истоку потицао је из накнада по основу опорезивања рада. То је, услед све већег притиска на послодавце, допринело смањењу конкурентности рада и расту незапослености.

Пето, значајну улогу у институционалном обликовању Немачке почев од 80-тих

⁷³⁵ Стефановић З. Д., „Политичка економија глобализације: модели капитализма и институционална економија”, стр. 103.

година добија и Европска Унија. Њен утицај је нарочито видљив у сфери либерализације финансијског тржишта, као и у неким аспектима корпоративног управљања. Са друге стране, допринос Европске Уније је далеко мањи у домену запошљавања и стручног усавршавања. Такође, недуго након уједињења, социо-економска структура Немачке подлегла је ефектима процеса „монетарне интеграције“. Прикључење Евро-зони, иницирало је значајне промене како у домену монетарне, тако и у домену фискалне политике Немачке.⁷³⁶

Шесто, последњи, али не и мање важан изазов социо-економском систему Немачке потекао је из друштва, и потребе прилагођавања његовим променама. Почев од 80-тих Немачка је, као и већина европских земаља, суочена са проблемом старења популације, што је представљало велики проблем са аспекта оптимизације и одрживости пензионог система. Промене су такође видљиве и у другим сегментима друштва, у виду јачања индивидуализма, преференција ка флексибилном запошљавању, као и у виду кризе хијерархијских организација (породице, цркве, синдиката...).

Укупно посматрано, сви ови импулси узроковали су значајне промене у односима између најзначајнијих институционалних домена. Овим реформама је претходни модел тржишта капитала, кога су карактерисале дугорочне трансакције и софистицирана веза између фирми и банака, замењен комбинацијом тржишта и државне супервизије. Традиционална комплементарност између институција тржишта капитала и тржишта рада ослабљена је у процесу замене „stakeholder“ модела „shareholder“ вредношћу. Промене у односима тржишта капитала и корпоративног сектора условиле су потребу за новим вештинама и компетенцијама које традиционални систем не може да понуди, што је довело до великих промена и у домену образовања, односно стручног обликовања кадрова.

Међутим, упркос свим овим великим изазовима и притисцима, сагласно мишљењу институционалиста, институционалне промене у Немачкој нису разориле основне одлике њеног традиционалног социо-економског контекста. У том смислу, поменути процеси покренули су трансформацију немачке привреде, која се делом наслања на постојеће координационе структуре и одвија секвенцијално, не дирајући у

⁷³⁶ Carlin, W. and Soskice, D., “Reformen, makroökonomische Politik und Wirtschaftsentwicklung Deutschland”, u: Schettkat, R. and Langkau, J., “Aufschwung für Deutschland. Plädoyer international renommierter Ökonomen für eine bessere Wirtschaftspolitik”, Bonn, Dietz Verlag., 2007., стр. 107.

кохерентност институционалног поретка.⁷³⁷ На тај начин су битни елементи „старог“ система, у виду социјалног партнерства синдиката и послодаваца, кодетерминације, пословне организације, образовања и др., очувани и чак ојачани у оквиру „новог“ система, проналазећи нове функције у измењеним околностима.

Према Стефановићу⁷³⁸, коегзистенција институционалних аранжмана из „старог“ и „новог“ режима унутар сектора који се ослања на англосаксонске праксе, може се тумачити и као настанак нове, хибридне институционалне путање Немачке.

1.2. Институционалне промене у Грчкој

Грчка представља малу, отворену привреду, која има дугу историју колонијалног ропства, ратова и политичке нестабилности. У том смислу, њен пут институционалне изградње, већим делом, текао је упоредо са стварањем независне и консолидоване државе. Pagoulatos⁷³⁹ тако идентификује Грчку у послератном периоду, као слабу и некомплетно развијену земљу, базирану на државној политици заштите тржишта и дубоко неразвијеном цивилном друштву. Грчка је 1981. године приступила Европској Унији, а 2001. и Европској Монетарној Унији. Упркос томе, по мишљењу већине аутора она у институционалном смислу и даље припада земљама у развоју.

Полазећи од основних претпоставки диверзитета капитализма, Грчка представља пример земље коју је, сходно њеним институционалним одликама, јако тешко сврстати у неки од идентификованих тржишних модела. Због тога већина институционалиста Грчку сматра хибридом без конкретне и прецизне институционалне опредељености. С тим у вези, Грчка институционална реалност истовремено одговара Schmidt-овом⁷⁴⁰ моделу „државног капитализма“, Amable-овом јужно-европском моделу, као и моделу „мешовите тржишне привреде“ који су недавно идентификовали Molina и Rhodes⁷⁴¹.

⁷³⁷ Стефановић З. Д., „Политичка економија глобализације: модели капитализма и институционална економија”, стр 103.

⁷³⁸ Исто.

⁷³⁹ Pagoulatos G., „Greece’s New Political Economy: State, Finance and Growth from Postwar to EMU”, Oxford, St. Antony’s Series. and New York: Palgrave Macmillan, 2003., стр. 47.

⁷⁴⁰ Schmidt V., „The Futures of the European Capitalism”, Oxford: Oxford University Press, 2002.

⁷⁴¹ Rhodes, M. and Molina O., „The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy“, in Hancké, B., Rhodes, M., and Thatcher, M., „Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, contradiction and complementarities in the European Economy“, Oxford University Press, 2007.

Према Alogoskoufis-у⁷⁴², историјски посматрано, Грчку карактеришу два различита институционална режима, један у периоду пре, а други у периоду после 1974.

Пре 1974., грчка држава је била моћна и аутократска, посматрано било у политичком или економском смислу. Политичка и грађанска права била су ограничена, и власти су имале ефективну контролу над корпоративним сектором, синдикатима, као и директну контролу над банкама и финансијама. Вођена је чврста буџетска политика, док је монетарна политика била ограничена Bretton-Woods-ким системом. Ипак, Грчка је у овом периоду остваривала високе стопе раста као и ниску инфлацију у поређењу са већином земаља OECD-а. У том смислу, релативна ограниченост политичких и грађанских слобода могла је у великој мери бити заслужна за „успех“ корпоративног и централизованог економског менаџмента у овом периоду⁷⁴³.

Након 1947., уследила је рестаурација демократије, те је као ефекат дошло до потпуне либерализације грчког политичког система. Политичка и грађанска права ослобођена су готово свих ограничења, док синдикати стичу значајну моћ.

Промена политичког режима утицала је на готово све аспекате економије. Све већа пословна активност, након дуге политичке репресије условила је и експанзију државне улоге у економији⁷⁴⁴. Растући обим тражње за редистрибуцијом и све шири државни интервенционизам определили су низ нових инструмената економске политике, у виду: уређивања цена, зарада, контроле каматних стопа, контроле кредита, као и континуиране ревизије пореског и законодавног система што је резултирало фискалном експанзијом, национализацијом и стварањем низа државних агенција. У том смислу, систем традиционалних економских подстицаја, у великој мери бива доведен у питање, услед чега привредни раст бива успорен, док инфлација почиње перманентно да расте.

Политички плурализам веома брзо прераста у изразиту политичку поларизацију која доприноси снажној политизацији друштва. Такве околности представљале су додатни стимуланс расту нестабилног дефицита и државног дуга.

Посебно значајан ефекат на укупан институционални контекст Грчке у овом периоду, има ЕУ, у контексту процеса грчког придруживања. Утицај ЕУ може се

⁷⁴² Alogoskoufis G., „The two faces of Janus: institutions, policy regimes and macroeconomic performance in Greece“, *Economic Policy*, Vol. 10, No. 20, 1995., стр. 149-192.

⁷⁴³ Исто.

⁷⁴⁴ Раст пословне активности допринео је расту буџетских прилива, што је држави омогућило ширење њених активности.

препознати, не само у виду успостављања легалног оквира или институционалног прилагођавања, већ и у виду трајног нормативног деловања које је допринело редефинисању система јавног избора и колективне акције у грчком друштву.

Као најзначајнија последица грчког чланства у ЕУ, најчешће се наводи промена економске улоге државе, у виду: 1) смањења економских активности државе и њене огромне величине, и 2) замене регулаторног обрасца грчке економије европским.

При том се најважнијом интервенцијом ЕУ у грчкој економији, сматра прихватање „Мастрихтског споразума“. Усвајањем „критеријума конвергенције“ у оквиру овог споразума, Грчка се определила за увођење макроекономске дисциплине под супервизијом Европске Комисије. У том смислу Грчка је морала редуковати буџетски дефицит, јавни дуг, каматне стопе и прилагодити своје монетарне и фискалне активности⁷⁴⁵.

Основа институционалне посебности Грчке у овом периоду, према Kornelakis-у⁷⁴⁶, састоји се у томе што је, услед „европеизације“, она, поред нетржишних, паралелно развила и тржишне форме координације. У том смислу, нарочито се важним могу сматрати промене у низу институционалних домена у периоду 1994-2008.

Промене у производном систему и режиму- Крајем 80-тих, Грчка је највећим делом била аграрна економија, са великим уделом јавног сектора и веома снажном регулацијом тржишта. Током 90-тих и 2000-тих, либерализацијом тржишта роба и услуга, важност пољопривреде и других облика производње у континуитету опада, док све већи примат добија сектор услуга. Истовремено, главна трансформација се догодила на пољу приватизације и дерегулације корпоративног и финансијског сектора. Међутим, услед снажног опирања синдиката и јавности, ни приватизација, као ни тржишна дерегулација, нису довеле до жељених ефеката.

Промене у финансијском систему- Током 70-тих и раних 80-тих, финансијски систем Грчке био је строго регулисан. Систем банака био је устројен тако да омогући развој и индустријализацију земље. Средства су алоцирана у складу са административно утврђеним каматним стопама кроз компликован систем банкарских кредита. Постојали су обавезни инвестициони услови по којима су банке усмеравале

⁷⁴⁵ Larsen H. and Olsen K.B., „Europeanization of Greece“, Department of Political Science, University of Copenhagen, „*The Politics of the European Union-Central Structures and Processes of the EU*“, Jean Monnet Programme Spring 2010., стр. 9.

⁷⁴⁶ Kornelakis, A., „Dual Convergence or Hybridization? Institutional Change in Italy and Greece from the Varieties of Capitalism Perspective“, *CEU Political Science Journal*, 6:1, 2011., стр. 47-82.

средства у поједине секторе привреде по субвенционисаним ценама, уз државно финансирање и чврсту девизну контролу.

У периоду између 1980. и 1987., финансијска либерализација је отпочела постепено, у великој мери под утицајем тадашње форме Европске Уније. Најзначајнија промена у овом периоду огледа се у преносу одговорности за формулисање и спровођење монетарне политике са монетарног комитета Грчке Банке на државу.⁷⁴⁷ Почев од 1987., дерегулација финансијског система је убрзана. „Новембра 1987., каматне стопе на орочене депозите бивају дерегулисане, као и каматне стопе на већину краткорочних и дугорочних кредита, са учешћем од преко 80% у укупном банкарском зајму приватном сектору. Током 1989., каматне стопе на штедне депозите бивају либерализоване. Финансијска дерегулација је настављена и 90-тих заједно са значајном либерализацијом екстерних трансакција“⁷⁴⁸. Овим је банкарски систем Грчке све више интегрисан у међународно банкарско тржиште, што је утицало на раст каматних стопа, али и на све већи пласман банкарских кредита привреди и становништву. Приступањем у ЕМУ, Грчка се лишила монетарне политике, што је у великој мери стабилизовало инфлацију, али је истовремено допринело расту задуживања како државе, тако и становништва.

Промене у концепту државе благостања- Према Karamessini-ју⁷⁴⁹ основне карактеристике грчке државе благостања на крају 80-тих, огледале су се у:

- изразито фрагментисаном пензионском систему са великим неједнакостима у правима, нарушеним односом осигураника и пензионера и дугогодишњом евазијом у уплати доприноса;
- великим разликама у нивоу покривености и приступу систему здравствене заштите различитих категорија становништва, и
- изразитој фамилијарности и полним предрасудама када је реч о накнадама за незапосленост, социјалној помоћи или социјалној заштити;

Реформом пензионог система током 90-тих и 2000-тих, успостављен је фонд осигурања базиран на мешовитим изворима финансирања у виду доприноса и општих пореза. У оквиру истих реформи уведен је додатак на ниске основне пензије и повећан

⁷⁴⁷ Kornelakis, A., *op. cit.*

⁷⁴⁸ Исто.

⁷⁴⁹ Karamessini, M., “From a state-led familistic to a liberal partly de-familialized capitalism: the difficult transition of the Greek model”, in Bosch G., Lehndorff S. and Rubery J., “*European employment models in flux: a comparison of institutional change in nine European countries*”, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009., стр. 223–46.

минимални период осигурања као услов остварења пуне пензије. Такође, постепено су изједначавани законски услови пензионисања у јавном и приватном сектору, и поштрени критеријуми превременог пензионисања. Међутим, овим реформама није осигурана финансијска одрживост пензионог система, која је највећим делом нарушена раширеном евазијом уплате доприноса од стране запослених, као и експанзијом „рада на црно“.

Промене у индустријским односима- Почев од средине 70-тих, индустријски односи су били екстремно конфликтни, док је држава имала снажан утицај у одређивању зарада.

Током 90-тих и 2000-тих дошло је до слабљења државне интервенције а такође и до смањења појаве конфликта између рада и капитала.⁷⁵⁰ Нарочит допринос оваквој појави имало је институционално прилагођавање европском регулаторном оквиру. „Тако је 1990. успостављен систем индексације зарада у односу на инфлацију, док је нови Закон „слободног колективног уговарања“ заменио систем државне контроле, посредовања и арбитраже који је био на снази почев од 1955“.⁷⁵¹ Међутим, променама у индустријским односима допринела је и све интензивнија дуализација тржишта рада⁷⁵², услед које је настајао све већи контингент нове обесправљене категорије запослених. Синдикална снага у Грчкој остаје и даље велика, али њихова заштита остаје искључиво право запослених у јавном сектору.

Промене на тржишту рада- Традиционални грчки режим запошљавања базира на снажној заштити од отпуштања формално запослених у сталном радном односу. Међутим, услед дуализације тржишта, као искључиве последице ефекта процеса приватизације и либерализације, овакав модел, остаје да важи искључиво за запослене у малом броју великих предузећа јавног сектора. На другој страни, рад на црно, неформални облици запошљавања и повремени рад постају све чешћа појава у Грчкој. Тако се тржиште рада раслојава на примарно и секундарно, инсајдере и аутсајдере, а тиме и права и могућности запослених. Ово је, између осталог последица чињенице да највећи део новонасталог приватног сектора базира углавном на микро и малим породичним фирмама.

⁷⁵⁰ Kornelakis, A., *op. cit.*

⁷⁵¹ Исто.

⁷⁵² Gialis Th., and Tsampra M., “The Changing Geography of Atypical Labour in Greece Under Flexicurity and Recession”, Paper presented at the annual meeting of the BISA-ISA JOINT INTERNATIONAL CONFERENCE “DIVERSITY IN THE DISCIPLINE: TENSION OR OPPORTUNITY IN RESPONDING TO GLOBAL”, Old Town district of Edinburgh, Edinburgh Scotland UK, Jun 20, 2012.

Грчко тржиште рада постаје оптерећено и све већим бројем имиграната који илегално остају и раде у Грчкој. Иако су велики напори учињени на промовисању формалне запослености и повећању флексибилности рада, већи ефекти у овом домену нису остварени.

Свеукупно посматрано, могуће је закључити да су реформе у Грчкој, упркос неким позитивним ефектима, у највећој мери допринеле расту институционалне неусклађености што резултира изостанком „институционалне комплементарности“. Због тога грчка држава задржава нужну компензаторну улогу, услед чега, последице државног присуства у грчкој економији, упркос реформама, постају све израженије.

Када је реч о могућим узроцима неуспеха грчких реформи, у литератури се издвајају две групе мишљења. Према првом схватању, препреку позитивних исхода реформи представљају историјско-културне и друштвено-политичке околности повезане са утемељењем грчке државе⁷⁵³. Доминантне факторе, у оквиру овог објашњења, чине *трајни клијентелизам* и *патронажни односи* који владају грчким политичким животом, као и свеprisутна и свепрожимајућа улога *политичких партија* и *политичког менталитета* у свим аспектима друштвеног живота. Према другој групи мишљења, успешност промена и интензитет реформских напора, одређени су, са једне стране, сагласно теорији „пута зависности“, културним и друштвено политичким специфичностима Грчке, док са друге стране они зависе и од начина на који „европеизација“ утиче на грчку државу, њену структуру, организацију, праксу и политике⁷⁵⁴.

У том смислу, још једном је потврђено да је постизање преко потребне институционалне комплементарности у националним оквирима, условљено како интерним претпоставкама (путем зависности), тако и екстерним изазовима и притисцима.

⁷⁵³ Monastiriotes V. and Antoniadis A., “Reform that! Greece’s failing reform technology: beyond ‘vested interests’ and ‘political exchange’”, GreeSE Paper No 28 Hellenic Observatory Papers on Greece and Southeast Europe, 2009., стр. 4.

⁷⁵⁴ Исто.

1.3. Институционално објашњење европске дужничке кризе (Немачка и Грчка)

Финансијска криза из 2008., довела је до драматичног повећања јавног дуга у многим земљама, независно од њиховог степена развоја. Тако је, америчка криза, изазвана ескалацијом другоразредних хипотекарних кредита, током 2010. прерасла и у талас суверених дужничких криза у оквиру еврозоне. Међутим, иако су све европске привреде, у глобалном контексту, биле изложене истим егзогеним притисцима, све оне нису у једнакој мери показале и подложност ефектима кризе. Пример тога су и Немачка и Грчка, које се најчешће наводе као два антипода актуелних проблема са којима је еврозона данас суочена.

На основу расположивих података произилази да су и Немачка и Грчка до почетка 2007. остваривале значајне стопе раста БДП-а. Међутим, наступањем финансијске кризе Грчка бележи континуирани пад (са приближно 5% у 2007. на -8% у 2012.), док Немачка, 2009. улази у рецесију, да би већ 2010. остварила позитиван раст БДП-а, и то на нивоу који одговара просечној стопи раста из периода 2000-2009. (Слика 48. и 49.)



Извор: Trading economics, доступно на адреси: <http://www.tradingeconomics.com/>

Слика 48. Стопа раста БДП-а, Грчка (2000-2012)



Извор: Trading economics, доступно на адреси: <http://www.tradingeconomics.com/>

Слика 49. Стопа раста ГДП-а, Немачка (2000-2012)

Када је реч о буџетима посматраних држава, Грчка је у континуитету, почев од 2001. остваривала раст дефицита, далеко изван граница мастрихтских критеријума конвергенције, док је за Немачку карактеристична периодична смена мањих и већих вредности буџетског дефицита у границама критеријума из Мастрихта (понекад благо изван границе од 3%). (Слика 50. и 51.)



Извор: Trading economics, доступно на адреси: <http://www.tradingeconomics.com/>

Слика 50. Буџет Грчке (1994-2012)



Извор: Trading economics, доступно на адреси: <http://www.tradingeconomics.com/>

Слика 51. Буџет Немачке (1994-2012)

Јавни дуг Грчке (Слика 52.), од 2004. бележи раст до невероватних 170.3% БДП-а у 2012., док у читавом периоду 2000-2012. он није значајније силазио испод вредности од 100% БДП-а. (При том критеријум из Мастрихта налаже горњу границу од 60% БДП-а).

