

ТМ	Г. XXXIII	Бр. 2	Стр. 443 - 458	Ниш	април - јун	2009.
----	-----------	-------	----------------	-----	-------------	-------

UDK 65.01 + 330.342
Стручни рад
Примљено: 28.3.2009.

Бранислав Митровић
Зоран Стефановић
Економски факултет
Ниш

ТЕОРИЈСКИ КОНЦЕПТ И ЕВОЛУЦИЈА ПРЕДУЗЕТНИШТВА У ТРАНЗИЦИОНИМ ПРИВРЕДАМА*

Резиме

У раду се скицира развој и презентирају савремени доприноси теорији предузетништва. Посебно се анализира еволуција предузетничке функције у процесу транзиције. Развој предузетништва се затим ставља у контекст институционалне инфраструктуре у транзиционим привредама и указује се на његову испреплетаност са институционалним развојем тржишне привреде.

Кључне речи: предузетништво, иновације, транзиција, институције

Увод

У савременој економској теорији постоји сагласност да је моторна снага привредног и свеопштег друштвеног развоја иноваторство. Трансмисија деловања иновација на привреду остварује се кроз деловање слоја предузетника, који представљају својеврсну авангарду у социо-економској структури. Теорија иновација и предузетништва представљају релативно младо подручје истраживања у оквиру друштвених наука. Међутим, иако је теоријски фундирано и појмовно одређено у оквиру економске теорије, предузетништво је постало предмет интердисциплинарне анализе, која га доводи у везу са

branislav.mitrovic@eknfak.ni.ac.rs; zoran.stefanovic@eknfak.ni.ac.rs

* Рад је рађен у оквиру пројекта 149052 "Развијање конкурентске предности предузећа у Србији у условима европских интеграција", финансираног од Министарства за науку и технолошки развој Републике Србије.

економским, технолошким, организационим и институционалним променама. Предузетништво представља једну од кључних одредница тржишне привреде и самим тим развој ове функције један је од основних циљева свеукупне транзиционе стратегије постсоцијалистичких привреда. С обзиром да настајање слоја предузетника подразумева и одређене културолошке претпоставке, које се оваплоћују у институционалној структури друштва, постаје јасно да развој иноваторства у привреди мора да буде симултан са трансформацијом њене институционалне основе.

Концептуализација предузетништва у економској теорији

Сматра се да је теоријско значење појму "предузетник" који је био у уобичајеној употреби у Француској већ у 17. веку, дао Кантијон у свом делу "Есеј о природи трговине уопште" из 1755. године, објашњавајући трансформацију феудалног у тржишни начин привређивања. Наиме, иако више није главнокомандујући привредни субјект, феудалац у поменутом процесу још увек поседује значајан део богатства и јавља се као фактор тражње на тржишту, кроз своје жеље за добрима и услугама. Задатак је управо предузетника да поменути жеље идентификује и задовољи их кроз проналажење одговарајућих добара. Он каналише добра од произвођача ка потрошачу, при чему купује по познатој цени а продаје по неизвесној цени. Тиме предузетник обавља координацију између произвођача и потрошача, носећи при том ризик за своју активност (Sceranti, Zamagni, 2005, р. 254-255). Прихватајући такво схватање, популаризатор идеја класичне школе у Француској, Сеј, разликује посебан доходак, различит од камате, "најамнину" коју присвајају капиталистички предузимачи, који имају огроман значај за привредни развитак, јер својим талентом и организаторском способношћу стављају у покрет и туђи рад и туђи капитал (Благојевић, Секуловић, 1990, стр. 140).

Зачетник теорије предузетништва у оквиру савремене економске анализе свакако је Шумпетер. У свом делу "Теорија привредног развоја" из 1911. године, полазећи од поставки валрасовске еквилибристике, која описује хипотетичку привреду у равнотежи, разрадио је теорију економске динамике реалних привреда. Наслањајући се на Валрасов појам равнотеже (стационарно стање), у коме су присутна само два дохотка (најамнина и рента), Шумпетер у недостатку профита види основни фактор динамизирања привреде. Недостатак профита подстицај је једној специфичној групи економских актера, предузетницима, да прибегну иновацијама како би генерисали и присвојили профит. Предузетници реализују нове методе производње или нове комбинације постојећих фактора производње, што у ширем смислу обухвата нове процесе и нове производе, као и нове изворе сиром-

вина, нова тржишта и организационе промене. Савладавајући пре-преке иновацијама, у виду рестрикција кредита, предузетници при-свајају профит у облику својеврсне технолошке "ренте", и подстичу остале учеснике на тржишту да имитирају иновације. Овај процес прати повећање цена и инвестиција, што се може идентификовати и као узлазна фаза привредног циклуса, која се завршава прекомерним растом цена, падом инвестиција, растом камата и губитака предузећа.

