

*Izvorni naučni članak*

UDK: 330.341:32(4-664) ; 32.019.5

doi: 10.5937/ekonhor1202063L

## POVERENJE KAO INSTITUCIONALNI FAKTOR EKONOMSKE USPEŠNOSTI

Vlastimir Leković\*

*Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu*

Poverenje, kao bitna tradicionalna neformalna institucija društva, u poslednjih par decenija predmet je značajnije pažnje društvenih nauka, pa i ekonomske. Radi se o jednom od ključnih faktora koji opredeljuje karakter kako međuljudskih, tako i ukupnih društvenih odnosa. Sve više prevladava shvatanje da su, uz ostale bitne faktore efektivnosti i efikasnosti tržišnog sistema, ekonomski učinci determinisani i odgovarajućim nivoom poverenja, koje vlada između ekonomskih aktera. U radu se analizira uloga poverenja kao podsticajnog faktora uspešnijeg odvijanja ekonomskih aktivnosti u uslovima suočavanja ekonomskih subjekata sa problemima asimetričnih informacija, nepotpunih ugovora, nerazvijenog institucionalnog okvira, neizvesnosti i sl. Ukazuje se na to da je poverenje, kako personalno, tako i institucionalno, bitan faktor ekonomske uspešnosti, kao i ekonomskog razvoja. Istovremeno, poverenje ima značajnu ulogu u pogledu uspešnijeg sprovođenja društveno-ekonomskih transformacija, što je posebno aktuelno u zemljama u tranziciji.

**Ključne reči:** institucionalno poverenje, međuljudsko poverenje, socijalni kapital, ekonomska uspešnost

JEL Classification: E11, J24, O17

### UVOD

Opšteprihvaćeno je stanovište da je za uspešan ekonomski razvoj zemlje potrebno razvijeno i fleksibilno institucionalno okruženje. U tom smislu, u okviru društvenih nauka, sa značajnom pažnjom izučava se kako ekonomska, tako i socijalno-psihološka priroda poverenja, kao jedna od značajnijih neformalnih institucija. Poverenje se sve češće razmatra u svojstvu faktora koji predstavlja principijelni

uslov uspešnog funkcionisanja tržišne ekonomije, a samim tim i značajnog činioca ekonomskog razvoja. Naime, uspešno rešavanje kompleksnih društvenih i ekonomskih problema jedne zemlje podrazumeva punu mobilizaciju svih relevantnih struktura vlasti, biznisa, građana, u čijim su relacijama poželjni odnosi uzajamne saradnje i poverenja. Tako, recimo, za uspešan naučno-tehnološki napredak i unapređivanje nivoa konkurentnosti ekonomije, neophodna je stvaralačka saradnja svih ključnih faktora u navedenom strukturnom nizu, kao i njihovo uzajamno poverenje. Međutim, u uslovima kada društvo (građani) ne veruje biznisu i vlasti, kada vlast ne veruje biznisu i obmanjuje društvo, uspostavlja se začarani krug, čime

---

\* *Korespondencija:* V. Leković, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Đ. Pucara 3, 34000 Kragujevac, Srbija;  
e-mail: lekovic@kg.ac.rs

se podstiče stanje ekonomskog i političkog haosa. Kada su u društvu i ekonomiji dominantna pravila „svako za sebe“, „onemogućujući konkurenciju“ i sl. kada preovladava stanje uzajamnog nepoverenja i drugih negativnih pojava, ne postoje uslovi za uspostavljanje kompromisa i saradnje. Evidentno je da odsustvo poverenja, kao nepoželjno stanje u ekonomskoj i društvenoj sferi, predstavlja jednu od ključnih prepreka za ostvarivanje uspešnije saradnje između potencijalnih partnera.

U uslovima u kojima uzajamne odnose u poslovnim relacijama karakteriše odsustvo poverenja, reputacija malo znači, a njen gubitak ne sprečava nepoštene partnere da ostvare svoje namere. Istovremeno, kada u funkcionisanju vlasti i biznisa ne postoji puna javnost, otežano je prikupljanje informacija o potencijalnim partnerima, a institucije koje bi mogle da obezbede pouzdanu informaciju još uvek su slabo razvijene. Sve su to određena svojstva koja karakterišu ekonomiju i društvo u Srbiji u savremenom periodu. S obzirom na to da je odsustvo poverenja jedan od simptoma nerazvijenosti institucionalnih okvira privrede i društva, u radu se ukazuje na pozitivne efekte poverenja u slučajevima suočavanja ekonomskih aktera sa otvorenim problemima svakog ekonomskog sistema, kao što su: oportunističko ponašanje, asimetrične informacije, transakcioni troškovi, problem principal-agent, izgradnja i razvijanje institucionalnog ambijenta i sl.

Koncept poverenja, kao predmet istraživanja u ovom radu, razmatra se u svojstvu ključnog elementa socijalnog kapitala, koji bitno determiniše uspešnost odvijanja ekonomskih aktivnosti u svakoj ekonomiji. Odlučujućim doprinosom jačanju i razvoju socijalnog kapitala, poverenje, koje se u radu razmatra kao personalno i institucionalno, neposredno se ispoljava kao bitan institucionalni faktor ekonomske uspešnosti. U skladu sa predmetom, cilj istraživanja u ovom radu jeste da, na bazi relevantnih saznanja o podsticajnom delovanju poverenja u pogledu uspešnog prevazilaženja potencijalnih konfliktnih situacija do kojih, izvesno je, dolazi u uslovima asimetričnosti raspoloživih informacija, nepotpunih ugovora, nerazvijenih institucija, i *per se* neizvesne budućnosti, ukažemo na to da se razvijanjem personalnog i institucionalnog poverenja uspostavlja poslovni ambijent koji podsticajno deluje na uspešnost odvijanja

ekonomskih aktivnosti. Shodno opredeljenom predmetu i postavljenom cilju istraživanja, polazna hipoteza, čijim testiranjem će se ukazati na važnost poverenja u savremenoj ekonomiji, jeste: poverenje, kako personalno, tako i institucionalno, pozitivno utiče na ljudski kapital, investicije, nivo transakcionih troškova, kolektivno organizovanje i upravljačke funkcije, kao ključne faktore koji determinišu ekonomsku efektivnost i efikasnost i privredni rast, pa je i ono samo bitan institucionalni faktor ekonomske uspešnosti. U procesu istraživanja ključnih aspekata koncepta poverenja, a na osnovu sučeljavanja različitih teorijskih stanovišta o ovom značajnom ekonomskom i društvenom fenomenu, dominantno je primenjen metod analitičke deskripcije.

## POJAM POVERENJA I NJEGOVA ULOGA U PRIVREDI I DRUŠTVU

Kategorija poverenja je kompleksan i višeznačan društveni fenomen, na šta ukazuje i činjenica da se ovom problematikom bave filozofi, psiholozi, sociolozi, ekonomisti, politikolozi. Tokom poslednjih par decenija, na ovu komponentu socijalnog kapitala usmerava se sve veća pažnja, posebno na ekonomsku, ali i na, veoma bitnu, socijalno-psihološku prirodu poverenja. Malo ko dovodi u sumnju stav da poverenje igra značajnu ulogu u prevazilaženju opasnosti od oportunitizma, i da, svojim prisustvom, utiče na forme organizacije i na nivo transakcionih troškova. Naime, uspostavljeno poverenje ima za rezultat zadovoljne i aktivne pojedince, čija će produktivnost biti veća i kojima neće biti neophodna pomoć države prilikom rešavanja eventualnih međusobnih sporova. Shodno tome, prilikom ostvarivanja ekonomskih ciljeva raspoloživi resursi biće upotrebljeni na racionalniji način, što je pretpostavka veće ekonomske uspešnosti.

