

7. DEMOGRAFSKI PROBLEMI I NJIHOVE IMPLIKACIJE – KVALITET LJUDSKOG ČINIOCA U RAZVOJU

*Maja Baćović**

Sažetak: Faktori i determinante ekonomskog razvoja predmet su pažnje i analize vjekovima. Fokus pažnje je na materijalnim komponentama, institucijama, itd.

U dijelu determinanti koje na razvoj utiču sa tržišta faktora proizvodnje, efikasnost i značaj materijalnih komponenti (rada i kapitala) analizirana je u modelima rasta. Svi ovi modeli imali su visoku rezidualnu komponentu koja je ukazala da je značajan dio ostao neobjašnjen. Pokušaj smanjenja rezidualne komponente realizovan je uspješno kroz uključivanje u analizu nematerijalnih komponenti (znanja i tehnološkog progres). Na svjetskom nivou dublje je pojašnjen fenomen ekonomskog rasta, ali je analiza na nivou pojedinačnih zemalja ostala uskraćena za mnoge odgovore i objašnjenja. U cilju pojašnjenja ovog fenomena uključuju se znanja i dostignuća sociologije i ostalih društvenih nauka. Da li je rezidualna komponenta u modelima rasta na nivou pojedinačnih zemalja sociološki fenomen-kvalitativna obilježja stanovništva?

Da li nova saznanja o izvorima ekonomskog rasta dovode do pomjeranja istraživačkog fokusa samo u ekonomiji?

Saznanje da znanje kojim raspolaže stanovništvo, kao i kulturno-socijalne odlike stanovništva, u znatnoj mjeri opredjeljuju nivo ekonomskog razvoja, rezultira promjenom tradicionalnog fokusa demografskih istraživanja – kvantifikovanje stanovništva. Analiza i istraživanje stanovništva, iz ekonomskog ugla posmatranja, baziraju se ne samo na kvantitativnim već i na kvalitativnim obilježjima stanovništva.

Takođe, postoji snažna međuzavisnost između ekonomskih i demografskih varijabli.

Ključne riječi: *stanovništvo, humani kapital, neformalne institucije*

Abstract: Determinants of economic development has been analyzed and studied for centuries. Key variables researched were material components, institutions, etc.

Economic analysis presented theories explaining how labor and capital determine economic growth (Growth models). But all of the models were estimated with high residual component. Uncertainty has been successfully decreased adding intangible variables (knowledge and technology improvement).

* Dr Maja Baćović, Ekonomski fakultet, Univerzitet Crne Gore, Podgorica

Growth models successfully explained economic growth in global, but analysis on individual economies level was not so successful. In order to improve this, researchers tried to estimate impact of qualitative characteristics of population.

Knowledge, combined with cultural-sociological characteristics of population, has been seen as important determinant of economic growth.

In addition to this, relationship between population dynamics and economic growth is very strong, so any analysis of economic growth has to incorporate impact of demographic structure and changes.

Key words: *population, human capital, informal institutions*

7. 1. POLAZIŠTE

Faktori i determinante ekonomskog razvoja predmet su pažnje i analize vjekovima. Fokus pažnje je na materijalnim komponentama, institucijama, itd.

U dijelu determinanti koje na razvoj utiču sa tržišta faktora proizvodnje, efikasnost i značaj materijalnih komponenti (rada i kapitala) analizirana je u modelima rasta. Svi ovi modeli imali su visoku rezidualnu komponentu koja je ukazala na to da je značajan dio ostao neobjašnjen. Pokušaj smanjenja rezidualne komponente realizovan je uspješno kroz uključivanje u analizu nematerijalnih komponenti (znanja i tehnološkog progressa). Na svjetskom nivou dublje je pojašnjen fenomen ekonomskog rasta, ali je analiza na nivou pojedinačnih zemalja ostala uskraćena za mnoge odgovore i objašnjenja. U cilju pojašnjenja ovog fenomena uključuju se znanja i dostignuća sociologije i ostalih društvenih nauka. Da li je rezidualna komponenta u modelima rasta na nivou pojedinačnih zemalja sociološki fenomen – *kvalitativna obilježja stanovništva*?

Da li nova saznanja o izvorima ekonomskog rasta dovode do pomjeranja istraživačkog fokusa samo u ekonomiji?

Saznanje da znanje kojim raspolaže stanovništvo, kao i kulturno-socijalne odlike stanovništva, u znatnoj mjeri opredjeljuju nivo ekonomskog razvoja, rezultira promjenom tradicionalnog fokusa demografskih istraživanja – kvantifikovanje stanovništva. Analiza i istraživanje stanovništva, iz ekonomskog ugla posmatranja, baziraju se ne samo na kvantitativnim već i na *kvalitativnim obilježjima stanovništva*.

Takođe, postoji snažna međuzavisnost između ekonomskih i demografskih varijabli.

7. 2. MEĐUZAVISNOST IZMEĐU DEMOGRAFSKIH KRETANJA I EKONOMSKOG RASTA

U ovom dijelu važno je ukazati na:

– značaj demografskih faktora u makroekonomskim istraživanjima;

– opreznost prilikom kreiranja ekonomskih politika, ukazujući da stopa ekonomskog rasta nije jedina varijabla o kojoj treba voditi računa i koju treba postaviti kao target;

– značaj sagledavanja demografskih trendova i analizu uticaja istih na ekonomske kategorije.