Значајно је истакнути и Шумпетерову карактеризацију преду-зетника као себичних, смелих, продорних људи, склоних ризику. Њихова битна особина је и лидерство, изражено кроз снажну вољу да се сломи отпор окружења и реализује иновација. Реализовање иновација скопчано је са бројним тешкоћама. Сваки искорак из ру-тинског понашања подразумева да правила везана за стационарно стање нису релевантна за нову ситуацију. Док се у стационарном стању активности обављају рутински, иновације захтевају много ак-тивнији приступ актера. С обзиром да је немогуће предвидети све ефекте испланираног предузећа, иновације су скопчане са неизвес-ношћу (Schumpeter, 1989/1934, стр. 85).

Неизвесност ефеката иновација и сложеност њихове реализа-ције има више извора (Prendergast, 2006, стр. 256). Они који реализу-ју иновације приступају иновирању иако немају могућности да пред-виде његове последице, нити све детаље везане за начин остварива-ња ефеката од њега. Стога, успех у иновирању зависи од способности иноватора да види ствари на начин који ће се тек касније показа-ти као исправан, али се његова исправност не може унапред утврди-ти. Надаље, и сама снага навике понекад се јавља као препрека. Од-ређена снага воље потребна је како би се конципирала нова комби-нација и како би се на њу гледало као на стварну могућност. Мало људи способно је за такав напор након испуњавања својих дневних, често обимних, рутинских обавеза. Постоји такође и реакција окру-жења према иноваторима. Она се може манифестовати у правним и политичким препрекама, али и у општој склоности друштвене групе да осуђује оне који одступају од уобичајеног понашања. У економ-ској сфери, отпор се манифестује кроз реакцију група непосредно погођених иновацијама, затим у тешкоћама да се обезбеде кооперан-ти и у напорима да се убеде потрошачи.

Наведене потешкоће у реализовању иновација стварају грани-цу преко које већина људи не би могла да функционише брзо и само-стално. Стога актери који реализују иновације морају да имају ква-литете лидерства, интуиције и психолошку склоност иновативног понашања, насупрот инертног ослањања других на рутине.

Шумпетерова гледишта о предузетништву добрим делом обликована су као критика Веберове концепције о утицају протестан-тизма на економску ефикасност одређених друштава, изложене у де-

лу "Протестанска етика и дух капитализма" из 1904. године. Његова основна теза састојала се у томе да је развој протестантизма у појединим земљама западног света, условљен компликованим сплетом историјских околности, знатно допринео развоју капитализма. Конфронтирајући се са наведеним Веберовим схватањем, Шумпетер побија његову хипотезу о значају протестантизма за привредни развој. Шумпетер је сагласан са тезом да предузетник није неокласични тип актера који се руководи маргиналним рачуном. Такво понашање одговара стационарном стању. Предузетник, међутим, није ни пуританац, он не апстинира од овоземаљских задовољстава, актер је политике и културе. Мотивисан је уживањима која му пружа процес стварања и задовољствима које доноси успех у нечему. Предузетник је пре свега оријентисан на унапређење своје друштвене позиције, а не на задовољење верских норми (Brouwer, 2002, стр. 91). Предузетникову мотивацију конституише маштање о оснивању "приватног краљевства", односно стварања породичне династије (Ebner, 2000, р. 367). Шумпетерово схватање предузетника као покретача економске еволуције разликује се од неокласичне концепције о максимизујућим појединцима. У односу на поједностављени приказ неокласике о хедонистички оријентисаним појединцима, Шумпетеров предузетник има много сложенији социјално-психолошки профил. Његово деловање није у потпуности рационално, посматрано у односу на неокласичне критеријуме.

Шумпетерова теорија предузетништва може се у извесној мери протумачити и као допуна неокласичне економске теорије, јер много реалистичније дочарава стварне економске процесе. Неокласична економија моделира привредне процесе као симултано максимизирање циљних функција учесника у размени, на страни понуде и тражње, при чему је резултирајућа равнотежа увек Парето-оптимална: не може се повећати утилитет ниједног потрошача, нити профит ниједног предузећа, а да се не умањи благостање неког од учесника у размени. При томе, економско одлучивање актера подлеже прилично рестриктивним премисама: на бази своје потпуне информисаности о свим релевантним параметрима, они се увек понашају оптимизаторски, максимизирајући своју функцију циља, а њихове преференције су временски непроменљиве. Резултат таквог резонувања су модели у којима привреда уз помоћ "невидљивог аукционара" остварује равнотежна стања на свим тржиштима, при чему се у том процесу детерминише и комплетан финални вектор уравнотежавајућих тржишних цена (Hodgson, 1992, р. 751). Увођење фактора време у неокласичну анализу продуковало је моделе којима су покушавале да се квантификују најважније релације процеса раста и варијабле које га детерминишу, како би се формулисали услови за динамичку равнотежу и стабилан раст привреде. Важна препрека у развоју нео-

класичне теорије раста била је сложеност обухватања технолошких унапређења, као резидуалног али доминантног фактора у механици привредног раста (Barro, Sala-I-Martin, 1995, p. 9). Технички прогрес, као мултидимензионални феномен, може бити ваљано расветљен само ако се узму у обзир сви његови економски релевантни аспекти, у чему теорија предузетништва и иновација има важну експланаторску улогу. Наиме, кроз своју дескриптивну анализу ова теорија идентификује носиоце иновација, мотивацију за иновирање, социјално-економске механизме имплементације иновација и валоризује њихов значај за унапређење привредне ефикасности. Она, дакле, у великој мери превазилази редукционизам неокласике у објашњењу привредне динамике и понашању различитих актера у процесу функционисања тржишне економије.

