

INSTITUCIONALNA RACIONALNOST KAO SAVREMENA ALTERNATIVA EKONOMSKE NAUKE I PRAKSE

Mladen Ivić^{1*}, Milica Delibašić², Nebojša Jovović²

¹Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment, Banja Luka, Bosna i Hercegovina, ivic.mm81@gmail.com

²Univerzitet „Mediterran“, Fakultet za ekonomiju i biznis, Podgorica, Crna Gora, 23.mildel@gmail.com

STRUČNI RAD

ISSN 2637-2150

e-ISSN 2637-2614

UDK 331.024.3:331.101.39

DOI 10.7251/STED19010451

Rad primljen: 06.02.2019.

Rad prihvaćen: 18.03.2019.

Rad publikovan: 13.05.2019.

<http://stedj-univerzitetpim.com>

Korespondencija:

Mladen Ivić, Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment, despota Stefana Lazarevića bb, Banja Lika, BiH.

E-mail: ivic.mm81@gmail.com



Copyright © 2019 Mladen Ivić et al.; published by UNIVERSITY PIM. This work licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 4.0 License.

SAŽETAK

Predmet rada je razmatranje evolucije teorijskih pristupa ekonomskoj racionalnosti, kao ključnog principa ekonomskog izbora u ekonomskoj nauci. Cilj rada je da istakne značaj i dominaciju institucionalnog (postracionalnog) ponašanja u savremenoj ekonomskoj nauci i objasni osnovne razloge za prednje. Korišćenjem metoda apstrakcije, indukcije, dedukcije, deskriptivne analize i komparacije, u radu se pokušava dokazati

hipoteza da je institucionalni pluralizam dominantan i jedini mogući savremeni razvojni princip, koji preporučuju neoinstitucionalne ekonomske teorije (NET), a dokazuje praksa svih ekonomski razvijenih država, u kojima nema mjesta za bilo kakve monističke improvizacije (tipa neoliberalizma, dirižizma i sl.). U zaljučku se naglašava začaj institucionalnog pluralizma za društveni i ekonomski razvoj.

Ključne riječi: racionalnost, institucije, institucionalna racionalnost, institucionalni pluralizam.

UVOD

Zahvaljujući različitim teorijskim pristupima, kategorija ekonomske racionalnosti je dobila potpuno drugačije značenje i mnogo širi smisao od njenog neoklasičnog tumačenja. Ona se može posmatrati na dva nivoa djelovanja (individualnog i društvenog), i to kao: a) karakteristika razumnog¹ i osmišljenog ljudskog djelovanja i b) imanentna osobina društvenih sistema, koja se ispoljava u normativnoj regulativi i usmjeravanju ekonomskog ponašanja individua i firmi preko institucija (V. Drašković i M. Drašković, 2013, str. 66). Navedeni pristupi polaze od analize inicijalnih motiva ekonomskog ponašanja ljudi, koji imaju

¹Za razmatranje pojma racionalnosti mnogi autori su prihvatili stav Aristotela da je čovjek racionalno biće. Racionalizam je gnoseološki pravac (teorija saznanja), tj. filozofsko učenje, koje smatra da se objektivna stvarnost može saznati samo mišljenjem, koje se temelji na umu, intelektu.

svoju stvaralačku, preduzetničku, proizvodnju, potrošačku, psihološku i drugu individualnost, ali su najčešće usmjereni na maksimiziranje svoje korisnosti². U praksi se ljudi u nekim slučajevima ponašaju krajnje racionalno, u drugima slijede norme i pravila ponašanja (institucije), a nekad postupaju suprotno racionalnosti i normama ponašanja (oportunistički). Zbog toga se u literaturi razmatraju dva osnovna (tipična) teorijska modela ekonomskog ponašanja čovjeka, i to: puna racionalnost i ograničena racionalnost, koja može biti neracionalno (iracionalno ili spontano) ponašanje i institucionalno (tzv. postracionalno) ponašanje.

Naše izlaganje će pratiti istorijsku evoluciju raznih shvatanja racionalnosti. U tom smislu, ukratko su razmotrene sve koncepcije racionalnosti, koje su poslužile kao opšta osnova modela institucionalnog ponašanja, u kojoj je došla do izražaja i koncepcija tzv. „institucionalnog“ čovjeka. Višedecenijska dominacija shvatanja pune ekonomske racionalnosti je determinisala formulisanje postulata i aksioma racionalnosti (Blaug, 1994). Međutim, sva ta ranija shvatanja su doprinijela teorijskom formulisanju institucionalnog ekonomskog ponašanja, koja se prema logici, podjeli i suštini institucija može uslovno klasifikovati na monističko (dirižizam, teorijsko-modelski neoliberalizam i interesni kvazi-neoliberalizam) i pluralističko (razni oblici razvijene mješovite privrede, sa dominantnom kombinacijom osnovnih ekonomskih institucija: državnog, tržišnog i svojinskog regulisanja, kao i pojedini pravci ekonomske misli (npr. NET, koji u svojim elaboracijama dopuštaju i predlažu paralelno i sinergističko djelovanje institucija tržišnog regulisanja i državnog regulisanja).