U filozofsko-sociološkoj literaturi, problem poverenja najčešće se razmatra sa pozicija postojanja različitih socijalnih grupa, sa njima svojstvenim shvatanjima pravičnosti, savesnosti, odgovornosti, ne samo u pogledu pravde, adekvatnosti procesa i fenomena, sa preovlađujućom predstavom o legalnosti onoga što se dešava, već i u smislu usklađenosti težnji i stavova u pogledu tekućih napora i rezultata. Neke od osnovnih

karakteristika poverenja, koje su svojstvene svakoj socijalnoj grupi, mogu se smatrati univerzalnim vrednostima. Istovremeno, svaka socijalna grupa, na neki način, unosi svoje shvatanje tih vrednosti i, na osnovu sopstvene percepcije stvarnosti, transformiše kategoriju poverenja. Na primer, kada država sprovodi određene promene u društvu, tada će one, ukoliko su u skladu sa odgovarajućim opšteprihvaćenim vrednostima, uživati poverenje ogromne većine stanovništva koje će te promene podržati. Istovremeno, aktivnosti države koje su usmerene ka zaštiti grupnih interesa, neizbežno će biti, prema uslovima poverenja, različito rangirane od strane različitih populacionih grupa.

Kao složen i multifunkcionalan društveni fenomen, poverenje utiče na oblikovanje svih aspekata društvenog života, doprinosi stabilnosti društvenih odnosa, promovise saradnju i omogućava integraciju. Jednom rečju, poverenje je značajno zato što se radi o temeljnoj pretpostavci saradnje između ljudi. Kao takvo, ono predstavlja najvažniju komponentu socijalnog kapitala, za koji Putnam (1993, 167) kaže da pozitivno doprinosi sveukupnom ekonomskom, socijalnom i političkom napretku društva. To nas upućuje na zaključak da je poverenje svojstvo socijalne strukture, a ne pojedinca. Zbog toga se može reći da je ono svojevrsno javno dobro, neophodno za uspostavljanje i održavanje stabilnih društvenih i ekonomskih odnosa. Pri tome, uloga institucija i institucionalnih normi od izuzetnog je značaja za nastanak i održavanje širokih odnosa poverenja u društvu, uz postojanje uzajamne korelacije između institucija i poverenja. S jedne strane, ukoliko je u društvu prisutan visok stepen poverenja, novouspostavljene institucije će biti bolje prihvaćene, a s druge strane, uvođenje novih institucija će pozitivno uticati na rast poverenja i saradnje. Otuda proizilazi zaključak da je karakter institucionalnog poretka važan, kao i da institucije mogu da generišu kulturu poverenja i saradnje na kojoj se temelji dalji društveni i ekonomski razvoj.

Koncept poverenja najpotpunije je razvijen u okviru teorije socijalnog kapitala, u kojoj se naglašava da poverenje predstavlja jedan od ključnih, možda najvažnijih, elemenata u njenoj strukturi. Prema Putnamu (1993, 167-169), značaj poverenja sastoji se u tome što ono omogućava i olakšava kooperativne

aktivnosti i što, kao značajan "moralni resurs", pozitivno doprinosi sveukupnom ekonomskom, socijalnom i političkom napretku društva. Istovremeno, ukazuje se na to da poverenje može da se posmatra kao izvor socijalnog kapitala, ali i kao njegov rezultat. U suštini, radi se o tome da se poverenje i socijalni kapital uzajamno učvršćuju.

U okviru koncepta socijalnog kapitala, kao neformalne norme koja omogućava kooperaciju između dva ili više ekonomskih aktera, Fukuyama (1999, 2002) akcent stavlja na poverenje i norme kao njegove bitne komponente. Pri tome ukazuje na to da je poverenje ključni indikator socijalnog kapitala, ali da ono samo nije kapital iako predstavlja značajnu endogenu varijablu u funkcionisanju ekonomske sfere. U tom kontekstu, Fukuyama smatra da poverenje, kao i socijalne mreže i građansko društvo, predstavlja značajnu prapratnu pojavu koja utiče na socijalni kapital. Pri tome, socijalni kapital definiše kao potencijal koji proističe iz dominantnog odnosa poverenja u društvu ili u njegovim delovima. Pojedini autori ukazuju na to da su elementi socijalnog kapitala u osnovi isti kao i elementi institucionalne sredine, u obliku u kojem je ona shvaćena od strane institucionalista, pri čemu su primetne razlike između ova dva teorijska pristupa (Нестеренко, 2002; Фукучама, 2004). U teoriji socijalnog kapitala ukazuje se na to da norme, uzajamne veze, organizacije i drugi elementi socijalnog kapitala predstavljaju podsticajne elemente okruženja ekonomskog subjekta. Na bazi takvog stava, neki teoretičari (Coleman, 1990; Putnam, 2002) ističu da socijalni kapital ima svojstvo ključnog resursa, kako za demokratsku politiku, tako i za ekonomski prosperitet. U pogledu odgovarajuće kvantifikacije, Fukuyama (1999) je na stanovištu da poverenje ima određenu kvalitativnu dimenziju, koju je teško iskazati u obliku ekonomske formule. Polazeći od ovakvog određenja, on smatra da društva sa niskim nivoom poverenja nisu pogodna za brz ekonomski rast.

Kao neotuđivi deo, ali i bitna integraciona komponenta funkcionisanja i razvoja društveno-ekonomskog sistema, poverenje je prisutno u svim njegovim sferama. U ekonomiji, ovoj kategoriji pripada posebno mesto budući da bez poverenja nisu moguće investicije, transakcioni troškovi rastu, što, u skladu s tim, stvara ozbiljne prepreke tokom funkcionisanja i razvoja

ekonomije. U skladu sa institucionalnim pristupom, poverenje između ekonomskih aktera shvata se kao ispunjavanje obaveza bez primene sankcija, odnosno, prisutno je uverenje da za ispunjavanje uzajamnih obaveza ne postoji potreba za primenom odgovarajućih mera i sankcija.

Prema Fukuyama-i (1999, 20-21), ekonomska aktivnost predstavlja ključni i najdinamičniji segment društvenog života, a u njoj, na principijelan način, deluju različite vrste normi, pravila, moralnih obaveza i drugih društvenih vrednosti, među kojima poverenje, kao univerzalna kulturološka karakteristika, ima zapaženu ulogu. U tom kontekstu, ukazuje se na to da je sam model savremenog tržišta i tržišnih odnosa, na poseban način, povezan sa poverenjem. Ako posmatramo izbor, tj. donošenje odluka ekonomskih aktera, njihov kvalitet determinisan je poverenjem, što se, na neposredan način, odražava i na nivo racionalnosti. Ta okolnost implicira zaključak da je i samo tržište produkt uzajamnog poverenja njegovih učesnika, jer tržište ne može da postoji u uslovima u kojim bi svako obmanjivao svakoga. Naprotiv, uprkos konkurentskom odnosu između ekonomskih aktera, tržište podrazumeva iskrenost i otvorenost njegovih učesnika, u pogledu ispunjavanja preuzetih obaveza, ali i očekivanja da će identičan odnos imati i drugi ekonomski učesnici. Upravo zbog toga, poverenje između ekonomskih subjekata, koje je uvek igralo značajnu ulogu u društveno-ekonomskom razvoju, najpotpunije se manifestuje upravo u tržišnoj ekonomiji. Kako ističe Aroww (1972, 357), svaka komercijalna operacija u sebi sadrži značajne elemente poverenja, posebno ako je za njenu realizaciju potreban određeni vremenski period. U skladu sa navedenim stavom, ovaj autor smatra da se znatan deo ekonomske zaostalosti u svetu može objasniti odsustvom uzajamnog poverenja.