У покушају да расветли функције предузетника, Најт је предузетника поистовећивао са оним који прима профит као награду за суочавање са неизвесношћу. При томе, профит не доносе промене које се могу предвидети. Надаље, треба разликовати ризик, где се будућим догађајима могу приписати одговарајуће вероватноће, од неизвесности, где то није могуће. Већи део економског живота управо представља одговор на стање неизвесности. Она захтева доношење одлука не само о томе како постизати циљеве, већ и који су циљеви вредни постизања у будућности. Предузетници су управо особе специјализоване за одлучивање у условима неизвесности, којима припада профит (Knight, 1921, p. 268-270, према: Ricketts, 2003, p. 55-57).

Један од савремених протагониста теорије предузетништва, Касон, у извесном смислу реформулише Најтову концепцију. За њега је предузетник онај ко је специјализован за доношење одлука о координацији ретких ресурса. Касон подразумева да појединци са истим циљевима који делују под истим околностима доносе различите одлуке, услед различитог приступа информацијама или њихове различите интерпретације. Предузетник је онај чија се процена, везана за одлуку, неизбежно разликује од процена осталих. Тако, награда предузетника следи из његове исправне процене коју су потврдили пословни токови који су уследили (Casson, 1982, према: Ricketts, 2003, p. 71).

Теорија Х-ефикасности коју је лансирао Либенстеин, настанак предузетничке функције везује за премошћавање неефикасности која одражава одступање резултата предузећа од оних условљених његовим производним потенцијалом, кога одређује максимум његове производне функције. Ова се неефикасност јавља услед одступања понашања појединаца у предузећу од неокласичног принципа потпуне рационалности. Оно је резултат перманентног притиска који појединци осећају због могућих неравнотежа, некомплетних радних уговора који дају дискрецију појединцу у улагању радних напора, пси-

холошке инерције коју појединац манифестује у прилагођавању новим ситуацијама, неусаглашености ставова чланова фирме око њених циљева. Предузетничка активност представља ангажман на уклањању недостатака у организацији који су условили ирационалност у понашању њених чланова. Прецизније, предузетници су они који побољшавају доток информација и попуњавају јаз који се јавља између учесника на тржишту. Предузетници имају редак таленат којим попуњавају празнине и надомешћују неуобичајене инпуте у предузећу (Станковић, 1997, стр. 247-248).

Иако је теорија Х-ефикасности микроекономског карактера, она представља значајан допринос у теорији предузетништва и иновација, зато што детаљније спецификује изворе когнитивних ограничења економских актера који генеришу подстицаје за предузетништво. Такође, обогаћује се анализа личности предузетника, као кохезионог фактора и извора врло специфичних инпута у предузећу. Важно је и указивање на ограничене домете неокласичне економије у третирању понашања појединца у предузећу, која се превазилазе прихватањем релевантних достигнућа теорије предузетништва.

Значајну улогу у теоријском развоју концепта предузетништва имала је и нова аустријска школа. Њени лидери Мизес, Хајек и Кирзнер, оспоравају тезу неокласичара о савршеном знању економских агената и конкуренцији као статичкој категорији. Овоме супротстављају тврдњу о децентрализованом, расутом знању у друштву, при чему се равнотежа успоставља само усклађивањем многоструких индивидуалних знања. Економски субјекти се не крећу у неокласичном осветљеном простору знања, него у аустријском неосветљеном простору незнања (Јакшић, Пејић, 2001, стр. 352). Механизам путем кога се најефикасније обавља координација, усаглашавање и агрегирање индивидуалних знања је тржиште, а само функционисање привреде остварује се кроз континуирани процес откривања, које спроводе предузетници. Наслањујући се на Мизесова схватања, Кирзнер је развио теорију о предузетништву као својеврсној процедури откривања, по којој предузетници представљају економске актере непрекидно приправне за "откривање" дискрепанци између понуде и тражње и лоше алоцираних ресурса, које раније нису били опазили. При томе, свако такво "откриће" праћено је и "изненађењем" предузетника, због тога што то раније није опазео. На поменути дискрепанцама предузетници остварују ценовне разлике остварајући на тај начин профит. Непрекидно "откривање" (раније неопажених) простора за зараду на појединим тржиштима води ка успостављању равнотежних тенденција, јер се у свакој следећој итерацији ресурси боље алоцирају. (Kirzner, 1997). Тако се привреда приближава равнотежи, као динамичкој категорији, за разлику од неокласичне статичке равнотеже. При томе су откриће и креација тесно повезани процеси,