За разлику од Грчке, Немачка је у истом периоду бележила јавни дуг од близу 70%, да би се у 2011. и 2012. он попео на око 80%. (Слика 53.)



Извор: Trading economics, доступно на адреси: <http://www.tradingeconomics.com/>

Слика 52. Јавни дуг Грчке



Извор: Trading economics, доступно на адреси: <http://www.tradingeconomics.com/>

Слика 53. Јавни дуг Немачке

Један од разлога евидентних разлика у економској стабилности земаља које деле заједнички, супранационални институционални оквир Европске Уније, сагласно Amable-у⁷⁵⁵, а како произилази и из претходних прегледа институционалних обележја Немачке и Грчке, може се огледати у ефектима институционалне комплементарности која је у сваком од националних контекста понаособ успостављена.

Како је претходно показано, Немачка је успела да усклади стари систем са новим околностима и да очува традиционално висок ниво комплементарности између кључних институционалних домена. За разлику од ње, Грчку пре карактерише институционални дуализам, у виду паралелног егзистирања старог и новог система, који онемогућава институционалну конвергенцију.

При том, како је раније у дисертацији закључено⁷⁵⁶, „позитивна“ институционална комплементарност у процесу институционалних промена, одржива је и могућа једино уколико је власт адекватно припремљена да обезбеди добро управљање јавним ресурсима, успостављањем подстицајног окружења за настанак и развој активности приватног сектора, као и за продуктивну размену информација између јавног и приватног сектора. Другим речима, институционалне промене могу водити адекватној комплементарности међу институцијама једино уколико постоји висок квалитет „управљања“. У том смислу, произилази да је разлика у економској стабилности Немачке и Грчке, упркос заједничком супранационалном идентитету,

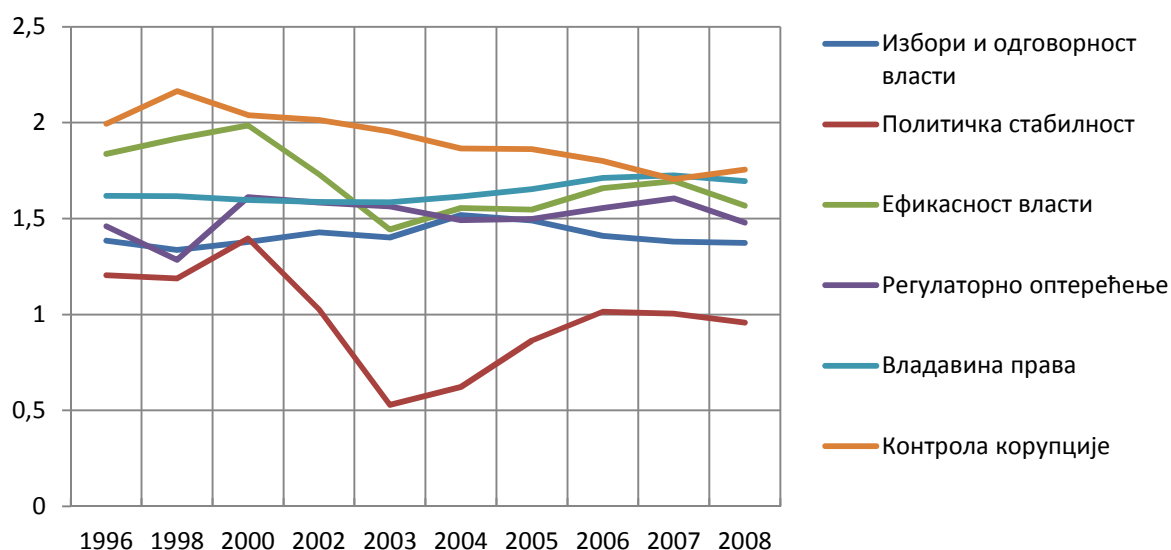
⁷⁵⁵ Amable B., *op. cit.*

⁷⁵⁶ Видети III поглавље дисертације, стр. 186.

највећим делом опредељена постојањем разлика у квалитету њихове структуре „управљања“.

Посредством компаративне анализе Kaufmann-ових⁷⁵⁷ агрегатних индикатора квалитета „управљања“, у случају Немачке и Грчке овакав став је могуће и проверити.

Сагласно Kaufmann-овим⁷⁵⁸ индикаторима квалитета „управљања“, Немачку у периоду 1996-2008, карактерише завидан квалитет и стабилност свих аспеката институционалног „управљања“. Како се види са приложене слике (Слика 54.) већина индикатора конвергира оцени од 1,5, што представља високу вредност у предвиђеном распону -2,5 до 2,5. Ово се, сходно теорији, може тумачити последицом/показатељем високог нивоа координације унутар структуре „управљања“.



Извор: Аутор на основу података из: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2010). "The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues". World Bank Policy Research Working Paper No. 5430.

Слика 54. Агрегатни индикатори квалитета „институционалне структуре управљања“ Немачке (1996-2008)

Индикатор политичке стабилности, као и индикатор ефикасности власти показују погоршање почев од средине 2000-те, што се може поистоветити са шоком на светској берзи по основу „пуцања“ dot-com мехура⁷⁵⁹. Поновни раст ових индикатора,

⁷⁵⁷ Kaufmann D., Kraay A. and Zoidi-Lobaton P., *op. cit.*

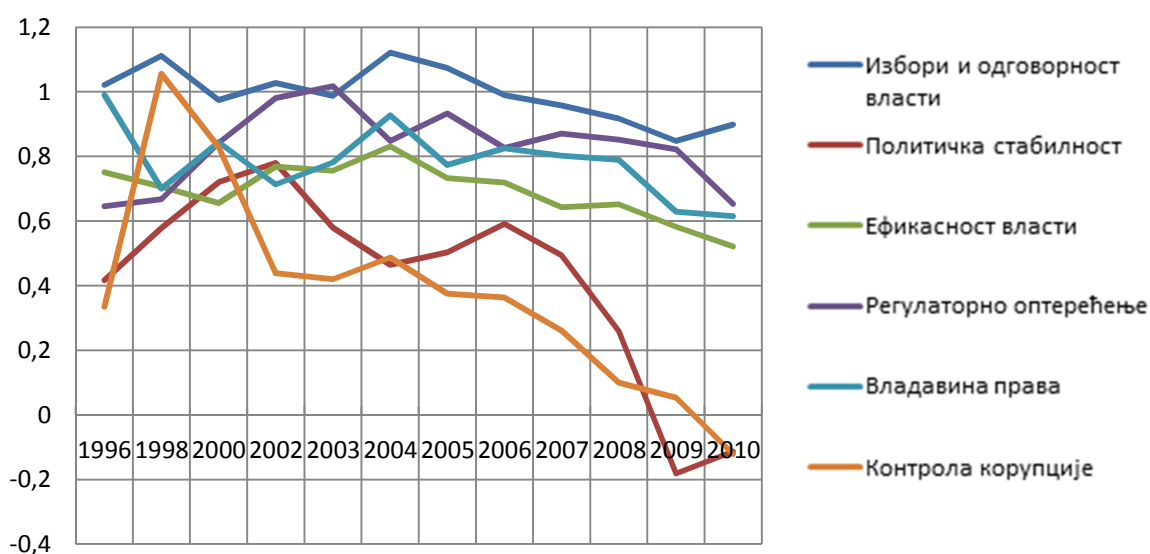
⁷⁵⁸ Исто.

⁷⁵⁹ www. Investopedia.com: dot-com криза: Убрзани раст тржишта акција подстакнут улагањем у предузећа заснованим на интернету.

и њихова стабилизација настаје убрзо након федералних избора у Немачкој 2002. године. Немачка показује и благи тренд погоршања када је реч о индикатору контроле корупције, почев од 1998., па све до средине 2007. Међутим, како његове вредности и даље остају у опсегу 1,5-2, уочене флукуације се могу сматрати последицом природне еластичности система услед промена и изазова окружења.

На основу свега овога могуће је закључити да Немачку карактерише: 1) високи ниво грађанских слобода и умерени политички ризик земље; 2) чврста државна политика и завидан квалитет администрације који дату политику спроводи, што опредељује висок квалитет јавних услуга, независност од политичких притисака, као и висок кредибилитет и посвећеност власти, и 3) висок ниво поверења агената у правила друштва и низак степен злоупотреба јавне моћи.

Када је реч о Грчкој, Kaufmann-ови индикатори у истом периоду 1996-2008 (Слика 55.), показују далеко горе привредне перформансе.



Извор: Аутор на основу података из: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2010). "The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues". World Bank Policy Research Working Paper No. 5430.

Слика 55. Агрегатни индикатори квалитета „институционалне структуре управљања“ Грчке (1996-2010)

Оно што је на први поглед видљиво јесте велика дисперзија приказаних индикатора у односу на случај Немачке. Док се код Немачке исти индикатори крећу у опсегу 0,5-2,1, код Грчке је тај опсег знатно шири и неповољнији, од индикатора до

индикатора, и креће се између -0,2 и 1,1. Ово говори у прилог непостојања усаглашености у институционалним променама различитих домена „управљања“ у Грчкој у посматраном периоду. Највећа пажња по свему судећи поклоњена је реформи изборног система и дерегулацији, док је најмање обзира у грчким реформама показивано према контроли корупције. На основу приказаних података, могуће је идентификовати три карактеристична периода у кретању највећег броја индикатора, и то: 1996-2002, 2002-2004, и 2004-2010.

Период 1996-2002, карактерише више-мање позитиван тренд у кретању већине индикатора, што се може сматрати последицом припреме за прикључења Грчке ЕМУ у 2001. години, као и ефектом увођења Евра 2002. Ипак у овом периоду, најпре се ускраћује, а потом отвара све већи простор злоупотреби јавне моћи, што произилази из кретања индикатора контроле корупције. Оваква појава може се сматрати ефектом инстинктивног реаговања државне администрације и јавних службеника на промену околности у контексту европеизације.

Период 2002-2004, по свему судећи представља период стабилности и благог прогреса, што већина сматра ефектом изложености Грчке већој европској пажњи у контексту припреме Олимпијских игара 2004. То је период у коме је Грчка настојала да покаже и докаже управљачке, организационе, кадровске и друге способности свог система. Међутим, то је и период нарастања политичке нестабилности, што је, између осталог, последица припреме одржавања парламентарних избора у Грчкој 2004.

Период 2004-2010, карактеришу две фазе. Прва фаза (2004-2006), представља период обимне приватизације, којом је остварен укупан приход од 4,595 милиона евра⁷⁶⁰, што је допринело краткорочном смањењу јавног дуга, као и мањем буџетском дефициту. Због тога Kaufmann-ови индикатори у овом периоду показују напредак у процесу дерегулације, као и раст политичке стабилности. Ипак, овај период карактерише и погоршање када је реч о ефикасности власти, владавини права, што представља увод у фазу кризе (2007-2010), која у коначном одражава сву слабост грчке државе и њеног политичког система.

На основу свега овога произилази да Грчку одликује: 1) умерени ниво грађанских слобода и високи политички ризик; 2) осредњи квалитет обезбеђења јавних услуга, бирократије, компетентности јавних службеника, као и њихова подложност политичким утицајима и слаба посвећеност спровођењу владиних политика, и 3)

⁷⁶⁰ Papazoglou L., „Privatization Policy and The Greek Economy“, доступно на адреси: http://video.minipress.gr/wwwminipress/aboutbrandgreece/aboutbrandgreece_papazoglou.pdf

стагнација и могућност деградације у систему поверења агената у друштвена правила, као и слаба и на дуги рок нестабилна контрола злоупотребе јавне моћи зарад приватних користи.

На основу свега овога, могуће је закључити да разлика у економској стабилности, као последица колебања на међународном финансијском тржишту, у великој мери одговара разликама у квалитету „управљања“ између Немачке и Грчке привреде.

2. Квалитет институционалних промена у Србији

Србија припада корпусу бивших социјалистичких привреда које су почетком 90-тих отпочеле процес мењања постојећег институционалног амбијента у правцу успостављања тржишног модела привреде. У том смислу је карактер њених институционалних промена, у великој мери одређен универзалношћу и специфичношћу транзиционог процеса.

Најпре, могућности мењања институционалног контекста детерминисане су чињеницом да је Србија закаснила са транзицијом⁷⁶¹. Распад Југославије, санкције, бомбардовање, политичка превирања, макроекономска нестабилност, у великој мери су допринели значајном транзиционом кашњењу, и то не само када је у питању време отпочињања, већ и када је реч о карактеру самог тока овог процеса. То је условило продубљивање институционалне неусклађености, јачање отпора променама, као и слабљење економских, моралних и друштвених основа будућих промена.

Друго, стратегија реформи утемељена је на два супротстављена стуба, неолиберализму и „држави благостања“. Са једне стране, настојало се либерализацијом, приватизацијом и макроекономском стабилизацијом, успоставити тржишну привреду, док се, са друге стране, снажном социјалном политиком и државним интервенционизмом, покушавало ублажити последице болних транзиционих мера, са намером стицања и очувања политичког легитимитета промена. Оваква стратегија је међутим имала двоструко негативан ефекат са аспекта институционалних промена. Прво, заступањем идеје неолиберализма прихваћена је и његова перцепција институција, по којој оне представљају резултат а не активни чинилац и тиме

⁷⁶¹ Stefanović Z., Mitrović B., „Informal Institutions and Belated Transition of Serbian Economy“, *Facta Universitatis*, Series: Economics and Organization Vol. 9, No 4, 2012, стр. 429 – 439.

детерминанту резултата укупних реформи. Друго, овако утемељена стратегија допринела је двосекторском приступу институцијама⁷⁶², који се огледа у истовременом егзистирању устаљених и нових система правила.

Сагласно појединим ауторима, овакав приступ институцијама у транзицији представља и једини могући, јер- будући да су институције нове тржишне економије, изузетно захтевне и да их је тешко изградити, вероватно је боље користити оно „сирово“, друго најбоље институционално решење, чак ако оно укључује и привремену употребу старих институционалних остатака.⁷⁶³ Ово би требало да доведе до тога да нејаки приватни сектор буде вођен од стране нових институција, док би делови старог механизма управљања требало да послуже као превентива „конвулзији“ старог државног сектора. Међутим, испоставило се да овако замишљен систем не да не може да спречи опструкцију, већ да у великој мери успорава и негативно утиче на развој новог капитализма. Ово из простог разлога јер се очувањем делова старог система и њиховим корисним ангажовањем, постиже дуалност, подвојеност, чиме је остављен простор да непромењене неформалне институције изгубе и иоле присутну еластичност, а то може само додатно подгрејати отпор и подозрење старог према новоме.

Услед овакве стратегије, транзиција не претпоставља институционалне промене као најважнији чин самог процеса, већ трага за оправдањем успостављања дуализма, при чему се успоставља систем који зачудо прихвата већином оне негативне особине и старог и новог система. Овим настаје систем у коме корупција, државна регулација и трагање за рентом постају обрасци тржишног понашања, и систем који овакве форме комбинује са концептом неолиберализма.

Треће, транзициони пут Србије у великој мери одговара примени „Вашингтонског консензуса“, што представља резултат екзогених притисака, првенствено у виду деловања IMF-а. При том је институционална политика коју промовише „Вашингтонски консензус“, услед свог широког обухвата, сувише амбициозна, оријентисана на „пресађивање“ институција, као свој једини модалитет, и

⁷⁶² Јакшић М., „И глобализација и реструктурирање привреде“, двосекторски модел – спој нестајућег државног сектора који производи инфериорна добра, подржаваним све већим и већим субвенцијама, са ниском продуктивношћу рада и прикривеном незапосленосћу, и приватног сектора који производи тржишна добра и чије су све перформансе тржишне.
доступно на адреси: http://www.ekof.bg.ac.rs/nastava/osnovi_makro_ekonomije/radovi/m-jak/JAK-3.PDF.

⁷⁶³ Voker D.M., „In Washington, Contractors Take on Biggest Role Ever“, *New York Times* 4. feb. 2007., стр. 2.

неосетљива на домаће услове и ограничења.⁷⁶⁴ Сагласно Rodrik-у⁷⁶⁵, она нерационално упошљава домаће ресурсе, може да замагли најрентабилније институционалне реформе, као и да, услед специфичне интеракције локалних фактора, продукује нежељене ефекте.

Последице примене овакве институционалне политике су бројне:

1) Србија није показала довољно обзира према свим елементима сложеног комплекса институционалне изградње.

Једна од основних претпоставки НИЕ подразумева постојање повезаности између нивоа институционалне изградње и привредног развоја, те је могуће говорити о институцијама у функцији укупног развоја. Међутим, показало се, на основу искуства бројних земаља у развоју као и транзиционих привреда, да овде није реч о простој вези. То значи да постоји више од једне институционалне варијабле чији је учинак условни када говоримо о коначним ефектима институционалних промена. То потврђује и став На Јооп Chang-а⁷⁶⁶ који везу између институција и развоја објашњава вишеугаоним приступом, тако да се посматрањем сваког од елемената добија сасвим нова перспектива важности, која се може показати и кључном у укупном контексту.

„Основни проблем је у томе што државни институционални комплекс садржи различите елементе, и сваки од њих може бити описан као про-развојни, анти-развојни или како год ми то желели, у зависности од тога који конкретни елемент узимамо као полазни.“⁷⁶⁷

У том смислу, искуства бројних земаља потврђују да је и те како битна синергија свих полазних компоненти са компонентама које се имплантирају у институционални систем.

Оно што представља генеричку структуру јесу свакако неформалне институције, које су својеврсна меморија датог друштва и одраз објективних историјских околности. Обичаји, традиција, морална и етичка начела, склоност индивидуализму или колективном благостању, тако могу да представљају јасну а наизглед неприметну препреку новим формалним институционалним решењима. Једноставно, неформална основа мора бити усклађена са формалним захтевима, или у

⁷⁶⁴ Стефановић З., “Конкурентност и модели институционалне политике”, у Крстић Б., “Унапређење конкурентности јавног и приватног сектора умрежавањем компетенција у процесу европских интеграција Србије”, Економски факултет Универзитета у Нишу, 2011., стр. 13.

⁷⁶⁵ Rodrik D., “Second-Best Institutions”, *American Economic Review*, Vol. 98, No.2, 2008., стр.100-104.

⁷⁶⁶ Chang H.J., “*Institutional Change and Economic Development*”.

