



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaza XLIX, br. 2, 2011, str. 137-151
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

OD „STAROG“ DO „NOVOG“ EKONOMSKO-TEORIJSKOG IMPERIJALIZMA

Dr Nataša Golubović*
Dr Goran Milošević**
Mr Tatjana Stefanović***

Rezime: *Ekonomsko-teorijski imperijalizam podrazumeva primenu ekonomske metodologije na analitički teren ostalih društvenih nauka. „Stari“ ekonomsko-teorijski imperijalizam predstavlja ekstreman primer nastojanja da se ukupno ljudsko ponašanje podvede pod ekonomski pristup. „Novi“ ekonomsko-teorijski imperijalizam takođe podrazumeva širenje ekonomskih principa na analizu ostalih društvenih fenomena, ali se to čini na način koji je ovim naukama prihvatljiviji. Naime, neekonomsko ponašanje ne tretira se jednostavno kao tržišno ponašanje, već kao odgovor na tržišne nesavršenosti, posebno informacione prirode. Osnovni cilj ovog rada je da, na osnovu analize uslova nastanka i karakteristika ekonomsko-teorijskog imperijalizma, ukaže na analitički potencijal, kao i ključne nedostatke ovog pristupa.*

Ključne reči: *ekonomsko-teorijski imperijalizam, neoklasična ekonomija, ekonomski pristup, informacije, izbor*

Uvod

Ekonomsko-teorijski imperijalizam predstavlja relativno novi fenomen. Iako se kao ideja javlja sa konsolidacijom neoklasičnog mejnstrima 1930-ih, dobija zamah tek krajem 1950-ih i posledica je procesa desocijalizacije i deistorizacije

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet; e-mail: natasa.golubovic@eknfak.ni.ac.rs

** Policijska akademija, Beograd

*** Doktorant Megatrend univerziteta, Fakulteta za poslovne studije

UDK 330.821.5, pregledni rad

Primljeno: 17.01.2011. Prihvaćeno: 21.4.2011.

Pripremljeno u okviru projekta *Unapređenje konkurentnosti javnog i privatnog sektora umrežavanjem kompetencija u procesu evropskih integracija Srbije (170066)*, koji se izvodi na Univerzitetu u Nišu – Ekonomski fakultet, a finansira ga Ministarstvo za prosvetu i nauku Republike Srbije.

ekonomske nauke. Termin „ekonomsko-teorijski imperijalizam“ prvi put je upotrebio Ralf Viljem Sauter (Souter 1933), kao odgovor na Robinsovu knjigu i njegovu definiciju predmeta ekonomske nauke. Međutim, bilo je potrebno da prođe još nekoliko decenija da bi ekonomsko-teorijski imperijalizam bio manje ili više prihvaćen od strane ekonomista. Razlog je taj što je analitička aparatūra neoklasične ekonomije najpre morala biti dovedena do savršenstva i opšte prihvaćena unutar same discipline. Da bi se iskristalisala kao nauka, ekonomija je morala da prihvati univerzalni karakter svojih principa. U suprotnom, pojedinci bi predstavljali podeljene ličnosti koje se racionalno ponašaju na tržištu, ali ne i u ostalim oblastima života. Ako su pojedinci racionalna bića, zašto ne primeniti racionalni izbor na sve aspekte ekonomskog i društvenog života i na taj način pomeriti granice između ekonomske nauke i drugih društvenih nauka? Postoji otvoreni skup koncepata (poput konkurencije, korisnosti, ravnoteže, graničnih troškova, oportunitetnog troška i sl.), izvedenih iz zajedničkog skupa pretpostavki o individualnom ponašanju, koji mogu da se koriste za objašnjenje društvenih fenomena. Iz tog ugla gledano, analiza brakova i razvoda nije ništa manje pogodna za ekonomsku analizu od analize automobilske industrije ili stope inflacije. S jedne strane, postoji apsolutno poverenje u analitički instrumentarij neoklasične ortodoksije i mogućnosti da se njime analiziraju ekonomski i drugi fenomeni. S druge strane, sve više jača uverenje unutar ekonomske nauke da privreda ne može da se razume i objasni samo na osnovu ekonomskih varijabli. To je rezultiralo ne samo korišćenjem analitičkih kategorija drugih društvenih nauka, već i njihovom analizom uz pomoć ekonomske metodologije.