јер открити неки ресурс или производну могућност за које неко до тада није знао, значи да је он тај ресурс или ту могућност створио. Процес откривања није аналоган производњи, јер она представља комбиновање ресурса који већ постоје, док откривању не претходе никакви ресурси, оно се догађа захваљујући проширењу знања онога ко открива – предузетника. С тим у вези, није неправедна расподела дохотка који је и сам откривен, јер је он продукт креативности предузетника. Сам профит се објашњава чињеницом да предузетник боље од осталих учесника процењује будуће цене производа, па неке или све факторе производње, у светлу будућег стања тржишта, купује далеко јефтиније. Његови укупни трошкови производње заостају за ценама које постиже и та разлика је предузетнички профит (Јакшић, Пејић, 2001, стр. 353). Предузетник, дакле, може да стекне профит као резултат тржишне арбитраже, иновативног или спекулативног предузетништва.

Интересантно је поређење Шумпетеровог и Кирзнеровог предузетника. Кирзнер има, могло би се рећи, инверзно гледиште у односу на Шумпетера. Док Шумпетер у предузетницима види иноваторе и промотере, Кирзнер их види као оне који стабилизују. Предузетници не уништавају равнотежу, нити креирају могућности. Они искоришћавају постојеће могућности, које произилазе из неравнотежног стања система, доприносећи на тај начин његовом приближавању равнотежи. По Кирзнеру, економија никада није у равнотежи јер увек постоје могућности за остваривање профита, услед ценовних дискрепанци. Без деловања предузетника, цене би биле у још дубљим дискрепанцама, што би привреду трајно удаљило од равнотеже. Предузетници су гарантори координације и равнотежних тенденција, а не они који нарушавају равнотежу (Vaughn, 1992, p. 257).

Надовезујући се на ове доприносе, у последњих двадесетак година оживљава интересовање за теорију предузетништва, пре свега кроз садржајнију анализу процеса дифузије иновација у привреди и улоге коју оне имају у процесу привредног развоја. Овако постављен истраживачки курс дошао је до изражаја код тзв. "неошумпетеријанског" правца анализе.

У центру истраживања ове групе теоретичара налазе се дисконтинуирајући и дисеквилибријумски ефекти кластера радикалних иновација, који могу бити у тој мери снажни да, својим ширењем у привреди, могу да допринесу одрживом расту у дугим временским периодима. Економски систем се посматра као непрекидно мењајући дисеквилибријумски процес, чију динамику одређују интеракције његова два подсистема: техно-економског и социо-институционалног. Група радикалних, међусобно повезаних и применљивих иновација чини тзв. "технолошку парадигму" или "технолошки стил". Када настане нови технолошки стил, он ствара јаке подстицаје техно-

економском подсистему да усвоји нову технологију која обећава високе профите. Међутим, за разлику од техно-економског подсистема, социо-институционални подсистем се не прилагођава тако брзо новом технолошком стилу. Дискрепанца између два подсистема може да узрокује успоравање дифузије нове техно-економске парадигме у привреди. Потребне су одређене друштвене, организационе и институционалне промене да би иновације оствариле свој утицај на систем. Брзином којом социо-институционални систем еволуира, обнавља се хармонична комплементарност два подсистема, и успоставља се примат нове технолошке парадигме (Castellacci, Grodal, Mendonca, Wibe, 2005, p. 105).

Коеволуција два подсистема детерминише како путању развоја, тако и временску дистрибуцију силазних и узлазних фаза циклуса. Треба истаћи да овако скицирана динамика привреде, доведена до својих крајњих консеквенци, у многоме подражава Шумпетерову схему привредног циклуса: дифузија иновација, узлет и просперитет, креативна деструкција, повећана конкуренција, сатурација тржишта, пад профита, рецесија и депресија.

Неошумпетеријанска теорија представља покушај сагледавања природе и ефеката иновација у процесу цикличног кретања привреде. Она се у мањој мери бави дубљом анализом релевантних димензија предузетничке функције. Осим тога, постоји потреба за детаљнијом теоријском разрадом микроекономског процеса који доводи до прилагођавања социо-институционалног подсистема, у смислу спецификације понашања појединаца и трансформације организационих рутина. Такође, треба теоријски објаснити и симултану егзистенцију еволутивних промена социо-економског подсистема и радикалних трансформација техно-економског подсистема, изазваних кластерима иновација.

Веома утицајан правац неошумпетеријанства представља Фриманова теорија националних иновационих система, која иновације сматра производом социјалних, политичких и институционалних фактора на националном нивоу. Националне институције, потпомогнуте државном координацијом дефинишу иновациони капацитет привреде. Сходно овој теорији, иновације нису универзални феномен, већ аутпут различитих националних образаца за каналисање иновативне делатности и предузетништва (Freeman, 1995). Другим речима, способност за иновирање и његову комерцијализацију унутар националне привреде битно је дефинисана сплетом чинилаца произашлих из сваког националног амбијента понаособ.