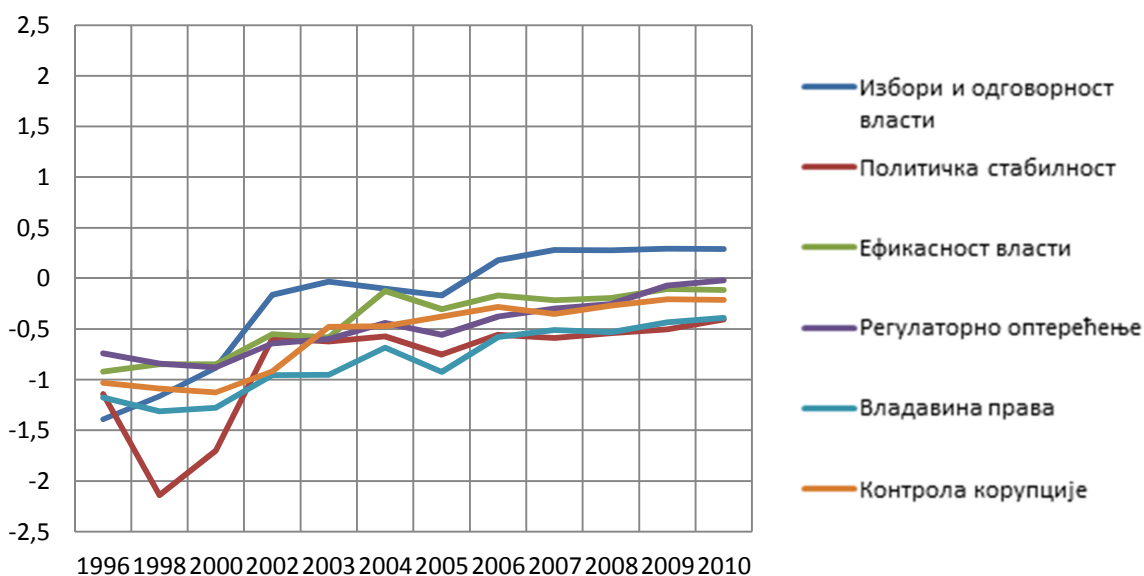
⁷⁶⁷ Исто, стр. 9.

супротном никада неће бити испуњена и формална и функционална страна институционалног система, што ће се свакако одразити на успех формалних институција у постизању постављених циљева.

„Неке формалне институције, које наизглед „раде“ добро у напредним земљама, могу бити такве једино због тога што су подржане извесним сетом неформалних институција.“⁷⁶⁸

2) Србија није успоставила задовољавајући квалитет „структуре институционалног управљања“.

Сагласно Kaufmann-овим⁷⁶⁹ агрегатним индикаторима квалитета „институционалне структуре управљања“ (Слика 56.), Србију карактерише низак ниво у квалитету управљања, као и изразита спорост у унапређењу елемената структуре управљања.



Извор: Аутор на основу података из: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2010). "The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues". World Bank Policy Research Working Paper No. 5430.

Слика 56. Агрегатни индикатори квалитета „институционалне структуре управљања“ Републике Србије (1996-2010)

Како се може видети са приложене слике (Слика 56.), највећи број показатеља у

⁷⁶⁸ Chang H.J., "Institutions and economic development: theory, policy and history", *Journal of Institutional Economics*, The JOIE Foundation, 2010., стр.15.

⁷⁶⁹ Kaufmann A. K. i Mastruzzi M., *op. cit.*

периоду 1996-2010 кретао се у опсегу -1,5 до 0, (мин -2,5, мах 2,5). При том, највећи укупан напредак остварен је у периоду 2001-2002. Извесне промене приметне су у свим сегментима, у виду смењивања периода побољшања и погоршања, све до средине 2006., након чега долази до приметног успоравања и стагнације. Судећи по показатељима, највећа пажња посвећена је изборном систему, док је најмање обзира поклањано владавини права и контроли корупције.

На основу тумачења приложених показатеља, сходно закључцима истраживања у трећем делу дисертације, произилази да Србију одликује: 1) низак ниво грађанских слобода и високи политички ризик; 2) низак квалитет обезбеђења јавних услуга, бирократије, компетентности јавних службеника, њихова велика подложност политичким утицајима и слаба посвећеност спровођењу владиних политика, и 3) низак ниво поверења агената у правила друштва, као и слаба и на дуги рок нестабилна контрола злоупотребе јавне моћи зарад приватних користи.

3) Србија се водила бројним заблудама у домену институционалних промена.

Најпре, инсистирало се на институционалној форми уместо балансирања између потребних функција и форме. Међутим, према Chang-у⁷⁷⁰ „конкретне форме институција не гарантују конкретне резултате, што се види из неуспелих покушаја институционалних трансплантација“.

Друга велика заблуда огледа се у препознавању и прихватању глобалних институционалних стандарда. „Заговорници ГСИ (глобалних стандардних институција) верују да постоје конкретне форме институција које све земље морају да прихвате уколико желе да опстану у свету глобализације. Ради се о потреби успостављања политичке демократије, независног правосуђа, професионалне бирократије, малог сектора јавних предузећа под супервизијом политички независног регулатора, развијеног тржишта акција са правилима која олакшавају мерцере и аквизиције, режима финансијске регулације који омогућава стабилност кроз облике попут политички независне централне банке, share-holder оријентисаних корпоративних система управљања, флексибилног тржишта рада и тд.⁷⁷¹

Ово се показало као несрећни покушај да се дефинише мера одговарајућа за све, јер према Rodrik-у⁷⁷² нема универзалног институционалног рецепта. „Ефективни

⁷⁷⁰ Chang H.J., “Institutions and economic development: theory, policy and history”, стр. 5.

⁷⁷¹ Исто, стр. 6.

⁷⁷² Rodrik D., “One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth”, Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007.

институционални исходи не могу се уклопити у јединствени институционални дизајн..., будући да функционалност институција увек зависи од локалних ограничења и могућности⁷⁷³. Због тога је неопходно промене институционалног амбијента ускладити са преовлађујућим карактеристикама локалне економије.

Треће, Србија је најзначајнију улогу у спречи институција и развоја доделила правима својине. При том, инсистирањем на својинским правима, Србија је у потпуности занемарила важност корпоративног управљања, контроле корупције, антимонополског законодавства, без којих, међутим, нема ни адекватне подстицајне улоге својине.

Услед свега наведеног, институционалне промене у Србији теку изузетно споро, што условљава раст трансакционих трошкова и остварење мање додате вредности од оне која би уз исте ресурсе била могућа у тржишној привреди. Успостављају се некомплетна правила, нова правила се споро инкорпорирају у постојеће модалитете понашања, док се успостављена правила у виду донетих Закона спроводе селективно или се уопште не спроводе.

⁷⁷³ Rodrik D., "Getting Institutions Right", Harvard University, 2004., стр. 9.

ЗАКЉУЧАК

Институције и институционалне промене, као својеврсни друштвено-економски феномен прешле су дугачак пут од оспоравања до начелног теоријског прихватања као важног дела укупне динамике економске стварности. Њиховој теоријској афирмацији је у великој мери допринело успостављање „нове“ институционалне економије као доминантног институционалног теоријског правца. При том, значај дефинисања „нове“ институционалне парадигме огледа се не само са становишта „ендогенизације“ институција као фактора економских исхода, већ и у могућности ширег сагледавања потенцијалних доприноса институција укупним макроекономским перформансама.

Упркос значајним донетима у економском препознавању многоструке институционалне важности, са становишта посматрања институционалних промена као детерминанте развоја, бројна питања остала су отворена. Примера ради, још увек није познато које су институције, и у којој конкретној форми неопходне, или боље речено корисне за економски развој, као ни у ком контексту. Иако је позната улога коју конкретна институција може имати у економском развоју, проблем је како изградити такве институције. Уколико развојни ефекти начелно зависе од квалитета и квантитета институционалних промена, како онда објаснити чињеницу да и успостављање истих институционалних форми у различитим земљама није резултирало једнаким развојним резултатима. Да ли онда и порекло периодичних криза треба тражити у ефектима постојећих економских разлика, или институционалној несавршености?

Ово истраживање, уобличено кроз докторску дисертацију, управо је подстакнуто оваквим питањима. Стога као свој основни циљ претпоставља теоријску разраду концепта институционалног доприноса развоју и идентификовање институционалних критеријума и механизма унапређења економских перформанси.

У раду је, полазећи од теоријског оквира „нове“ институционалне економије, посредством компаративне институционалне анализе и примене квантитативних метода, истраживана веза између институционалног квалитета и ефикасности

привреде. Настојало се утврдити који су то канали посредством којих институционални квалитет детерминише економске перформансе, а тиме и који су могући узроци институционалне неефикасности. Анализом неколико репрезентативних случаја у пракси, емпиријска валидност добијених налаза додатно је проверавана.

У том смислу, након доказане дефинисане хипотезе и спроведеног научно истраживачког рада могуће је извести следеће закључке:

1. „Нова“ институционална економија чини заокрет у проблематици раста својим ставовима, методологијом и емпиријским закључцима, према којима су се институције показале и те како важном детерминантом економског раста. Њен приступ полази од теоријских начела трансакционих трошкова и ограничене рационалности, чиме је померен угао перцепције ефикасности. Успостављена су различита мерила институционалног квалитета, а имплементација компаративне институционалне анализе, између осталог, учинила је могућим и аналитичко повезивање атрибута институционалног квалитета и економских перформанси.

Полазећи од ограничене рационалности, утврђивањем нужног постојања трансакционих трошкова као услова и ефекта размене својинских права, „нова“ институционална економија указује и на могућу неефикасност тржишног механизма координације. Такође, захваљујући доприносу конституционалне теорије, препознате су и претпоставке државних неуспеха услед ефеката неконтролисаних дискреционих права, волунтаризма власти и утицаја различитих интересних група.

Неоинституционалисти потврђују емпиријску важност тзв. „добре“ „структуре управљања“ (*good government structure*), при чему у контексту привредног развоја посебно истичу неопходност „институционалног“ развоја. Они доводе у питање истицање факторске акумулације као услова постојања компаративних економских разлика на националном нивоу. У том смислу је према неоинституционалистима мање важна количина ресурса којом земља располаже од тога како су ти ресурси употребљени. При томе се уз идентификовање услова привредне ефикасности, инсистира на алокативној функцији институција. Такође, неоинституционалисти истичу и дистрибуциону улогу институција, услед мишљења да оне не утичу само на агрегатни потенцијал земље, већ и на дистрибуцију ресурса у будућности.

2. Сагласно неоинституционалним погледима, широко је прихваћен став по коме се институције идентификују са нормама, регулацијама и законима, које/који

образују тзв. „правила игре“. Одређивањем „правила игре“, институције детерминишу и модификују понашање појединаца и група, услед чега се увећава предвидљивост њихових акција и смањује неизвесност. Институције ово чине путем формалних правила (закона, уговора...), као и путем неформалних правила (друштвених норми, конвенција...) која су се временом развила.

Одавде произилази да у свету кога карактерише неизвесност, континуитет промена, асиметрија информација и људски опортунизам, институције имају изузетно важну и одговорну улогу да омогуће предвидљивост и тиме успоставе поверење међу економским агентима.

Сви облици институција међусобно интерагују, укључујући и различите односе који постоје између институција и организација. Стога сваку поделу међу институцијама, нарочито када је реч о институционалној важности и ефектима које институције продукују у друштвено-економском систему, треба прихватити условно и са резервом. То значи да свака институционална анализа мора уважавати садејство формалних и неформалних институционалних облика. У том смислу, услови пуних институционалних ефеката, као и претпоставке максималних економских резултата, остариви су једино у контексту непостојања конфликта између формалних и неформалних институција.

Такође, институционална структура укључује неколико нивоа институционалног деловања. Сви нивои су међусобно повезани. Стога, усклађивање различитих нивоа институционалног деловања има за задатак остваривање стабилног институционалног оквира који је претпоставка ефикасне алокације ресурса ка најкориснијим употребама, уз минималне трансакционе трошкове.

Како не постоји формула којом се може дефинисати начин усклађивања различитих нивоа институционалног деловања у служби ефикасне алокације ресурса у економском систему, и како се услед промена у окружењу мења и сама институционална структура, неопходно је континуирано спроводити одређена институционална подешавања у циљу одржавања институционалног квалитета на одређеном нивоу алокативне ефикасности.

3. У анализи институционалних промена неопходно је поћи од препознавања основних механизма институционалне стабилности, или тзв. механизма институционалне репродукције. Ово из разлога што разумевање основа

институционалне стабилности помаже схватању начина путем којих стабилност може бити нарушена и који воде променама.

Током периода стабилности институције преживљавају смене циљева, појаву унутрашњих контрадикција, као и појаву до тада непознатих проблема. Због тога, супротно привиду, овакво институционално стање не карактерише одсуство промена. Промене постоје али се ради о ограниченој динамици која траје све до тренутка када нешто може нарушити или превазићи механизме репродукције који генеришу континуитет.

Разматрани механизми указују на то да до нарушавања институционалне стабилности долази услед различитих притисака. Притисци у контексту промена одвијају се различитим интензитетима и условљени су променама на различитим странама у односу на структуру која се мења, тако да се најчешће говори о slabим или jakim, ендогеним или егзогеним притисцима или њиховој комбинацији.

Представници „нове“ институционалне економије сагласни су да постоје два основна начина иницирања институционалних промена, и то на страни тражње и на страни понуде. У том смислу, могуће је говорити о индукованим или наметнутим институционалним променама. Међутим, чиме год биле условљене, промене у оквиру постојеће институционалне структуре не подразумевају увек да ће новоуспостављена институционална равнотежа бити у складу са друштвеним потребама. Такође, важно је нагласити да постојање елемената стабилности није гаранција да су институције које на њима почивају ефикасне. Иако стабилност може бити неопходан услов људске интеракције, она сигурно није и довољан услов ефикасности.

Постојећа институционална структура у одређеним ситуацијама може представљати сметњу појединим процесима у друштву, и постати подстрекач одређених друштвено-економских реакција. Овакво стање у коме институционална структура не представља адекватну подршку друштвеним процесима често прераста у друштвени проблем који захтева адекватан политички одговор у виду одговарајућег процеса институционалног прилагођавања.

Како би били предупређени различити друштвени проблеми који променама могу бити условљени, институционално прилагођавање подразумева поштовање одређених начела. То пре свега значи да институционалне промене морају бити извођене на начин који ће на постојећој технолошкој основи извршити потребна прилагођавања. Реч је о политикама које делују у складу са препознатим

међузависностима, чиме се остварују ефекти који у крајњем одговарају минималној институционалној дислокацији.

4. Највећи искорак који су неоинституционалисти направили у моделирању институционалних промена, састоји се у теоријском признању да институције не представљају само стабилни и конзистентни оквир понашања, већ да као „комплекс правила“ друштва које је склоно променама, ни оне не могу бити ригидне у испуњењу својих основних функција. Стога, „нова“ институционална економија развија теорију ендогених промена, која, аналогно еволуционој биологији, комбинује градуалне ендогене промене (или адаптивне промене) са егзогеним шоковима, као неодвојивим делом јединственог процеса еволуције. У том смислу, према неоинституционалистима процес институционалних промена представља својеврстан процес институционалне еволуције, састављен из континуираних смена институционалне стабилности и промена. Овако посматране, институционалне промене подразумевају комплексан циклус активности. Динамика институционалних промена подразумева константно еволуирање кроз интеракцију како самих институција, тако и институција и њихових партиципаната.

Институционалне промене се углавном одвијају релативно споро јер је институционална стабилност „осигурана“ многим факторима, те је промена читавог институционалног система инхерентно тешка. Међутим, постоје изузеци тако претпостављене институционалне стабилности, и чак могућности које могу у тренутку да преокрену читав процес. Примере таквих могућности представљају: појава нових идеја, расположивост нове моћи, међусобна некомплементарност аранжмана у оквиру јединственог институционалног система, као и наступање екстерних шокова.

5. Процес глобализације има снажан утицај на обликовање економских токова и односа сваке од националних привреда. Како се институције најчешће дефинишу као „правила игре“ у друштву, произилази да глобализација, променом контекста „игре“, узрокује и неопходност промене њених правила. У том смислу ефекти глобалних промена најчешће бивају посматрани кроз својеврсни егзогени притисак који индукује промене унутар националне институционалне структуре. Према мишљењу неоинституционалиста, глобализација представља дуални процес. Са једне стране, она подразумева институционализацију светског друштва, док, са друге стране, иста води дифузији светских друштвених модела на друштвене јединице уграђене у глобално окружење. Посматрана кроз континуиране процесе институционалне рекомбинације на

транснациоаналном нивоу, глобализација показује велики потенцијал у подривању институционалне стабилности и у онемогућавању институционалне репродукције на националном нивоу.

Међузависност и интеграција светске привреде, кроз процесе који карактеришу глобализацију представља континуирани изазов постојећим економским моделима. У том смислу је посредством глобалних притисака компромитована и већина модела на којима су свој развој заснивале земље у развоју и земље социјалистичког блока након другог светског рата.

Наметнуте промене мање развијеним земљама, у смислу прихватања „Вашингтонског консензуса“, у већини случајева нису у многоме допринеле гарантованом напретку и развоју. Укидањем регулације отворен је простор ескалирању тржишних грешака, изостанак државне супервизије увео је значајне токове краткорочног приватног капитала, чиме су створени услови за кризни талас у државама које су прихватиле овакав предлог мера. Услед тога, произилази да промене морају бити усмерене ка ширим циљевима, почев од животног стандарда људи и промовисања праведног, одрживог и демократског развоја. Због тога реформе не требају и не смеју бити наметане споља, већ морају уследити изградњом власништва, партиципирања, партнерства и консензуса.

6. По дефиницији, у складу са приступом „нове“ институционалне економије, институционалне промене су примарно вођене мотивом ефикасности. Међутим, ефикасна институционална структура не мора увек да буде и остварена. Како трансакциони трошкови најчешће нису једнаки нули, могуће је антиципирати различите перформансе као резултат различитих нивоа успешности институционалних оквира у смањењу трансакционих (и трансформационих) трошкова. У том смислу, ефикасност институционалних промена двоструко је одређена. Са једне стране, она је снажно условљена објективним факторима, док је са друге детерминисана тзв. „фрикцијом“, односно низом узрока који доприносе повећању нивоа трансакционих трошкова у систему. Из анализе могућих детерминанти произилази да је ефикасност институционалних промена многоструко детерминисана, и да је стога ефикасну институционалну структуру јако тешко успоставити.

Већина детерминанти институционалне ефикасности, изузев природних елемената, представља резултат претходних институционалних решења. Стога произилази да институционална успешност није одређена само квалитетом предузетих

институционалних промена, већ је у великој мери опредељена и квалитетом наслеђених институционалних структура.

Међутим, и када су институционалне промене добро конципиране, односно када су сви потребни услови испуњени, може доћи до изостанка резултата и опстајања неефикасних институција. У том смислу могуће је идентификовати низ узрока, који, без обзира на квалитет институционалних промена детерминишу квалитет институционалног окружења, у виду: ефекта „уздицања Левијатана“, „*rent-seeking*“ понашања, различитих облика корупције, примене институционалних глобалних стандарда, или нарушавања институционалне комплементарности и хијерархије.

7. Полазећи од економских аспеката институционалног значаја, идентификована су два начина институционалног утицаја на економске перформансе. Један који полази од институција као „правила игре“ и други који се заснива на институционалном деловању у контексту „структуре управљања“. Са једне стране, висок институционални квалитет доприноси смањењу трансакционих трошкова и тиме већем обиму трансакција, услед чега расте вероватноћа да ће економски актери проширити своје активности на нова подручја и секторе. Позитивни ефекат на економске перформансе овде произилази из институционалног квалитета који подстиче поверење/кооперацију и тиме ствара подстицаје инвестирању у хумани и физички капитал. Са друге стране, институције доприносе унапређењу квалитета јавног и приватног „управљања“ (*governance quality*), што омогућује економским актерима да остваре висок укупни принос за дати обим улагања. У том смислу, како се буде повећавао квалитет институција које подржавају „управљање“, привреда ће бити мање подложна губицима услед неправилне алокације ресурса и различитих поремећаја.