Budući da se radi o najkonkretnijoj i najadekvatnijoj suštini problema poverenja, za potpunije poznavanje prirode ove neformalne institucije bitna je ekonomska analiza njene suštine. Pri tom, potrebno je naglasiti da poverenje nije sinonim za uobičajeno shvatanje dobrog odnosa prema čoveku. Kada govorimo o poverenju, potrebno je imati u vidu da se ne radi o poverenju prema "čoveku kao takvom", već prema njegovim mogućnostima, sposobnostima, veštinama, moralnim karakteristikama itd. U tom smislu, potrebno je imati

u vidu da karakteristike kao što su: tačnost, poštenje, svojstvo "držanja reči", predstavljaju svojevrsnu moć, a ne samo moralna svojstva (poslovni partner može da bude dobar prijatelj, a da pri tom hronično kasni, čime ugrožava poslovanje).

Kao ekonomska kategorija, poverenje podrazumeva odnose između ekonomskih subjekata, pri čemu jedna od ugovornih strana, na osnovu ocene moralnih i poslovnih svojstava druge strane, isključuje, u izvesnoj meri, mogućnost njenog oportunističkog ponašanja. Kao što je navedeno, različiti ekonomski subjekti, stupajući u međusobne poslovne odnose u uslovima neizvesne budućnosti, prinuđeni su da grade svoje odnose na izvesnom međusobnom poverenju. Zato se, figurativno govoreći, može reći da poverenje predstavlja "kiseonik", neophodan za normalno odvijanje poslovnih aktivnosti.

U savremenim uslovima privređivanja, poverenje ima sve veću ulogu ne samo u okviru nacionalne ekonomije, već i u širim, međunarodnim relacijama. O tome koliko je poverenje značajno i u međunarodnoj ekonomiji govori činjenica da je jedna od tema Svetskog ekonomskog foruma u Davosu 2003. godine bila "Izgradnja poverenja". I to je pokazatelj da se poverenje danas sve više definiše kao osnova sistema ekonomske saradnje i na globalnom planu. O značaju poverenja, kao jednog od bitnih faktora ekonomskog ponašanja i ekonomske uspešnosti, takođe govore i mnogobrojna iskustva iz perioda finansijske krize 2008. godine. U antikriznim programima niza razvijenih zemalja fokus je stavljen na mere koje treba da rezultiraju povećanjem poverenja između vlade, banaka i dužnika. U Srbiji, na primer, zbog potrebe da se povрати poverenje u finansijski sektor, akcentat je stavljen na povećanje visine štednog uloga za koji garantuje država.

Značaj faktora poverenja, kao principijelnog uslova uspešnog funkcionisanja tržišne ekonomije i ekonomskog razvoja, posebno se ispoljava tokom sprovođenja veoma kompleksnih društveno-ekonomskih transformacija koje, u privredama u tranziciji, u ekonomskom smislu, treba da rezultiraju uspostavljanjem tržišnog sistema. Корнаи (2003) smatra da stepen prisustva ovog faktora u društvu i ekonomiji omogućava da se lakše shvate uzroci uspeha i neuspeha u zemljama u tranziciji. Nisu retke

ni ocene (Стиллиц, 2001) da je nedostatak poverenja i uništavanje društvenog kapitala jedan od važnih uzroka za mnoge neuspehe reformskih procesa u postsocijalističkim zemljama.

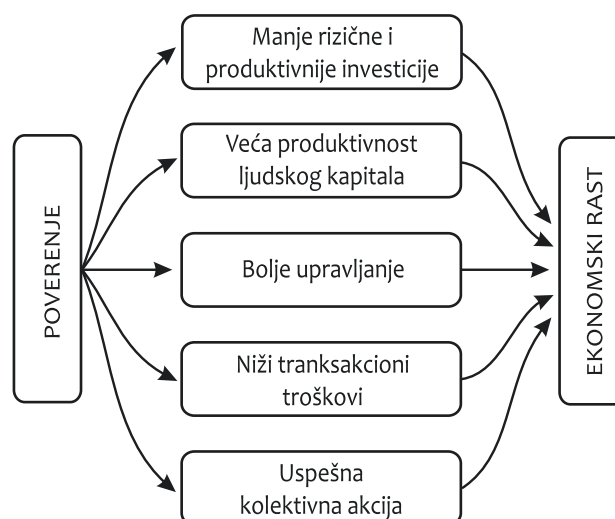
U okviru svog koncepta postindustrijskog društva, Fukuyama (1999, 129) naglašava da je ostvarivanje nekih od ključnih zadataka ekonomskog života, kao što je dobrobit nacije i njena konkurentska sposobnost, uslovljeno nivoom poverenja koje je prisutno u datom društvu. On poverenje tretira kao očekivanja, uspostavljena u okviru jednog društva, da će se članovi toga društva ponašati ispravno i pošteno, manifestujući spremnost za uzajamnu pomoć, u skladu sa opšteprihvaćenim normama. Poverenje sa kojim pojedinac računa, oslanja se na očekivanje da, iz njegove ranjivosti, partner neće izvlačiti sopstvene koristi pri postojanju takvih mogućnosti.

Drugim rečima, poverenje je svojevrsna prezumpcija integriteta i iskrenosti u odnosima unutar određenog kruga partnera. Reč je o neizvesnim, ali očekivanim, načinima delovanja partnera. Integritet, formiran na osnovu prethodnog ponašanja, vodi ka stvaranju poverenja tokom narednih aktivnosti, što opravdava prihvatanje prezumpcije integriteta u odnosima sa njim. Istovremeno, poverenje je rezultat određene aktivnosti drugih, koji utiču na izbor pojedinaca, kada je pojedinac dužan da deluje na način koji je poznat kao delovanje drugih (Ostrom, 1998).

Uloga poverenja u društveno-ekonomskom životu je višestruka. Ono doprinosi većoj efikasnosti tržišne ekonomije, uspešnijem socijalnom partnerstvu i demokratskoj stabilnosti, utiče na lično zadovoljstvo i optimističku percepciju budućnosti, pa, na taj način, podstiče i ekonomski rast. Nekoliko je aspekata posredstvom kojih visok nivo poverenja utiče na ekonomsku uspešnost i na ekonomski rast i razvoj:

- ostvaruje se intenzivnija razmena informacija, zahvaljujući čemu se olakšava koordinacija interesa ekonomskih aktera i uspostavlja punija saradnja u inovacionoj sferi;
- smanjivanjem stepena neizvestnosti u budućnosti smanjuju se rizici koji prate realizaciju krupnih investicionih projekata, kao i pretnje od oportunističkog ponašanja;
- smanjuju se transakcioni troškovi monitoringa i kontrole, troškovi zaštite prava vlasništva, što doprinosi smanjenju opterećenja pravnog sistema i povećanju njegove pravne sposobnosti.

Na Slici 1 ilustrovani su mogući pravci uticaja poverenja na neke od ključnih faktora, kao što su investicije, ljudski kapital, upravljanje, transakcioni troškovi, kolektivno organizovanje i delovanje, koji determinišu ekonomsku uspešnost i privredni rast.



Slika 1 Uticaj poverenja na ekonomski rast

U savremenim uslovima, odnosi poverenja su važna pretpostavka uspostavljanja dugoročnih ekonomskih veza i, idući dalje od interakcije između kompanija, počinju da vrše sve veći uticaj na ekonomske odnose na makro nivou. Aktuelne su i aktivnosti uspostavljanja poverenja između država, njihovih rukovodstava, između ekonomskih subjekata različitih zemalja i sl.