Iako je objavljen veliki broj istraživanja baziranih na matematičkim modelima, mnogo veći broj je onih koji su deskriptivno pokušavali da ukažu na vezu između demografskih promjena i društvenih i ekonomskih kategorija:

– *Obrazovanje*. Brz porast broja stanovnika ima snažan efekat na troškove obrazovanja. Porast troškova za obrazovanje može biti posljedica: porasta zarada zaposlenih u obrazovanju, porasta stope školovanja stanovništva i porasta broja djece. Treći faktor je direktno uslovljen nivoom stope fertiliteta, pa se usljed toga smatra da visoka stopa fertiliteta u budućnosti rezultira porastom rashoda za obrazovanje. Naravno, rashodi za obrazovanje se mogu zadržati na istom nivou, kao posljedica promjene odnosa nastavnik / student, tj. povećanja broja studenata (đaka) po nastavniku, ili kao rezultat smanjenja broja godina školovanja. Ipak, ove mjere direktno rezultiraju smanjenjem stopa humanog kapitala zemlje, što se negativno odražava na stopu ekonomskog rasta.

– *Zdravstvo*. Rast broja stanovnika izaziva porast troškova zdravstva jer veći broj ljudi traži usluge zdravstvene zaštite. Visoke stope fertiliteta imaju direktan i istovremen uticaj na troškove zdravstvene zaštite (ne odložen kao u slučaju obrazovanja) usljed činjenice da djeca samim rođenjem postaju korisnici usluga zdravstvene zaštite.

– *Tržište radne snage*. Visoke stope fertiliteta ukazuju na porast učešća pripadnika aktivne radne snage u ukupnom broju stanovnika u budućnosti. Suprotno ne mora da važi, da niske stope fertiliteta ne izazivaju porast pripadnika aktivne radne snage, usljed činjenice da povećana ponuda radne snage nije jedino posljedica porasta broja stanovnika usljed visoke stope fertiliteta, već i porasta broja stanovnika starije dobi od 15 do 64 godine, spremnih da se uključe na tržište radne snage. Ovdje se prevashodno misli na pripadnike ženske populacije koji usljed manjeg broja djece sve više postaju radno aktivne.

– *Obim proizvodnje*. Porast broja stanovnika izaziva porast tražnje za proizvodima i uslugama i utiče pozitivno na nivo dohotka koji se ostvaruje u privredi.

– *Štednja*. Promjene u starosnoj strukturi stanovništva imaju efekat na nivo nacionalne štednje. Mnoge analize ukazuju na to da stanovništvo starije od 65 godina ulazi u fazu negativne štednje. Iz ovoga se zaključuje da što je veće učešće stanovnika starijih od 65 godina, nivo nacionalne štednje je niži.

U izvještaju „Population Growth and Economic Development: Policy Questions”, koji je pripremljen 1996. godine od strane United States National Academy of Sciences, dati su odgovori na nekoliko ključnih pitanja koja *tretiraju vezu između rasta stanovništva i ekonomskog razvoja*. U nastavku dajemo rezultate ovog istraživanja.

Da li sporiji rast populacije povećava rast dohotka po glavi stanovnika tako što se raspoloživi NEOBNOVLJIVI resursi raspoređuju na manji broj stanovnika? Bazični odgovor je: „Ne”! U uslovima razvijene međunarodne razmjene, resursi se razmjenjuju na međunarodnom tržištu i na ovo pitanje se može odgovarati jedino na međunarodnom nivou. Cijene koje se formiraju na međunarodnim tržištima reflektuju oskudnost resursa na tom nivou, i odraz su ponude i tražnje na međunarodnom a ne na nacionalnom nivou. Rast populacije, praćen rastom dohotka, učiniće raspoložive resurse još rjeđim, utičući na rast cijene. Ovo će rezultirati sprovođenjem raznih ekonomskih strategija i pokušajima efikasnije alokacije oskudnih resursa. Primjer ovakvog tržišnog ponašanja je kretanje cijena nafte na međunarodnom tržištu.

Sporiji rast stanovništva usloviće vremensko odlaganje promjena cijena. Ipak, do tržišne reakcije će doći i cijene resursa će se prilagoditi promjenama, brže ili sporije. Ovo uvijek ne mora da bude rezultat sporijeg ili bržeg rasta broja stanovnika, već je mnogo češće rezultat činjenice da su prirodni resursi ograničeni, a brzina rasta stanovništva samo će uticati djelimično na povećanje stepena „oskudnosti”.

Da li sporiji rast populacije povećava rast dohotka po glavi stanovnika tako što se raspoloživi OBNOVLJIVI resursi raspoređuju na manji broj stanovnika? Bazični odgovor je: „Da”! U literaturi se često sreća empirijski dokazan stav da je populacija većeg obima obično praćena nižom produktivnošću rada u poljoprivredi, što je klasičan primjer zakona opadajućih prinosa. Mnoge zemlje empirijski dokazuju ovu tvrdnju, kao npr. Bangladeš, Sjeverna Indija, Afrika i pre-industrijska Evropa.

Da li će sporiji rast populacije usporiti zagađenje i devastaciju prirodne sredine? Odgovor je pozitivan, jer će manji broj ljudi upotrebljavati javna dobra. Ipak, mora se imati u vidu da stanovništvo nije jedini izvor zagađenja i degradacije životne sredine, tako da dinamika kretanja stanovništva neće biti opredjeljujuća za nivo zaštite životne sredine.

Da li sporiji rast stanovništva vodi ka većem odnosu kapitala po radniku, povećavajući na taj način dohodak ostvaren po radniku i potrošnju? Odgovor na ovo pitanje je komplikovaniji u odnosu na ostala pitanja jer je broj faktora koji utiču na odnos kapital/rad mnogo veći. U principu, ukoliko se sporiji rast populacije ne odrazi na štednju i investicije, onda će rezultirati povećanjem odnosa kapital/radnik i analogno, većim dohotkom po zaposlenom radniku i većom potrošnjom. Ovaj efekat je samo privremenog karaktera i traje sve dok se odnos kapital/radnik ne stabilizuje na novom, višem nivou.