Koreni ekonomsko-teorijskog imperijalizma

Moglo bi se reći da koreni ekonomsko-teorijskog imperijalizma sežu čak do Rikarda i njegovog deduktivizma, shvaćenog tako da implicira postojanje univerzalnih ekonomskih zakona. Ovakav deduktivizam snažno je kritikovan od strane istorijske škole, sa naglaskom na neophodnost ravnoteže između indukcije i dedukcije. Marginalizam je vratio dedukciju u prvi plan, ali dedukciju posebne vrste, povezane sa principima ekonomske racionalnosti, onako kako ih je shvatao Maršal. Neoklasična ekonomija je nakon marginalističke revolucije u velikoj meri poprimila formalistički, aksiomatski i deduktivni okvir. Uporedo s tim, tekla je revitalizacija Valrasovog modela opšte privredne ravnoteže, koji je bio u senci dominacije Maršalovog modela parcijalne ravnoteže. Agregiranje optimizirajućeg ponašanja pojedinaca omogućilo je Valrasovoj teoriji opšte privredne ravnoteže da predstavlja prototip privrede u celini, iako je izvedena iz mikroekonomskih principa. Funkcija korisnosti i proizvodna funkcija, uz pretpostavku konveksnosti, svele su proizvodnju i potrošnju na jednostavne jednačine. Očigledna tendencija sužavanja profesionalnog interesa na formalnu, tehničku, tj. matematičku komponentu imala je značajne implikacije. *Prvo*, došlo je do preusmeravanja istraživačkih napora sa formulisanja pretpostavki na ustanovljavanje analitičkog

aparata zasnovanog na marginalizmu i primenu tog analitičkog instrumentarija. *Drugo*, vremenom je ekonomska analiza počela da se primenjuje na oblasti koje su tradicionalno predstavljale predmet istraživanja drugih društvenih nauka (ekonomsko-teorijski imperijalizam). Pod uticajem marginalističke revolucije, ekonomska nauka percipira se kao pozitivna nauka, bez normativnog sadržaja. Da bi se to naglasilo, marginalistički principi i koncepti smatraju se univerzalnim. Uzmimo samo primer granične korisnosti ili preferencija, primenljivih bez obzira na vreme, mesto, pojedince, ili čak tržište.

Marginalistički principi postali su univerzalni, budući da koncepti poput korisnosti, retkosti, proizvodnje itd., nemaju induktivni sadržaj, istorijsku ili kontekstualnu specifičnost. Kao rezultat, otvorio se prostor za širenje principa ekonomske racionalnosti na neekonomske oblasti. U prilog tome, Potts (Potts 2000, 17) ističe: „Nema interakcija, znanja ili struktura u neovalrasijanskoj mikroekonomskoj teoriji, jer se pretpostavlja da je priroda ekonomskog prostora integralna. Drugim rečima, mikro teorija ne daje objašnjenje kognitivne... heurističke... organizacione... prostorne ili vremenske... tržišne... niti društvene strukture“. To je nužno pokrenulo pitanje domena primene (ekonomske) racionalnosti izvan okvira tržišta i implikacija na odnos između ekonomske i drugih društvenih nauka. Kaneman i Tverski (Kahneman i Twersky 1974, 1124) ističu da je „njihov zadatak kao društvenih teoretičara da objasne proces donošenja odluka“. Naglasak u ekonomskoj nauci, po Kajertu i Sajmonu (Cyert i Simon 1983, 106), treba da bude na razumevanju procesa donošenja odluka, nasuprot pojednostavljenim pretpostavkama u vezi s motivacijom, i izgradnji modela sa naglaskom na empirijskoj validnosti.