Imajući u vidu da se poverenje, u suštini, bazira na reputaciji kompanija, a ne na analizi konkretnih ugovornih uslova, to ne znači da dolazi do ograničavanja konkurencije, jer je reputacija, pre svega, izvesnost koja je rezultat prethodnih ponašanja i koja podrazumeva da će njen nosilac i u budućnosti da se ponaša u skladu sa prethodno stečenim ugledom (reč je o pozitivnoj reputaciji). Poverenje koje se bazira, u većoj meri, na

reputaciji privrednog subjekta, predstavlja jedan od bitnih instrumenata konkurentske borbe, pa se može reći da je u pitanju "konkurencija reputacija".

Takođe, potrebno je detaljnije razmotriti suštinu i sadržaj samog socijalno-ekonomskog fenomena kao što je "institucija poverenja". Problem formiranja efikasne institucije poverenja najjasnije je izražen u okviru institucionalne ekonomske misli. U radovima institucionalista, jasno je artikulisan stav da visok nivo poverenja omogućava firmama i pojedincima da se značajno smanji pretnja oportunitizma, reši problem neizvesnosti i smanje troškovi monitoringa i kontrole, koji su neizbežni u uslovima nepotpunih ugovora. Pri tom, poverenje podstiče kontinuiranu razmenu informacija, čime se, usaglašavanjem različitih interesa privrednih subjekata, sprečavaju značajni troškovi zaštite prava vlasništva.

Jednom uspostavljen nivo poverenja menja se tokom odvijanja uzajamnih odnosa između ekonomskih strana, što ukazuje na to da je formiranje odnosa poverenja dinamički proces, skopčan sa nizom utrošaka. U pitanju su transakcioni troškovi, koji su rezultat prikupljanja informacija o partnerima, povremeni troškovi zbog očuvanja poslovnih veza sa partnerima i sl. Za ovu vrstu troškova možemo reći da predstavljaju investicije u odnose poverenja. Dinamička priroda poverenja ispoljava se u postupno formiranoj reputaciji dostojnoj poverenju partnera. Za reputaciju se kaže da predstavlja nematerijalnu aktivu, čija se vrednost određuje merom pouzdanosti sa kojom partneri mogu da ocene buduća ponašanja ekonomskog agenta. U tom smislu, reputacija se može posmatrati kao implicitni ugovor (Furubotn & Richter, 2000), koji za organizaciju predstavlja vredan kapital. Naime, reputacija omogućava firmi da štedi na troškovima jer isključuje sastavljanje detaljnih ugovora, kao i usaglašavanje u pogledu precizne podele nadležnosti i odgovornosti. S druge strane, ukoliko partneri prihvataju reputaciju poštenog ponašanja, kao neku vrstu ideala, uspostavlja se ravnoteža koja može da ima višestruki i mnogo širi društveni značaj. U tom smislu, na reputaciju treba gledati kao na jedan od izvora poverenja.

## OSNOVNI TIPOVI POVERENJA

Tipologija poverenja, kao jedne od najvažnijih neformalnih institucija, može se izvršiti po više kriterijuma. Pri tome, pažnja se najčešće usmerava na razlikovanje interpersonalnog i institucionalnog poverenja (poverenje ljudi u društvene institucije i njihove predstavnike). Takođe, pravi se razlika između vertikalnog i horizontalnog poverenja. Pod vertikalnim se podrazumeva poverenje prema društvenim organizacijama (vladi, zakonodavnim organima, crkvi, sindikatima i sl.), a pod horizontalnim poverenje između ljudi. Prilikom ukazivanja na različite vidove poverenja, naglašava se da, ako je lično poverenje svojevrsni fundament svakog društva, institucionalno poverenje je osnova funkcionisanja složeno organizovanog društva, u kojem postoje različite organizacije, koje generišu i podržavaju pravila igre. U ovom radu, naglasak se stavlja, upravo, na institucionalno poverenje – poverenje pojedinaca prema društvenim institucijama, njihovim predstavnicima, institucionalnim praksama i procedurama.

Za poverenje koje karakteriše ne samo odnose između subjekata koji imaju kontinuiranu komunikaciju, već i odnose u sistemu kao celini, govori se da predstavlja depersonalizovano poverenje, tj. opšte (socijalno) poverenje. Tako uspostavljeno poverenje predstavlja važan kvalitet građanskog društva, što omogućava kvalitetnije integrisanje građana u okviru zajedničkih socijalnih inicijativa. Zahvaljujući toj bitnoj socijalnoj vrednosti, formiraju se tolerantniji odnosi između ljudi, što funkcionisanje društva čini uspešnijim. Zbog toga, neki autori (Ostrom, 1998; Uslaner, 2002; Uslaner & Badescu, 2002) ukazuju na to da razvoj opšteg poverenja predstavlja fundamentalni problem, istovremeno i značajno opredeljenje svakog društva. U ovom kontekstu, kao bitno, nameće se pitanje o izvorima opšteg poverenja. Posebno se razmatra uticaj na poverenje, kako dobrovoljnih udruženja, asocijacija (formalnih i neformalnih) i sličnih struktura, tako i države. Može se primetiti da je uticaj različitih dobrovoljnih udruženja dvosmislen, što je povezano sa njihovim karakterom. S tim u vezi, ne može se očekivati rast socijalnog poverenja kada je delatnost pojedinih asocijacija usmerena na izvlačenje pogodnosti za njihove članove na račun ostalog dela društva. Tako, na primer, formiranje kartela dobavljača, sa ciljem

podizanja cena, kod potrošača samo pojačava sumnju u odnosu na njih.

U mnogim istraživanjima (Hall, 1999; Kaase, 1999) ističe se da je opšte poverenje determinisano načinom funkcionisanja političkih i sudskih institucija. Pri tom se ukazuje na odnos između poverenja u takve institucije (institucionalno poverenje) i opšteg poverenja, čiji uzročno-posledični odnosi imaju dvostruku prirodu. S jedne strane, formiranju opšteg poverenja doprinose optimistički odnosi prema postojećim političkim institucijama, a opšte poverenje, s druge strane, pretpostavka je veće efikasnosti državnih institucija. Potpunije razjašnjenje njihove uloge u razvijanju opšteg poverenja omogućava bolju percepciju strukture institucija, sa posebnom pažnjom na one koje imaju zapaženiju ulogu u svakodnevnom životu građana. Procene građana o performansama ovih institucija, s jedne strane, i o pravičnosti njihovih odluka i aktivnosti, s druge strane, karakterišu dva ključna aspekta institucionalnog poverenja: prema efikasnosti institucija i prema njihovoj pravičnosti. Pri tome, odnos prema aktivnostima institucija na mikro nivou umnogome se prenosi i na makro nivo. Na taj način, institucionalno poverenje značajno utiče na ukupan kredibilitet društva kao celine, kao i njegovih gradivnih elemenata.

Za formiranje ukupnog poverenja u društvu značajna je uloga državnih institucija. Prednost institucionalnog koncepta sastoji se u tome što se lično iskustvo i poverenje ne ignorišu, već se uklapaju u opštu sliku poverenja kao socijalnog fenomena. Ta koncepcija je u skladu sa onim shvatanjima (Knack & Keefer, 1997) po kojima zemlje sa manjom socijalno-ekonomskom diferencijacijom i sa ravnomernijom raspodelom dohotka imaju viši nivo ukupnog (opšteg) poverenja.