Ipak, ne treba zaboraviti da je moguće da dođe do promjene stope štednje i investicija usljed promjena stope rasta stanovništva. Efekat će zavisiti od načina na koji institucionalni subjekti u ekonomiji (domaćinstva, preduzeća, državna administracija) reaguju na sporiji rast stanovništva. Npr. preduzeća mogu smanjiti investicije jer se smanjeni rast stanovništva odražava negativno na agregatnu tražnju. Sma-

njena agregatna tražnja je, u skladu sa Keynes-om¹, uzrok nezaposlenosti u dugom roku. U tom slučaju, država je ta koja svojim mjerama treba da podstakne agregatnu tražnju, koja bi potom „vukla” proizvodnju, odnosno agregatnu ponudu. Sa druge strane, domaćinstva mogu povećati štednju jer sa smanjenjem broja članova domaćinstva (smanjenje fertiliteta) dolazi do smanjenja potrošnje. Državna administracija (Vlada) može imati smanjeni motiv da investira u infrastrukturu, obrazovne i zdravstvene institucije i sl., ali sa druge strane može ostvariti veću štednju i na taj način povećati sredstva raspoloživa za investiranje u druge svrhe, ili pak smanjiti fiskalna opterećenja.

Da li smanjenje broja stanovnika smanjuje dohodak per capita jer se smanjuju motivi za razvoj tehnoloških inovacija? Smanjenje broja stanovnika ima negativan efekat na ekonomski razvoj i tehnološka unapređenja, usljed smanjenja potencijalnog tržišta i agregatne tražnje, i smanjenja mogućnosti korišćenja prednosti ekonomije obima.

Da li će sporiji rast populacije povećati nivo obrazovanja i zdravlja? Odgovor je pozitivan. U manjim porodicama, roditelji raspoređuju raspoloživi dohodak na manji broj članova i samim tim potencijal investiranja u obrazovanje i zdravlje *per capita* je veći. Postoje empirijski nalazi da djeca koja potiču iz većih porodica u prosjeku imaju niži nivo obrazovanja u odnosu na djecu koja potiču iz manjih porodica. Ipak, treba imati u vidu da ovo, iako je česta pojava, nije i pravilo, pogotovo u onim sistemima u kojima roditelji ne snose troškove školovanja djece već je to institucionalno uređeno drugačije.

Da li će sporiji rast populacije smanjiti nivo nejednakosti u raspodjeli dohotka? Vjerovatno da, jer sporiji rast broja stanovnika povećava stopu dohotka po radniku relativno u odnosu na stopu dohotka od kapitala ili zemlje. S obzirom na to da su oni koji se materijalno oslanjaju na dohodak od rada obično siromašniji od onih koji ostvaruju dohodak od kapitala ili zemlje, relativni porast dohotka od rada u odnosu na ostale oblike dohotka uticaće na smanjenje nejednakosti raspodjele dohotka.

Zaključno, istraživanje ukazuje na *pozitivne i negativne efekte sporijeg rasta populacije*. Ključni *pozitivni efekti* su: povećanje humanog kapitala (obrazovanja po stanovniku) usljed većih investicija u humani kapital *per capita*; smanjenje troškova zdravstvene zaštite; povećanje kvaliteta životne sredine sa stanovišta ekoloških standarda; smanjenje nejednakosti. Sa druge strane, *negativni efekti* sporijeg rasta stanovništva su: smanjenje motiva za tehnološke inovacije; smanjena ponuda a samim tim i kvaliteta radne snage; smanjenje agregatne tražnje a samim tim i proizvodnje. Da li će prevagnuti snaga pozitivnih ili negativnih efekata, jeste pitanje na koje nije moguće dati generalan odgovor. Konačan efekat dinamičkih demografskih promjena je različit u različitim društvima, odnosno u zemljama koje imaju nizak nivo dohotka per capita, visoku nezaposlenost, „mlado” stanovništvo, nizak nivo ob-

¹ Dz. M. Keynes: „Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca” (1936).

razovanja i zdravstvene zaštite, sporiji rast stanovništva imaće pozitivne efekte, jer će usloviti smanjenje troškova obrazovanja, povećanje investicija u humani kapital *per capita* a samim tim i povećanje kvaliteta radne snage, koje će se direktno odraziti na produktivnost i ekonomski rast. Zemlje koje odlikuje „staro” stanovništvo, kao posljedica smanjenog rasta broja stanovnika, suočavaju se sa rastućim troškovima zdravstva, sporijim rastom humanog kapitala i povećanjem odnosa neproduktivnog i produktivnog stanovništva, što se u srednjem i dugom roku odražava na smanjenje dohotka *per capita*, odnosno životnog standarda.

7. 3. KVALITATIVNA OBILJEŽJA STANOVNIŠTVA

Iz ekonomskog ugla, kvalitativna obilježja stanovništva koja su značajna za ekonomski razvoj su:

1. humani kapital – nivo znanja i obrazovanja stanovništva;
2. kultura – uticaj neformalnih institucija na ponašanje i stavove pojedinaca relevantne za ekonomske aktivnosti.

O uticaju nivoa humanog kapitala i znanja na ekonomski razvoj, izuzev osnovnih odrednica u ovom, detaljnije se bavimo u dijelu koji se odnosi na tržište rada. U ovom dijelu fokus je na neformalnim društvenim institucijama koje oblikuju ekonomsko ponašanje pojedinaca.

7. 3. 1. HUMANI KAPITAL

Humani kapital podrazumijeva znanje, vještine, kompetentnost i ostale atribute koje posjeduju pojedinci a koji su relevantni za ekonomske aktivnosti. Ovo ne podrazumijeva samo nivo obrazovanja koje posjeduju pojedinci već i sposobnost pojedinca da znanje i vještine kojima raspolaže iskoristi u produktivne svrhe. Sa druge strane, fokus je samo na onim atributima pojedinaca koji doprinose obimu i kvalitetu ekonomskih aktivnosti.