На основу анализе основних институционалних категорија према њиховом доприносу економским перформансама, произилази да је квалитет институција у форми „правила игре“ одређен квалитетом индикатора владавине права, извршења уговора, ризика од присвајања, моћи и одговорности, судске надлежности и непристрасности, и поверења, док је на другој страни квалитет институција као „структуре управљања“ одређен квалитетом индикатора квалитета власти, односно бирократије, предвидљивости политике, компанијског права, режима корпоративног управљања, као и транспарентности и одговорности.

Институције остварују значајан ефекат на економске перформансе и по основу унапређења економске ефикасности. У том смислу неоинституционална теорија препознаје двоструки ефекат институција, посредством унапређења алокативне ефикасности и путем тзв. адаптивне ефикасности. Унапређење алокативне ефикасности институције остварују имплементирањем одређених хијерархијских форми које доприносе умањењу трошкова, пре свега успостављањем тзв. организационе ефикасности. Са друге стране, адаптивна ефикасност подразумева институционални допринос тзв. „оснажењу људских бића“. Овде институције умањујући неизвесност и трошкове прибављања информација доприносе већем квалитету одлука економских актера у решавању бројних проблема.

8. Сагласно неоинституционалном виђењу тржишне логике, у околностима позитивних трансакционих трошкова сваки избор појединца није нужно и ефикасан, те настају различите институционалне форме у виду низа специфичних тржишта којима појединци настоје да унапреде своју ефикасност. У таквом систему, сваки учесник суочен је са два проблема институционалног избора. Прво он мора да одабере (или успостави) специфичну тржишну организацију у оквиру које ће отпочети трговину, и друго, он мора, у оквиру дате тржишне организације да одабере специфичан уговор (или уговорну управљачку структуру) који ће користити у размени са својим партнером. Свака појединачна одлука о избору конкретног институционалног аранжмана повезана је са одређеним ризиком који укључује и опортунитетни трошак избора институционалних алтернатива. Такође, свака промена институционалног аранжмана утиче на промену друштвених/економских исхода, при чему неко добија а неко губи. Стога сваки од ових избора подразумева извесни координациони проблем. У том смислу економски актери суочени су, како са неопходношћу координације индивидуалног плана са великим бројем учесника и на страни понуде и на страни тражње, тако и са проблемом координације између две уговорне стране у оквиру одабране тржишне организације. Обзиром на дате околности, у „неоинституционалном систему“, идеал у погледу ефикасности не представља Парето оптимално стање, већ се ефикасним сматра остварење исхода при коме не постоји боља, а истовремено изводљива, алтернатива која може бити имплементирана са истим нето користима. Стога, „нова“ институционална економија ефикасност користи пре у релативном него у апсолутном смислу. С тим у вези може се рећи да су неоинституционалисти углавном сагласни да не постоје институције које су савршено ефикасне.

9. Институционална структура све чешће бива препозната као управљачки механизам који поседује завидан потенцијал усаглашавања и усмеравања државних и тржишних снага у правцу развоја. У том смислу се и у оквиру неоинституционалног виђења ефикасности претпоставља да је у контексту унапређења економске ефикасности и остварења привредне развијености, успостављање ефективне „институционалне структуре управљања“ примарни услов. Како се управљање односи на начин усмеравања моћи ка управљању привредом и друштвеним ресурсима у правцу развоја, произилази да „структуру управљања“ чине сви они фактори који детерминишу квалитет јавних политика. Произилази да „структура управљања“ једне државе садржи институционалне аранжмане и политичке процесе формулисања и имплементирања изводљивих политичких циљева, као и примену одговарајућих инструмената. Кључну улогу у „структури управљања“ имају политичке институције будући да оне одређују како су различити актери укључени у политички процес. У таквом контексту држава није монолитни ентитет, већ она представља комплексну организацију која одражава сву компликованост интерне структуре састављене од институционалних веза које опредељују доношење, имплементацију и исходе јавних политика.

Основа ефективне „структуре управљања“ огледа се у међузависности и узајамној подршци институционалних и организационих елемената. У том смислу се под политичким претпоставкама ефективног „управљања“ подразумева: 1) да држава буде довољно снажна како би била у могућности да имплементира политике, заштити права економских актера и да се одупре уским интересима појединаца или група; 2) да моћ државе буде у довољној мери ограничена, како би се избегло предаторско понашање политичара и јавних званичника; 3) да буде обезбеђен капацитет јавног сектора за спровођење политика, у смислу техничких и административних вештина, и 4) да буду успостављене главне економске институције које ће образовати основу ефективног и ефикасног тржишта и допринети остварењу економског раста.

Да би ефикасност „структуре управљања“ била остварива неопходно је испунити и следеће опште претпоставке: 1) правила морају бити јасно дефинисана и економски агенти морају у потпуности бити уверени да се она правилно спроводе; 2) политички и економски актери морају познавати и разумети правила и морају бити способни да препознају да ли се иста правилно спроводе; 3) сет правила мора бити довољно флексибилан да допусти институционалне промене, уколико преференције,

технолошки услови, или специфичне друштвене потребе то захтевају, и 4) институционалне заштитне мере морају бити постављене тако да спрече моћне политичке и економске актере да произвољно заобиђу или промене постојећа правила на штету других актера или друштва у целини. Ова четири услова могу се подвести под четири димензије „управљања“ у виду: предвидљивости, транспарентности, партиципације и одговорности.

10. Аналитичко сагледавање односа између „управљања“ (governance) и агрегатне ефикасности, претпоставља квантитативно изражавање како квалитета управљања, тако и привредне ефикасности. Када је реч о квалитету „управљања“ постоје различити покушаји мерења. Неке од таквих евалуација, резултат су процене појединих експертских група које су настојале да процене квалитет „управљања“. Често овакве процене продукују приватне агенције за процену ризика (risk-rating agencies), попут International Country risk Guide или Business Environmental Risk Intelligence. Други показатељи у основи имају истраживања резидената, вођена од стране међународних или невладиних организација. Примери оваквих показатеља јесу они садржани у Извештају о глобалној конкурентности (Global Competitiveness Report (World Economic Forum)). Међутим, све ове институционалне евалуације деле два заједничка проблема. Прво, ови индикатори су по постанку субјективни, и друго, доступни су само за одређени број земаља. У контексту превазилажења ових проблема поуздано мерило институционалног квалитета представљају Kaufmann-ови композитни показатељи који комбинују индикаторе претходне две категорије (избори и одговорност власти, политичка стабилност, ефикасност власти, регулаторно оптерећење, владавина права и контрола корупције).

На другој страни, адекватно мерило ефикасности на нивоу привреде пронађено је у поступку који је Farell предложио као адекватну аналитичку процедуру за мерење ефикасности и процену границе ефикасности производње. У складу са тим, техничка ефикасност препозната је као солидан показатељ који мери колико је одређена држава и њена производња, близу онога што представља оптималну производњу при употреби исте количине улазних елемената.

11. Канали путем којих „лоше управљање“ (институције), утиче на темпо раста и висину националног дохотка су бројни, и неки од њих се још увек утврђују. На основу доступних извора могуће је закључити да је претпостављена веза између „лошег управљања“ и мале ефикасности, пре свега остварива по три основа.

Први канал повезаности, подразумева деловање „лошег управљања“ на начин на који иначе пореско оптерећење утиче на продуктивне активности, што најчешће подразумева смањење производње. Ово се неће испољити само кроз утицај на акумулирање мање продуктивних ресурса, већ такође и на то да се дати ресурси користе мање интензивно, а то резултира мањом продуктивношћу. Корупција, на пример, може имати такав утицај, а сагласно појединим ауторима такав утицај може бити чак и неповољнији од опорезивања услед непредвидивости коруптивног понашања. Политичко насиље и нестабилност, могу имати сличног утицаја, увећањем ризика повезаног са сваком од продуктивних активности.

Други начин путем кога „лоше управљање“ може резултирати мањом ефикасношћу, јесте успостављање услова који одвраћају од продуктивних активности. Најочигледнији пример је слаба владавина права која условљава високе додатне трошкове агената како би заштитили своју имовину. Слично, лоше организован регулаторни оквир може охрабрити агента да троше ресурсе у покушају да остваре предност по основу „рупа“ у заштити својине, кроз парнице уместо покушаја иновирања. Такође, уколико је власт неефикасна или непредвидива, агенти могу сматрати профитабилним трошење времена и улагање напора у активности трагања за рентом (*rent-seeking*). У зависности од осталих елемената институционалног окружења, трагање за рентом може да поприми изглед лобирања или коруптивних активности, а то су обично две стране истог проблема.

Треће, нефункционалне институције могу да охрабре акумулацију неодговарајућих производних фактора. Такође, „лоше“ институције могу драстично да успоре дифузију нових идеја и технологија, посебно блокирањем страних инвестиција.

Тип политичког система (демократија или ауторитарна власт), међутим, може се показати ирелативним по питању остварене ефикасности. Кина је идеалан пример. Такође, има случајева где и корупција може повећати ефикасност, нарочито у земљама које располажу спором и неефикасном бирократијом. Стога, ипак је доста разлога да се задржи опрезност у прихватању везе између институција и ефикасности.

12. Са намером да се продре дубље у везу између ефикасности и управљања, у раду је спроведено емпиријско истраживање. Утврђиван је однос између агрегатне ефикасности (на нивоу техничке ефикасности) и шест конзистентних мерила квалитета „управљања“ успостављених од стране Kaufmann-а. Хипотеза која је у истраживању постављена јесте хипотеза од које полази сама дисертација. Она подразумева да -од

квалитета политика развоја, односно квалитета институционалне структуре управљања развојем зависе дугорочне макроекономске перформансе земље. Стога, од квалитета тзв. „структуре доброг управљања“ (good governance structure) зависи ниво привредне ефикасности, односно постојање или непостојање економских разлика, како регионалних, тако и оних међу земљама које су прихватиле исти пакет институционалних промена.

Предметна анализа имала је за циљ да утврди како разлике у квалитету институција могу објаснити разлике међу државама у агрегатној ефикасности. Истраживање је изведено применом приступа стохастичке анализе границе продуктивности на узорку од 40 земаља, како развијених, тако и оних у развоју. Резултати који су добијени иду у прилог претпоставци да лоше „управљање“ негативно утиче на ефикасност. Такође, показало се да лоше „управљање“ не утиче само на смањење акумулације производних фактора, већ резултира и неефикасношћу у примени постојећих расположивих ресурса. При упоређивању јачине и карактера односа између посебних аспеката „управљања“ и ефикасности, установљено је да водећу улогу имају снага владавине права и ефикасност администрације. Контрола корупције, квалитет законодавног оквира и степен демократије, чији је утицај нешто слабији, играју подржавајућу улогу. За разлику од побројаних показатеља, политички ризик има тек секундарну улогу у детерминисању ефикасности.

Овим је директно потврђена и основна хипотеза докторске дисертације, те се са великом поузданошћу може закључити да од успостављања или неустављања тзв. „структуре доброг управљања“ (good governance structure) зависи ниво привредне ефикасности земље.

Резултати истраживања могу имати значајне импликације у контексту избора конкретних аспеката институционалног оквира ка којима се треба фокусирати у настојању да се унапреде економске перформансе земље. Стога, сагласно овом истраживању, унапређење ефикасности администрације и јачање владавине права, треба да буду приоритети у институционалним реформама усмереним ка унапређењу економских резултата и богатства. Остварењем ових, истраживањем наглашених аспеката институционалног контекста, биле би успостављене кључне претпоставке које би имале позитивног ефекта и у борби против корупције, као и у свођењу трагања за рентом у прихватљиве оквире, чиме би институционална ефикасност била у

потпуности могућа. То значи да су овим истраживањем заправо идентификовани окидачи могућих делотворних реформи.

13. На основу разматрања основних процеса који су допринели нестабилности финансијског сектора и актуелној финансијској кризи, у виду финансијализације и финансијске глобализације, могуће је закључити да већина директних узрока кризе у ствари представља последицу: 1) дерегулације финансијског тржишта, и 2) одлуке да се финансијске иновације не подвргну регулацији. У том смислу, проистиче да је финансијска криза великим делом институционално детерминисана, односно да се један од основних узрока кризе огледа у серији институционалних неуспеха у управљању финансијским сектором, а посебно индустријом финансијских услуга.

Гледано из угла НИЕ, финансијску кризу је могуће сматрати институционалном по два основа. Прво, један од разлога представља чињеница да је, у својој суштини, финансијска фрагилност опредељена низом промена, како формалних тако и неформалних институција, које настају подстакнуте актуелизацијом неолибералног економског концепта. Друго, финансијска фрагилност суштински одражава несавршеност приватног управљања (услед постојања трансакционих и агенцијских трошкова, као и феноменологије људског понашања), те се иста може с правом сматрати и ефектом занемаривања значаја институционалне ефикасности.

14. Актуелна финансијска/економска криза, њено порекло и импликације, отворила је питање одрживости постојећег неолибералног модела раста. Ово из разлога што, према мишљењу све већег броја економских аналитичара, најпре финансијска, а потом и економска криза долазе као епилог тридесетогодишњег периода противречног раста у оквиру неолиберализма.

Гледано из угла НИЕ, негативни ефекти неолибералног модела представљају директну последицу проблема структурне природе, који се огледа у противречности институционалне структуре на којој неолиберални модел почива. У том смислу, сагласно НИЕ, одрживост неолибералног модела, може бити посматрана једино у контексту одрживости његове институционалне структуре.

Полазећи од становишта НИЕ, на основу резултата бројних теоријских и емпиријских анализа раста привреде САД-а, могуће је идентификовати три основна разлога услед којих неолиберална институционална структура (НИС) „угрожава“ акумулацију капитала. Прво, показује се да НИС посредно, преко агрегатне тражње и инвестиција, доводи до пада профитне стопе у нефинансијском сектору. Друго,

истраживања показују да успостављање НИС-а, води дивергенцији између профитне стопе и стопе акумулације капитала. Треће, начин на који је НИС конципирана, неумитно води котрадикторном расту, услед чега се доводи у питање континуитет процеса акумулације капитала, као најважнијег процеса у тржишној привреди.

Одавде произилази да неолиберална институционална структура, онако како је конципирана, не може да обезбеди адекватан агрегатни потенцијал привредног раста. Са једне стране, она доводи до нарушавања баланса између реалног и финансијског сектора, условљавајући деиндустријализацију, незапосленост и финансијску нестабилност, док са друге стране, спутавањем реалних фактора тражње, условљава кризу хиперпродукције.

У том смислу, периодичне кризе које настају у привредама чији су економски системи конципирани према неолибералном моделу слободног тржишта, не представљају изузетак већ искључиви одраз њихових институционалних структурних противречности.

Полазећи од оваквих закључака, произилази, да конципирање новог модела раста у основи мора бити засновано на институционалним променама којима би биле превазиђене несавршености постојеће институционалне структуре. То би свакако значило и преиспитивање улоге коју држава мора имати, пре свега у контексту успостављања стабилног и ефикасног институционалног окружења.

15. Неоинституционална теорија превазилази традиционалну дихотомију „држава или тржиште“ и показује да су заправо и државни и тржишни неуспеси могући те да представљају подједнаку опасност за ефикасност и стабилност националне економије. У том смислу, држава и тржиште не смеју представљати узајамно искључиве механизме ресурсне алокације, већ комплементарне елементе од чије усклађености зависи ефикасност и стабилност друштвено-економског система. Стога, уместо преиспитивања улоге државе, у конципирању „новог“ модела раста, пажњу треба посветити утврђивању адекватног начина и мере ангажовања „несавршене“ државе у контексту унапређења „несавршеног тржишта“. Држава и тржиште морају заједно да изграде интегрисану форму „управљања“, одређујући начине путем којих ће интереси бити структурирани, као и начине путем којих ће се спроводити власт и вршити избори економске политике. При том, демократски процес мора бити у функцији очувања приватних економских интереса, али истовремено мора одговарати јавним интересима који постоје на тржишту.

Сагласно виђењу неоинституционалиста, конципирање „новог“ модела раста не би требало да подразумева потпуно напуштање владајућег економског правца, већ једноставно кориговање његових заблуда, како теоријских тако и оних емпиријских.

У том смислу би и „нови“ модел морао да базира на универзалним принципима „доброг економског управљања“, од којих и сам неолиберални модел полази: обезбеђењу својинских права и успостављању владавине права, препознавању важности приватних подстицаја и неопходности њиховог усклађивања са друштвеним трошковима и користима, и управљању финансијском и макроекономском политиком, на основама поштовања одрживости дуга, пруденцијалних принципа и здравог новца. При том, полазећи од основних недостатака неолибералне институционалне структуре, у циљу приближавања „новог“ модела раста економској и друштвеној реалности, неопходно је :

- тржишни догматизам заменити холистичким приступом који укључује политичку, институционалну и друштвену димензију раста;

- државу учинити ефективнијом, јачањем њених институционалних, административних и политичких капацитета, како би била у могућности да одговори новим изазовима и захтевима који произилазе из „веће“ улоге коју она мора имати у економском процесу, и

- унапредити квалитет структуре „управљања“, инсистирањем на кредибилитету, одговорности, партиципирању, предвидљивости и транспарентности, будући да она дефинише начин управљања јавним ресурсима, адекватност окружења за приватни сектор, као и могућност успостављања продуктивног партнерства између јавног и приватног сектора.

Искуства показују да једнак ефекат на раст може бити постигнут различитим институционалним аранжманима. Такође, оно што је у институционалном смислу делотворно у оквиру једних друштвено-политичких услова, може се показати неуспешним у оквиру других. Одатле произилази да нема јединствене матрице институција која универзално гарантује дугорочну привредну ефикасност. Због тога успостављање „новог“ модела мора карактерисати „осетљивост према контексту“, у смислу да је свака привреда суочена са специфичним задатком „подешавања“ своје институционалне структуре према захтевима које намеће императив стабилног привредног раста.

16. Студије случајева Немачке, Грчке и Србије показују неколико битних

момената када је реч о институционалним променама у Европи. Прво, указано је на то да је Европа, нарочито у последњих тридесет година, била предмет озбиљних институционалних трансформација. При том, из свих поменутих студија произилази да институционалне промене сваке од европских земаља, у поменутом периоду, у основи имају два заједничка тренда, *либерализацију* и *сегментацију* (*дуализацију*).

Друго, иако се и либерализација и сегментација препознају као заједнички трендови свих европских економија, студије показују да у свакој од њих ови процеси ипак узрокују, у великој мери, различите изазове и реакције. Стога се у свакој од европских економија, и либерализација и сегментација другачије испољавају широм институционалних домена. Постојање разлика у низу институционалних домена међу европским земљама, у складу са неоинституционалном теоријом, доприноси варијетету институционалних комплементарности у европском оквиру. У том смислу, сагласно неоинституционалној теорији, није могуће говорити о универзалном тржишном моделу привреде, већ искључиво о диверзитету тржишних привредних облика, односно „диверзитету европских модела капитализма“.

Треће, растућу либерализацију и дуализам међу земљама, као и непостојање конвергенције међу многим институцијама, могуће је објаснити полазећи од две веома значајне претпоставке институционалне теорије:

1) институције могу да креирају свој сопствени ендогени импулс промена током времена, услед чега чак и институционална постојаност захтева одговарајуће прилагођавање.