Sfera ponašanja ljudi prostire se preko mnogih granica u oblasti društvenih istraživanja. O tome dovoljno govori Robinsova definicija ekonomske nauke kao nauke koja proučava ljudsko ponašanje kao odnos između ciljeva i ograničenih sredstava koja imaju alternativnu upotrebu (Robbins 1945 (1932), 16). Ti ciljevi, po Hiršlajferu (Hirshleifer 1985, 53), mogu uključivati: reputaciju, avanturu, status, večnu slavu, dobar san itd., za čije su ostvarivanje resursi često veoma ograničeni. Burling ide korak dalje i tvrdi (Burling 1962, 811) da „nema posebno ekonomskih tehnika ili ekonomskih ciljeva“. Zato Hiršlajfer (Hirshleifer 1985, 53) ističe da postoji samo jedna društvena nauka. Ono što ekonomskoj nauci daje imperijalističku snagu je činjenica da njene analitičke kategorije: retkost, troškovi, preferencije, mogućnosti itd., imaju univerzalnu primenu. Još važnije je strukturirano uređenje ovih koncepata u procesima optimizacije na nivou individualnog donošenja odluka. Zato ekonomska nauka, po njemu, predstavlja univerzalnu gramatiku društvenih nauka. Budući da je izgrađena na osnovama metodološkog individualizma, njeni koncepti su večni (vanvremenski), univerzalni. Jer, zašto ne bi pojedinac, izbor, efikasnost, pa čak i ravnoteža, imali širu primenu, a ne samo u analizi razmene na tržištu? Vremenom je primena ekonomskog metoda proširena na analizu veličine organizacija (Coase 1937), odluke o ponudi rada unutar porodice ili na tržištu, probleme diskriminacije (Becker 1976), analizu

države (Buchanan 1984) itd. Zajedničko svim ovim teorijama je da se ne uzima u obzir promena preferencija. Rast preduzeća objašnjava se time da je do određene granice jeftinije organizovati transakcije u okviru organizacije nego na tržištu, a ne zato što vlasnik više voli birokratsko od tržišnog upravljanja. Žene u sve većoj meri nude rad na tržištu zato što u poslednjih nekoliko decenija zarade žena stalno rastu, a ne zato što manje vole svoju porodicu nego nekada. Struktura rashoda državnog budžeta ne menja se zato što se menjaju preferencije poreskih obveznika, nego zato što se menjaju odnosi političke moći različitih interesnih grupa (Milonakis i Fine 2009).

Marginalistička revolucija, ističu Fajn i Milonakis (Fine i Milonakis 2009, 8), doprinela je izvlačenju društvenog (i istorijskog) iz ekonomske analize kroz fokusiranje na (asocijalnog) pojedinca i nastojanjem da se tržište/privreda posmatra odvojeno od društva. Posmatrano na širem planu, to je bio deo procesa ustanovljavanja jasnih granica između različitih društvenih nauka. Ekonomisti su se usredsredili na racionalno (ekonomsko) ponašanje pojedinaca, koje se ogleda u kretanju ponude i tražnje na tržištu, dok su neracionalno ponašanje i netržišne aktivnosti ostavljene drugim disciplinama. Fajn i Milonakis (Fine i Milonakis 2009, 8-9) ukazuju na određenu kontradiktornost u promenama koje su se u ekonomskoj nauci desile u periodu marginalističke revolucije. S jedne strane, predmet istraživanja ekonomske nauke redukovao je na privredu, koja je svedena na skup tržišnih odnosa. S druge strane, njeni osnovni principi, poput ravnoteže, racionalnosti, retkosti i izbora, postali su univerzalni u sadržaju i primeni jer ne poznaju granice u odnosu na vreme, mesto i aktivnost. Ova tenzija između univerzalnosti principa i njihove ograničene primene (predmet istraživanja ograničen je na tržište) u ekonomskoj nauci rešavala se na dva načina. Prvi način podrazumeva primenu ekonomske analize na neekonomsku sferu, pri čemu se društvo tretira na isti način kao i tržište (Gary Becker). Pomenuti pristup preovladavao je od 30-ih do 80-ih godina 20. veka, ali je vremenom ustupio mesto pristupu gde neekonomski aspekti predstavljaju odgovor na tržišne nesavršenosti (George Akerlof). Ovaj drugi pristup rezultirao je razvojem znatno uspešnije forme ekonomsko-teorijskog imperijalizma.