Humani kapital reflektuje se kroz nematerijalnu imovinu, koja ima kapacitet da inicira ili podrži proizvodne aktivnosti, inovacije i zaposlenost. Formira se kroz proces učenja u raznim institucijama (obrazovanje, porodica, radno mjesto...). Kombinacija znanja, vještina i sposobnosti je individualna, i nije uniformna za sve pojedince, čak i ukoliko je proces učenja pojedinaca bio identičan. Analiza humanog kapitala, stvaranja i upotrebe mora uzeti u obzir uticaj raznih društvenih institucija: škole, organizacije, tržište rada, društvene zajednice, nacionalne organizacije, kultura, itd.

Ekonomska analiza je pokazala da samo one ekonomije koje imaju visok nivo investicija u humani kapital i znanje bilježe dugoročne stope ekonomskog rasta. Razlog je u opadajućoj graničnoj stopi prinosa na investicije u zemlju i fiksni kapital, koje poslije određenog vremena ne generišu rast. Sa investicijama u humani kapital situacija je suprotna, granična stopa prinosa raste, što generiše ekonomski rast u dugom roku.

Ekspanzija naučnog i tehničkog znanja utiče prije svega na rast produktivnosti rada, a obrazovana i stručna radna snaga na efikasnije korišćenje raspoloživih resursa.

7. 4. KULTURA – DEFINICIJA I PRISUTNOST U EKONOMSKOJ ANALIZI

Kultura se definiše kao set subjektivnih pojmova: sistem vrijednosti, stavovi, ubjeđenja, shvatanja i ostale pretpostavke koje dominiraju među ljudima u društvu (S. Huntington, 2000). S. Pejovich (2003) definiše kulturu „kao sintezu tradicije, običaja, moralnih vrijednosti, religijskih ubjeđenja i ostalih neformalnih pravila ponašanja koji su prošli test vremena i koji su ugrađeni u generacije pripadnika društva”.

Ideja o analizi značaja kulture za ekonomski razvoj postala je aktuelna tokom 40-ih i 50-ih godina XX vijeka. Kultura je smatrana krucijalnim elementom u razumijevanju društva. Fokus analize bio je na komparaciji različitih kultura i objašnjavanju ekonomskog i političkog razvoja društava sa različitim kulturnom pozadinom. Tokom 60-ih i 70-ih godina, rad na ovoj problematici je značajno opao, da bi se intenzivirao 80-ih godina. Povratak analizi ovog problema pripisuje se knjizi Lawrence Harrison-a (1985): *Underdevelopment is a State of Mind-The Latin America Case*. U svojoj knjizi Harrison je koristio paralelno nekoliko studija slučajeva kako bi pokazao da je primarna prepreka ekonomskom razvoju u Latinskoj Americi upravo kultura.²

Veoma često citiran primjer u literaturi koji potvrđuje tezu o značaju i uticaju kulture na ekonomski i politički razvoj je primjer Gane i Južne Koreje. (S. Huntington, 2000). Početkom 60-ih, obje zemlje su bile na istom nivou ekonomskog razvoja; GDP *per capita* je bio na približno istom nivou, struktura ekonomije je bila komparabilna, u strukturi izvoza dominirali su primarni proizvodi (u ovom dijelu razlika je bila u činjenici da je Južna Koreja izvozila jedan dio finalnih proizvoda). Takođe, nivo međunarodne finansijske pomoći koju su ove zemlje dobijale bio je približno jednak. Trideset godina kasnije, Južna Koreja postala je industrijski gigant i četrnaesta ekonomija po veličini u svijetu, broj multinacionalnih kompanija se uvećao, izvoz automobila, elektronske opreme i drugih proizvoda napredne tehnologije je porastao, a nivo GDP *per capita* dostigao je nivo koji ima, npr. Grčka. Istovremeno, do značajnih promjena u Gani nije došlo, i GDP *per capita* danas je petnaest puta manji nego u Južnoj Koreji. Šta je uslovilo ovu razliku? U skladu sa Huntington-om, mnogi faktori su imali uticaja, ali razlika u kulturi objašnjava najveći dio. U Južnoj Koreji vrednuju se investicije, naporan rad, obrazovanje, organizacija i disciplina. U Gani su vrijednosti drugačije. Jednostavno, kultura je opredijelila uspjeh.

² Samuel Huntington: „Culture Counts”, in: „Culture Matters – How values shape human progress”, edited by L. Harriosn and S. Huntington, Basic Books, 2000.

7. 4. 1. KULTURA KAO DETERMINANTA HUMANOG PROGRESA

Kultura je značajna determinanta mogućnosti nacije da ostvari progres jer kultura oblikuje stavove pojedinaca o riziku, prinosu i mogućnostima. Kulturne vrijednosti su važne u procesu humanog razvoja jer utiču na stavove pojedinaca o samom progresu. Preciznije, kulturne vrijednosti su važne jer formiraju principe na bazi kojih su ekonomske aktivnosti organizovane – a bez ekonomskog progressa, sveukupni humani progres nije moguć. Glavne pokretačke mašine ekonomskog progressa su uspješna preduzeća, što dalje znači da su uspješna preduzeća preduslov humanog progressa (S. Lindsay, 2000). U skladu sa Lindsay, ograničavajući faktor uspješnog poslovanja preduzeća nije samo obrazovanje, niti državna politika, niti makroekonomska (de)stabilizacija. Preduslov uspješnog poslovanja je konkurentski način razmišljanja – set ubjeđenja, stavova i pretpostavki koje oblikuju stavove pojedinca o konkurenciji i načinu stvaranja bogatstva.