2) институције одражавају широке социо-политичке компромисе по питању правила којима се економија руководи.

У том смислу, могуће је разликовати четири нивоа притисака који су определили институционалне промене у Европи: 1) наднационални (интернационални) ниво – екстерни утицај који проистиче из међународних односа и иностране зависности; 2) макро ниво – утицај националне политике и коалиционих преговарања; 3) мезо ниво – политика која се односи на конкретне институционалне домene и њихову међусобну интеракцију, и 4) микро ниво – начин на који фирме и други економски актери доносе, репродукују и модификују постојеће институције.

Упркос поменутих великим унутрашњим изазовима, као и притисцима који долазе са међународног тржишта, сагласно мишљењу већине институционалиста, институционалне промене у Европи, у великој мери не нарушавају њен социо-

економски континуитет, односно социо-економски диверзитет њених националних економија.

Истраживања показују да основа економских разлика у погледу развоја, ефикасности и стабилности међу посматраним земљама лежи у кохерентности њиховог институционалног поретка. У том смислу, Немачка упркос великим егзогеним притисцима опстаје као „мотор“ развоја Европе услед чињенице да институционалне промене нису разориле основне одлике њеног традиционалног социо-економског контекста. Поменути процеси покренули су трансформацију немачке привреде, која се делом наслања на постојеће координационе структуре и одвија секвенцијално, не дирајући у кохерентност институционалног поретка. На тај начин су битни елементи „старог“ система, у виду социјалног партнерства синдиката и послодаваца, кодeterminације, пословне организације, образовања и др., очувани и чак ојачани у оквиру „новог“ система, проналазећи нове функције у измењеним околностима.

Са друге стране, основа економске слабости, како грчке, тако и српске привреде пронађена је у реформама које су упркос неким позитивним ефектима, у највећој мери допринеле расту институционалне неусклађености што резултира изостанком „институционалне комплементарности“. Због тога су државе ових земаља задржале нужну компензаторну улогу, услед чега су последице државног присуства у економији, упркос реформама, постале све израженије.

ЛИТЕРАТУРА

1. Acemoglu D. and Robinson J., "Political Losers as a Barrier to Economic Development", *The American Economic Review*, Vol. 90, No. 2, Papers and Proceedings of the One Hundred Twelfth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 2000), стр. 126-130.
2. Acemoglu D. and Verdier Th., "Property Rights, Corruption and the Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach." *Economic Journal*, 108, 450, 1998., стр. 1381–1403.
3. Acemoglu D., "Modeling Inefficient Institutions", *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 11940, , 2006., <http://www.nber.org/papers/w11940>
4. Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J., „Institutions as The Fundamental Cause of Long-run Growth“, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, 2004., http://www.nber.org/papers/w10481.pdf?new_window=1
5. Acemoglu D., „Institutions and economic development“, *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), 2010., <http://ssrn.com/abstract=1888510>
6. Adams R.H., "The Politics of Economic Policy Reform in Developing Countries", *PRMPO*, World Bank, 2000.
7. Adkins S., Moomaw R., Savvides A., „Institutions, Freedom, and Technical Efficiency“, *Southern Economic Journal* Vol 69, No 1, 2002., стр. 92-108.
8. Aghion Ph. and Stiglitz J., "Institutions, Growth and The Washington Consensus: Where Do We Stand?", Columbia University, 2003.
9. Ahrens J. and Jünemann P., "Transitional Institutions, Institutional Complementarities and Economic Performance in China: A 'Varieties of Capitalism' Approach", *OPO - Discourses in Social Market Economy*, 2010.
10. Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., "Institutional Change and Economic Transition: Market-Enhancing Governance, Chinese-Style", *The European Journal of Comparative Economics* ,Vol. 3, n. 1, 2006., стр. 75-102.
11. Ahrens J. and Meurers M., "How Governance Affects the Quality of Policy Reform and Economic Performance: New Evidence for Economies in Transition", *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition* (IB Review), Vol. 6., 2002., стр. 1-35.
12. Ahrens J., "Toward a Post-Washington Consensus: The Importance of Governance Structures in Less Developed Countries and Economies in Transition", *University of Göttingen, Department of Economics*, доступно на адреси:
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.2683&rep=rep1&type=pdf>
13. Ahrens J., „Governance in the process of economic transformation“, *Private University of Applied Sciences Goettingen*, 2006., доступно на адреси:
<http://www.oecd.org/dac/governance-development/37791185.pdf>
14. Aidt T.S., "Corruption, institutions, and economic development", *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 25, Number 2, 2009, стр. 271-291.

15. Akerlof G. A., "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics* (84:3), 1973, стр. 488-500.
16. Albert, M., "Capitalism Against Capitalism", Whurr Publishers, 1993.
17. Alchian A. A., "Some Economics of Property Rights", Reprinted in *Economic Forces at Work*, Indianapolis, Liberty Press 1977, стр. 127-149.
18. Alchian A.A., and Demsetz H., "Production, Information Costs, and Economic Organization", *The American Economic Review*, 1972., стр. 777-795.
19. Alesina A. and Drazen A., "Why Are Stabilisation Delayed?", *American Economic Review*, Vol. 81, 1991., стр. 1170-1188.
20. Alesina A. and Perotti R., "Income distribution, political instability and investment", *European Economic Review*, vol. 40, No. 6, 1996., стр. 1203-1228.
21. Alesina A. and Rodrik D., "Income distribution and economic growth: A simple theory and some empirical evidence", en *The political economy of business cycles and growth*, Alex Cukierman, Zvi Hercovitz and Leonardo Leiderman (eds.), MIT Press, Cambridge MA, 1993.
22. Alogoskoufis G., "The two faces of Janus: institutions, policy regimes and macroeconomic performance in Greece", *Economic Policy*, Vol. 10, No. 20, 1995., стр. 149-192.
23. Alonso J. A., "Inequality, institutions and progress: a debate between history and the present". *Revista de la CEPAL* n° 93., 2007., стр. 53-84.
24. Alonso J.A. and Garcimartín C., "The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate", *Credit Research Paper* No 09/04., 2007., стр. 206-226.
25. Altar M., Necula C., i Bobeica G., "Estimating Potential GDP For The Romanian Economy. An Eclectic Approach", *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 2010., стр. 5-25.
26. Amable B., "The Diversity of Modern Capitalism", Oxford: Oxford University Press, 2003.
27. Anderson J. H., Lee Y. and Murrell P., "Competition and Privatization Amidst Weak Institutions: Evidence from Mongolia," *Econ. Inquiry*, 38, 4, 2000., стр. 527-549.
28. Aoki M., "Endogenizing Institutions and Institutional Changes", *Journal of Institutional Economics*, Volume 3, Issue 01, April 2007, стр. 1-31.
29. Aoki M., "Toward a Comparative Institutional Analysis", Cambridge, MA-MIT Press, 2001.
30. Aron J., "Growth and institutions: a review of the evidence", *The World Bank Research Observer*, vol. 15, no. 1, 2000., стр. 99-135.
31. Aron J., "Political, Economic and Social Institutions: A Review of Growth Evidence", University of Oxford, 1997.
32. Arrow K. J., "The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocations", in *Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System, U.S. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office*, Volume 1, 1969., стр. 59-73.
33. Arrow, K. J. "Reflections on the Essays" New York: *New York University Press*, 1987., стр. 727-734.
34. Bakir E. and Campbell A., "Neoliberalism, the Rate of Profit and the Rate of Accumulation", Department of Economics, Bucknell University, Department of Economics, University of Utah, 2009.
35. Bakir E. and Campbell A., "The Bush Business Cycle Profit Rate: Support in a Theoretical Debate and Implication for the future", *Review of Radical Political Economics*, 41, 2009., стр. 335-342.

36. Barro R.J., "Economic Growth in Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, No2, 1991., стр. 407-443.
37. Barro, R., "Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study", *NBER Working Paper*, 5698, 1996.
38. Bates R.H. , "The New Institutionalism", <http://scholar.harvard.edu/rbates/publications>.
39. Becker G., Murphy K., and Tamura R., "Human Capital, Fertility and Economic Growth", *Journal of Political Economy*, vol 18, No 3, 1990, стр. 12-37.
40. Bernanke B.S., "Great Moderation", u, Koenig E.F., Leeson R. and Kahn G.A., "*The Taylor Rule and the Transformation of Monetary Policy*", Hoover Institution Press., 2012., стр. 145-163.
41. Bhat R, Verma B, Reuben E. 2001. Hospital Efficiency: An empirical analysis of district and grant-in-aid hospitals in Gujarat, *Journal of Health Management*, 3(2).. July – December 2001., стр. 167 – 198.
42. Boland L.A., "Knowledge and The Role of Institutions in Economic Theory", *Journal of Economic Issues*, vol 13, No 4, 1979., стр. 957-972.
43. Boyer R., "Complementarity in regulation theory", Dialogue on 'Institutional complementarity and political economy', CEPREMAP-ENS Paris, *Oxford University Press*, 2005., стр. 359-382.
44. Brousseau E. and Glachant J.M., "*The Economics of Contracts and the Renewal of Economics*", The Economics of Contracts. Theories and Applications, Cambridge University Press, Cambridge, 2002.
45. Brousseau E. and Glachant J.M., "*The Economics of Contracts-Theories and applications*", Cambridge University Press, 2002.
46. Brousseau E. and Glachant J.M., "*New Institutional Economics, A Guidebook*", Cambridge University Press, 2008.
47. Brunetti A., "Political variables in cross-country growth analysis", *Journal of Economic Surveys*, vol 11 No. 2, 1997., стр. 163-190.
48. Buchanan J. M., "The Constitution of Economic Policy," *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 77(3), 1987., стр.1433-1436.
49. Buchanan J. M., and Yoon Y. J., "*The Return to Increasing Returns*", University of Michigan Press, 1995.
50. Buchanan J.M. and Tullock G., „*Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy*“, Liberty Fund, Indianapolis, 1999.
51. Buchanan J.M., "*The Limits of Liberty*", Liberty Fund, Indianapolis, 2000.
52. Buchanan J.M., "*The Rison of Rules*", Liberty Fund, Indianapolis, 2000.
53. Bureau Of Economic Analysis, доступно на адреси: <http://www.tradingeconomics.com>
54. Bush P.D., "The Theory of institutional change", *Journal of economic issues*, Vol XXL, No 3, 1987., стр. 1075-1116.
55. Biegler R., "Cognitive Limitations", доступно на адреси: <http://www.sv.ntnu.no/psy/studiet/forelesninger/vaar-2003/psy106/robert.biegler-106-5.pdf>
56. Campbell J.L., "*Institutional Change and Globalization*", Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2004.
57. Campbell J.L., "What's New?- General Patterns of Planned Macro-institutional Change", Center for International Business and Politics, Copenhagen Business School, Published in:

- Innovation, Science and Institutional Change*, edited by Jerald Hage and Marius Meeus. New York: Oxford University Press, 2006., стр. 505-524.
58. Campbell L., „Institutional Analysis and the Role of Ideas in Political Economy“, *Theory and Society*, Vol. 27, 1998, стр. 377-409.
59. Carey J. M., „Parchment, Equilibria, and Institutions“, *Comparative Political Studies*, Vol 33, No (6-7), 2000., стр. 735-761.
60. Carlin, W. and Soskice, D., „Reformen, makroökonomische Politik und Wirtschaftsentwicklung Deutschland“, in: Schettkat, R. and Langkau, J., „Aufschwung für Deutschland. Plädoyer international renommierter Ökonomen für eine bessere Wirtschaftspolitik“, Bonn, Dietz Verlag, 2007., стр. 105-164.
61. Caselli F., „Accounting for Cross-Country Income Differences“, CEP Discussion Paper No 667, *The London School of Economics and Political Science*, 2005.
62. Challen R. and Schilizzi S., „History, Statics and Options: Transaction Costs in Institutional Changes for Water Resources“, *Annual Conference of the Australian Agricultural and Resource Economics Society Christchurch*, New Zealand 20-22 January 1999.
63. Champbell J. L., „The US financial crisis: lessons for theories of institutional complementarity“, *Socio-Economic Review*, No 9., 2011., стр. 211–234.
64. Chang H.J., „Institutions and economic development: theory, policy and history“, *Journal of Institutional Economics*, Volume 7, Issue 04, December 2011, стр. 473-498
65. Chang H.Y., „*Institutional Change and Economic Development*“, United Nation University, University Press, 2007.
66. Clemens E. C. and Cook J. M., „Politics and Institutionalism: Explaining Durability and Change“, *Annual Review of Sociology*, 25, 1999., стр. 441-466.
67. Coase R., "The Problem of Social Cost," *The Journal of Law and Economics*, Vol 3, 1960., стр. 1-44.
68. Coase R., "The Regulated Industries: Discussion," *Anzer. Economic Review*. 54:3, 1964., стр. 194-197.
69. Coase R., „The New Institutional Economics,“ *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140, 1984., стр. 230-232.
70. Coase R.H., „*The Firm, the Market and the Law*“, Chicago: University of Chicago Press, 1990., (first published July 1988).
71. Coase R.H., „The Nature of the Firm“, *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16, 1986., стр. 386-405.
72. Coelli,T.J., „A Guide to FRONTIER 4.1: Computer Program for Stochastic Frontier Production and Cost Function Estimation“, *Working Papers, No 7/96, Department for econometrics, The University of New England*, 1996.
73. Cohen J., „Statistical power analysis“, *Current Directions in Psychological Science*, Vol.1, No.3., 1992., стр. 98-101.
74. Collins R., „*Four Sociological Traditions*“, Oxford, Oxford University Press, 1994.
75. Commons J. R., „Institutional Economics“, *American Economic Review*, Vol 21, 1931., стр. 648-657.
76. Commons J. R., „*Institutional Economics: Its Place in Political Economy*“, New York, Macmillan, 1934.
77. Crouch C. and Streeck W., „*Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*“, London: Sage, 1997.

78. Crouch, C., “*Capitalist Diversity and Change. Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs*”, Oxford: Oxford University Press, 2005.
79. Dabla-Norris E., Gradstein M., i Inchauste G., “What Causes Firms to Hide Output?- The Determinants of Informality”, *IMF Working Paper No. 05/160*, 2005.
80. Dang V., “*Institutions and Efficiency in Transition Economies*”, Brunel University, London, 2009., http://www.brunel.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0018/82125/0932.pdf
81. Davis K.E., „*Institutions and Economic Performance: An Introduction to the Literature*“, Edward Elgar, 2010., <http://ssrn.com/abstract=1520515>
82. Dawson J., “Institutions, Investment and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence”, *Economic Enquiry*, стр. 603-619.
83. De Soto H., “*The Other Path*”, Harper & Row, New York, 1989.
84. Deeg R., “Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance”, *Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung*, MPIfG Discussion Paper, (01/6), Germany, 2006.
85. Deeg R., “The rise of internal capitalist diversity? Changing patterns of finance and corporate governance in Europe”, *Economy and Society* 38(4), 2009., стр. 552–579.
86. Deeg, R. and Jackson, G., “Towards a more dynamic theory of capitalist variety”, *Socio-Economic Review* 5(1), 2007., стр. 149–180.
87. Dequech D., “Fundamental uncertainty and ambiguity”, *Eastern Economic Journal*, 26(1), 2000., стр. 41-60.
88. Dequech D., “Uncertainty in a strong sense: meaning and sources”, *Economic Issues*, 2(2), 1997., стр. 21-43.
89. Dixit A., “Evaluating Recipes for Development Success”, *World Bank Policy Research Working Paper 3859* (Washington, The World Bank), 2006.
90. Djelic M., Sigrud Q., “The missing link: bringing institutions back into the debate on economic globalisation”, *Working Paper, Social Science Research Center Berlin*, 2002., <http://ssrn.com/abstract=2121394>
91. Dosi G. and Egidi M., “Substantive and procedural uncertainty - an exploration of economic behaviour in changing environments”, *Journal of Evolutionary Economics*, 1(2), 1991., стр. 145-168.
92. Драшкович В., „Суштина и значај теорије јавног избора“, Економска мисао, 1998, 31, (3) стр. 213-222.
93. Drori D., Gili S., Meyer J.W., Ramirez F.O., and Schofer E., “*Science in the modern world polity: Institutionalization and globalization*”, Stanford, CA: Stanford University Press, 2003.
94. Dumenil G. and Levy D., „*The Crisis Of Neoliberalism*“, Harvard University Press, 2011.
95. Easterly W. and Levine R., “Tropics, germs, and crops: how endowment influence economic development”, *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), 2003., стр. 3-39.
96. Easterly W. and Levine R., „It’s not factor accumulation: Stylized facts and growth models“, *World Bank Economic Review*, Vol 15, No 2, 2001., стр. 177-219.
97. Ebben W. and Vaal A., “Institutions and the Relation between Corruption and Economic Growth“, *Institute for Management Research, Radboud University Nijmegen, NiCE Working Paper 09-104*, 2009., www.ru.nl/publish/pages/516298/nice_09104.pdf
98. Ebbinghaus B., „Can Path Dependence Explain Institutional Change?- Two Approaches Applied to Welfare State Reform“, *MPIfG Discussion Paper*, 2005.