Ne dovodi se u sumnju da poverenje ima važnu ulogu u eliminisanju opasnosti od oportunitizma, čime se određuje karakter saradnje i utiče na forme organizacije i nivo transakcionih troškova. Zbog toga se poverenje sve češće razmatra u svojstvu bitnog faktora ekonomske uspešnosti, kao i ekonomskog razvoja (Ляско, 2003б, 42-58). Posebna pažnja usmerava se na ulogu poverenja u sprovođenju društveno-ekonomskih transformacija, sa naglaskom na one procese koji su povezani sa izgradnjom tržišne privrede, što omogućava da se na

bolji način shvate razlozi za uspeh i neuspeh zemalja u tranziciji. U tom smislu, Стиглиц (2001) apostrofira nedostatak poverenja i uništenje socijalnog kapitala kao ograničavajuće faktore u sprovođenju reformi.

Jedan od najsloženijih i najvažnijih oblika poverenja predstavlja poverenje prema institucijama, a pre svega prema državi. Pri tome, institucionalno poverenje može se okarakterisati kao obezličeno poverenje u odnosu prema zvanično ustanovljenim pravilima, normama i principima. U tom kontekstu, poverenje u pravila projektovano je kao poverenje u organizacije koje sprovode ta pravila. Istovremeno, poverenje u organizacije projektuje se na njihovo rukovodstvo. Analiza institucionalnog poverenja, u čijoj strukturi je poverenje u državu, organizacije i njihove predstavnike, od ključnog je značaja. S obzirom na prirodu institucionalnog poverenja, ono ima svoju specifičnost u poređenju sa međuljudskim poverenjem. Pod međuljudskim poverenjem podrazumeva se, pre svega, poverenje između ljudi koji se lično ne poznaju (u institucionalnoj literaturi takav vid poverenja naziva se poverenjem, uopšte, za razliku od personalizovanog). Posebno se identifikuje odnos između ova dva vida poverenja. U slučaju institucionalnog poverenja, koje se ne odnosi na konkretna lica, govori se o sposobnosti (kapacitetu) nekog sistema pravila i organizacija.

Imajući u vidu da je ono rezultat odnosa ne prema ugovorima, zakonima, organizacijama, već prema licima koja su odgovorna za sprovođenje odgovarajućih pravila, može se zaključiti da institucionalno poverenje u sebi sadrži bitnu personalnu komponentu. Drugim rečima, poverenje prema institucijama predstavlja formu poverenja koje je rezultat odnosa između ljudi. U tom smislu, ispravno je govoriti o institucionalnom poverenju kao o poverenju u institucije koje, s jedne strane, stvaraju sami ljudi, a s druge, neposredno utiču na sadržaj tih odnosa. Pri tom, institucije imaju značajan uticaj ne samo na karakter međuljudskih odnosa, već i na samu čovekovu individualnost, na formiranje čoveka kao ličnosti u samom radnom procesu. Kada društveno organizovani rad pruža mogućnost pojedincu da samostalno donosi odluke, preuzima inicijativu i odgovornost, u procesu zajedničkog rada se u punoj meri otkriva njegov potencijal. U protivnom, postoji rizik od njegove degradacije do nivoa jednostavnog dodatka mašini, pretvarajući ga u bezličnog subjekta.

Kada jedan čovek veruje drugome, on od njega očekuje povoljno, u krajnjoj meri, nediskriminatorno ponašanje, pa i ne postoji potreba da se takva transakcija formalno kontroliše (Корнаи, 2003, 5). U tom smislu, poverenje postaje svojevrsna prezumpcija savesnosti u odnosima između partnera. Poverenje počiva na stavu da iz njegove moguće slabosti partner neće izvlačiti vlastite koristi, već da će se ponašati iskreno, uz spremnost za uzajamnu pomoć, u skladu sa opšteprihvaćenim pravilima i normama. Pri tome, u mehanizmu poverenja značajnu ulogu igra stav da su subjekti spremni ne samo da formalno prihvataju pravila, već i da ih poštuju, što ukazuje na to da je poverenje u institucije determinisano i ocenom stepena njihove usklađenosti sa očekivanjima subjekata, tj. kako su one izgrađene sa stanovišta njihove efikasnosti i pravičnosti. Otuda stav da se institucionalno poverenje uspostavlja na potpuniji način u slučaju kada su institucije uređene efikasno i pravično.

Pitanje poverenja u državu i njene institucije ima posebnu specifičnu težinu, s obzirom na njenu ulogu kreatora i garanta institucionalnog ambijenta. Nivo poverenja u državu opredeljen je sa dve bitne komponente. Jedna od njih odnosi se na to koliko državne institucije omogućavaju efikasno odvijanje ekonomskih aktivnosti (bez obzira na to da li je u pitanju stvaranje neophodnih uslova za efikasnu konkurenciju, ili učešće same države u ekonomskom procesu). Druga komponenta odnosi se na pravičnost samih institucija (formalnu sadržinu ustanovljenih pravila, mehanizme njihovog razvijanja i usvajanja, ustrojstvo organizacije). Naime, bitno je da važeće državne institucije budu efikasne u ispunjavanju glavnih ciljeva ekonomije, a da, s jedne strane, na najbolji mogući način odgovaraju zahtevima pravičnog uređenja, a s druge strane, da doprinesu postizanju maksimalne ekonomske efikasnosti. Potrebno je naglasiti da su oba navedena uslova uzajamno povezana i međusobno uslovljena s obzirom na to da:

- bez ekonomske efikasnosti, pri definisanju državne ekonomske politike, nije moguće ostvariti željeni materijalni rezultat, koji će da omogućiti povećanje kvaliteta života ljudi;
- ignorisanjem principa pravičnosti bilo bi otežano ostvarivanje željene ekonomske efikasnosti.

## INSTITUCIONALNO POVERENJE I EKONOMSKA USPEŠNOST

Institucionalna struktura nacionalne ekonomije, koju sačinjava sveukupnost formalnih i neformalnih institucija i mehanizama njihovog poštovanja i ostvarivanja, predstavlja bitan faktor efikasnosti alokacije resursa i ekonomskog razvoja. Njihova uloga neophodna je za rešavanje relevantnih problema, ne samo koordinacije aktivnosti u uslovima ograničene racionalnosti aktera, već i distributivnih konflikata, s obzirom na to da ekonomski subjekti slede vlastite ekonomske interese. Uloga institucija, kako formalnih, tako i neformalnih, manifestuje se u tome što, svojim efikasnim delovanjem, bitno doprinose redukovanju troškova transakcije, čime pozitivno utiču na uspešnost odvijanja ekonomskih aktivnosti.

U okviru skupa neformalnih institucija, značajno je naglasiti ulogu istorijskog i kulturološkog nasleđa, ideologije i sl. kao bitnih faktora koji doprinose uspostavljanju i razvijanju moralnih normi. Pri tome, moralne norme su značajne jer podržavaju vrednosni sistem društva, a istovremeno, utiču na uspostavljanje i ostvarivanje vladavine prava u društvu. Razvojem vrednosnog sistema društva uspostavljaju se povoljniji uslovi za ostvarivanje poverenja između učesnika u ekonomiji, čime se, u uslovima asimetričnih informacija, olakšava proces ekonomske razmene. Na taj način, podržava se uspostavljanje efikasnog skupa formalnih institucija, tj. sistema zakona i pravila kojim se strukturiraju društvene interakcije i ekonomska razmena, što je bitna pretpostavka za efektivno i efikasno odvijanje ekonomskih aktivnosti.