Било је такође покушаја да се и у неокласичне моделе инкорпорира предузетник као актер економских процеса. Међутим, концепт предузетништва какав је примењен у те сврхе, углавном је једнодимензионалан, јер је предузетника сводио само на неку од њего-

вих основних улога, Тако су предузетници третирани као посебно надарени људи, толерантни према ризику или људи који иновирају. Сврха модела била је да се анализирају ефекти предузетничког понашања на агрегатном нивоу (Binachi, Henrekson, 2005, p. 357) .

Идентификовање кључних атрибута предузетништва у савременој економској теорији укључује следеће елементе:

1. иноваторство, откривање и креирање нових економских могућности;

2. суочавање са неизвесношћу, пласирање идеја на тржиште, доношењем одлука о месту, форми и употреби ресурса и институција;

3. управљање бизнисом кроз такмичење с конкуренцијом за удео на тржишту (Binachi, Henrekson, 2005, p. 355).

Неоспорна је улога предузетништва као основног покретача економске динамике и незаменљивог фактора привредног раста. Остваривање функције предузетника омогућава континуитет иновација (најшире схваћених) у привреди, обезбеђујући јој на тај начин динамичку ефикасност и стабилан привредни раст. Данас су бројне емпијске студије које доказују значајну корелацију економског раста и предузетништва. Неретко се и савремена економија квалификује као предузетничка ера. Сасвим је сигурно да у развијеним тржишним привредама постоје довољно развијене и разгранате предузетничке структуре које генеришу бројне иновације на различитим организационим нивоима, обезбеђујући притом перманентан економски, технолошки, и свеукупни друштвени напредак. С друге стране, мање развијене земље суочене са озбиљним развојним ограничењима, налазе се пред деликатним задатком артикулисања и развоја предузетништва, без кога није могуће значајније убрзање привредног раста. Развој предузетништва постаје приоритет за све мање развијене земље.

Еволуција предузетништва у транзиционим привредама

Афирмација предузетништва један је од кључних услова успешног преласка постсоцијалистичких земаља на тржишну привреду. Успостављање предузетништва у транзиционим привредама није значајно само због развоја њиховог иновативног потенцијала, оно има много богатије социјално-економске импликације. Предузетничка активност оснажује тржишну економију, кроз претпостављено креирање нових радних места, понуду потрошних добара, мобилизацију штедње и перманентан притисак у циљу укидања разних монопола. Међутим, поред овог очигледног утицаја на повећање економске ефикасности, предузетништво даје још један веома важан и суптилнији допринос развоју тржишне привреде. Он се састоји у зближавању капиталистичке културе и културе у земљама у транзицији (Rejović, 2004, стр. 26).

Међутим, друштвени амбијент стимулативан за предузетничка прегнућа мора да задовољи бројне захтеве у погледу аутономије деловања појединаца и њихових организација, облика мотивације за предузимање и обављање економских активности, механизма и процеса расподеле резултата и др. У том погледу, друштвени образац у коме би доследно била институционализована предузетничка активност требао би да обезбеди максималну слободу појединаца у креирању и практичном реализовању иновација; снажну мотивацију у трагању за новим решењима и њиховом практичном реализовању; расположивост институционалних механизма који омогућавају брзу реализацију најразличитијих новина и објективну и на релевантним интересима засновану евалуацију нових решења, која осигурава њихову индивидуалну и друштвено потребну селекцију (Madžar, 2001, стр. 87). Развијене тржишне привреде углавном добро апроксимирају овакав тип друштвене организације, док су многе земље у транзицији соучене са озбиљним проблемима у његовој имплементацији.

Затечене институционалне структуре у земљама у транзицији различито су респонзивне на инаугурацију друштвених матрица из развијених тржишних привреда. Исход ове комплексне интеркултуралне интеракције, у многоме обликује токове тржишне трансформације, па самим тим детерминише и развој предузетништва у транзиционим привредама.

Искуства постсоцијалистичких привреда показују да су једино оне земље, чије су неформалне институције у себи имале похрањена искуства са применом тржишних норми, обезбедиле релативно добру основу за иницирање развоја предузетништва. Таква путања развоја предузетништва односи се пре свега на земље које су некада припадале Аустроугарској Монархији и прибалтичке републике, које су због развијене спољне трговине имале прилику да раније апсорбују тржишне норми (Рејовић, 2004, стр. 17-18). Основа за функционисање тржишне економије, владавина права, недовољно је изражена у колективној свести мање успешних земаља у транзицији. Ако се овоме придода наслеђе свеопштег патернализма државе и извесно подозрење према приватној иницијативи, онда институционална инерција у процесу транзиције постаје сасвим евидентна.

Уместо институционализације иновативног понашања, у мање успешним земљама у транзицији долази до својеврсне деформације предузетничких иницијатива, у виду рентно-оријентисаног предузетничког понашања. Овај феномен се испољава кроз разноврсне облике иновација у сврху злоупотребе дисфункционалних институционалних аранжмана. Резултат таквих иницијатива је присвајање ренти по разним основама, што је са друштвене тачке гледишта неприхватљиво. Може се констатовати да је рентно усмерено иноваторство широко присутно у појединим земљама у транзицији у форми коруп-

ције, илегалног преливања ресурса, трансакција у илегалним зонама привређивања и др.