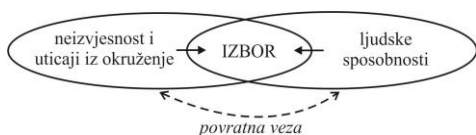
² Podrazumijeva se da je ekonomsko ponašanje uvijek tijesno povezano s problemom racionalnog individualnog izbora. Čovjek je s jedne strane, po svojoj prirodi, slobodan da vrši izbor, dok je s druge strane, ograničen u tome od strane socijalnog okruženja i djelovanja ekonomskih i društvenih institucija (uslovno: regulatora i koordinatora ponašanja), o čemu je pisao R. Coase (1984. str. 230).

TEORIJSKI PRISTUP

Princip racionalnosti je jedan od osnovnih principa ekonomije (teorije i prakse). Davanje prioriteta ekonomskoj racionalnosti istorijski je povezano s razvojem marginalističke mikroekonomije kao dijela neoklasične teorije, koji se bazirao na sistematskim analizama racionalnog izbora. Pod principom racionalnosti se podrazumjeva da ljudi zbog sopstvenog interesa nastoje da upotrijebe sredstva kojima će, po njihovom mišljenju, najbolje zadovoljiti svoje potrebe i ciljeve, tj. maksimizirati nivo svoje korisnosti, uz pretpostavku dobre informisanosti, efikasnog upravljanja i relativno stabilnog okruženja (ravnoteže). U ekonomskoj stvarnosti navedene pretpostavke najčešće ne postoje, jer se ljudi ponašaju neracionalno, rizično, oportunistički i sl. postavilo se pitanje univerzalnosti racionalnog ekonomskog ponašanja. Na taj način se došlo do raznih modifikacija i alternativnih modela ekonomske racionalnosti. Kategorija racionalnosti uopšte i ekonomske racionalnosti posebno odnosi se na ponašanje ljudi i organizacija u kojima djeluju, tj. na donošenje odluke u odgovarajućim uslovima (okruženju). To znači da ona pripada kompleksu biheviorističke teorije, koja analizira izbor (kao suštinu ekonomije) na bazi ljudskih osobina (preferencija, percepcija, procesa, informacija, uticaja, motiva, stavova i sklonosti) i uticaja okruženja. Na slici 1 su uopšteno prikazani osnovni elementi koji utiču na proces odlučivanja i njihova povratna veza. Ona pokazuje zbog čega neoklasična teorija i psihologija imaju dijametralno različit pogled na proces odlučivanja. Prva je zanemarila značaj neizvjesnosti i uticaja iz okruženja³, jer je

³Za racionalno ekonomsko ponašanje su veoma značajni odnosi sa okruženjem, tj. sa politikom (dominacija politike nad ekonomijom), ekologijom (ekološki problemi iziskuju troškove i dovode u pitanje granice ekonomskog rasta) i etikom (ekonomija ne može funkcionisati bez moralnih principa tzv. stabilizatora). Naravno, racionalni izbor kojim ljudi nastoje da

pojedince tretirala kao racionalne osobe, a organizaciju kao zajednicu racionalnih pojedinaca. Racionalnost se mjerila kalkulacijom ciljeva i sredstava (troškova i dobiti), polazeći od pretpostavke da ljudi slobodno donose svoje odluke o svom ponašanju, da se njihov izbor rukovodi isključivo maksimizacijom koristi i da se može kontrolisati (ograničavati) samo kaznom. Takva tumačenja su omogućavala konstrukciju formalnih i često predvidljivih ishoda (modela) ljudskog ponašanja.



Slika 1: Proces donošenja ekonomskih odluka
Figure 1. The process of making economic decisions

Teorija racionalnog izbora, kako smatraju A. Heath, A. Carling i J. Coleman (prema: Scott, 2000) polazi od toga da individue moraju uzimati u obzir i alternativne oblike djelovanja, kalkulirati koji će od njih biti najpogodniji i izabrati onaj za koji vjeruje da će mu pružiti najveću satisfakciju. Teorija racionalnog izbora je prihvatila premise metodološkog individualizma (vidi šire u: M. Drašković i V. Drašković, 2013), tj. pokušala je da objasni društvene fenomene u okvirima racionalnog kalkulisanja pojedinaca.