„Stari“ ekonomsko-teorijski imperijalizam

Nakon marginalističke revolucije, u neoklasičnoj ekonomiji izvedeni su teorijski modeli ravnoteže koji imaju dve važne analitičke osobine. Prvo, predstavljaju standard u odnosu na koji se porede stvarna tržišna stanja. Drugo, budući da je tehnička aparatura neoklasičnog mejnstrima u vezi s optimizacijom, proizvodnom funkcijom i funkcijom korisnosti, ulaganjima i rezultatima neistorijska i asocijalna, ona nije nužno ograničena na tržište, gde se koordinacija odvija putem mehanizma cena. To je otvorilo put širenju primene racionalnosti na neekonomsku sferu i redefinisajući sferu ekonomskog tako da uključuje netržišne odnose.

Logika ekonomsko-teorijskog imperijalizma je sledeća: ekonomija je nauka o izboru, a čitav ljudski život sastoji se od izbora. Zašto onda ne primeniti ekonomsku analizu na individualne odluke u svim sferama života? U neoklasičnoj analizi, društveni odnosi vremenom su počeli da se tretiraju kao tržišni odnosi. Poistovećivanje društvenih odnosa sa tržišnim, baziranim na racionalnom izboru, vezuje se za ime Gerija Bekera (Becker 1996). Beker, najistaknutiji predstavnik ove forme ekonomsko-teorijskog imperijalizma, svo sistematsko ponašanje percipira kao racionalno i ekonomsko. Njegov ekonomski pristup ljudskom ponašanju uključuje pretpostavku maksimizirajućeg ponašanja, tržišne ravnoteže i stabilnih preferencija. Ono što, po njemu, razlikuje ekonomsku od ostalih društvenih nauka nije predmet istraživanja, već „pristup“ (Becker 1976, 3). On briše razliku između ekonomskog i neekonomskog, ističu Fajn i Milonakis (Fine i Milonakis 2009), tako što neekonomsko percipira kao posledicu (ekonomskog) izbora optimizirajućih aktera. Sve što je neracionalno i nesistematsko spada u sferu neekonomskog. Za Bekera, veza između ekonomskog i društvenog znači primenu neoklasičnog analitičkog aparata na društvenu sferu i poistovećivanje različitih sfera društva sa tržištem, pre nego povratak društvene komponente u ekonomsku analizu. Uz pomoć metodološkog individualizma, on je ekonomskim pristupom objašnjavao tako različite pojave kao što su pušenje, zavisnost od droge, posvećenost crkvi, razvode, nasilje, patriotizam i državnu propagandu. Zločin je, na primer, jednostavno posledica individualne *cost-benefit* računice rizičnih dobitaka i kazne (Becker 1968). Zavisnost od droge je optimalni izbor, u smislu da se više vrednuje korisnost u sadašnjosti u odnosu na diskontovane troškove patnji koje će uslediti u budućnosti. Beker predstavlja ekstrem u nastojanjima da se svo ponašanje svede na ekonomsku racionalnost.¹ Uključivanjem društvenog aspekta u ekonomsku analizu, po njemu, ne žrtvuju se niti egzogene preferencije, niti princip maksimizacije korisnosti.