Занимљива емпиријска илустрација различите еволуције предузетничких активности у земљама у транзицији је и компарација динамике профитних стопа. Профити су у у раним етапама транзиције били веома високи у свим постсоцијалистичким привредама, из разлога што је било веома много непопуњених тржишних ниша, и сва новооснована предузећа су могла лако да реализују своје робе и услугу, остварујући на тај начин високе профите. Кретање висине профита се у каснијим етапама транзиције разликује у успешним и мање успешним постсоцијалистичким привредама, где се Пољска и Русија могу узети као еклатантан пример. У Пољској су успешно развијене институције тржишне привреде, које су довеле до значајног повећања конкуренције и консеквентног опадања профита. У Русији, недостатак владавине права у првој декади транзиције и недовољно развијене тржишне норме понашања, отворили су широке могућности за разноврсне рентно-оријентисане подухвате, што је имало за последицу да и након неколико година од почетка транзиције, профитне стопе нису значајно опале (McMillan, Woodrof, 2002, p. 156-157).

Евидентна је, дакле, дискрепанца између друштвено пожељног модела предузетништва, какав се успоставља у успешним земљама у транзицији, и модела негативног предузетничког понашања, какво је зебележено у земљама бившег СССР-а и већини земаља Југоисточне Европе. Треба, међутим, истаћи да склоп предузетничких активности у овим привредама ипак има своју разуђеност, и да не могу сви иновативни подухвати да се подведу под рентно-оријентисано понашање. Пре би се могло констатовати да се предузетничка функција у мање успешним транзиционим привредама манифестује кроз деловање више група предузетника, различитог социјалног и професионалног статуса, мотивације, секторске припадности, значаја у привреди. Типологија предузетника, урађена за привреду Русије, може бити релевантна и за остале мање успешне земље у транзицији:

1. Директори државних предузећа из социјалистичког периода – углавном људи са високим техничким образовањем, запослени у великим индустријским предузећима, мотивисани стицањем контроле над њима. Имају значајну улогу у функционисању укупне економије.

2. Номенклатура – образовани припадници политичких структура, који су стекли капитал у процесу приватизације, и оснивају предузећа у сарадњи са страним улагачима, највише у банкарском сектору.

3. Експерти у области предузећа – високо образовани стручњаци, углавном са универзитета и из истраживачких центара, заинтересовани за реализацију својих стручних и креативних потенцијала, највише у области високих технологија.

4. Неформални предузетници – тзв. "бизнисмени из сенке", углавном слабог образовања, слабо познате мотивације, углавном ангажовани у полу-легалном или илегалном сектору економије.

5. Оклевајући предузетници – они који су морали да се окрену некој форми предузетништва, у циљу превазилажења незапослености (Kalantaridis, Labrianidis, 2004, p. 663-664).

Посматрано по учешћу у укупној економској активности, доминирају оне групе предузетника које су своје позиције стекле и своју пословну филозофију базирају на коришћењу разноврсних могућности опортунистичког понашања, које продукује неадекватан институционални амбијент. Ови профили предузетника стога значајно утичу на иновативни потенцијал привреде и њену економску ефикасност.

Значајан део објашњења за спор и противуречан развој истинског предузетништва лежи у затеченој неформалној институционалној структури неких земаља у транзицији. Психосоцијална структура актера у неким постсоцијалистичким земљама тако је обликована да у њој доминирају колективистичка свест, недовољан осећај сопствене одговорности и понашање по устаљеним социјалним обрасцима, који не дају довољно подстицаја за предузетништво. Суочени са новим социо-економским моделом, они имају велике тешкоће да своје рутине и навике адаптирају новим формалним нормама. Долази до одређене дезоријентације економских актера, из разлога што су неформална правила, која су раније структурирала њихове међусобне интеракције, у новом окружењу изложена имплозији, јер су инкомпатибилна са тржишним правилима, која, са своје стране, још увек нису ни приближно оперативно оспособљена за координисање економске активности. Неформалне институционалне норме, у виду вредносних и идеолошких опредељења, битно опредељују понашање актера, јер им омогућавају да у условима неизвесности премосте когнитивна ограничења у интерпретацији и вредновању бројних информација које долазе из њиховог сложеног окружења, доприносећи да највећи број одлука има рутински карактер (North, 1990). С обзиром да се у новонасталој ситуацији јавља инкохеренција постојећих неформалних и радикално промењеним формалних правила, она губе своју спознајну функцију, из чега резултира нарастајућа и свеприсутна неизвесност у економским трансакцијама. Њена непосредна последица су високи трансакциони трошкови у мање успешним земљама у транзицији. Они се односе на трошкове примене споразума о економским трансакцијама и трошкове мерења економски релевантних карактеристика предмета тих споразума. Својом величином, трансакциони трошкови су у овим привредама прохибитивни за предузимање предузетничких подухвата, који су и због саме своје природе већ и онако оптерећени високом неизвесношћу. С друге стране,

могућност опортунистичког понашања у условима високе неизвесности стимулисаће оне иновативне активности које су рентно-оријентисане.