Psihologija je razvila razne teorije i metode za proučavanje procesa donošenja odluka. Vodeću paradigmu njihovog istraživanja dali su A. Tversky i D. Kahneman (1981) preko eksperimentalnog proučavanja kognitivnih anomalija, tj. okolnosti u kojima pojedinci ispoljavaju začuđujuće odstupanje od racionalnosti. Oni su naglasili značaj psiholoških uticaja na odluke, kao i postojanje povratne veze. Do pojave neoinstitucionalne ekonomske teorije smatralo se da je orijentisanost na norme

maksimiziraju svoju korisnost mora biti usklađen s institucionalnim normama kao regulatorima racionalnog ponašanja.

ponašanja u suprotnosti s principima tržišne racionalnosti. Kasnije su i francuski institucionalisti za polazište svoje teorije takođe prihvatili upravo norme ponašanja. Da bi prevazišli protivrječnost između racionalnog ponašanja i zahtjeva za potrebom pridržavanja određenih normi u svakodnevnom životu, formulisali su koncepciju normi, koje prestaju da budu spoljno ograničenje racionalne djelatnosti, jer ih individue koriste isključivo zbog potpunije realizacije svojih interesa i lakše koordinacije ekonomskih djelatnosti. U njihovoj interpretaciji, norme predstavljaju načine i orijentire za shvatanje djelovanja kontraagenata u svim situacijama u kojima je nemoguća direktna razmjena informacija. Predstavnici tzv. ekonomije konvencija su u analizu uveli a) sedam institucionalnih podsistema (svjetova), koji imaju sopstvene procedure i mehanizme koordinacije, poredak i sopstvene norme kao zahtjeve za ponašanjem ljudi i b) pojam tzv. "interpretativne" racionalnosti.

Nobelovac O. Williamson (1993, str. 43) je smatrao da postoje tri osnovna oblika racionalnosti, i to: a) *maksimizacija*, koja predstavlja izbor bolje varijante od svih raspoloživih alternativa. To je princip kojeg se pridržava neoklasična teorija, b) *ograničena racionalnost*, koja je kao kognitivna pretpostavka prihvaćena u ekonomskoj teoriji transakcionih troškova, jer ljudi teže racionalnom djelovanju, ali u stvarnosti imaju tu sposobnost samo u ograničenom stepenu i c) *organska (unutrašnja) racionalnost* kao slaba racionalnost procesa, koju koriste u evolutivnom procesu R. R. Nelson i S. G. Winter (1982), A. Alchian (1950) i dr., koji smatraju da organska i ograničena racionalnost dopunjuju jedna drugu.

U literaturi se dugo vremena smatralo da su osnovni atributi *homo economicusa*: racionalnost, suverenost (autonomnost), samostalnost u odlučivanju i izboru, potčinjavanje emocija tačnom proračunu (sopstvenih interesa i preferencija) i djelovanje u skladu s interesima

(kompetentnost) i u uslovima potpune informisanosti. Racionalnost individua u neoklasičnom pristupu ima univerzalan značaj, što znači da se ogromna većina ljudi u svom ekonomskom ponašanju pridržava principa upoređivanja koristi i troškova. D. North (1990, s. 19) i dr. su primjetili da neoklasična teorija posmatra ekonomski sistem s aspekta ravnoteže, kod koje se ekonomski subjekti susreću sa približno istom situacijom izbora i raspolažu s relativno stabilnim sistemom preferencija. Ona pretpostavlja da je poznat skup ograničenja s kojima se čovjek susreće, sistema preferencija i ciljnih određenja individua. Na tim pretpostavkama ona forsira *teoriju izbora* (upor. sa stavom L. Robbinsa prema kojem je ekonomija nauka koja izučava čovjekovo ponašanje s aspekta odnosa između ciljeva (neograničenih potreba) i ograničenih sredstava (mogućnosti, resursa) za njihovo ostvarenje. E. Lerner je pravilno uočio da je izbor potreban samo kada su resursi ograničeni, a moguć samo kada resursi imaju alternativne upotrebe (prema: Madžar, 1995, str. 11).

Za razliku od neoklasičnih modela, u kojima se kao ograničavajući faktori ekonomskog ponašanja javljaju dohodak i cijena (kao elementi budžetskog ograničenja), kao i *fizička* (ograničenost resursa) i *saznajna ograničenja* (dostignuti nivo znanja i iskustva, kojima se vrši preobražaj resursa u gotove proizvode), neoinstitucionalni modeli su proširili skup ograničenja ekonomskim, pravnim, etičkim, socijalnim i drugim aspektima. Kod neoklasičnog modela, troškovi prilagođavanja i transakcioni troškovi jednaki su nuli, svi resursi su raspoređeni i nalaze se u privatnoj svojini, vlasnici usmjeravaju resurse na proizvodne ciljeve samo kao odgovor na novčane stimulanse, izbor preduzetnika između dohotka i slobodnog radnog vremena ne zavisi od dohotka, država se ponaša neutralno itd. Hipoteza o racionalnim očekivanjima je dosljedna primjena hipoteze o racionalnom ponašanju pojedinaca u firmi