99. Ebner A., "Governance", in: O'Hara P. (ed.), *International Encyclopedia of Public Policy: Governance in a Global Age*, London and New York, Routledge, 2005.
100. ECA (Economic Commission for Africa), *African Governance Report*, Addis Abeba, 2005.
101. Eggertsson T., "On The Survival Of Imperfect Institutions", *Revisita De Analisis Economico*, Vol. 21, No 2, стр. 13-24.
102. Eggertsson T., "*Imperfect Institutions-Possibilities & Limits of Reform*", University of Michigan Press., 2008.
103. Elster J., "Marxism, Functionalism, and Game Theory, The Case for Methodological Individualism", *Theory and Society*, Vol. 11, No. 4, 1982., стр. 453-482, у Петровић Д., "*Институционализам међу водећим економским теоријама*", Економски факултет Универзитета у Нишу, 2012.
104. Engerman S. L. and Sokoloff K.L., "Factor endowments: institutions and differential paths of growth among new world economies. A view from economic historians of the United States," en S. Haber, *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico*, Stanford, Stanford University Press, 1997, стр. 1800-1914.
105. Erbas N.S. and Sayers Ch.L., "Institutional Quality, Knightian Uncertainty, and Insurability: A Cross-Country Analysis", *IMF Working Paper 06/179*, 2006.
106. Evans P., "Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy perspective on the Third World State", *Sociological Forum* 4(4), 1989., стр. 561-587.
107. Farrell M. J. „The Measurement of Productive Efficiency“, *Journal of the Royal Statistical Society*, Series A 120 (3), 1957., стр. 253 – 281.
108. Feeny D., "*The demand for and Supply of institutional arrangements*", San Francisco, International Centre for Economic Growth, 1988., стр. 159-209.
109. Fernandez R. and Rodrik D., "Resistance To Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty", *American Economic Review*, Vol. 81, 1991., стр. 1146-1155.
110. Forsund, F.R. and Sarafoglou, N., 2000. "On the origins of data envelopment analysis," *Journal of Productivity Analysis*, January 2002, Volume 17, Issue 1-2, стр. 23-40.
111. Foster J. F., "Problems of Men" *Filosofical Library*, New York, 1946., стр. 101-103.
112. Foster J. F., "The Theory of Institutional Adjustment." *Journal of Economic Issues* 15, 4, 1981., стр. 923-928.
113. Foster J. F., "Value and it's Determinants", Lecture Notes, 1948., <http://jfaggfoster.org/ValueAndDeterminants.html>
114. Furubotn E. G. and Pejovich S., "Property rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature", *Journal of Economic Literature*, Vol. X, No 4, 1972., стр. 1137-1162.
115. Furubotn E.G, and Richter R., "*The New Institutional Economics of Markets*", Edward Elgar, 2010.
116. Furubotn G. E., Richter R., "*Institutions and Economic Theory- the Contribution of the New institutional Economics*", The University of Michigan Press, 2007.
117. Gerald J.G., „*New Institutional Economics*“, MIP 2007.
118. Gialis Th., and Tsampra M., "The Changing Geography of Atypical Labour in Greece Under Flexicurity and Recession", Paper presented at the annual meeting of the BISA-ISA JOINT INTERNATIONAL CONFERENCE "DIVERSITY IN THE DISCIPLINE: TENSION OR OPPORTUNITY IN RESPONDING TO GLOBAL", Old Town district of

- Edinburgh, Edinburgh Scotland UK, Jun 20, 2012.
119. Gore Ch., „The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries“, Pergamon, Elsevier Science Ltd, *World Development* Vol. 28, No. 5, 2000., стр. 789-804.
 120. Grabel I., „Financial Systems and Economic Development in the 21st Century: Are We All Keynesians Yet?“, *International Conference on Developments in Economic Theory and Policy*,” University of the Basque Country, Bilbao, Spain, 2009.
 121. Granovetter M.,”Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, стр. 481-510.
 122. Greif A., *“Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade”*, New York: Cambridge, 2006.
 123. Grindle M. S. and Hilderbrand M.E.,”Building sustainable capacity in the public sector: What can be done?”, *Public Administration and Development* Vol 15, 1995., стр. 441-463.
 124. Grindle M.S., “The Good Government Imperative: Human Resources, Organizations, and Institutions”, u: Grindle M.S. (ed), *Getting Good Government: Capacity Building in the Public Sectors of Developing Countries*, Boston, MA, Harvard University Press, 1997.
 125. Hall P. A. and Thelen K., “Institutional Change in Varieties of Capitalism”, *Socio-Economic Review*, Vol 7 (1): 2009., стр. 7-34.
 126. Hall P. A., “Policy Paradigms, Social Learning, and the State: The Case of Economic Policymaking in Britain”, *Comparative Politics*, 25(3), 1993., стр. 275-296.
 127. Hall P. A., “The Movement from Keynesianism to Monetarism; Institutional analysis and British economic policy in the 1970s”, u Sven Steinmo, Kathleen Thelen and Frank Longstreth (eds.) *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis* Cambridge, Cambridge University Press, 1990., стр. 90-114.
 128. Hall P. A., and Taylor R. C. R., “Political Science and the Three New Institutionalisms”. *Political Studies*, 44(5), 1996., стр. 936-957.
 129. Hall P.A. and Gingerich D.W., “Varieties of capitalism and institutional complementarities in the political economy: an empirical analysis”, *British Journal of Political Science* 39(3), 2009., стр. 449–482.
 130. Hall R. and Jones C.I., „Why do some countries produce so much more output per worker than others?“, *Quarterly Journal of Economics*, Vol 114, No1, 1999., стр. 83-116.
 131. Hall R. E., and Jones C. I., “Levels of Economic Activity Across Countries”, *American Economic Review*, Vol 87, No 2, 1997., стр. 173-177.
 132. Hall, P. and Soskice, D., *“Varieties of Capitalism. The institutional foundations of comparative advantage”*., Oxford: Oxford University Press, 2001., стр. 1-70.
 133. Hamilton W. “The Institutional Approach to Economic Theory”, *The American Economic Review*, 9 (1), Supplement, Papers and Proceedings of the Thirty-First Annual Meeting of the American Economic Association, 1919., стр. 312-313.
 134. Harriss J., Hunter J, and Lewis C.M., *“The New Institutional Economics and Third World Development”*, Routledge, 2007.
 135. Haveman H.A. and Rao H., “Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry.” *American Journal of Sociology*, Vol 102., 1997., стр. 1606-1651.
 136. Hayakawa H., “Bounded rationality, social and cultural norms, and interdependence via reference groups”, *Journal of Economic Behavior & Organization* Vol. 43, No 1, 2000., стр. 1-34.

137. Henisz W.J., "The institutional environment for economic growth", *Economics and Politics*, Vol. 12 No.1, 2000., стр. 1-31.
138. Herr H. and Priewe J., „Beyond the »Washington Consensus«: Macroeconomic Policies for Development“, *IPG 2/2005*, 2005., library.fes.de/pdf-files/id/ipg/02859.pdf
139. Hilgartner S. and Bosk C. L., "The Rise and Fall of Social Problems: A Public Arenas Model", *American Journal of Sociology*, 94(1), 1988., стр. 53-78.
140. Hodgson G.M., "Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, March 1988., стр. 166-192.
141. Hodgson G.M., "John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXXVII No. 3 September 2003., стр. 547-576.
142. Hodgson G.M., „What are institutions?“, *Journal of Economic Issues*, Vol XL, No 1, 2006., стр. 1-25.
143. Hodgson M. G., "The evolution of institutional economics", Routledge 2004.
144. Hoff K., "Beyond Rosenstein-Rodan: The Modern Theory of Underdevelopment Traps", Working Paper. Washington, D . C .: *World Bank*, 2000.
145. Howard H. S. and Jarillo J. C., "A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management", *Strategic Management Journal*, 1990., стр. 17-27.
146. Jackson G. and Deeg R., "The long-term trajectories of institutional change in European capitalism", *Journal of European Public Policy* 19:8,2012., стр. 1109–1125.
147. Jörg T., "New Thinking in Complexity for the Social Sciences and Humanities: A Generative, Transdisciplinary Approach", Springer, 2011.
148. Јакшић М., "И глобализација и реструктурирање привреде", доступно на адреси: http://www.ekof.bg.ac.rs/nastava/osnovi_makro_ekonomije/radovi/m-jak/JAK-3.PDF.
149. Kaboub F., "Institutional Adjustment Planning for Full Employment", *Journal of Economic Issues*, Vol. XLI, No. 2, 2007., стр. 495-502.
150. Kapur D. and Webber R., "Governance-related Conditionalities of the IFIs", G-24 Discussion Paper Series 6, Geneva, *UNCTAD*, 2000.
151. Karamessini, M., "From a state-led familistic to a liberal partly de-familialized capitalism: the difficult transition of the Greek model", u Bosch G., Lehndorff S. i Rubery J., "European employment models in flux: a comparison of institutional change in nine European countries", Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009., стр.. 223–246.
152. Kaufmann D., Kraay A. and Zoidi-Lobaton P., „Aggregating Governance Indicators“, *World Bank, Working Paper No 2195*, 1999.
153. Kendall M., „The Analysis of Economic Time-Series, Part I: Prices“, *Journal of the Royal Statistical Society*, Vol 96., 1953., стр. 11-25.
154. Kenen P. B., „The Benefits and Risks Of Financial Globalization“, *Cato Journal*, Vol. 27, No. 2, 2007., стр. 179-183.
155. Khan M., „State Failure in Weak State: A Critique of New Institutional Explanations“, in Harris, J., Hunter, J. and Lewis, C. M. (eds.), „The New Institutional Economics and Third World Development“, Routledge, 1995.
156. Khan M.H., „State Failure in Developing Countries and Institutional Reform Strategies“, Annual World Bank Conference on Development Economics, The International Bank for Reconstruction and Development/ *The World Bank*, 2004.
157. Khatiwada S., „Did the financial sector profit at the expense of the rest of the economy? Evidence from the United States“, Cornell University, 2010.

158. Kherallah M. and Kirsten J., „The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries“, International Food Policy Research Institute, Markets and Structural Studies Division, Paper No. 41., 2001., <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/16217/1/ms010041.pdf>
159. King R., “Farmers co-operatives in northern Nigeria”, PhD thesis. Reading, University of Reading, 1986.
160. Kingdon J., “*Agendas, Alternatives, and Public Policies*”, London, Longman, 2003.
161. Kingston CH. and Caballero G., „*Comparing Theories of Institutional Change*“, Amherst College and University of Vigo, 2008.
162. Китановић Д., Голубовић Н., Петровић Д., и Џунић М., “*Савремена политичка економија*”, Универзитет у НИШу, Економски факултет, 2011.
163. Klein N., “*Доктрина шока- процват капитализма катастрофе*”, Самиздат Б92, 2009.
164. Klein P.G., “*New Institutional Economics*”, University of Georgia, 1999.
165. Knack P. and Keefer S., „Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures“, *Economics and Politics*, Vol 7, 1995., стр. 207-227.
166. Knight F. H., “*Risk, Uncertainty, and Profit*”, New York: Houghton Mifflin and Co, 1921.
167. Knight J., “*Institutions and Social Conflict*”, New York, Cambridge University, 1992.
168. Kormendi R. C. and Menguire P.G., „Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence“, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 16, No 2, 1985., стр. 141-163.
169. Kornai J., “*Пут у слободну привреду*”, Економски институт, Београд, 1992.
170. Kornai J., “Transformational Recession: The Main Cause”, *Journal of Comparative Economics* 19, 1994., стр. 39-63.
171. Kornelakis, A., “Dual Convergence or Hybridization? Institutional Change in Italy and Greece from the Varieties of Capitalism Perspective”, *CEU Political Science Journal*, 6:1, 2011., стр. 47-82.
172. Kotz D. M., „Contradictions of Economic Growth in the Neoliberal Era: Accumulation and Crisis in the Contemporary U.S. Economy“, *Review of Radical Political Economics*, vol. 40 no.2, 2008., стр. 174-188.
173. Kotz D. M., „Neoliberalism and the SSA Theory of Long-Run Capital Accumulation“, *Review of Radical Political Economics*, Volume 35, No 3, 2003., стр. 263-270.
174. Krugman P., “Dutch tulips and emerging markets”, *Foreign Affairs*, 74 (4), 1995., стр. 28-44.
175. Krugman P., “How did economists get it so wrong?”, *The New York Times*, 2009., <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>.
176. Lachmann L., „*The Legacy of Max Weber*“, The Glendessary Press, Berkeley, 1971.
177. Landa J. and Wang X.T., „Bounded Rationality of Economic Man: Decision Making under Ecological, Social, and Institutional Constraints“, *Journal of Bioeconomics* 3, 2001., стр. 217-235.
178. Lane Ph. R., „Financial Globalisation and the Crisis“, *Annual Conference on „The Future of Financial Globalisation*“, *Open Economies Review*, Springer, 2013., Vol. 24 No.3., стр. 555-580.
179. Langlois N.R., “What Was Wrong With the Old Institutional Economics (and What is Still Wrong With the New)?” *Review of Political Economy* 1., 1989., стр. 270-298.

180. Langlois R. N., "The New Institutional Economics: an introductory essay", in Richard N. Langlois (Ed.), *Economics as a process: essays in the New Institutional Economics*. Cambridge, Cambridge University Press., 1989.
181. Larsen H. and Olsen K.B., „Europeanization of Greece“, Department of Political Science, University of Copenhagen, "The Politics of the European Union-Central Structures and Processes of the EU", *Jean Monnet Programme*, Spring 2010.
182. Lee Ch.h., "The State and Institutions in East Asian Economic Development: The Past and the Future", *The Journal of the Korean Economy*, Vol. 3., No.1., 2002, 1-17.
183. Leipold H., "To the path dependency of institutional development: explanations of change of orders", Berlin: *Duncker & Humblot*, 1996., стр. 93-115.
184. Лековић В., "Институционална економија", *Економски факултет Универзитета у Крагујевцу*, 2010.
185. Leković V., „Interaction of Formal and Informal Institutions - Impact on Economic Success“, *FACTA UNIVERSITATIS*, Series: Economics and Organization Vol. 8, No 4, 2011, стр. 357-370.
186. Lenski G. „*Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*“, New York, McGraw-Hill, 1966.
187. Levi M. "A Model, A Method, and A Map: Rational Choice in Comparative and Historical Analysis", in Lichbach, Mark Irving, and Alan S. Zuckerman, *Comparative Politics: Rationality, Culture, and Structure*. Chapter 2, New York: Cambridge University Press, 1997.
188. Lewis O.A. and Steinmo S., "How Institutions Evolve: Evolutionary Theory and Institutional Change", Middlebury College and European University Institute, 2012.
189. Libecap G.D., "Contracting for Property Rights", Cambridge University Press: New York, 1999.
190. Lin J. Y., "An Economic Theory of Institutional Change: Induces and Imposed Change", *Cato Journal*, Vol. 9, No. 1, 1989.,
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.5392&rep=rep1&type=pdf>
191. Linder S., "The Harried Leisure Class", *Harvard University Press*, Cambridge, MA, 1970.
192. Lindner J., "Institutional stability and change: two sides of the same coin", *Journal of European Public Policy*, 10(6), 2003., стр. 912-935.
193. Lissowska M., "New Research Problems For Institutional Economics Arising From The Experience Of Transition to a Market Economy: The Evolution Of Institutions", *Journal of Economics and Business*, Vol. IX , No 2, 2006., стр. 53-80.
194. Loayza N.A., "The Economics of the Informal Sector- A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America", *The World Bank, Policy Research Department*, 1997., стр. 3.
195. Lucas R. E., "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, Vol 22, 1988., стр. 3-42.
196. Luetz, S., „The finance sektor in transition: a motor for economic reform?“ u Dyson, K., Padgett, S., „*The politics of economic reform in Germany. Global, Rhineland or hybrid capitalism?*“, Oxford, Routledge, 2006.
197. Lusthaus Ch., Adrien M.H. and Perstinger M., "Capacity Development: Definitions, Issues and Implications for Planning, Monitoring and Evaluation", *Universalia Occasional*, Paper No. 35., 1999.,
http://www.universalia.com/sites/default/files/articles/fichiers/no35_capacitydev.pdf

198. Маџар Љ., “Сутон социјалистичких привреда”, Економика и Институт економских наука, Београд, 1990.
199. Mahoney J. and Thelen K., “A Theory of Gradual Institutional Change”, *Cambridge University Press*, 2007.,
http://assets.cambridge.org/97805211/34323/excerpt/9780521134323_excerpt.pdf
200. Mahoney J., „Path Dependence in Historical Sociology“, *Theory and Society*, Vol 29, 2000., стр. 507–548.
201. Malkiel B., “*Efficient market hypothesis*”, *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*. London: Macmillan, 1992.
202. March J.G. and Olsen J.P., “*Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics*”, New York: Free Press., 1989.
203. Marguire S., Hardy C. and Lawrence T.B., “Institutional entrepreneurship in emerging fields”, *The Academy of Management Journal* Vol. 47, 2004., стр. 657-679.
204. Mauro P., „Corruption and Growth“, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, No 3, 1995., стр. 681-712.
205. McFadden D., “Rationality for economist?”, *University of California, Berkeley*, 1998.,
<http://emlab.berkeley.edu/eml/nsf97/mcfadden.pdf>
206. Mendez F. and Sepulveda F., “Corruption, Growth and Political Regimes: Cross-country Evidence”, *European Journal of Political Economy*, 22(1), 2006., стр. 82– 98.
207. Meon P.G. and Weill L., “Is Corruption an Efficient Grease?”, Bank of Finland, *Institute for Economies in Transition*, BOFIT Discussion Papers 20/2008., 2008.
208. Meon P.G. and Weill L., “Does better governance foster efficiency?”, *Economics of Governance*, March 2005, Volume 6, Issue 1, стр. 75-90.
209. Meramveliotakis G. and Milonakis D., “Surveying the Transaction Cost Foundations of New Institutional Economics: A Critical Inquiry”, *Journal of Economic Issues*, Vol 44, No 4, December 2010., стр. 1045-1072.
210. Minsky H.P., „*Stabilizing an unstable economy*“, Mc Graw Hill, 2008.
211. Mo P.H., “Corruption and Economic Growth”, *Journal of Comparative Economics*, Vol 29, 2001., стр. 66-79.
212. Monastiriotis V. and Antoniadis A., “Reform that! Greece’s failing reform technology: beyond ‘vested interests’ and ‘political exchange’”, GreeSE Paper No 28, *Hellenic Observatory Papers on Greece and Southeast Europe*, 2009.
213. Montinola G., Qian Y., and Weingast B.R., “Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success in China”, *World Politics*, 48., 1995., стр. 50-81.
214. Moroney J. And Lovell C.A.K., “The relative Efficiencies of Market and Planned Economies“, *Southern Economic Journal*, Vol 63, 1997., стр. 1084-1093.
215. Murphy K., Shleifer A., and Vishny R., “The Allocation of Talent: Implications for Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol 106, 1991., стр. 503-530.
216. Murrell P. and Wang Y., "When Privatization Should Be Delayed: The Effects of Communist Legacies on Organizational and Institutional Development", *Journal of Comparative Economics*, 17(2), 1993., стр. 385-406.
217. Murrell P., “Institutions and Firms in Transition Economies”, *Handbook Of New Institutional Economics*, edited by Claude Ménard and Mary Shirley, Kluwer Academic Press, 2003.

218. Матић В., “Еколекс: секјуритизација”, доступно на адреси:
http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2005/5_6/UBS-Bankarstvo-5-6-2005-Ekoleks.pdf
219. Nayyar D., “Reinventing Globalization: Fair is Feasible”, *World Economic and Social Survey*, 2010., http://www.un.org/esa/policy/wess/wess2010workshop/wess2010_nayyar.pdf
220. Nicoletti G., Scarpetta S., and Boylaud O., “Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation”, *OECD Working Paper* No. 226., 2000., <http://www.oecd.org/eco/outlook/1880867.pdf>
221. North D. C. "Structure and Performance: The Task of Economic History," *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 16(3), 1978., стр. 963-978.
222. North D. C., "Transaction Costs Through Time", In Menard, Claude. Ed. „*Transaction Cost Economics: Recent Developments*“, Northhampton, MA: Edward Elgar Publishing, Inc., 1997.
223. North D. C., “*Structure and Change in Economic History*”, New York: W. W. Norton, 1981.
224. North D., „*Institutions, institutional change and economic performance*“, Cambridge University Press, 1990.
225. North D.C. and Davis L., “*Institutional Change and American Economic Growth*”, Cambridge University Press, 1971.
226. North D.C. and Thomas R.P., “*The Rise of the Western World: A New Economic History*”, Cambridge University Press, Cambridge UK., 1973.
227. North D.C., “Economic Performance Through Time”, *American Economic Review*, 84, 3, 1994., стр. 359-368.
228. North D.C., “A theory of economic change”, *Science* Vol 219, 1983., стр. 163-164.
229. North D.C., “Institutional Change: Framework of Analysis”, *Esej*, Cambridge, 1990., <http://ssrn.com/abstract=6041>
230. North D.C., “Institutions”, *Journal of Economic Perspectives* Vol 5 (Winter), 1991., стр. 97-112.
231. North D.C., “The New Institutional Economics and Third World Development”, in *The New Institutional Economics and Third World Development*, J. Harriss, J. Hunter, and C. M. Lewis, 1995..
232. North D.C., “Transaction Costs, Institutions, And Economic Performance”, *International Center For Economic Growth*, 1992.
233. North D.C., “*Understanding the Process of Economic Change*”, Princeton University Press, 2005.
234. Olson M. and Kahkonen S., “Introduction: The Broader View” in *A New Institutional Approach to Economic Development*, Oxford University Press, 2000.
235. Olson M., “The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies,” *American Economic Review* 85(2), 1995., стр. 22-27.
236. Olson M., „*The Rise And Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*“, New Haven: Yale University Press, 1982.
237. Olson M., ““Dictatorship, Democracy, and Development.” In Olson Mancur and Satu Kähkönen, eds., *A Not-so-Dismal Science: A Broader View of Economies and Societies*, Oxford, U.K.: Oxford University Press, 2000.
238. Olson M., „*Logic of Collective Action: Public Goods and The Theory of Groups*“, Harvard University Press, London, 2002.