Ekonomski progres u zemljama u razvoju uslovljen je promjenom stavova pojedinaca o kreiranju bogatstva. Ovo dalje znači promjenu stavova, uvjerenja i pretpostavki na bazi kojih su vođene politike koje su rezultirale ekonomskom neefikasnošću i nerazvijenosti.

Tabela 7. 1. Komparativne i kompetitivne prednosti kulturnih obilježja³

Karakteristike koje predstavljaju otpor progresu	Karakteristike koje su podrška progresu
• Zaštita tržišta	• Globalizacija i konkurencija
• Fokus na makroekonomiju	• Fokus na mikroekonomiju
• „Bliskost” liderima	• Produktivnost na nivou firme
• Fokus na fizički/finansijski kapital	• Fokus na znanje/humani kapital
• Hijerarhija i „stroga” organizacija	• Fleksibilna meritokratska organizacija
• Ekonomija obima	• Fleksibilnost
• Zavisnost od inostranih partnera	• Strategija migracija
• Reaktivni pristup	• Proaktivni pristup
• Vlada kao glavni strateg	• Zajednička vizija i saradnja
• Redistribucija bogatstva	• Stvaranje bogatstva
• Paternalizam	• Inovacije

Analiza kulturnih obilježja stanovništva, u skladu sa kriterijumima koje je postavila Lindsay, može ukazati na to da li su kvalitativna obilježja stanovništva podrška ili prepreka ekonomskom razvoju. Na primjeru Crne Gore, kulturna obilježja stanovništva su mnogo više okrenuta karakteristikama koje predstavljaju otpor pro-

³ Stace Lindsay: „Culture, Mental models, and National Prosperity”, in: „Culture Matters-How values shape human progress”, edited by L. Harrison and S. Huntington, Basic Books, 2000.

gresu, što neumitno povlači neophodnost promjene načina razmišljanja i ponašanja crnogorskih građana.⁴

7. 4. 2. KULTURNI FAKTORI I NJIHOV UTICAJ NA EKONOMSKI PROGRES

Nakon što smo ukazali da je kultura važna determinanta ekonomskog progressa, važno pitanje koje slijedi je: *Koje su to kulturne premise koje imaju podsticajan odnosno ograničavajući doprinos ekonomskom razvoju?*

Mariano Grandona⁵ je formirao listu od dvadeset, po njegovom mišljenju, najznačajnijih kulturnih faktora koji imaju uticaj na ekonomski scenario koji se razvija u društvu. Ova lista nije konačna i ne isključuje značaj faktora koji su izostavljeni, ali ukazuje na ključne kulturne odlike koje imaju uticaj na ekonomske performanse.

Važno je naglasiti da su kulturne razlike definisane na principu ekstremnih polova. Navedeni ekstremi nijesu u potpunosti prisutni ni u jednom društvu, već se pojedina društva kreću između ekstremnih tačaka i pozicioniraju se u tački koja je bliža jednom ili drugom polu.

Ideja (stav) koja je prisutna u analizi kulturnih razlika i njihovoj „efikasnosti” sa stanovišta uticaja na ekonomske performanse bazira se na empirijski potvrđenoj činjenici da su protestantske zemlje ostvarile ekonomski progres, dok se lošije ekonomske performanse ostvaruju u svim neprotestantskim zemljama. One zemlje koje su uočile nedostatke svojih neformalnih institucija sa stanovišta ekonomskih performansi i koje su približile svoje neformalne institucije onima koje su tipične za razvijene zemlje, ostvaruju ekonomski progres. Grandona navodi primjer katoličkih zemalja (Francuska, Belgija, Italija, Irska i Španija), čija je kulturna transformacija postala izražena nakon II svjetskog rata i koja je bila praćena snažnim ekonomskim progressom. Za razliku od katoličkih zemalja u Evropi, zemlje Latinske Amerike nijesu uočile značaj promjene kulturnih komponenti i 80-ih godina XX vijeka su doživjele ekonomski slom.

Kvalifikovanje određenih kulturnih razlika kao podsticajnih odnosno ograničavajućih bazira se na kriterijumu ekonomskog progressa. Ukoliko se bazični kriterijum promijeni, lista ne mora biti autentična.

U nastavku je prikazana analiza uticaja dvadeset kulturnih odlika sa stanovišta uticaja na ekonomski progres (Grandona, 2000).

Religija. Istorijski posmatrano, religija je uvijek bila najbogatiji izvor vrijednosnih stavova. U skladu sa Max Weber-om, kalvinisti (ogranak protestanizma) su uspostavili korijene kapitalizma. Odnosno, izvor ekonomske revolucije bila je religij-

⁴ Psihofilozofiju ponašanja crnogorskog stanovništva sa aspekta ekonomskog ponašanja detaljno analizira Veselin Vukotić: „Psihofilozofija biznisa”, CID, Podgorica, 2003.

⁵ Mariano Grandona: „A Cultural Typology of Economic Development”, in: „Culture Matters-How values shape human progress”, edited by L. Harriossn and S. Huntington, Basic Books, 2000.

ska revolucija, koja je promijenila stav o „pobjednicima” (bogatí pojedinci) i „poraženima” (siromašni pojedinci). Suprotno kalvinistima, rimska katolička crkva je pokazivala preferencije prema siromašnima. Ova dva religijska pravca Weber je označio kao „pharisaic” odnosno „publican”, respektivno.

U situaciji u kojoj religija daje primat siromašnima, ekonomski razvoj je ograničen, jer se siromašni osjećaju kao „ispravni” dok se bogatima daje status grešnika. Suprotno, u „pharisaic” religijama, bogati ljudi slave svoj uspjeh i to se smatra Božjom nagradom, dok se materijalni neuspjeh tretira kao Božja kazna. Obje grupe, i siromašni i bogati, motivisani su da poboljšaju svoj materijalni status kroz akumulaciju i investicije.