u dinamičnoj situaciji u kojoj postoji neizvjesnost u pogledu budućnosti, nesavršena informisanost i cijena koštanja pribavljanja informacija. Ona suštinski znači da akteri koriste svu raspoloživu informaciju na najbolji mogući način i da pristupaju prikupljanju daljih informacija jedino u slučaju da im je korist od takvog prikupljanja veća od iznosa odgovarajućeg troška. Model neracionalnog ljudskog ekonomskog ponašanja su formulisali neoklasičari druge polovine 20. vijeka, neoinstitucionalisti i novi institucionalisti. Oni su uključili *očekivanje* kao opštu vjerovatnoću raspodjele budućih događaja. Takođe su tražili argumente u transakcionoj i ugovornoj teoriji firme. Svjedoci smo da je ekonomska stvarnost sve složenija, nepredvidivija, rizičnija i virtualnija. H. Sajmon (1995) je razvio koncept tzv. „ograničene“ racionalnosti, koji polazi od ograničenosti čovjekovih računskih mogućnosti pri donošenju odluka, a J. Muth (1961) i P. Cagan (1956) su razvili koncept učenja na sopstvenim greškama, tj. model tzv. „adaptivnih očekivanja“.

J. M. Keynes je prvi u ekonomsku analizu uključio faktor neizvjesnosti i razmatrao uticaj *iracionalnih motiva* ekonomskog ponašanja: intuiciju, hazard, neopravdani optimizam, neznanje i dr., koje je nazvao *animal spirits* (principi životnog funkcionisanja). To je bio jedan od njegovih argumenata za povlačenje miješanja države u ekonomiju. Oponirao mu je F. Hayek (1980) tezom o „rasijanosti“ informacija u ekonomiji i kritikom državnog regulisanja. Kasnije su P. Samuelson i H. Simon podijelili očekivanja na *ex ante* i *ex post* i zastupali tezu o *ispoljenim preferencijama* (očekivanjima). Samuelson je smatrao da umjesto optimalnog izbora čovjek ostvaruje neki *dosljedan i neprotivrječiv izbor*, pri kojem su preferencije često pod uticajem navika ili nesvjesnosti. H. Simon (1955) je zastupao ideju *ograničene racionalnosti* prema kojem čovjek, po pravilu, nalazi prvu zadovoljavajuću varijantu ponašanja i prekida dalje traženje najbolje odluke.

Ograničena racionalnost je karakteristika ljudskog ekonomskog ponašanja u uslovima neizvjesnosti, u kojima se pretpostavlja *nemogućnost* predviđanja svih mogućih događaja i slučajnosti, kao i definisanja optimalnog pravca ponašanja. Vezano za brojne ciljeve firme (dobit, obim prodaje, rast proizvodnje, plata i dr.), Simon je razradio tzv. *teoriju kompromisa*. 1980-ih i 1990-ih godina *teoriju racionalnih očekivanja* su razrađivali R. Lukas, P. Samuelson i M. Friedman, smatrajući da potrošači i preduzetnici nisu samo objekti mikroekonomije, nego i nosioci određenih očekivanja – *adaptibilnih* (pod uticajem događaja iz prošlosti) i *racionalnih* (koja se zasnivaju na ocjeni budućih događaja). Kritikujući „*iracionalnu strast prema racionalnim proračunima*“ (izraz J. M. Clarka), M. Blaug (1994) je istakao da je upravo zbog „*ograničene racionalnosti*“ Simon tvrdio da ne možemo jednostavno maksimirati korisnost. Najbolje što možemo učiniti je da se „*zadovoljimo*“, a zadovoljenje vodi prema veoma različitim predviđanjima ekonomskog ponašanja u odnosu na maksimiziranje.

Utemeljivač teorije racionalnog izbora (koja polazi od hipoteze da ljudi znaju kalkulirati dobiti i gubitke u svojim djelovanjima prije nego što se odluče na njih) u sociologiji je G. Homans. On je za temelj svoje teorije izabrao dostignuća u oblasti biheviorističke psihologije. Ona predstavlja bazu za sva dalja istraživanja u ovoj sferi. P. Blau, J. Coleman i K. Cook su značajno proširili okvir ove teorije nizom formalnih i matematičkih modela racionalnog djelovanja. Trend usmjeravanja pažnje na formu matematičkih modela racionalnog djelovanja se pojavio u različitim oblastima: teoriji glasanja i koalicionih formacija u političkim naukama (predstavnicu su: A. Downs, J. Buchanan, G. Tullock i W. Riker), odnosu između etničkih manjina (M. Hechter), objašnjenju društvene mobilnosti i klasne reprodukcije (J. Goldthorpe, R. Breen i D. Rottman), teoriji o kriminalu i braku (G. Becker) i u

radovima neomarksističke teorije klasa (J. Elster, J. Roemer i E. Wright).