Istovremeno, takvi odnosi doprinose rastu poverenja u vladine institucije, što je veoma značajno s obzirom na komplementarnost između postojećeg nivoa poverenja i efikasnosti vlade. Kada je poverenje u vladine institucije na niskom nivou, pritisak na državne službenike da kvalitetnije i odgovornije vrše svoje dužnosti je slab. Loše vladanje smanjuje poverenje, što uzrokuje inferiorne ekonomske rezultate. Nasuprot tome, u uslovima visokog nivoa društvenog poverenja, može se uspostaviti jači javni pritisak na državne službenike, što ima za rezultat efikasnije javno upravljanje, kao bitnu pretpostavku poslovnog ambijenta koji je podsticajan za odvijanje ekonomskih aktivnosti. To



ima poseban značaj u kontekstu borbe protiv korupcije, s obzirom na to da je stalni javni nadzor nad državnim zvaničnicima najefikasnije sredstvo koje ih obavezuje da se vladaju u skladu sa definisanim pravilima. Na taj način, povećava se poverenje u državne institucije pa je, samim tim, povećana pouzdanost i efikasnost formalnih institucionalnih okvira.

Opšte poverenje ostvaruje uticaj na ekonomske učinke posredstvom makropolitčkih kanala, pre svega zahvaljujući kvalitetu institucija. U tom smislu, zemlje u kojima su razvijenije formalne institucije, koje efektivno štite svojinska prava, poštovanje ugovora i sprovođenje zakona, imaju povoljnije uslove za uspostavljanje i unapređivanje uzajamnog poverenja. To upućuje na zaključak da, pod istim ostalim uslovima, veći nivo poverenja pozitivno deluje na ekonomsku uspešnost i na stopu ekonomskog rasta.

Analiza ekonomske razmene ima u vidu transakcionu racionalnost, pri čemu se racionalnost izbora bazira na razlici transakcione dobiti i transakcionih troškova. Da bi se postiglo racionalno funkcionisanje sistema, potrebna je kontrola troškova od strane institucija tokom uspostavljanja i sprovođenja ugovornog odnosa. Zbog toga, aktivnost uspostavljanja institucionalnog okvira kojem će se verovati podrazumeva određeni iznos troškova koji su neizbežni i poželjni (Furubotn & Richter, 2008). Zapravo, takav institucionalni okvir doprinosi uspostavljanju poverenja, koje pozitivno utiče na ekonomsku uspešnost, što se odražava kroz pozitivne ishode u slučaju manifestovanja kolektivnih problema. Na taj način, omogućava se bolja kooperacija, čiji su krajnji ishod niži transakcioni troškovi, a samim tim i veća tržišna efikasnost. Istovremeno, socijalno poverenje redukuje troškove sprečavanja oportunističkog ponašanja, pa društvo, umesto da investira u monitoring i nadzor, usmerava resurse ka produktivnim investicijama.

Poverenje između ekonomskih aktera, kao i institucionalno poverenje, utiče na nivo ekonomske uspešnosti, samim tim i na kretanje GDP *per capita*. Naime, poverenje kao rezultat ponovljene interakcije između ekonomskih partnera, odražava se na širenje ekonomskih aktivnosti. Istovremeno, poverenje kao neformalna institucija utiče na razvoj formalnih institucija koje, svojim povratnim uticajem, promovišu

poverenje koje ima pozitivno dejstvo na povećanje nivoa ekonomske uspešnosti. Pojedinci koji uspešno saraduju, čime učvršćuju poverenje, razvijaju neformalnu instituciju dogovora, koja je od izuzetne važnosti u slučaju potrebe rešavanja eventualnih nesporazuma koji bi nastali prilikom raspolaganja zajedničkim resursima.

Ukazivanje na značaj fenomena poverenja omogućava da se, u uslovima asimetričnih informacija, nepotpunosti ugovora, *per se* neizvesne budućnosti, razume način očuvanja vitalnosti ekonomije. Asimetričnost informacija, kao situacija u kojoj je jedna strana bolje informisana od druge i svesna svoje informacione prednosti, rezultira moralnim rizikom, ili moralnim hazardom, u pogledu mogućnosti korišćenja svoje prednosti. Širenjem posledica različite informisanosti ekonomskih agenata dolazi do tzv. negativne selekcije, izražene u lažnom predstavljanju privatnih informacija, u cilju zaključivanja ugovora koji će za njega biti korisniji, a koji rezultira neefikasnim funkcionisanjem tržišta. Manje informisana strana prinuđena je da, radi osiguranja transakcije, troši sredstva na prikupljanje dodatnih informacija, kao i na formulisanje složenijih i potpunijih ugovora. Međutim, poverenje smanjuje potrebu za takvom vrstom rashoda.

U uslovima asimetričnih informacija i nepotpunih ugovora, poverenje predstavlja svojevrsni katalizator ekonomskih aktivnosti. Njegova uloga je značajna, kako u pogledu predugovornih, tako i u slučaju postugovornih asimetričnih informacija. Asimetričnost u raspolaganju informacijama dovodi do negativne selekcije, kao oblika predugovornog oportunitizma, na osnovu čega prodavac može da ostvari kratkoročnu korist. Tako, usled nepotpunih informacija, dolazi do neefikasnog funkcionisanja tržišnog mehanizma. Uspostavljanje odnosa poverenja između prodavca i kupca predstavlja jedan od načina za sprečavanje takvog razvoja situacije. Poverenje, u datom slučaju, znači očekivanje kupca da prodavac neće da koristi njegovu manju informisanost radi prodaje robe po višoj ceni. Takvo poverenje može se stvarati iz različitih izvora: iz ranijih poslova, koji su rezultirali odgovarajućom reputacijom, do procene kupca o zainteresovanosti prodavca za dugoročni razvoj svog biznisa, na šta je teško računati pri obmanjivanju

kupaca. Druga mogućnost bila bi detaljizacija kupoprodajnog ugovora, sa specifikacijom parametara kvaliteta robe i obaveza prodavca u slučaju da prodana roba ne odgovara utvrđenim parametrima. Ta opcija podrazumeva dodatne transakcione troškove, kako pri razradi takvog ugovora, tako i pri prinuđivanju prodavca da ispuni svoje obaveze, što dodatno opterećuje poslovnu transakciju.

Takođe, u poznatom odnosu principal-agent, u uslovima njihove različite postugovorne informisanosti o predmetu upravljanja, postoji potencijalna pretnja od pojave moralnog rizika u vidu postugovornog oportunitizma. On se pojavljuje pri realizaciji ugovora kada partner, koji je bolje informisan, maksimira svoje blagostanje na račun drugoga. Takva mogućnost se amortizuje sa rastom poverenja između principala i agenta. Poverenje u datom slučaju podrazumeva, s jedne strane, očekivanje principala da agent neće da zloupotrebi svoju bolju informisanost, a s druge strane, očekivanje agenta da će njegov savestan rad biti adekvatno nagrađen od strane principala. Izvori takvog poverenja mogu biti različiti: reputacija agenta, lični odnosi i sl. Mogući pristup rešavanju problema principal-agent na osnovu korišćenja takozvanih stimulativnih ugovora faktički predstavlja žal za racionalnim poverenjem. O tome da je idealan ugovor za menadžera nemoguć govori činjenica da nema potpuno racionalnog poverenja između vlasnika i menadžera. Međutim, opravdano je i očekivanje optimalnog nivoa poverenja među njima.