Vjera u pojedinca. Osnovni pokretač ekonomskog razvoja su rad i kreativnost pojedinaca. Pokretačka snaga pojedinaca leži u njihovoj ličnoj odgovornosti za uspjeh. U situaciji u kojoj pojedinci osjećaju da su drugi odgovorni za njih, odnosno ukoliko dobijaju „savjete” od drugih šta da misle i u šta da vjeruju, posljedica je smanjenje motivacije i kreativnosti, odnosno destruktivno ponašanje koje je posljedica neslaganja sa „savjetovanim” mišljenjima i idejama.

Vjera u pojedinca je jedan od elemenata sistema vrijednosti koji je plodno tlo za ekonomski razvoj. Analogno, nedostatak povjerenja u sposobnosti pojedinaca, praćen kontrolom i nadgledanjem, tipičan je za društva u kojima postoji otpor ka razvoju. Implicitna karakteristika društava sa visokim nivoom povjerenja je spremnost prihvatanja rizika da će pojedinac napraviti izbor i donijeti odluke koje su u suprotnosti sa „željama” vlasti. Ukoliko takav rizik nije prihvatljiv i ukoliko je pojedinac pod „nadzorom mreže”, društvo gubi značajne izvore napretka kroz onemogućavanje pojedinca da žive i razmišljaju na način na koji individualno odluče, da budu ono što jesu, da transformišu svoju ličnost u originalno ljudsko stvorenje, različito u određenoj mjeri od svih ostalih. Kada u društvu umjesto pojedinaca postoje samo ljudi i grupe, razvoj se ne dešava.

Moralni imperativ. Postoje tri nivoa moralnosti: najviši nivo – koji je altruistički i karakterističan za svece, najniži nivo – karakterističan za kriminalce i ljude koji oduzimaju prava drugima i koji ne poštuju zakonske norme i srednji moralni nivo, koji Raymond Aron označava „razumnim egoizmom”, u kojem se ponašanje pojedinca ne može karakterisati ni kao sveto ni kao kriminalno, već kao nastojanje ostvarivanja ličnih ciljeva uz poštovanje zakona i uz određenu dozu društvene odgovornosti.

U društvima koja su plodno tlo za ekonomski razvoj, ponašanje u skladu sa zakonima i društvenim normama je dominantno prisutno. U društvima koja su na niskom nivou razvoja, paralelno egzistiraju dva svijeta: jedan koji je definisan visokozahvatljivim standardima i drugi kojim dominira nemoralnost i hipokritizam. Prvi svijet je više utopijski dok je drugi realan i svakodnevno prisutan.

Koncept definisanja bogatstva. U nerazvijenim društvima, pod bogatstvom se smatra ono što trenutno postoji, dok se u razvijenim društvima bogatstvom smatra

ono što još nije stvoreno, ali će biti stvoreno u budućnosti kao rezultat inovativnosti, kreativnosti i radnog angažovanja.

Dva pogleda na konkurenciju. U društvima koja su plodno tlo za razvoj, konkurencija se posmatra kao izvor bogatstva, dok se u nerazvijenim društvima posmatra kao forma agresije. U društvima koja nijesu pogodno tlo za razvoj, konkurenciju supstituiše solidarnost, lojalnost i saradnja. U ovim društvima, konkurencija među preduzetnicima zamijenjena je kooperativnošću.

Dva pristupa pravедnosti. U nerazvijenim društvima, distributivna pravda je fokusirana na one koji su trenutno živi (odnosno fokusirana je na potrošnju, ne na štednju). Suprotno, u razvijenim društvima fokus je na generacijama koje dolaze, i kao posljedica sklonost potrošnji je niža a sklonost štednji više izražena.

Odnos prema radu. U društvima u kojima postoji otpor razvoju, odnos prema radu bazira se još na kulturi dominantnoj u Staroj Grčkoj. Preduzetnici imaju veoma lošu poziciju na skali vrijednosti, dok se rad smatra samo nuždom neophodnom za preživljavanje. U kalvinističkoj interpretaciji, biti preduzetnik smatra se prestižnom pozicijom u društvu, i na tom sistemu vrijednosti razvile su se Sjeverna Amerika i Zapadna Evropa.

Značaj jeresi. Jedino um koji se „pita” i koji postavlja pitanja dogmama je um koji je plodno tlo za inovacije. U pravoslavnoj religiji, inovacije su potisnute i smatra se jeresom ukoliko se vandogmatski interpretiraju stavovi naglašeni u Bibliji.

Obrazovanje ne znači „inspirati mozak”. U sistemu koji je plodno tlo za razvoj, obrazovanje je u funkciji formiranja pojedinaca koji su inovatori i jeretici. Uloga obrazovanja je da omogući pojedincima da otkriju sopstvenu istinu, ne da jednostavno prihvate istinu koja im se „predaje”. U društvima u kojima postoji otpor razvoju, obrazovanje je sistem u kojem se prenosi određena dogma i ovakav sistem proizvodi konformiste i pratioce (realizatore) dogme.

Značaj korisnosti. U razvijenim društvima, samo one teorije koje su praktično dokazane i koje imaju upotrebnu vrijednost se prihvataju. U nerazvijenim, čak i teorije koje nemaju praktičnu upotrebljivost imaju veliku snagu.

Norme ponašanja. U razvijenim društvima, uočen je značaj profesionalnog obavljanja posla, preciznosti u komunikaciji, ljubaznosti i jasnosti. Ovo sve doprinosi efikasnosti i kvalitetu ljudskih odnosa. U nerazvijenim društvima, kvalitetu međuljudskih odnosa se ne poklanja adekvatna pažnja i nije razvijena kultura poštovanja potreba drugih ljudi.