Gerij Beker podstakao je razvoj ekonomsko-teorijskog imperijalizma time što je sferu neekonomskog tretirao na isti način kao i tržišnu razmenu. Ali, opseg ekonomsko-teorijskog imperijalizma znatno je proširen i postao prijemčiviji u društvenim naukama u formi u kojoj je razvijan unutar informaciono-teoretskog pristupa, gde se sfera netržišnog tretira kao racionalni odgovor na tržišne nesavršenosti.

„Upotrebljivost“ ekonomske metodologije u objašnjenju društvenih pojava

Postoji određena doza rezerve unutar ekonomskog mejnstrima u vezi sa svođenjem svih ekonomskih i društvenih fenomena na ekonomsku racionalnost. To je najočitije u teoriji javnog izbora, zasnovanoj na ideji da politika može da se svede na tri konstitutivna elementa: 1) sopstveni interes, 2) razmenu, 3) individualizam. Na teoretičare javnog izbora gleda se kao na pionire i energične

¹ Bjukenen i Tulok, utemeljivači teorije javnog izbora, bili su oprezniji kada je pitanju primena ekonomske analize van okvira tržišnih odnosa, posebno u sferi političkih „tržišta“.

zagovornike ekonomsko-teorijskog imperijalizma *par excellence*. Bjukenen je na sledeći način predstavio suštinu teorije javnog izbora: “Počinjemo sa pojedincima koji maksimiziraju korisnost ... Ne moramo da specificiramo argumente koji su sadržani u funkciji korisnosti pojedinca. U ovoj fazi, možemo da prihvatimo i svece i grešnike. Pojedinca možemo da definišemo u odnosu na njegov skup preferencija, odnosno njegovu funkciju korisnosti. Ta funkcija definiše skup mogućih supstitucionih odnosa (*trade-off*) između alternativa potencijalnog izbora, nezavisno da li je reč o izboru između jabuka i pomorandži na tezgi s voćem, ili između mira i rata za zemlju” (Buchanan 1984, 14). Iako su, po Bjukenenu, okolnosti u kojima se pomenuti izbori obavljaju različite – tržišne nasuprot netržišnih – analitički principi prošireni su s prve na drugu oblast. I pored toga, Bjukenen i rani teoretičari javnog izbora pokazivali su određenu dozu skromnosti kada su u pitanju ambicije i nisu smatrali da se racionalnim izborom može objasniti baš sve (Udehn 1992; Nicolaidis 1988). Za Bjukenena, čak i u striktno tržišnom procesu, postoje neobjašnjivi reziduali koji se mogu istraživati uz pomoć alternativnih hipoteza u vezi s ljudskim ponašanjem. Rezerve u vezi sa domenom primene ekonomskog modela ljudskog ponašanja² proizilaze iz razlike između deskriptivne i preskriptivne analize, pri čemu model pripada prvoj i uglavnom je pogodan, ako ne i isključivo, za analizu tržišta. Budući da i etički elementi upravljaju netržišnim ponašanjem, potrebni su “neekonomski modeli ponašanja” (Buchanan 1972, 18), koji pretvaraju preskriptivne norme u hipoteze u vezi s ponašanjem. Drugim rečima, tradicionalne preskriptivne norme pojedinačnog ponašanja moraju se pretvoriti u prediktivne hipoteze o pojedinačnom ponašanju.

Naravno, čitav argument počiva na rigidnoj distinkciji između pozitivne i normativne analize. Kada je jednom ustanovljena razlika između pozitivnih i normativnih sistema (preferencija i ponašanja ili, preciznije, izbora), lako je utvrditi značaj normativnog za pozitivno. U tom smislu, Talok (Tullock 1972, 324) predlaže sledeću organizaciju društvenih nauka. On smatra da društvene nauke moraju da se podele u dve grupe: nauke o izboru i nauke o preferencijama. Nauke o izboru bavile bi se očekivanim rezultatima interakcija pojedinaca koji maksimiziraju svoje funkcije preferencija. One ne bi bile ograničene onim što je tradicionalno smatrano predmetom ekonomske nauke, već bi mogle da se bave i institucijama. S druge strane, postojale bi nauke o preferencijama, ukusima, sklonostima i sl. One bi se bavile utvrđivanjem preferencija, istraživanjem individualnih preferencija, faktorima koji oblikuju iste itd.