Стимулисање предузетништва у оваквој институционалној констелацији представља озбиљан изазов за мање успешне постсоцијалистичке привреде, и важан је предмет преокупације теорије транзиције. Једна група предлога иде у правцу радикалног раскида са затеченом неформалном институционалном структуром. Основни разлог високих трансакционих трошкова, сходно овом приступу, представљају сувише споре институционалне промене. Колебљивост у процесу институционалних реформи продубљује неизвесност и додатно смањује склоност ка предузетничким подухватима, јер се велики део ресурса троши на осигуравање трансакција. Кључну улогу у стварању повољног окружења за предузетничке активности треба да игра држава, која у центру својих настојања треба да има смањење трошкова институционалне транзиције. Држава би, сходно овом схватању, морала да буде одлучна у спровођењу брзих институционалних реформи како би економски актери што пре формирали перцепцију о будућем окружењу, кога треба да карактеришу строго заштићена својинска права, тврда буџетска ограничења и отворена економија. Када стекну представу о окружењу, појединци ће прилагођавати своје понашање путем процеса учења. То би, у крајњем, требало да води ка редукцији трансакционих трошкова и отворању могућности за иновативно, предузетничко понашање (Ovin, 1998, p. 72-76).

Наведено схватање правилно идентификује трансакционе трошкове као ограничење предузетничке активности. Међутим, присутан је можда и превелики оптимизам у погледу могућности наметања нових формалних норми у окружењу које су обликовале битно другачије историјске околности и културни утицаји од оних из којих поменуте норме потичу. Инерција неформалних институција, које оличавају културно-историјско наслеђе, не сме да буде игнорисана. Штавише, сувише круто инсистирање на наметању формалних тржишних правила у негостољубивом окружењу може још у већој мери продубити њихову дисхармонију са неформалним институцијама и даље дестимулисати предузетничко понашање актера. Дакако да добро осмишљена политика институционалне трансформације може значајно да ублажи инерцију неформалних институција и смањи друштвене трошкове прилагођавања. У том смислу, институционални инжењеринг налази се пред деликатним задатком преобликовања образаца понашања, посебно оних сконцентрисаних око односа актера и државе (Митровић, Стефановић, 2008, стр. 361).

Постоји и приступ који трансформацију неформалне институционалне структуре посматра као органски, еволутивни и постепени процес. Ту се као модел развоја тржишта и предузетништва предла-

же слободна конкурентска утакмица тржишних и нетржишних институција. У тај процес се држава не би мешала, сем што би омогућила конституционално гарантовање својинских облика. Временом би појединци успели да сагледају апсолутну супериорност тржишних институционалних аранжмана, што би их стимулисало да у њих масовније улазе и постепено усвајају нови образац понашања, иманентан тржишној економији (Рејовић, 1997, р. 528). Тај процес би за свој резултат имао и промену мотивационе структуре, тако да би било све више подстицаја за иновације и предузетничку активност.

У прилог оваквом схватању говоре и истраживања да су се прве предузетничке структуре у земљама у транзицији јавиле као резултат спонтаног процеса, у условима релативно скромне изграђености институционалне инфраструктуре. Недостајуће тржишне институције којима би се редуковали трансакциони трошкови, предузетници су надокнађивали самопомоћу. Уместо судске заштите уговора, ослањали су се на поверење у дужничко-поверилачким односима, проистеклим из дуготрајних и стабилних пословних односа. Недостатак банкарских кредита надокнађиван је међусобним кредитирањем. Екстерно финансирање инвестиција замењено је реинвестирањем профита (McMillan, Woodroff, 2002, р. 154).

Дакле, нове неформалне норме спонтано израстају у процесу развоја предузетничке активности, а иницирају их сами предузетници. Међутим, са усложњавањем активности нових предузећа и повећавањем потребе за капиталом, расте и њихов ослонац на формалну тржишну регулативу, коју мора да институционализује држава. Сходно оваквом схватању, предузетништво је превасходно спонтан и аутономан процес, који независно од иницијалних институционалних аранжмана сам себи даје подстицаје и креира сопствене механизме функционисања, али у својим развијенијим фазама наилази на ограничења која захтевају формалну институционалну асистенцију од стране државе.