U nastojanjima da se proces društveno-ekonomskog razvoja ubrza, što podrazumeva razvijene i konzistentne institucije, često se pribegava transplantaciji ili uvozu institucija. Reč je o transferu institucija, koje su formirane u jednoj, institucionalno razvijenijoj sredini, u drugu, manje razvijenu (Полтерович, 2001, 24-50). Kao što pokazuje praksa, uključujući i srpsku, ovaj vid pozajmljivanja često se pokazuje neuspešnim. Odgovor na pitanje zbog čega se ovo dešava moguće je pronaći u institucionalnoj koncepciji poverenja. Zapravo, nivo poverenja u transplantirane ekonomske institucije zavisi, s jedne strane, od ocene njihove efikasnosti u zemlji primaoca, a s druge strane, od ocene implikacije državne institucije na socijalnu pravdu u društvu, što zavisi od načina na koji se određene institucije implementiraju. Primera radi, poverenje u privatizaciju

stanova razlikuje se od poverenja u privatizaciju privrednih i infrastrukturnih subjekata. Neadekvatan odnos tokom masovne privatizacije rezultirao je odsustvom efikasnog sistema zaštite prava vlasništva, pa je, umesto rasta poverenja u instituciju privatnog vlasništva, došlo do obrnute situacije, a naneta je i šteta poverenju u srodne institucije, posebno u sudstvo.

Negativna ocena efekata transplantacije nove systemske institucije predstavlja, sa stanovišta socijalne pravde u društvu, katalizator masovnih oportunističkih aktivnosti, kako u odnosu prema ovoj, tako i prema drugim institucijama. Taj oportunitizam može se manifestovati zahtevom za takvim institucijama koje ne odgovaraju oficijelnoj ligici reformi, što, u skladu sa tom logikom, smanjuje kapacitet uvedenih instituta. To pokazuje da, što je manje poverenje u nove institucije, veći su troškovi uvođenja i podrške njihovom opstanku, pa su i transakcioni troškovi njihovog korišćenja visoki. Na koji način se nisko poverenje manifestuje u visokim transakcionim troškovima, najjasnije se može videti iz poteškoća u realizaciji prava vlasništva.

Ekonomska praksa je potvrdila da odsustvo efikasnih mehanizama zaštite svojinskih prava i ugovornih obaveza povećava rizik na tržištu kapitala, što dovodi do paralize investicione i inovacione aktivnosti na mikro nivou. U tom smislu, North (2003, 77) smatra da nesposobnost društva da obezbedi da se ugovori sprovede efikasno, i uz niske troškove, kvalitativno predstavlja najvažniji uzrok stagnacije i zaostalosti zemalja Trećeg sveta. Ključne indikatore zaštićenosti prava vlasništva i ugovornih obaveza čine efikasnost sudskog sistema, poštovanje zakona, nivo korupcije, rizik konfiskacije, rizik kršenja ugovora. Nesporo je da država ima ključnu ulogu u sprovođenju vlasničkih prava, putem regulacije, nadzora i sudsko-pravnih procedura. Međutim, uporedo sa zahtevom za usavršavanje pravnog sistema, poslednjih godina sve više se ukazuje na potrebu povećanja nivoa poverenja između poslovnih partnera (Мильнер, 1997; Ляско, 2003a).

Međusobno poverenje ekonomskih subjekata i jasna specifikacija vlasničkih prava rezultiraju manjom potražnjom javno-pravnim i privatnim mehanizmima zaštite svojinskih prava i ugovornih obaveza. Naime, što je veće uzajamno poverenje poslovnih partnera,

to je manje sudskih procesa. Na taj način, smanjuje se pritisak na pravosuđe i ubrzavaju se pravne procedure, što dodatno jača poverenje u pravosuđe i birokratski mehanizam, smatra Корнаи (2003, 8). Krajnji ishod je nesporan: što je viši nivo poverenja između poslovnih partnera, to su niži transakcioni troškovi. Istovremeno, uštede u sadašnjim transakcionim troškovima mogu se ostvariti na račun transakcionih troškova koji su nastali u fazi izgradnje odnosa poverenja. Zbog toga je potrebno takve troškove uzeti u obzir prilikom analize ekonomske uloge poverenja (Ляско, 2003b).

Međutim, svakom nivou poverenja partnera odgovara i adekvatan nivo uzajamne kontrole. Zapravo, održavanje odnosa poverenja ne podrazumeva i potpuno odricanje od monitoringa i kontrole. Pre se može govoriti o poverenju koje se oslanja na odnose kontrole. Počev od dodatnih mehanizama za praćenje i sankcionisanje, kada je poverenje između partnera razrađeno i pokazano, znači da prethodno poverenje nije ni postojalo. Kada je partner izvan okvira kontrole, održavajući pouzdan odnos, on time šalje svojim partnerima signal da su odnosi uzajamnog poverenja do određenog stepena iscrpljeni i da je potrebno da budu ponovo izgrađeni (Ляско, 2003a). Istovremeno, odnosi poverenja su veoma raznovrsni i, u pojedinim slučajevima, mogu da imaju različitu ulogu u društvu. Tako, od odnosa poverenja između učesnika kriminalnih grupa, između davaoca i primaoca mita, štetu imaju drugi članovi društva. Na primeru poznate zatvorenikove dileme zaključujemo da, što je veći stepen poverenja između prestupnika, tim je teže da pravosudni sistem uspešno realizuje svoj zadatak.

Konceptualni stavovi o ulozi poverenja u ekonomskom razvoju dobili su svoju potvrdu u analitičkim modelima i statističkim posmatranjima. U nizu empirijskih istraživanja, identifikovana je korelacija između poverenja i ekonomskog rasta (Knack & Keefer, 1997). Na bazi modela ravnotežnog rasta, potvrđeno je da društvu sa niskim nivoom poverenja preči zamka siromaštva (Zak & Knack, 2001).

Kriza poverenja u domaćoj ekonomiji, koja se javlja još 1980-ih godina, u još većem stepenu se ispoljila tokom sprovođenja tranzicionih aktivnosti u poslednje dve decenije. Orijehtacija u sprovođenju društveno-ekonomskih transformacija na uzak

spektar mehanizama koordinacije nije pogodovala prevazilaženju krize poverenja i dovela je do protivrečnih rezultata. Ti rezultati mogu da posluže kao ilustracija toga do čega u ekonomskom razvoju dovodi nedostatak poverenja. Uništavanje starog socijalnog i organizacionog kapitala, bez odgovarajućeg naglasaka na stvaranje novog, imalo je značajnog uticaja na ekonomske i društvene neuspehe u dosadašnjem periodu tranzicije, na šta ukazuje i Стиглиц (2001, 114). Može se reći da su mnoge od suštinskih karakteristika domaće ekonomije posledica prilagođavanja njenih subjekata uslovima koje karakteriše nedostatak poverenja, kako u odnosima između firmi, tako i u odnosima sa državom. Primera radi, u određenom periodu tranzicije, u Srbiji je bila prisutna trampa, kao najjednostavniji oblik razmene, što je bilo uslovljeno, pored drugih ekonomskih i političkih razloga, nepoverenjem između poslovnih partnera.

## ZAKLJUČAK

Brojne analize, kao i ekonomska realnost, pokazale su da je za uspešno funkcionisanje i stabilnost ekonomije značajno postojanje poverenja između ekonomskih aktera. Ekonomija, naime, zahteva ne samo adekvatnu institucionalnu uređenost, već i odgovarajuće socijalne relacije koje će doprineti širenju poverenja. U društvima koja se nalaze u procesu tranzicije, upravo je nedostatak poverenja u ekonomskoj, kulturnoj i političkoj sferi, bitna prepreka u izgradnji civilnog društva bez kojeg nema odgovorne vlade, samim tim ni ključne pretpostavke za političku i ekonomsku stabilnost.