Mekenzi (McKenzie 1979, 145) je uveren u ograničenu upotrebljivost ekonomske analize u oblastima poput zločina, braka i porodice. Kritikujući Bekera, Mekenzi ističe da javni izbor može adekvatno da bude sagledan uz pomoć

² Iz složenog ljudskog ponašanja ekonomski modeli apstrahuju određeni aspekt tog ponašanja – ekonomsko ponašanje kao odnos između ciljeva i ograničenih resursa za njihovo ostvarivanje. Ovaj proces ignoriše važne aspekte stvarnog ponašanja. Model se može predstaviti izrazima, grafikovima ili matematičkim jednačinama.

ekonomskog pristupa samo uz jasno priznanje njegovih nedostataka. U tom kontekstu, valja istaći da je Beker ostao izvan analitičkih okvira tadašnje teorije javnog izbora iz dva razloga. Prvo, Beker odbacuje ideju da postoji razlika između etičkih i ličnih preferencija, jer se prve mogu svesti na druge. Zato ne iznenađuje činjenica da Mekenzi odbacuje Bekerov pristup, pre svega, zbog modela pojedinca koji se ponaša poput mašine i praktično ne vrši izbor već se ponaša u skladu sa diktatom modela potrošačkog izbora. Drugo, oslanjajući se na “proširenu” funkciju korisnosti primenljivu na sve pojedince, Beker ne ostavlja prostor za razvoj teorije formiranja preferencija. Kod njega, preferencije su biološki određene i dovode do formiranja funkcija korisnosti (na osnovu iskustava u potrošnji, radu i sl.) koje su optimalno odabrane, ali su i predmet slučajnih uticaja. Mekenzi, međutim, ističe da su pojedinci ne samo eksterno (kao kod Bekera i Stiglera), već i interno usmeravani, sa iskustvom kao važnim faktorom koji nam omogućava da otkrijemo šta u stvari želimo (ibid, 149).

Za Slejtera i Tonkisa (Slater i Tonkiss 2001, 61), modeli racionalnog izbora, posebno oni koji pokrivaju sve sfere ekonomskog i društvenog – nisu podložni metodi falsifikacije (opovrgavanja). Ukoliko su sve aktivnosti maksimizirajuće, onda pretpostavka maksimizacije nije podložna opovrgavanju. Hipoteza tako zapada u *si omnia nullia* zamku – kao teorija svega, koja uspeva da objasni tek neznatni deo onoga što pretenduje da objasni. Bilo koji stvarni ili pretpostavljeni rezultat može da se “objasni” odgovarajućim modifikacijama preferencija ili promenama u eksternim uslovima.