Poznati socijalni psiholozi, D. Kahneman i A. Tversky su svojim istraživanjima omogućili ulazak psihologije na područje ekonomije u dijelu predviđanja ponašanja ljudi. Bihevioristička ekonomija koristi saznanja o socijalnim, kognitivnim i emotivnim fenomenima, koji utiču na ekonomsko ponašanje ljudi. Ona je povezala disparitet ekonomskih teorija i stvarnog ponašanja, koji se ogledao u nedovoljnoj predikativnosti. Ljudi često griješe prilikom procjena na bazi dostupnih (nekompletnih, asimetričnih i dr.) informacija, emocija, prošlog iskustva, stavova, uvjerenja, konteksta i forme u kojoj je problem prikazan. Oni imaju ograničen mentalni kapacitet za procesuiranje svih informacija koje su značajne za donošenje odluka, pa se oslanjaju na mentalne prečice (heuristika), koje ih efikasno dovode do odluke. Kognitivna euristika su najprostija pravila, koje ljudi koriste u procesu donošenja odluka, kao što su: efekat polaznog, referentnog položaja, efekat uloženi sredstava, efekat početne zalihe, efekat okvira, predubjeđenja prema dostupnosti i predubjeđenja povodom reprezentativnosti. Naravno, sve to može dovesti i do nepoželjnih posledica. Postoje brojne kognitivne anomalije, koje utiču na ponašanje ljudi. Bihevioristička ekonomija (koja uključuje antropologiju, biologiju, psihologiju ponašanja, socijalnu psihologiju, političke nauke, sociologiju i dr.) je dala uvid u veoma široki spektar ekonomskog ponašanja ljudi u raznim ekonomskim aktivnostima i djelatnostima, koje se nalazi pod uticajem kognitivnih greški u ljudskom prosuđivanju i odlučivanju. Jedan od poznatih slučajeva nerealnih očekivanja je tzv. „*samoispunjavajuće proročanstvo*“ (tzv. Pygmalion efekat), kad osoba, formirajući očekivanja na bazi ponašanja druge osobe, prilagođava svoje ponašanje u skladu s tim očekivanjima. S njim je tijesno povezan i tzv. „*efekat krda*“ među ulagačima. Poznat je npr. nerealni rast cijena nekretnina u nekim

državama našeg regiona, za kojeg su neki vjerovali da će dugo trajati.

Početakom 1970-ih godina, R. Lucas je u nizu radova lansirao revoluciju racionalnih očekivanja, pokazujući da su javna očekivanja i očekivanja tržišta od političkih mjera imala značajno dejstvo na skoro svaki sektor ekonomije. Ta teorija je objasnila zašto ne može postojati dugoročan "trade-off" između nezaposlenosti i inflacije, jer bi pokušaj smanjenja nezaposlenosti ispod prirodne stope doveo do veće inflacije, a ne do unapređenja proizvodnje i/ili zaposlenosti. Ideja o racionalnim očekivanjima se zasniva na intuitivno jasnim motivima svih privrednih subjekata u uslovima neizvjesnosti, koji donose odluke na bazi očekivanih promjena u okruženju, s ciljem zaštite sopstvenih interesa. To je bio još jedan pokušaj nalaženja kompromisa između (manje ili više apstraktne) racionalnosti i neizvjesnosti. Logički je i razumno da se očekivanja ljudi i firmi i odgovarajuće prognoze budućih događaja, parametara i sl., izgrađuju u skladu s njihovom percepcijom optimalnosti. Kod metoda adaptivnih očekivanja ekonomski akteri gledaju samo unazad. Kod hipoteze o racionalnim očekivanjima oni su okrenuti naprijed. Dakle, metoda adaptivnih očekivanja implicira sofisticiraniji i realniji način formiranja očekivanja. Jer, ekonomski akteri uče na svojim greškama i koriste sav svoj intelektualni kapacitet da razumiju način na koji funkcioniše privreda i ekonomski subjekti u okviru nje.

INSTITUCIONALNA RACIONALNOST

Rastuća zainteresovanost za neoinstitucionalne ekonomske teorije (NET) u posljednjih nekoliko decenija uslovljena je ograničenošću neoklasične paradigme, znanjem institucija i potrebom izučavanja izbora individua u uslovima neizvjesnosti i rizika. Pored toga, preporuke neoklasične analize na kojoj se zasniva neoliberalizam najčešće nisu odgovarale ili su čak bile štetne za države koje su ih primjenjivale.

Iako je individualizam polazni metodološki princip proučavanja fenomena racionalnosti kod NET i nove institucionalne teorije, ipak se sve ekonomske aktivnosti odvijaju pod budnim okom institucija, koje deluju kao okviri, regulatori, koordinatori, limitatori i kontrolori individualne racionalnosti, odnosno interakcija između pojedinaca. Mnogi alibi-neoliberali se stalno pozivaju na F. Hayeka, ali zaboravljaju da je upravo on jasno napisao da je neophodno postupati po pravilima, jer je bez njih tržišna koordinacija teško dostižan proces. On nikada nije negirao postojanje i djelovanje institucija. Napisao je (1980) sljedeće: „angažovanje u privrednim aktivnostima i životu... moguće je zahvaljujući tome što, podčinjavajući se određenim pravilima ponašanja, mi se uklopamo u gigantski sistem institucija i tradicija: ekonomskih, pravnih i prirodnih”. Dakle, kolektivistička priroda institucija određuje adekvatnost metoda "grupne psihologije", koja ne isključuje princip individualizma, nego ga dopunjuje, povezuje se sa njim.