Vremenski fokus. Postoje četiri vremenske odrednice: prošlost, sadašnjost, bliska budućnost i daleka budućnost. U razvijenim društvima, fokus je na vremenu koje je „dostupno”, odnosno u kojem se aktivnosti mogu kontrolisati i planirati. U nerazvijenim društvima, fokus je ili na prošlosti ili pak na dalekoj budućnosti, koja ima ideološku pozadinu.

Racionalnost. U razvijenom svijetu dominira racionalnost pojedinca. Racionalna osoba sumira efekte na kraju svakog dana, i progres je uvijek rezultat malih po-

stignuća. Suprotno, u društvima koja su na niskom nivou razvoja, značaj je na grandioznim projektima.

Autoritet. U racionalnim društvima, moć leži u zakonima. Vladavina zakona i pravila je jedini autoritet. U nerazvijenim društvima, pojedinci imaju moć i sudbina drugih je u diskrecionoj moći pojedinca na vlasti.

Percepcija svijeta. U modernim društvima, svijet je mjesto koje omogućava akciju i daje šansu pojedincima. U nerazvijenim, to je prostor kojim vladaju „sile” koje dobijaju različita imena: Bog, Đavo, Moćna međunarodna zavjera, Kapitalizam, Imperijalizam, Marksizam. U nerazvijenim društvima fokus je na zaštiti od „svjetskih sila”. U ovim društvima, pojedinci osciliraju između fanatizma i cinizma.

Pogled na život. U razvijenim društvima, život je nešto što će pojedinac kreirati – protagonistički pristup. U nerazvijenim, život je nešto što je zadato pojedincima – i pojedinci moraju živjeti ono što im je dato.

Opstanak. U društvima u kojima postoji otpor razvoju, cilj je sačuvati sebe od svijeta. U protestantizmu, opstanak je definisan uspjehom pojedinca da transformiše, promijeni svijet. Zato je simbol katolicizma monarh, dok je simbol kalvinizma preduzetnik.

Dvije utopije. I u društvima sklonim razvoju i u onima koja to nijesu, postoje određene utopije. U progresivnim društvima, svijet se polako kreće ka udaljenoj viziji uz pomoć kreativnosti i naporima pojedinaca. U ostalim, pojedinci teže utopiji koja je izvan dometa. Posljedica je opet određena vrsta fanatizma i cinizma.

Priroda optimizma. U razvijenim društvima, optimista je osoba koja je odlučna da uradi sve što je potrebno kako bi obezbijedila željeni ishod, uvjeren da će akcije koje realizuje imati efekat na ishod. U nerazvijenim društvima, optimista je osoba koja očekuje da će sreća, Bog ili neka druga sila učiniti da se očekivani ishod desi.

Dvije vizije demokratije. U nerazvijenim društvima, tradicija apsolutizma je prisutna. Ne postoji zakonska niti institucionalna kontrola vlasti. U konstitucionalnoj demokratiji, politička moć je disperzovana na više sektora i vladavina zakona je superiorna.

7. 4. 3. UTICAJ POVJERENJA NA EKONOMSKU EFIKASNOST

Ekonomske aktivnosti koje se oslanjaju na buduće akcije pojedinih agenata ostvaruju se uz niže troškove ukoliko se realizuju u ambijentu koji odlikuje visoki nivo povjerenja. Suprotno, nizak nivo povjerenja među ekonomskim agentima rezultiraće višim troškovima, i analogno nižom ekonomskom efikasnošću. *Gotovo svaka komercijalna transakcija sadrži elemente povjerenja, naročito ona koja se realizuje u dinamičkom vremenskom periodu. Može se argumentovano diskutovati da su mnoga ekonomska nazadovanja u svijetu rezultat nedostatka međusobnog povjerenja* (Arrow, 1972). Transakcije čija je efikasnost određena i nivoom povjerenja među transaktorima su brojne: odloženo plaćanje za kupljenu/prodatu robu i usluge; poslovi u kojima je otežan monitoring efikasnosti zaposlenih u obavljanju konkret-

nih zadataka; odluke o investicijama i štednji koje se oslanjaju na povjerenje u državnu administraciju u smislu da neće doći do eksproprijacije imovine, itd. Pojedinci u društvima koja odlikuje visok nivo povjerenja troše manje resursa kako bi zaštitili svoju imovinu u ekonomskim transakcijama. U ovakvim društvima, pisani ugovori su manje neophodni i manje detaljni. Društva koja odlikuje nizak nivo povjerenja među agentima imaju negativan efekat na inovacije usljed činjenice da, trošeći resurse na zaštitu svojinskih prava, sprečavanje prevare od strane zaposlenih, poslovnih partnera i države, preduzetnicima ostaje sve manje resursa koje mogu posvetiti inovacijama namijenjenim pronalaženju novih proizvoda, unapređenju postojećih i povećanju produktivnosti i ekonomske efikasnosti.

Društva u kojima postoji visok nivo povjerenja, manje su zavisna od formalnih institucija koje se bave zaštitom svojinskih prava i ugovora. Takođe, u društvima u kojima su formalne institucije nerazvijene, visok nivo povjerenja među transaktorima ima pozitivan efekat na obim ekonomskih transakcija i dobar je supstitut nerazvijenim ili neefikasnim državnim institucijama.

U društvu sa visokim nivoom povjerenja, kredibilitet državne administracije je veći što ima pozitivan efekat na investicije i obim ekonomske aktivnosti.

Dalje, visok nivo povjerenja u društvu nema samo pozitivan efekat na akumulaciju fizičkog, već naročito na akumulaciju humanog kapitala. U ovim društvima tržište znanja i rada je mnogo razvijenije. U društvima u kojima je nivo povjerenja nizak, odluke o zapošljavanju baziraju se dominantno na personalnim atributima pojedinaca (porodični background, krvne veze, lične sposobnosti) a manje na obrazovnim atributima i referencama, što je slučaj u društvima u kojima je nivo povjerenja visok.