S jedne strane, postoji problem optimizacije. Naime, Bekerova analiza ne bavi se izborom u uobičajenom smislu reči. Ona nije „nauka o izboru“, ističe Mekenzi (McKenzie 1983, 29), već potpuno deterministička teorija ponašanja. Polazi se od toga da su ukusi dati, kao i ograničenja. Ni jedno ni drugo nije subjektivno determinisano. Jednom kada su preferencije i ograničenja određena, kompjuter praktično može da zameni aktera koji vrši izbor u modelu. Ništa u Bekerovom modelu ne ukazuje na slobodnu volju, koncept koji predstavlja važan deo ideološke baze neoklasične ekonomije. Ograničene sa svih strana, interno i eksterno, aktivnosti ekonomskih aktera predmet su matematičke manipulacije. Pojedinaac nije neko ko rešava problem; svi problemi rešeni su prethodnim specifikacijama modela. Model nam omogućava da odredimo prirodu rešenja nepostojećeg problema, smatra Mekenzi (McKenzie 1983, 30). S druge strane, analiza se suočava sa problemom beskrajne regresije, što predstavlja još jedno metodološko ograničenje. Jedini način da se izađe iz ove zbrke je da se ospori Bekerova tvrdnja da je ekonomski pristup primenljiv na sve aspekte ljudskog ponašanja. Beker izbegava konflikt između domena racionalnog (ekonomskog) i neracionalnog (neekonomskog) ponašanja tako što negira razliku između njih. Cena toga je, međutim, opasnost od zapadanja u tautologiju, jer analiza određuje sopstvene granice onim što je uzeto kao egzogeno. Mekenzi i drugi bar su u mogućnosti da postave pitanje: gde se završava ekonomsko, a gde započinje neekonomsko ponašanje, šta je njihova suština i kakve su njihove interakcije?

Iako Mekenzi uzima Bekera i Stiglera kao polazne tačke u analizi granica ekonomsko-teorijskog imperijalizma, sam Stigler takođe je skeptičan u vezi s univerzalnom primenljivošću ekonomskog pristupa. Postoji veliki skup društvenih fenomena za koje nije izvesno da ekonomska analiza može da doprinese njihovom boljem razumevanju, smatra Stigler. Poreklo, sadržaj i snaga nacionalizma ili religioznog fanatizma predstavljaju važne primere delovanja faktora koje ne možemo da objasnimo. Nije jasno da li možemo uopšte da doprinesemo analizi jezika, promena moralnih vrednosti i njihovih posledica (kao što je nagla pobuna protiv ropstva u Engleskoj u 18. i početkom 19. veka). Otvoreno je pitanje, ističe Stigler, da li će analitička aparatura ekonomske nauke biti od pomoći u razumevanju tzv. makrosocioloških fenomena (Stigler 1984, 309).

Pretpostavke razvoja „novog” ekonomsko-teorijskog imperijalizma

Nadovezujući se na napred rečeno, razmotrićemo ključne promene unutar ekonomske nauke koje su omogućile pojavu tzv. “novog” ekonomsko-teorijskog imperijalizma.

Sve do kraja posleratne privredne ekspanzije, ekonomskim mejnstrimom dominiralo je kejnzijanstvo. Ono je pružalo osnovu za makroekonomsku politiku koja bi trebalo da obezbedi punu zaposlenost, dok je mikroekonomija pružala opravdanje za državnu intervenciju u cilju korekcije tržišnih nedostaka. Kejnzijansko učenje bilo je ozbiljno uzdrmano pojavom staglacije 1970-ih i time uslovljenim ideološkim napadima s pozicija neoliberalizma. Fridmanova varijanta monetarizma konačno je utrla put razvoju škole racionalnih očekivanja i tvrdnji da će sistematska makroekonomska politika, u uslovima anticipiranja njenih efekata kroz optimalnu upotrebu informacija od strane kalkulirajućih ekonomskih aktera, biti neefikasna. Sa usponom neoliberalizma, državni izdaci percipiraju se kao prekomerni, a državna intervencija kao neefikasna. Umesto savršene konkurencije i opšte ravnoteže kao ideala, u odnosu na koji odstupanja u formi tržišnih nedostataka predstavljaju opravdanje državne intervencije, ideal postizanja slobodnog tržišta i minimalne države utrli su put onome što su Kerijer i Miler (Carrier i Miller 1998) nazvali novim ekonomskim „virtualizmom”, imperativom da se preoblikuje svet kako bi odgovarao zamišljenom idealu – savršeno konkurentnoj ravnoteži.