Koliko god je institucionalizam (u raznim teorijama) prihvatio princip metodološkog individualizma, njegova dominantna metodologija analize je, ipak, *holizam* (cjelina) prema kojem su institucije primarne, a pojedinci sekundarni. Za razliku od neoklasike, prihvaćeno je da su informacije ograničene i specijalizovane, a shvaćena je i zavisnost od djelovanja društvenih faktora (Vinogradova, 2012, str. 13), odnosno onoga što neki autori nazivaju sociokulturnim kapitalom. Pored toga, za razliku od maksimizacije korisnosti, institucionalni čovjek minimizuje transakcione troškove u uslovima postojanja prevare i prinude (Litvinceva, 1998, s. 42). Predstavnici NET su prihvatili kritički prigovor H. Sajmona (1993) da neoklasična teorija u suštini izučava samo rezultate izbora, ali ne i njegov proces. Iako su koristili radni aparat i ključne pojmove neoklasične teorije (cijena, rijetkost, alternativni troškovi itd.), jer su se pokazali primjenjivim u opisivanju ljudskog

ponašanja u gotovo svim životnim situacijama (ekonomija diskriminacije, teorija ljudskog kapitala, ekonomija prestupnosti, ekonomija domaće privrede, obrazovanja, zdravstvene zaštite, planiranja porodice itd.), oni su značajno proširili okvire ekonomske analitike. NET su počele da se razvijaju kao reakcija na zanemarivanje uloge raznih ekonomskih i drugih institucija od strane neoklasične ekonomske teorije, odnosno na njenu apstraktnost. Otišle su mnogo dalje u objašnjavaju rastućeg broja društvenih pojava u institucionalnoj, političkoj, pravnoj, ideološkoj, istorijskoj i etičkoj oblasti. One polaze od činjenice da je čovjek društveno biće, neraskidiv element socijalne sredine. Zato on ne slijedi samo svoje interese, nego i navike, promjene itd. Institucije su jedan od značajnih elemenata društvenog okruženja, jer istupaju kao formalni i neformalni regulatori i koordinatori ljudskog ponašanja. To logistički znači da su ekonomske institucije regulatori ekonomskog ponašanja.

D. North (1978) je ukazao na ideologiju kao uzrok postojanja i održavanja neefikasnih institucija. Na taj način, on je ustvari identifikovao probleme kolektivnog djelovanja i oportunitetne dominantne grupe, čime je indirektno prihvatio tzv. "Olsonov dokaz" da u okvirima neoklasičnog pristupa postoji nekonzistentnost i protivurječnost između racionalnog samointeresa i grupnog djelovanja. U tom smislu, North (1981, pp. 205, 47) je uočio eksplicitnost veza između ideologije i etičkih normi, koje su „bitni dio ograničenja koje čine institucije, a izvedene su iz ideologije... Snažni društveni moralni i etički kodeksi su cement društvene stabilnosti koji ekonomski sistem čine održivim". Savremene NET su predložile ukupan obim transakcionih troškova u privredi konkretne zemlje kao univerzalni kriterijum efikasnosti i racionalnosti pojedinih privrednih sistema. Neefikasnost pojedinih privrednih sistema objašnjava se, pored institucionalne neizgrađenosti i značajnim nivoom transakcionih troškova. Na taj način se može objasniti neefikasnost

savremenih tranzicijskih privreda (kojima pripadamo) porastom transakcionih troškova zbog niza faktora kao što su: neophodnost adaptacije preduzeća na tržišnu sredinu, troškovi povezani s procesom privatizacije, troškovi formiranja novih institucija, gubitak za društvo zbog djelovanja sociopatoloških pojava i alternativnih institucija itd. NET polaze od činjenice da pojedinci teže nalaženju mogućnosti uvećanja blagostanja u svijetu punom rizika, neizvjesnosti, ograničenog znanja, deficitarnosti resursa, pozitivnih transakcionih troškova, loše definisanih i nedovoljno zaštićenih prava svojine. Obavljanje ekonomskih aktivnosti je organizovanije i efikasnije kad su preciznije definisani uslovi koji ih određuju. Institucije su specifični oblici uzajamnih međuljudskih odnosa, odnosno formalni i neformalni društveni mehanizmi, koji nameću motivaciju i ograničenja u ponašanju ekonomskih subjekata. Najrasprostranjeniji tip institucija su norme i pravila, koji ekonomisti vrijeme i napore pri donošenju odluka. Ali, oni predstavljaju i ograničenja mogućnosti izbora, jer bi se odstupanjem od njih možda mogli ostvariti efikasniji rezultati. Osnovne ekonomske institucije (svojina, tržišno regulisanje i državno regulisanje) ne stvaraju kategorije novca, cijena, faktora proizvodnje i faktorskih dohodaka, nego samo utiču na efikasniju realizaciju navedenih kategorija i ekonomskih aktivnosti. One se dopunjuju sa normativnim aktima kojima se propisuju prava, obaveze i oblici dozvoljenog ekonomskog ponašanja, kao i sankcije u slučaju njegovog narušavanja.