Pored direktnog uticaja na ekonomsku efikasnost, nivo povjerenja i civilne norme imaju i indirektan uticaj, kroz političke kanale. Kroz formu političke participacije, performanse Vlade i kvalitet ekonomskih politika se može uvećati. Ovo je uslovljeno znanjem i stepenom učešća u donošenju odluka većeg broj građana.

Stephen Knack i Philip Keefer (1997) sproveli su analizu uticaja komponenti socijalnog kapitala (nivo povjerenja i civilna saradnja) na ekonomsku efikasnost (rast)⁶ na uzorku od 29 zemalja. Oni su pokazali da 10% rasta nivoa povjerenja (varijable TRUST) odgovara ekonomskom rastu od 0.8%. Uticaj povećanja povjerenja je mnogo više izražen u nerazvijenim zemljama, usljed niske razvijenosti formalnih institucija zaštite svojinskih prava i ugovora. Sa druge strane, porast povjerenja smanjuje transakcione troškove u mnogo većoj mjeri u razvijenim nego nerazvijenim zemljama.

⁶ Detaljnije: Stephen Knack, Philip Keefer: „Does Social Capital have an Economic Payoff? A cross country investigation”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No 4 (1997).

Dalje su ukazali na visoku pozitivnu korelaciju između nivoa povjerenja i nivoa outputa, kapitala i obrzovanja, kroz analizu uticaja na output po zaposlenom i nivo fizičkog i humanog kapitala po zaposlenom radniku.

Kao najznačajnije determinante nivoa povjerenja u društvu navode:

1. Postojanje mrežnih asocijacija, u kojima se razvija nivo povjerenja među članovima i smanjuju transakcioni troškovi međusobne interakcije. Ukoliko se ove asocijacije razvijaju u visokopolarizovanom društvu (etničke, političke, religiozne, dohodovne razlike), onda iako dolazi do porasta povjerenja među članovima mreže, nivo povjerenja među mrežama se smanjuje kao i ukupan nivo povjerenja mjeren na nacionalnom nivou.

2. Društvena polarizacija ima negativan efekat na nivo povjerenja u društvu.

3. Formalne institucionalne strukture u društvu, koje, ukoliko su uspostavljene na način da onemogućavaju arbitrarne odluke, npr. Vladinih lidera, rezultiraće višim nivoom povjerenja, i obrnuto.

7. 5. ZAKLJUČAK

Tempo i intenzitet kojim se ostvaruje ekonomski progres u pojedinim zemljama u razvoju, među kojima je i Crna Gora, pokazuje da nije dovoljno fokusirati napore na obezbjeđenje formalnih institucionalnih pretpostavki i materijalnih komponenti ekonomskog rasta.

Značaj nematerijalnih komponenti društva (neformalnih institucija) sve više postaje evidentan. Razvijene neformalne institucije koje nijesu konzistentne sa ekonomskim sistemom baziranim na „nevidljivoj ruci” i pojedincu, otežavaju proces ekonomskog oporavka i ostvarenja ekonomskog progressa.

Da li je promjena neformalnih institucija moguća preko noći? U skladu sa teorijom O. Williamson-a, vrijeme kreiranja neformalnih institucija mjeri se vjekovima, ne godinama ili mjesecima.

Ali i putovanje od hiljadu milja počinje prvim korakom. Najveći napor je upravo napraviti taj prvi korak! Taj korak treba da naprave pojedinci, individualno. U skladu sa tipologijom nastanka normi koju je razvio Fukuyama, jedino norme koje nastaju na bazi racionalnih odluka pojedinaca i spontanim procesom, rezultiraju kreiranjem onih koje su podloga tržišnom načinu privređivanja i stvaranju opšteprihvaćenih zakona (common law). Norme koje nastaju na bazi racionalnih odluka, ali su generisane hijerarhijski, rezultiraju društvenim inženjeringom, konstitucionalizmom i jačanjem formalnog prava (zakona), dok norme bazirane na neracionalnom ponašanju rezultiraju narodnom tradicijom, običajima i tabuima ukoliko su spontano generisane, odnosno strogim religijama ukoliko su hijerarhijski generisane.

LITERATURA

- [1] Baćović, Maja: *Sociološke determinante ekonomskog progresa: kultura i društveni kapital*, u zborniku „Ekonomija i kultura”, IDN, Beograd, 2004.
- [2] Baćović, Maja: *Demografske promjene i ekonomski razvoj – analiza investicija u humani kapital*, ISSP, Podgorica, 2006, ISBN: 86-84299-05-1.
- [3] Baćović, Maja: *Demographic Changes in transition countries: Opportunity or Obstacle for Economic Growth: case of Montenegro*, European Research Studies, Vol X, issue 3-4, 2007, ISSN: 1108-2976.
- [4] Baletić-Wertheimer, Alica: *Stanovništvo i razvoj*, MATE, Zagreb, 1999.
- [5] Fukuyama, F.: *Social Capital*, in: *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, Basic Books, USA, 2000.
- [6] Harrison Lawrence, E., Huntington Samuel, P. (editors): *Culture Matters-how values shape human progress*, Basic Books, New York, 2000.
- [7] Kay, John: *Culture and Prosperity*, Harper Business, New York, 2004.
- [8] Kenneth, Allan: *Explorations in Classical Sociological Theory*, Pine Forge Press, London, 2005.
- [9] Pejovich, Svetozar: „Why is culture important?”, *Preduzetnička ekonomija*, Vol. II, Podgorica, 2003.
- [10] Vukotić, Veselin: *Psihofilozofija biznisa*, CID, Podgorica, 2003.