Закључак

Досадашњи развој теорије предузетништва продуковао је већи број теорија, које потенцирају различите аспекте овог економског феномена. Теорија предузетништва представља значајан искорак у односу на неокласичну анализу и њен поједностављен приказ економске динамике и њених агената. Сумирање кључних атрибута предузетништва подразумевало би да се ради и иновативној активности, која претпоставља суочавање са неизвесношћу као и тржишну конкуренцију. Развој предузетништва подразумева један сасвим одређен социјално-економски систем као његову основу, у коме су дефинисани релевантни мотивациони, дистрибутивни и нормативни момен-

ти. Мање успешне земље у транзицији слабо апроксимирају овакав друштвени амбијент зато што се предузетнички-стимулативне норме споро уграђују у постојећи културни образац. Њихова дисхармонична интеракција са затеченим институцијама доводи до радикалне неизвесности и високих трансакционих трошкова као њене непосредне последице. То као свој резултат има дестимулацију предузетништва и појаву друштвено непожељних, рентно-оријентисаних иновација. Постоје опонентна теоријска схватања о уклањању институционалних препрека развоју предузетништва. Једна група теоретичара инсистира на брзој и радикалној институционалној трансформацији, спроведеној од стране државе, у циљу смањења неизвесности и редукције трансакционих трошкова, што би генерисало предузетничку иницијативу. Други правац мишљења оспорава могућност државе да управља трансформацијом неформалних институција, јер је њихова промена спор и еволутиван, органски процес. Ту се опира за конкурентску утакмицу тржишних и нетржишних институционалних аранжмана, и коначан избор тржишних институција, као економски ефикаснијих, након чега би се отвориле могућности за предузетничке подухвате. Одређена истраживања указују на извесну независност предузетништва од иницијалних институционалних аранжмана, јер спонтано настаје и креира сопствене институционалне механизме саморепродукције, док му је у зрелијим фазама развоја потребна и формална институционална подршка, у виду законске регулативе.

Литература

- Barro, R., Sala-I-Martin, X., *Economic Growth*, McGraw Hill, New York, 1995.
- Binachi, M., Henrekson, M., Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless, *Kyklos*, Vol. 58, No. 3, 2005.
- Blagojević, O., Sekulović, M., *Ekonomске доктрине*, Beograd: Privredni pregled, 1990.
- Brouwer, M., *Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development*, *Journal of Evolutionary Economics*, 12, 2002.
- Vaughn, K., The Problem of Order in Austrian Economics: Kirzner vs. Lachman, *Review of Political Economy*, Vol 4, No. 3, 1992.
- Ebner, A., Schumpeter and the Schmollerprogramm: Integrating Theory and History in the Analysis of Economic Development, *Journal of Evolutionary Economics*, 10, 2000.
- Jakšić, M., Pejić, L., *Razvoj ekonomske misli*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2001.
- Kalantaridis, C., Labrianidis, L., Rural Entrepreneurs in Russia and the Ukraine, *Journal of Economic Issues*, Vol. 38, No. 3, 2004.
- Kirzner, I., Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach, *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, March, 1997.
- Knight, F., *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston MA: Houghton Mifflin, 1921.
- Madžar, L.J., Ekonomski potencijali otvorenog društva, *Ekonomski anali*, No.149-150, 2001.
- McMillan, J., Woodruff, C., The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 3, 2002.

- Mitrović B., Stefanović Z., Institucije, moral i tranzicija srpske privrede, u: *Moral i ekonomija*, Beograd: Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, 2008.
- North, D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Ovin, R., Why Institutional Change Should Be Rapid - A Transaction Cost Perspective, *Communist Economies & Economic Transformation*, Vol. 10, No.1, 1998.
- Pejović, S., Diferencijacija rezultata insititucionalnih promena u Centralnoj i Istočnoj Evropi: uloga kulture, *Ekonomski anali*, No. 163, 2004.
- Pejović, S., Market for Institutions versus Capitalism by Fiat, *Kyklos*, Vol. 47, Fasc. 4, 1997.
- Prendergast, R. Schumpeter, Hegel and the Vision of Development, *Cambridge Journal of Economics*, 30, 2006.
- Ricketts M., *The Economics of Bussines Enterprise*, Cheltenham UK, Northampton MA, USA: Edward Elgar, 2003.
- Schumpeter J., *Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers, 1989(1934)
- Scrrrepanti E., Zamagni S., *An Outline of the History of Economic Thought*, Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Stanković, F., Ekonomska teorija preduzetništva, *Ekonomski misao*, 3-4, 1997.
- Freeman, C., The "National Systems of Innovation" in Historical Perspective, *Cambridge Journal of Economics*, 19, 1995.
- Hodgson, G., The Reconstruction of Economics: Is There Still Place for Neoclassical Economics, *Journal of Economic Issues*, No. 3, September 1992.
- Casson M., *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson, 1982.
- Castellacci, F., Grodal, S., Mendonca, S., Wibe, M., Advances and Challenges in Innovation Studies, *Journal of Economic Issues*, Vol. 34, No.1, 2005.

Branislav Mitrović, Zoran Stefanović, Niš

THEORETICAL CONCEPT AND EVOLUTION OF ENTREPRENEURSHIP IN TRANSITION ECONOMIES

Summary

The development and contemporary contributions to the theory of entrepreneurship are scatched in the paper. Special attention is payed to the development of entrepreneurship in the process of transition. The development of entrepreneurship is analyzed in relation to the institutional framework of the transition economies. It is indicated in the paper that entrepreneurship is interdependent with the development of the market economy institutions.

Key Words: Entrepreneurship, Innovations, Transition, Institutions