Privredni i društveni problemi su mnogobrojni, složeni, dinamični i raznovrsni, pa je ne-moguće postojanje jedne opšte institucije, koja bi ih regulisala. Zato je značajno pitanje njihove optimalne strukture. Brojna teorijska istraživanja i praksa razvijenih država su pokazali da su institucije neophodan uslov ekonomskog i društvenog razvoja i svih civilizacijskih promjena. Njihovo funkcionisanje iziskuje troškove, pa se za ocjenu opravdanosti

njihovog postojanja javlja potreba za korišćenjem ekonomskog kriterijuma: upoređivanja troškova koje stvaraju i koristi koje pružaju.

ZAKLJUČAK

Institucionalna racionalnost je savremena teorijska alternativa ekonomske nauke, koja podrazumijeva postojanje pluralizma ekonomskih institucija. Ona je suprotnost monističkom karakteru brojnih ekonomskih teorija (neoliberalne i dirižističke orijentacije), a samim tim predstavlja oslonac za racionalne preporuke i teorijsku borbu protiv apologetike, oportunističkog ponašanja i alternativnih institucija. Pored složenog, protivurječnog i često paradoksnog odnosa ekonomije sa politikom (dominacija politike nad ekonomijom) u dijelu okruženja je potrebno uzavazavati odnose ekonomije i politike sa institucijama (u smislu njihove dominacije), jer su upravo one pozvane da regulišu, relativizuju i usmjeravaju i navedenu dominaciju politike nad ekonomijom, i samu ekonomiju prema održivom razvoju, koji nije moguć bez jakih i efikasnih institucija. Prednje je bitno zbog eliminacije *supstitivnog odnosa* između politike i institucija, koji postoji u svim monističkim porecima sa odgovarajućom monističkom ekonomskom politikom.

Apstraktnost različitog teorijskog modelovanja ekonomske racionalnosti (uglavnom neo-klasičnog) i nepostojanje jedinstvenog mišljenja po pitanju konkretnih oblika racionalnosti, odnosno nemogućnost teorijskog univerzalnog određenja pojma racionalnosti ne umanjuje njen značaj za svakodnevnu privrednu praksu i ekonomsko ponašanje. To imperativno nameće potreba racionalnog izbora rijetkih resursa u ekonomskoj stvarnosti, u kojem su potrebni znanje, vrijeme i obilje informacija, koji su takođe ograničeni. Za razliku od maksimizacije korisnosti, institucionalni

čovjek minimizuje transakcione troškove u uslovima postojanja prevare, prinude, asimetričnih informacija i oportunističkog ponašanja. Neefikasnost pojedinih privrednih sistema objašnjava se institucionalnom neizgrađenošću, postojanjem značajnog nivoa transakcionih troškova, loše definisanim i nedovoljno zaštićenim pravima svojine. Usaglašavanje institucionalnih odnosa je potrebno zbog neutralisanja širenja pojedinih podsistema na račun drugih, tj. zbog eliminisanja institucionalnog monizma i ograničavanja društvenih grupa koje nastoje da izvrše redistribuciju prava svojine u svoju korist.

U situaciji globalne ekonomske i ekološke krize, nekoliko ključnih problema prijete globalnom društveno-ekonomskom razvoju: glad i siromaštvo, odsustvo održivog ekonomskog rasta, nepravedna raspodjela dohodaka na bazi privilegovanog pristupa društvenim resursima i debalans između ekonomskih aktivnosti i prirodnog okruženja. Ti problemi ukazuju na odsustvo konzistentne razvojne strategije i pohlepu prema bogaćenju na svim nivoima, koja dovodi do enormnog širenja razlika u razvijenosti i mogućnosti preživljavanja. Paralelna egzistencija raskoši „elita“ i siromaštva ogromne većine marginalizovanog stanovništva, ignorisanje proizvodnje, stvaranja nove vrijednosti, znanja i realnih institucija – nema dugoročnu perspektivu. Jedan od glavnih i oprobanih recepata za izlazak iz krize i održiv razvoj je institucionalni pluralizam, koji predstavlja suprotnost svim oblicima monizma.