Istovremeno, brojni problemi, kako ekonomski, tako i društveni, sa kojim se suočavaju zemlje u tranziciji, najčešće se objašnjavaju nerazvijenim institucijama i niskim nivoom poverenja. Istovremeno, iako sva odgovornost za brojna otvorena pitanja procesa tranzicije ne može da bude delegirana na institucionalnu komponentu, ipak bi svaka analiza dosadašnjih efekata društveno-ekonomskih transformacija u zemljama u tranziciji, u kojoj bi se zanemario bilo koji od ova dva faktora, rezultirala nepotpunim i jednostranim zaključcima. Otuda i ocene da nedostatak poverenja predstavlja jedan od uzroka neuspešnih reformskih

procesa u bivšim socijalističkim zemljama. Istovremeno, u svim zemljama u kojima su sprovedeni konzistentniji reformski programi, na dosledniji način, znatno je podignut nivo opšteg poverenja, pa su svi akteri manifestovali punu spremnost da podržavaju reformske procese i da u njima aktivno participiraju. Krajnji ishod tako kreiranih i sprovedenih tranzicionih aktivnosti jeste veća ekonomska uspešnost ekonomskih aktera i dinamičniji ekonomski rast, što ukazuje na to da postoji pozitivna korelacija između društveno-ekonomske stabilnosti i ekonomskog rasta, s jedne strane, i svih oblika poverenja u jednom društvu, s druge strane. Na bazi toga, formira se zaključak da je nivo poverenja u jednom društvu indikator njegovog "zdravlja" i vitalnosti.

Ako posmatramo Srbiju, koju karakteriše duboka i dugotrajna ekonomska kriza (visok nivo zaduženosti zemlje i spoljnotrgovinskog deficita, rekordno visoka nezaposlenost i emigracija mladih i obrazovanih kadrova, osiromašenost stanovništva, deindustrijalizacija Zemlje), rasprostranjenost kriminala i korupcije, odustvo rešenosti da se jača institucionalni kapacitet društva i ekonomije, jasni su razlozi za to što je nepoverenje karakteristično za sve segmente našeg društva. Kada vlast nije spremna da kreira celovite i konzistentne reformske programe i da energičnije sprovodi obećane reforme, kada ne stvara institucionalni ambijent koji će podsticati ekonomske aktivnosti i ekonomski rast, logično je da će proizvoditi nove vidove nepoverenja u društvu. U takvim uslovima, male su mogućnosti za jačanje socijalnog poverenja, koje je ključni uslov za ostvarivanje punije društvene saradnje. Suprotan primer su zemlje u kojima je tranzicija uspešnije sprovedena. Ti primeri pokazuju da se relativno brzo može izgraditi poverenje, kao ključni indikator socijalnog kapitala, što je bitna pretpostavka ekonomske uspešnosti i ekonomskog rasta i razvoja.

U Izveštaju Svetske banke za 2011. godinu naglašava se da je, čak i u zemljama u razvoju, moguće da se u okviru jedne generacije postigne zadovoljavajući nivo jačanja poverenja, uspešnija transformacija i izgradnja ekonomskih institucija, što je bitan garant za bezbednost i pravičnost građana. Međutim, to podrazumeva da rukovodeće strukture zemlje budu posvećene suštinskim institucionalnim reformama i da težište svoje ukupne aktivnosti usmere, pre

svega, na jačanje institucionalnog kapaciteta zemlje, iz razloga što legitimnost institucija predstavlja garanciju stabilnosti privrede i društva, što je bitna pretpostavka veće ekonomske uspešnosti i bržeg rasta razvoja. Za uspešnu transformaciju bazičnih institucija bitno je jačanje društvenog i personalnog poverenja u ključne društvene aktivnosti, koje za krajnji cilj imaju unapređivanje institucionalnog ambijenta. Stavovi do kojih smo došli u ovom radu, kojim se potvrđuje postojanje pozitivne korelacije između poverenja i institucionalne razvijenosti, s jedne strane, i ekonomske uspešnosti, s druge strane, ukazuju na neophodnost postojanja jasno formulisane strategije unapređivanja institucionalne infrastrukture privrede i društva, kao i sistema vrednosti društva, u okviru kojeg poverenje zauzima značajno mesto. Zbog svoje aktuelnosti, pitanja institucionalne infrastrukture i poverenja, kao determinante ekonomskog i društvenog razvoja, nesporno će biti predmet budućih istraživanja, kako bi se, naučno utemeljenim i metodološki validnim pristupom ovoj problematici, dao relevantan doprinos uspostavljanju privredno-sistemskog i društvenog ambijenta koji bi bio podsticajan za podizanje nivoa ekonomske uspešnosti privrede Srbije.

## ZAHVALNICA

Ovaj rad deo je Projekta osnovnih istraživanja (br. 179015), koji finansira Ministarstvo nauke Republike Srbije.

## REFERENCE

- Aroww, K. J. (1972). Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1(4), 343-362.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Fukuyama, F. (1999, October 1). *Social Capital and Civil Society*. Paper presented at the IMF Conference on Second Generation Reforms, The Institute of Public Policy, George Mason University.
- Fukuyama, F. (2002). Social Capital and Development: The Coming Agenda. *SAIS Review*, XXII(1), 23-37.

- Фукуяма, Ф. (2004). *Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию*. Москва, Россия: ООО Издательство АСТ : ЗАО НПП Ермак.
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (2000). *Institutions & Economic Theory: The Contribution of The New Institutional Economics*. Michigan, USA: The University of Michigan Press.
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (2008). *Institutions & Economic Theory*. Michigan, USA: The University of Michigan Press.
- Hall, P. (1999). Social Capital in Britain. *British Journal of Political Science*, 29(3), 417-464.
- Kaase, M. (1999). Interpersonal Trust, Political Trust and Noninstitutionalised Political Participation in Western Europe. *West European Politics*, 22(3), 1-22.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Корнаи, Я. (2003). Честность и доверие в переходной экономике. *Вопросы экономики*, 9, 4-17.
- Ляско, А. (2003а). Межфирменное доверие и шумпетерианские инновации. *Вопросы экономики*, 11, 27-40.
- Ляско, А. (2003б). Доверие и транзакционные издержки. *Вопросы экономики*, 1, 42-58.
- Мильнер, Б. З. (1997). Фактор доверия при проведении экономических реформ. *Вопросы экономики*, 11, 27-38.
- Нестеренко, А. Н. (2002). *Новые требования и методы взаимодействия организаций с институциональной средой*. Управление социально-экономическим развитием России. Москва, Россия: Экономика.
- North, D. C. (2003). *Institucije, institucionalna promjena i ekonomska uspešnost*. Zagreb, Croatia: Masmedia.
- Ostrom, E. (1998). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*, 92(1), 1-22.
- Полтерович, В. М. (2001). Трансплантация экономических институтов. *Экономическая наука современной России*, 3, 24-50.
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (Ed.). (2002). *Democracy in Flux: Social Capital in Contemporary Societies*. New York, NY: Oxford University Press.
- Стиглиц, Дж. (2001). Quis custodiet ipsos custodiet? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку. *Экономическая наука современной России*, 4, 108-146.
- Uslaner, E. (2002). *The Moral Foundation of Trust*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Uslaner, E., & Badescu, G. (2002, November 22-23). *Honesty, Trust and Legal Norms in the Transition to Democracy*. Paper presented at the Conference, Workshop on Formal and Informal Cooperation, Budapest.
- Zak, P.J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal*, 111(470), 295-321.

Primljeno 14. juna 2012,  
nakon revizije,  
prihvaćeno za publikovanje 9. jula 2012.

**Vlastimir Leković** je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Izvodi nastavu iz nastavnih disciplina Komparativni ekonomski sistemi i Ekonomija javnog sektora. Doktorirao je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, iz oblasti ekonomskog sistema. Ključne oblasti njegovog istraživačkog interesovanja su ekonomski sistem, ekonomska politika i institucionalna ekonomija.