239. Olson M., N. Sarna and A.V. Svamy, "Governance and growth: a simple hypothesis explaining cross-country difference in productivity growth", *Public Choice*, Vol 102, 2000., стр. 341-364.
240. Opper S., "New Institutional Economics and Its Application on Transition and Developing Economies", *New Institutional Economics*, edited by Brousseau E. and Glachant J.M., Cambridge University Press, 2008.
241. Ostrom E. and Gardner R., "Rules, Games and Common-Pool Resources", Michigan, The Michigan University Press, 1994.
242. Ostrom E., „*Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*“, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
243. Ostrom, E., „*Understanding Institutional Diversity*“, Princeton: Princeton University Press, 2005.
244. Pagoulatos G., "Greece's New Political Economy: State, Finance and Growth from Postwar to EMU", Oxford, St. Antony's Series. and New York: Palgrave Macmillan, 2003.
245. Paldam M. „The Cross-Country Pattern of Corruption: Economics, Culture and the Seesaw Dynamics“, *European Journal of Political Economy*, Vol 18, No. 2, 2002., стр. 215-240.
246. Palier B. and Thelen K., "Institutionalizing dualism: complementarities and change in France and Germany", *Politics & Society* 38(1), 2010., стр. 119–148.
247. Palley Th. I., „Financialization: What It Is and Why It Matters“, *The Levy Economics Institute, Working paper 525*, 2007.
248. Pejović S., "Law, Informal Rules and Economic Performance", Edward Elgar, 2008.
249. Pejović S., „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, 1999., стр. 164-181.
250. Pejović S., and Colombatto E., "Law, Informal Rules and Economic Performance- The Case for Common Law", Edward Elgar, 2008.
251. Петровић Д., „Институционализам међу водећим економским теоријама“, Универзитет у Нишу, Економски факултет, Ниш 2012.
252. Pierson P., "Not Just What, but When: Timing and Sequence in Political Processes", *Studies in American Political Development*, Vol 14, 2000., стр. 72-92.
253. Pierson P., "Politics in Time, History, Institutions, And Social Analysis", Princeton University Press, 2004.
254. Pierson P., „When Effect Becomes Cause: Policy Feedback and Political Change“, *World Politics* Vol 45, 1993., стр. 595–628.
255. Polski M.M., "Measuring Transaction Costs and Institutional Change In The U.S. Commercial Banking Industry", *Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics*, Tübingen, Germany, September 22-24, 2000.
256. Portes A., "The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries", John Hopkins University Press, 1989.
257. Prasad E., Rogoff K., Wei Sh., i Kose A., „Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence“, *IMF*, 2003.
258. Прокопијевић М., "Конституционална економија", Е-Press, Београд, 2000.
259. Psacharopoulos, G., "Returns to investment in education: A Further update", *Education Economics*, Vol. 12, No. 2, August 2004, стр. 111-134.

260. Papazoglou L., "Privatization Policy and The Greek Economy", доступно на адреси: http://video.minpress.gr/wwwminpress/aboutbrandgreece/aboutbrandgreece_papazoglou.pdf
261. Quinn B.J.M., "The Failure of Private Ordering and the Financial Crisis of 2008", *Boston College Law School Faculty Papers*, Paper 241, 2009.
262. Ракочевић С., "Теорија игара као основ економског понашања", *Montenegrin Journal of Economics* No 3, 2006., стр. 161-171.
263. Rhodes, M. and Molina O., „The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy“, u Hancké, B., Rhodes, M., i Thatcher, M., „*Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, contradiction and complementarities in the European Economy*“, Oxford University Press, 2007.
264. Richter R. "Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller, the Leader of the Younger German Historical School, Seen With Neoinstitutionalists' Eyes," *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Vol. 152, No. 4 (December 1996), стр. 567–592
265. Richter R., "Efficiency of Institutions: From the Perspective of New Institutional Economics With Emphasis on Knightian Uncertainty", Saarland University, 2012., http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2105604
266. Richter R., "The Role of Law in the New Institutional Economics," *Washington University Journal of Law & Policy*, Vol 26, 2008., стр. 13 – 36.
267. Richter R., „Who Listened?, Unappreciated Teachings of New Institutional Economics Related to the Financial Crisis of 2008“, *KREDIT und KAPITAL*,“Vol 42, No 4, 2009., стр. 473-485.
268. Rigobon R. and Rodrik D., "Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships", *NBER Working Paper* n.º 10750 / *The Economics of Transition* Vol13, No 3, 2005., стр. 533-564.
269. Rixen T. and Viola L., "Uses and Abuses of The Concept of Path Dependence: Notes toward a Clearer Theory of institutional Change", International Summer School on The Logic of Self-reinforcing Processes in Organisations, *Networks, and Markets*, *Freie Universitat Berlin*, Jul 2009.,
270. Rodrik D., "After Neoliberalism What?", *Report on Conference on Alternatives to Neoliberalism*, in Washington, D.C., May 23, 2002., <http://www.sss.ias.edu/files/pdfs/Rodrik/Commentary/after-neoliberalism-what.pdf>
271. Rodrik D., "Getting Institutions Right", Harvard University, 2004., http://files.wcfia.harvard.edu/807_ifo-institutions%20article%20April%202004_.pdf
272. Rodrik D., "One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth", Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007.
273. Rodrik D., Subramanian A. and Trebbi F., "Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development“, NBER, Working paper No 9305, *Journal of Economic Growth*, 2004, Vol 9 (2,Jun), 2002., стр. 131-165.
274. Rodrik D., "Second-Best Institutions", *American Economic Review*, Vol. 98, No.2, 2008., стр. 100-104.
275. Rodrik, D., "Institutions and high-quality growth: what are they and how to get them", *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, no. 3, 2000., стр. 3-31.
276. Rokkan S., "State Formation, Nation-Building and Mass Politics in Europe", *The Theory of Stein Rokkan* (ed. by Peter Flora, Stein Kuhnle, and Derek Urwin), Oxford: Oxford University Press., 1999.

277. Roland G., "Understanding institutional Change: Fast-moving and slow-moving institutions", *Studies in Comparative International Development*, Vol 38, No 4, 2004., стр. 109-131.
278. Romer P. M., "Increasing Returns and Long Run Growth," *Journal of Political Economy*, Vol 94, 1986., стр. 1002–1037.
279. Rutherford M., "Institutions in Economics", Cambridge University Press, 1994.
280. Rutherford M., "The institutionalist Movement in American Economics 1918-1947", Cambridge University Press, 2011.
281. Ryzhenkov A.V., „The Structural Crisis of Capital Accumulation in the USA and Its Causa Prima“, *Institute of Economics and Industrial Engineering*, 2010., <http://www.systemdynamics.org/conferences/2010/proceed/papers/P1353.pdf>
282. Sanderson S., „The Evolution of Human Sociality: A Darwinian Conflict Perspective“, Lanham, MD: Rowman and Littlefield., 2001.
283. Sandholtz W., and Koetzle W., "Accounting for Corruption: Economic Structure, Democracy and Trade", *International Studies Quarterly*, 2000., стр. 31-50.
284. Scherrer Ch., "Can Germany Learn From The USA? Some Theoretical Observations", Published in: Beck, Stefan, Frank Klobes und Christoph Scherrer (eds.), *Surviving Globalization? Perspectives for the German Economic Model*, Berlin, Springer, 2005.
285. Schmidt V., "The Futures of the European Capitalism", Oxford: Oxford University Press, 2002.
286. Schmukler S.L., „Benefits and Risks of Financial Globalization: Challenges for Developing Countries“, *World Bank Policy Research Report "Globalization, Growth, and Poverty,"* 2004.
287. Schneider F., "The Size of the Shadow Economy for 25 Transition Countries over 1999/00 to 2006/07: What Do We Know?", Johannes Kepler University of Linz, Department of Economics, 2009.
288. Scott R. W., „Institutions and Organizations“, (Second ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001.
289. Seligson M, Passe-Smith J.T., "Development and Underdevelopment: The Political Economy of Global Inequality", Lynne Rienner, 2008.
290. Seo M.G. and Creed W. E. D., „Institutional Contradictions, Praxis and Institutional Change: A Dialectical Perspective“, *Academy of Management Review*, Vol 27, No 2, 2002., стр. 222-247.
291. Shelanski H. A. and Klein, P.G., "Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment", *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 1995., Vol. 11, No. 2., стр. 335-361
292. Simon H. A., "Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting", New York: John Wiley and Sons, 1957.
293. Simon H. A., "Theories of decision-making in economics and behavioral science“, *American Economic Review*, Vol 49, No 3., 1959., стр. 253-283.
294. Simon H. A., „A behavioral model of rational choice“, *Quarterly Journal of Economics*, Vol 69, No 1, 1955., стр. 99-118.
295. Simon H. A., „Administrative behavior“. 2nd. ed. New York: Macmillan, 1957.
296. Simon H.A., "A mechanism for social selection and successful altruism", *Science*, Vol 250, No 4988, 1990., стр. 1665-1668.

297. Sjostrand S., "Institutional Change: Theory and Empirical Findings", Armonk, New York, London, England: M.E. Sharpe, Inc, 1993.
298. Smith A., "The Wealth of Nations", University of Chicago Press, 1976 (original 1776).
299. Stacey J. and Rittberger B., "Dynamics of Formal and Informal Institutional Change in the EU", *Journal of European Public Policy*, Vol 10, No 6, 2003., стр. 858-883.
300. Стефановић З. Д., "Политичка економија глобализације: модели капитализма и институционална економија", Економски факултет Универзитета у Нишу, 2012.
301. Stefanović Z., "Globalization: Theoretical Perspectives, Impacts and Institutional Response of The Economy", *Facta Universitatis*, Series: Economics and Organization Vol. 5, No 3, 2008., стр. 263-272.
302. Стефановић З., "Конкурентност и модели институционалне политике", у Крстић Б., "Унапређење конкурентности јавног и приватног сектора умрежавањем компетенција у процесу европских интеграција Србије", Економски факултет у Нишу, 2011.
303. Stefanović Z., Mitrović B., „Informal Institutions and Belated Transition of Serbian Economy“, *Facta Universitatis*, Series: Economics and Organization Vol. 9, No 4, 2012, стр. 429-439.
304. Stigler G.J., "The economics of information", *Journal of Political Economy*, Vol 59, No 3, 1961., стр. 213-225.
305. Stiglitz J., "Globalization and The Economic Role of The State in the new millennium", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12, No.1., 2003., стр. 3-26.
306. Stiglitz J., "More instruments and broader goals: Moving toward the post-Washington consensus", *The WIDER Annual Lecture*, Helsinki, Finland, 1998.
307. Стоиљковић В., Вељковић Б., Стоиљковић П., Јевремовић Д., "Променама до светске класе", Машински факултет Ниш, 1998.
308. Streeck W. and Thelen K., "Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies", Oxford University Press, 2005.
309. Streeck W., "From state weakness as strength to state weakness as weakness: Welfare corporatism and the private use of the public interest", *MPIfG working paper*, No. 03/2, 2003., <http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp03-2/wp03-2.html>
310. Streeck W., "German Capitalism: Does It Exist? Can It Survive?", у Crouch C. i Streeck W., "Modern Capitalism or Modern Capitalisms?", Francis Pinter, 1995.
311. Streeck W., "Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy", Oxford, Oxford University Press, 2009.
312. Streeck W., "Requirements for a useful concept of complementarity", Oxford University Press, 2005.
313. Svejnar J., "Transition Economies: Performance and Challenges." *Journal of Economic Perspectives*, Vol 16, No 1, 2002., стр. 3-28.
314. Tang Sh., "A General Theory of Institutional Change", Routledge, 2011.
315. Tang, Sh., "Social Evolution of International Politics: From Mearsheimer to Jervis", *European Journal of International Relations*, Vol 16, No 1, 2010., стр. 31-55.
316. Thelen K., "Historical Institutionalism in Comparative Politics", *Annual Review of Political Science*, Vol 2, 1999., стр. 369-404.

317. Thelen K., "How Institutions Evolve: Insights from Comparative Historical Analysis", u "Comparative Historical Analysis in the Social Sciences", edited by James Mahoney, Dietrich Rueschemeyer, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
318. Thelen K., "How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, The United States, and Japan", Cambridge University Press, 2004.
319. Thelen K., "Institutional change in advanced political economies", *British Journal of Industrial Relations*, Vol 47, No 3, 2009., стр. 471–498.
320. Thelen K., „The Explanatory Power of Historical Institutionalism“ in Mayntz R., „Akteure-Mechanismen- Modelle- Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen“, Campus Verlag Frankfurt/New York, 2002., стр. 91-108
321. Tollison R.D., "Rent seeking", доступно на адреси: <http://keke.vse.cz>.
322. Tullock G., „Public goods, redistribution and rent seeking“, The Locke Institute, 2005.
323. Tullock G., „The Origin Rent-Seeking Concept“, *International Journal of Business and Economics*, Vol. 2., No.1. 2003., стр. 1-8.
324. Tullock G., Seldon A. and Brady G.L., "Government Failure- A Primer in Public choice", Cato Institute, Washington, 2002.
325. Ugur M., „Institutions and economic performance: A review of the theory and evidence“, University of Greenwich Business School, Department of International Business and Economics, 2004., доступно на адреси: <http://ssrn.com/abstract=2102746> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2102746>
326. Umbeck J.R., „A Theory of Property Rights with Applications to the California Gold Rush“, Iowa State University Press, 1981.
327. Underhill G.R.D. and Zhang X., "The Changing State–Market Condominium in East Asia: Rethinking the Political Underpinnings of Development", *New Political Economy*, Vol. 10, No. 1, March 2005., стр.1-24.
328. Voker D.M., "In Washington, Contractors Take on Biggest Role Ever", *New York Times*, 4. feb. 2007.
329. Veblen, Th., „The Theory of the Leisure Class: An Economic Analysis of Institutions“, New York, Penguin, 1967.
330. Wallis J. J. and North D.C., "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970." In Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, Eds. *Longterm Factors in American Economic Growth*. Vol. 51 of Studies in Income and Wealth Series. Chicago, IL: University of Chicago Press. 1986.
331. Weber M., "Economy and Society", Berkeley, CA: University of California Press, 1978.
332. Wegerich K., "Determining Factors of Local Institutional Change in Countries in Transition", University of London, 2001., доступно на адреси: <https://www.soas.ac.uk/water/publications/papers/file38381.pdf>
333. Weinert R., "Institutional Change and Social Theory: modernization, differentiation and New Economic Institutionalism", In G. Göhler, (Ed.), *Institutionenwandel*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1997.
334. Weingast B.R., "The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development", *Journal of Law, Economics & Organization*, Vol 11, No 1, 1995., стр. 1-31.
335. Weisskopf, T. E., "Marxian crisis theory and the rate of profit in the postwar U.S. economy", *Cambridge Journal of Economics* No 3, 1979., стр. 341–378.

336. Wiggins S. and Davis J., "Economic Institutions", IPPG Briefing Paper 3, доступно на адреси: <http://www.ippg.org.uk/publications.html>
337. Williams H., "Towards a coherent theoretical framework of New Institutionalism: explaining institutional stability and change", Institute for German Studies/Political Science and International Studies, University of Birmingham, 2011.
338. Williamson O.E., "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature* Vol 38, 2000., стр. 595-613.
339. Williamson O.E., "The Lens of Contract: Private Ordering", *University of California*, Berkeley, 2002.
340. Williamson O.E., "The Economics of Governance", *American Economic Association Papers and Proceedings*, Vol. 95, No 2, 2005., стр. 1-18.
341. Williamson O.E., "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2., 1991., стр. 269-296
342. Williamson O.E., "The Economic Institutions of Capitalism", Free Press, 1985.
343. Williamson O.E., "The Mechanisms of Governance", Oxford University Press, 1996.
344. Williamson O.E., "Transaction cost economics: How it works; Where it is headed", *The economist*, Vol 146, No. 1, 1998., стр. 23-58.
345. Williamson O.E., "The economics of organization: The transaction cost approach". *The American Journal of Sociology*, 1981., стр. 548-577.
346. Williamson O.E., "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications", New York, NY: The Free Press. 1975.
347. Williamson O.E., "The economics of discretionary behaviour, managerial objectives in a theory of the firm", Markham Publishing, 1964.
348. Williamson O.E., "Transaction Cost Economics and Organization Theory", "Handbook of Economic Sociology Conference" at the Russell Sage Foundation in February 1993.
349. Williamson O.E., "The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting", The Free Press, A Division of Macmillan, Inc. New York., 1985.
350. Woo W. Th., "Serious Inadequacies of the Washington Consensus: Misunderstanding the Poor by the Brightest", Diversity in Development - *Reconsidering the Washington Consensus FONDAD*, The Hague, 2004.
351. World Bank, "Governance and Development", Washington, D.C., 1992.
352. Yasemin N. S., "Limits of Citizenship", University of Chicago Press, 1994.
353. Zachariah D., "Determinants of the average profit rate and the trajectory of capitalist economies", *Bulletin of Political Economy*, Vol.3, No.1, 2009, стр. 1-13.
354. Zucker L.G., "Organizations as institutions", *Research in the Sociology of Organizations*, Vol 2, No 1, 1983., стр. 1-47.
355. <http://www.measuringworth.com/growth>
356. http://graduateinstitute.ch/home/study/academicdepartments/md4stata/datasets/educ_attain.html
357. <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/290136/interest-group>
358. <http://www.merriam-webster.com/dictionary/political%20process>
359. <https://pwt.sas.upenn.edu/>

ПРИЛОГ 1.