LITERATURA

- Alchian, A. A. (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Political Economy*. 58. 211-222.
- Blaug, M. (1994). The rationality postulate. In *The Methodology of Economics*, Cambridge.
- Cagan, P. (1956). The monetary dynamics of hyperinflation. In M. Friedman

Ivić, M. i sar. (2019). Institucionalna racionalnost kao savremena alternativa ekonomske nauke i prakse. *STED Journal*. 1(1). str. 45-54.

- (ed.), *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Coase, R. (1984). The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 140 (1). 229-231.
- Drašković, M., Drašković, V. (2013). Kritika metodološkog individualizma. *Ekonomija / Economics*. 19(2). 273-296.
- Drašković, V., Drašković, M. (2013). *Institucije, poredak i tranzicija*. Podgorica i Zagreb: ELIT i Rifin.
- Hayek, F.A. (1980). *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Litvinčeva, G. (1998). *Genezis novoj institucional'noj ekonomičeskoj teoriji*. Moskva: SPb.
- Madžar, Lj. (1995). *Svojina i reforma*. I knjiga, Beograd: Ekonomski institut i institut ekonomskih nauka.
- Muth, J. F. (1961). Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica*. 29. 315-335.
- Nelson, R. R., Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary theory of Economic Change*. Cambridge & London: The Belknap Press & Harvard University Press.
- North, D. C. (1978). Structure and Performance: The Task of Economic History. *Journal of Economic Literature*. September. 16. 963-678.
- North, D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. Norton, New York.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Sajmon, G. (1993). Racional'nost' kak process i produkt mišljenija. *Thesis*. 3. 2-28.
- Sajmon, G. (1995). Teorija prinjatija rešenij v ekonomičeskoj teoriji i nauke o povedenii. *Vehi ekonomičeskoj misli*. 2. 54-72.
- Scott, J. (2000). *Understanding Contemporary Society: Theories of The Present*. Sage Publication. <http://privatewww.essex.ac.uk/~scottj/socscot7.htm> (preuzeto 30.01.2019).
- Simon, H. (1955). A Behavioural Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*. 69. 99-118.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*. 211. 453-458.
- Williamson, O. (1993). Povedenčeskie pretposilki sovremennogo ekonomičeskogo analiza. *Thesis*. 3. 35-48.
- Vinogradova, A. V. (2012). *Institucional'naja ekonomika: teorija i praktika*, Nižnij Novgorod: Nižne-gorodskij Gosudarstvennij Universitet.

INSTITUTIONAL RATIONALITY AS A MODERN ALTERNATIVE OF ECONOMIC SCIENCES AND PRACTICES

Mladen Ivić^{1*}, Milica Delibašić², Nebojša Jovović²

¹*University of Business Engineering and Management, Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, ivic.mm81@gmail.com*

²*Univerzitet Mediteranean, Faculty of Economics and Business, Podgorica, Montenegro, 23.mildel@gmail.com*

PROFESSIONAL PAPER

ISSN 2637-2150

e-ISSN 2637-2614

UDC 331.024.3:331.101.39

DOI 10.7251/STED19010451

Paper received: 06.02.2019.

Paper accepted: 18.03.2019.

Published: 13.05.2019.

<http://stedj-univerzitetpim.com>

Corresponding Author:

Mladen Ivić, University of Business Engineering and Management, despota Stefana Lazarevića bb, Banja Luka, Bosnia and Herzegovina..

E-mail: ivic.mm81@gmail.com

SUMMARY

The subject of the paper is to consider the evolution of theoretical approaches to economic rationality as a key principle of economic choice in economic science. Thanks to various theoretical approaches, the category of economic rationality has got a completely different meaning and a much broader meaning than its neoclassical interpretation. The two basic (typical) theoretical models of economic behavior of man are explained and explained: full rationality and limited rationality, which can be irrational (irrational or spontaneous) behavior and institutional (so-called post-rational) behavior.

In doing so, a special emphasis is placed on the fragmentation of institutional rationality, which implies institutional pluralism as the most dominant principle of economic and social development. The aim of the paper is to emphasize the importance of institutions in general and for economic development in particular, which is undeniable in contemporary economic literature, as well as the dominance of institutional (post-rational) approach to economic behavior. In addition, the aim of the paper is to briefly explain the underlying reasons for the front, as well as the consequences of non-compliance, respectively the acceptance of monistic institutional improvisations (alternatives of alternative institutions) in place of institutional pluralism. Using the methods of abstraction, induction, deduction, descriptive analysis, and comparisons, the paper attempts to prove the hypothesis that institutional pluralism is the dominant and the only possible modern development principle recommended by non-institutional economic theories (NET), and proves the practice of all economically developed countries in which there is no room for any monistic improvisations (such as neoliberalism, dirigisism, etc.). The plenary emphasizes the beginning of institutional pluralism for social and economic development.

Key words: rationality, institutions, institutional rationality, institutional pluralism.