ИЗРАЧУНАВАЊЕ МАКРОЕКОНОМСКИХ ПОДАТАКА У EXCEL-У КОРИШЋЕЊЕМ PWT 7.1 (The Penn World Table 7.1)

2005	GDP/L	K/L	s	F(S)	H/L
Srbija	13492,02	29050,75	9,029	0,933175	2,542569
Austrija	73745,08	211562,4	9,318	0,95485	2,598281
Belgija	76231,74	244683,2	10,474	1,04155	2,833606
Argentina	21099,73	40742,52	9,128	0,9406	2,561518
Australija	73993,6	168639	11,872	1,1464	3,146844
Bugarska	20438,11	53076	9,707	0,984025	2,675202
Brazil	14236,39	33496,73	7,168	0,775296	2,171235
Kanada	68111,51	147009,4	12,13	1,16575	3,208328
Danska	65303,37	174628,4	9,875	0,996625	2,709123
Francuska	67721,34	170406,4	9,882	0,99715	2,710546
Nemačka	63786,01	187900,6	11,845	1,144375	3,140478
Grčka	57954,58	149396,7	9,891	0,997825	2,712376
Island	72274,12	207793,9	10,111	1,014325	2,757501
Irska	81705,57	156627,7	11,251	1,099825	3,00364
Italija	70284,91	224391,2	9,147	0,942025	2,565171
Japan	60290,68	306426,3	11,261	1,100575	3,005894
Holandija	69481,03	158114	10,808	1,0666	2,905484
Novi Zeland	51777,47	107715,8	12,431	1,188325	3,28158
Norveška	94977,29	222627,5	12,339	1,181425	3,259015
Španija	58856,95	168559,7	9,72	0,985	2,677812
Švedska	66341,88	156641,5	11,505	1,118875	3,061408
Švajcarska	62268,31	261147,7	9,65	0,97975	2,66379
Turska	26074,91	47026,24	6,474	0,707978	2,029883
SAD	83400,81	189425,7	12,911	1,224325	3,401869
UK	67149,65	125716,6	9,345	0,956875	2,603548
Hrvatska	31184,37	66965,88	8,713	0,909475	2,483019
Madjarska	39522,38	88788,71	11,49	1,11775	3,057966
Kazahstan	16754,77	42963,57	10,114	1,01455	2,758122
Letonija	24363,89	59610,81	10,197	1,020775	2,775345
Litvanija	27789,5	48596,54	10,384	1,0348	2,814543
Poljska	29366,48	54318,82	9,685	0,982375	2,670792
Rumunija	17533,01	60350,43	10,075	1,011625	2,750066
Rusija	23812,2	290443,5	11,292	1,1029	3,012891
Slovenija	45109,48	121298,4	11,488	1,1176	3,057507
Čile	26687,27	54948,66	9,707	0,984025	2,675202
Kuba	20968,61	16527,81	10,141	1,016575	2,763713
Meksiko	28853,38	60962,87	8,392	0,8854	2,423954
Kipar	35945,63	90998,91	9,273	0,951475	2,589526
Iran	24958,72	73021,26	8,062	0,86065	2,364697
Izrael	58320,94	154804,3	11,275	1,101625	3,009052

ПРИЛОГ 2.

SOFTWARE FRONTIER 4.1

ИНСТРУКЦИЈЕ:

1 1=ERROR COMPONENTS MODEL, 2=TE EFFECTS MODEL
Eg2-dta.txt DATA FILE NAME
Eg2-out.txt OUTPUT FILE NAME
1 1=PRODUCTION FUNCTION, 2=COST FUNCTION
y LOGGED DEPENDENT VARIABLE (Y/N)
40 NUMBER OF CROSS-SECTIONS
1 NUMBER OF TIME PERIODS
40 NUMBER OF OBSERVATIONS IN TOTAL
2 NUMBER OF REGRESSOR VARIABLES (Xs)
n MU (Y/N) [OR DELTA0 (Y/N) IF USING TE EFFECTS MODEL]
n ETA (Y/N) [OR NUMBER OF TE EFFECTS REGRESSORS (Zs)]
n STARTING VALUES (Y/N)
IF YES THEN BETA0
 BETA1 TO
 BETAK
 SIGMA SQUARED
 GAMMA
 MU [OR DELTA0
 ETA DELTA1 TO
 DELTAP]

NOTE: IF YOU ARE SUPPLYING STARTING VALUES
AND YOU HAVE RESTRICTED MU [OR DELTA0] TO BE
ZERO THEN YOU SHOULD NOT SUPPLY A STARTING
VALUE FOR THIS PARAMETER.

ПОДАЦИ ПРИЛАГОЂЕНИ ЗА ОБРАДУ:

1.000000	1.000000	9.509854	0.933175	10.27680
2.000000	1.000000	11.20837	0.954850	12.26227
3.000000	1.000000	11.24153	1.041550	12.40772
4.000000	1.000000	9.957015	0.940600	10.61503
5.000000	1.000000	11.21173	1.146400	12.03551
6.000000	1.000000	9.925156	0.984025	10.87948
7.000000	1.000000	9.563557	0.775296	10.41920
8.000000	1.000000	11.12890	1.165750	11.89825
9.000000	1.000000	11.08680	0.996625	12.07041
10.00000	1.000000	11.12316	0.997150	12.04594
11.00000	1.000000	11.06329	1.144375	12.14367
12.00000	1.000000	10.96741	0.997825	11.91436
13.00000	1.000000	11.18822	1.014325	12.24430
14.00000	1.000000	11.31088	1.099825	11.96163
15.00000	1.000000	11.16031	0.942025	12.32115
16.00000	1.000000	11.00693	1.100575	12.63273
17.00000	1.000000	11.14881	1.066600	11.97107
18.00000	1.000000	10.85471	1.188325	11.58725
19.00000	1.000000	11.46139	1.181425	12.31325
20.00000	1.000000	10.98286	0.985000	12.03504
21.00000	1.000000	11.10258	1.118875	11.96171
22.00000	1.000000	11.03921	0.979750	12.47284
23.00000	1.000000	10.16873	0.707978	10.75846
24.00000	1.000000	11.33141	1.224325	12.15175
25.00000	1.000000	11.11468	0.956875	11.74178
26.00000	1.000000	10.34767	0.909475	11.11194
27.00000	1.000000	10.58462	1.117750	11.39401
28.00000	1.000000	9.726438	1.014550	10.66811
29.00000	1.000000	10.10086	1.020775	10.99559
30.00000	1.000000	10.23241	1.034800	10.79131
31.00000	1.000000	10.28761	0.982375	10.90263
32.00000	1.000000	9.771841	1.011625	11.00792
33.00000	1.000000	10.07795	1.102900	12.57916
34.00000	1.000000	10.71685	1.117600	11.70601
35.00000	1.000000	10.19194	0.984025	10.91415
36.00000	1.000000	9.950782	1.016575	9.712799
37.00000	1.000000	10.26998	0.885400	11.01802
38.00000	1.000000	10.48976	0.951475	11.41860
39.00000	1.000000	10.12498	0.860650	11.19850
40.00000	1.000000	10.97372	1.101625	11.94992

РЕЗУЛТАТ ОБРАДЕ:

Output from the program FRONTIER (Version 4.1c)

instruction file = Eg2-ins.txt

data file = Eg2-dta.txt

Error Components Frontier (see B&C 1992)

The model is a production function

The dependent variable is logged

the ols estimates are :

	coefficient	standard-error	t-ratio
beta 0	0.27496017E+01	0.77597972E+00	0.35433937E+01
beta 1	0.77056544E+00	0.50908911E+00	0.15136160E+01
beta 2	0.61475098E+00	0.76705460E-01	0.80144357E+01
sigma-squared	0.90214035E-01		

log likelihood function = -0.70869041E+01

the estimates after the grid search were :

beta 0	0.31022382E+01
beta 1	0.77056544E+00
beta 2	0.61475098E+00
sigma-squared	0.20780050E+00
gamma	0.94000000E+00
mu is restricted to be zero	
eta is restricted to be zero	

iteration = 0 func evals = 20 llf = -0.21688698E+01

0.31022382E+01 0.77056544E+00 0.61475098E+00 0.20780050E+00 0.94000000E+00

gradient step

iteration = 5 func evals = 45 llf = -0.13194982E+01

0.35206988E+01 0.87127045E+00 0.56671549E+00 0.18711502E+00 0.95888024E+00

search failed. fn val indep of search direction

iteration = 10 func evals = 123 llf = -0.13079674E+01

0.35345637E+01 0.86220361E+00 0.56676818E+00 0.18905941E+00 0.95888467E+00

the final mle estimates are :

	coefficient	standard-error	t-ratio
beta 0	0.35345637E+01	0.59293641E+00	0.59611176E+01
beta 1	0.86220361E+00	0.30957664E+00	0.27851055E+01
beta 2	0.56676818E+00	0.52215618E-01	0.10854380E+02
sigma-squared	0.18905941E+00	0.52766382E-01	0.35829520E+01
gamma	0.95888467E+00	0.41921116E-01	0.22873548E+02
mu is restricted to be zero			
eta is restricted to be zero			

log likelihood function = -0.13079674E+01

LR test of the one-sided error = 0.11557874E+02
with number of restrictions = 1
[note that this statistic has a mixed chi-square distribution]

number of iterations = 10

(maximum number of iterations set at : 100)

number of cross-sections = 40

number of time periods = 1

total number of observations = 40

thus there are: 0 obsns not in the panel

covariance matrix :

0.35157358E+00	-0.31933481E-01	-0.26606367E-01	0.78960552E-02	0.12913214E-01
-0.31933481E-01	0.95837696E-01	-0.56460470E-02	0.57825100E-03	0.63446886E-03
-0.26606367E-01	-0.56460470E-02	0.27264708E-02	-0.60831468E-03	-0.10602289E-02
0.78960552E-02	0.57825100E-03	-0.60831468E-03	0.27842910E-02	0.12632454E-02
0.12913214E-01	0.63446886E-03	-0.10602289E-02	0.12632454E-02	0.17573800E-02

ИЗРАЧУНАТА ТЕХНИЧКА ЕФИКАСНОСТ:

country eff.-est.

1 0.53619934E+00
2 0.89182534E+00
3 0.80877590E+00
4 0.68083854E+00
5 0.87209480E+00
6 0.55178397E+00
7 0.59534352E+00
8 0.85794642E+00
9 0.86203893E+00
10 0.89233794E+00
11 0.72404293E+00
12 0.84010312E+00
13 0.85371837E+00
14 0.94792217E+00
15 0.84743611E+00
16 0.54526089E+00
17 0.89677790E+00
18 0.77318870E+00
19 0.90671986E+00
20 0.80974071E+00
21 0.84289901E+00
22 0.67790218E+00
23 0.90514370E+00
24 0.86347803E+00
25 0.95813024E+00
26 0.77521889E+00
27 0.70296797E+00
28 0.49881963E+00
29 0.59475616E+00
30 0.74516971E+00
31 0.77208684E+00
32 0.43420818E+00
33 0.22990609E+00
34 0.67362584E+00
35 0.69933036E+00
36 0.94458274E+00
37 0.77251249E+00
38 0.72663732E+00
39 0.62227941E+00
40 0.76460326E+00

1-	Србија
2-	Аустрија
3-	Белгија
4-	Аргентина
5-	Аустралија
6-	Бугарска
7-	Бразил
8-	Канада
9-	Данска
10-	Француска
11-	Немачка
12-	Грчка
13-	Исланд
14-	Ирска
15-	Италија
16-	Јапан
17-	Холандија
18-	Нови Зеланд
19-	Норвешка
20-	Шпанија
21-	Шведска
22-	Швајцарска
23-	Турска
24-	САД
25-	УК
26-	Хрватска
27-	Мадјарска
28-	Казахстан
29-	Летонија
30-	Литванија
31-	Пољска
32-	Румунија
33-	Русија
34-	Словенија
35-	Чиле
36-	Куба
37-	Мексико
38-	Кипар
39-	Иран
40-	Израел

mean efficiency = 0.74745884E+00

ПРИЛОГ 3.

ПОДАЦИ ПРИПРЕМЉЕНИ ЗА СТАТИСТИЧКУ АНАЛИЗУ

Efikasnost	Izbori i odgovornost vlasti	Politička stabilnost	Efikasnost vlasti	Regulatorno opterećenje	Vladavina prava	Kontrola korupcije	Otvorenost	Geografska širina	
0,72	1,49	0,86	1,55	1,5	1,65	1,86	77,74	52,3	Nemačka
0,7	1,22	0,89	1,22	1,42	1,28	1,46	74,24	33,24	Čile
0,78	0,46	0,41	0,53	0,49	0,1	0,17	91,45	45,5	Hrvatska
0,81	1,1	0,35	1,48	1,29	1,1	1,28	56,87	40,25	Španija
0,87	1,51	0,89	1,77	1,61	1,71	1,93	40,79	35,15	Australija
0,9	1,67	0,96	1,93	1,67	1,75	1,95	131,31	52,23	Holandija
0,86	1,48	0,84	1,9	1,57	1,66	1,88	72,26	45,27	Kanada
0,73	0,97	0,42	1,22	1,26	0,9	0,89	99,96	35,1	Kipar
0,77	0,93	0,36	0,5	0,81	0,42	0,23	74,72	52,13	Poljska
0,77	1,65	1,24	1,76	1,65	1,86	2,21	56,86	41,19	Novi Zeland
0,95	1,61	1,3	1,76	1,52	1,57	1,59	149,75	53,21	Irska
0,85	0,99	0,47	0,63	0,96	0,46	0,21	51,87	41,54	Italija
0,67	1,07	1,06	0,92	0,83	0,85	0,89	125,2	46,04	Slovenija
0,89	1,37	1,1	1,72	1,62	1,86	1,95	104,13	48,12	Austrija
0,7	1,16	0,95	0,84	1,11	0,83	0,61	132,82	47,29	Madjarska
0,55	0,99	1,01	1,39	1,24	1,24	1,21	27,36	36	Japan
0,43	0,37	0,06	-0,2	0,21	-0,2	-0,21	75,71	44,27	Rumunija
0,77	0,15	-0,4	0,05	0,27	-0,4	-0,27	55,14	19,2	Meksiko
0,6	0,81	0,76	0,6	0,94	0,57	0,32	107,57	56,53	Letonija
0,86	1,76	1,06	2,11	1,67	1,95	2,3	93,24	55,41	Danska
0,84	1,07	0,5	0,73	0,93	0,77	0,38	56,03	37,58	Grčka
0,85	1,59	1,45	2,01	1,61	1,98	2,33	74,48	64,1	Island
0,91	1,63	1,28	1,85	1,46	1,91	1,99	72,06	59,55	Norveška
0,89	1,46	0,39	1,71	1,22	1,4	1,37	53,62	48,5	Francuska
0,75	0,92	0,77	0,79	1,03	0,58	0,22	118,15	54,38	Litvanija
0,96	1,46	0,11	1,75	1,61	1,55	1,9	56,45	51,36	UK
0,91	-0,06	-0,6	0,15	0,28	0,15	-0,03	47,17	39,57	Turska
0,55	0,5	0,11	0,17	0,64	-0,2	0,06	93,02	42,45	Bugarska
0,6	0,43	-0,3	-0,1	0,04	-0,5	-0,17	26,81	15,47	Brazil
0,86	1,32	-0,3	1,56	1,61	1,51	1,52	26,53	39,91	SAD
0,54	-0,17	-0,8	-0,3	-0,6	-0,9	-0,38	76,23	44,5	Srbija
0,23	-0,7	-1,2	-0,5	-0,2	-0,9	-0,79	54,91	55,45	Rusija
0,77	0,57	-1,3	1,06	0,88	0,81	0,82	86,28	31,47	Izrael
0,5	-0,97	0,15	-0,5	-0,3	-0,8	-1	93,72	51,1	Kazahstan
0,62	-1,21	-0,8	-0,6	-1,3	-0,8	-0,42	56,96	35,44	Iran
0,68	0,22	0,01	-0,1	-0,6	-0,6	-0,42	43,89	36,3	Argentina
0,84	1,56	1,31	0,19	1,52	1,78	2,01	89,2	59,2	Švedska
0,68	1,59	1,17	0,19	1,54	1,89	2,02	91,41	46,57	Švajcarska

БИОГРАФИЈА АУТОРА

Немања Глигоријевић рођен је 08.05.1984. године у Сурдулици, где је завршио Основну школу и Гимназију. Школске 2003/2004. године уписао је Економски факултет у Нишу, а дана 29.09.2008. године завршио је студије на смеру: финансијски менаџмент са општим успехом 8,88 (осам и 88/100) и оценом 10 (десет) на дипломском испиту.

Школске 2008/2009. године уписао је докторске студије на Економском факултету у Нишу на модулу Макроекономија. Положио је све испите са просечном оценом 9,81 (девет и 81/100).

Од 01. октобра 2010., до 01. октобра 2012., обављао је послове сарадника у настави на Високој пословној школи струковних студија у Лесковцу на предметима: Основи економије, Пословна економија, Менаџмент ризика, Менаџмент туризма и угоститељства и Методологија научно-истраживачког рада.

Члан Друштва економиста Ниша. Учествовао на научним скуповима у земљи и иностранству. Објавио 14 научних радова из области институционалне економије, менаџмента, и предузетништва. Коаутор приручника “Предузетништво – Мисли као предузетник” на Високој пословној школи струковних студија у Лесковцу.

Учествовао у реализацији неколико пројеката финансираних од стране Европске агенције за реконструкцију.

Тренер VIP-а (Business Innovation Programs при Влади Норвешке), на пројекту усмереном ка подстицању предузетништва у оквиру DANIDA пројекта у области пољопривреде.

Учествовао у изради плана и програма, као и у самој реализацији обуке у оквиру RBILD пројекта „Мисли као предузетник“ на територији Јабланичког и Пчињског Округа.



ИЗЈАВА О АУТОРСТВУ

Изјављујем да је докторска дисертација, под насловом:

„Институционалне промене у функцији унапређења ефикасности привреде“

- резултат сопственог истраживачког рада,
- да предложена дисертација, ни у целини, ни у деловима, није била предложена за добијање било које дипломе, према студијским програмима других високошколских установа,
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршио/ла ауторска права, нити злоупотребио/ла интелектуалну својину других лица.

У Нишу, 05.07.2014.

Аутор дисертације: Немања Тодоријевић

Потпис докторанда:

Немања Тодоријевић



**ИЗЈАВА О ИСТОВЕТНОСТИ ШТАМПАНЕ И ЕЛЕКТРОНСКЕ ВЕРЗИЈЕ
ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ**

Име и презиме аутора: Немања Глигоријевић

Студијски програм: Докторске академске студије – економија

Наслов рада: „Институционалне промене у функцији унапређења ефикасности привреде“

Ментор: др Драган Петровић, ванредни проф. Економског факултета Универзитета у Нишу

Изјављујем да је штампана верзија моје докторске дисертације истоветна електронској верзији, коју сам предао/ла за уношење у **Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу**.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци, који су у вези са добијањем академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада, и то у каталогу Библиотеке, Дигиталном репозиторијуму Универзитета у Нишу, као и у публикацијама Универзитета у Нишу.

У Нишу, 05.07.2014.

Аутор дисертације: Немања Глигоријевић

Потпис докторанда:

Немања Глигоријевић



ИЗЈАВА О КОРИШЋЕЊУ

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Никола Тесла“ да, у Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу, унесе моју докторску дисертацију, под насловом:

„Институционалне промене у функцији унапређења ефикасности привреде“

која је моје ауторско дело.

Дисертацију са свим прилозима предао сам у електронском формату, погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију, унету у Дигитални репозиторијум Универзитета у Нишу, могу користити сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons), за коју сам се одлучио.

1. Ауторство
2. Ауторство – некомерцијално
3. Ауторство – некомерцијално – без прераде
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима
5. Ауторство – без прераде
6. Ауторство – делити под истим условима

(Молимо да подвучете само једну од шест понуђених лиценци; кратак опис лиценци је у наставку текста).

У Нишу, 05.07.2014.

Аутор дисертације: Џељанка Тривоковић

Потпис докторанда:

Џељанка Тривоковић