U uslovima jačanja neoliberalizma, alternative unutar ekonomskog mejnstrima součile su se s dva izazova. S jedne strane, trebalo je argumentovati zašto su tržišne nesavršenosti tako važne. S druge strane, pokazalo se da podržavna intervencija, sama po sebi, ne garantuje poboljšanje. Kao ključna postavila su se sledeća pitanja: zašto se pojedinci ne ponašaju racionalno, zašto tržišta ne funkcionišu efikasno, zbog čega egzistiraju netržišni odnosi i zbog čega može čak biti poželjno da egzistiraju preko nivoa koji podrazumeva zaštitu svojinskih prava, narodnu odbranu itd? U takvim okolnostima, došlo je do razvoja i jačanje

informaciono-teoretskog pristupa, gde su kritikovane dve osnovne pretpostavke valrasijanske ekonomije: pretpostavka savršene informisanosti i pretpostavka postojanja kompletnih tržišta. U uslovima asimetričnih i skupih informacija i odsustva kompletnih tržišta, tržište neće voditi (Pareto) efikasnim rezultatima, što rezultira tržišnim greškama.

Iako motivisana primerom tržišta „limun proizvoda“, analiza informacionih asimetrija ima opšti značaj i može se primeniti, u principu, na bilo koje tržište i okolnosti gde kupci i prodavac poseduju različite informacije pre, posle ili u toku obavljanja transakcije (Fine i Milonakis 2009, 64). Za Akerlofa (Akerlof 2002, 412), „problem informacija koji postoji na tržištu polovnih automobila potencijalno je prisutan, u različitom stepenu, na svim tržištima“. Svako tržište može da bude nesavršeno zato što je neefikasno ili ne omogućava „čišćenje“. Ukratko, informaciono-teoretski pristup i pozivanje na tržišne nesavršenosti omogućavaju razumevanje načina na koji tržišta (efikasno ili neefikasno) funkcionišu, posebno sa stanovišta odstupanja od savršeno konkurentnih tržišta. Takođe, ovaj pristup omogućava objašnjenje postojanja ekonomskih struktura. Individualni akteri imaju interes da ponude alternative u cilju razdvajanja aktera sa različitim karakteristikama, čime mogu da doprinesu konsolidaciji tih razlika. Podela na one koji rade i one koji ne rade može da bude rezultat informacionih asimetrija. U teoriji efikasnih nadnica npr., preduzeća su prinuđena da ponude veće nadnice nego što bi to želela u cilju privlačenja veštijih, motivisanijih radnika. Uz veću nadnicu i veću produktivnost radnika, preduzeća su spremna da uposle manje radnika, što rezultira povećanjem nezaposlenosti. Time je stvorena podela između zaposlenih i nezaposlenih, koja nema veze s individualnim karakteristikama. Slično, pristup kreditima može da bude strukturiran nezavisno od karakteristika zajmotražioca (nemogućnost da se dođe do kredita, čak ni po visokoj kamatnoj stopi, zbog straha kreditora od privlačenja nesolventnih dužnika). Na ovaj način, informaciono-teoretski pristup u stanju je da objasni nastanak (strukturnih) razlika tamo gde one ranije nisu postojale. Takođe je u stanju da objasni kako neuočljive individualne razlike mogu biti naglašene. Drugim rečima, asimetrične informacije pružaju objašnjenje za homogenizaciju po osnovu ne tako lako uočljivih razlika i ojačavaju diferencijaciju po osnovu onih razlika koje se mogu ustanoviti. Tako, male razlike u mogućnostima mogu biti ojačane insistiranjem na kvalifikacijama radnika, nezavisno od doprinosa produktivnosti.

Informaciono-teoretski pristup, dakle, pretenduje da objasni različite ishode u društveno-ekonomskoj strukturi. U tom maniru, Štiglic se oseća slobodnim da tvrdi da je novi pristup u ekonomskoj nauci ustanovljen, pristup koji se razilazi sa starim mejnstrimom i omogućava da razumemo kako tržišta funkcionišu, a pri tom je primenljiv na čitav niz oblasti. Ovaj pristup u stanju je da objasni strukture ili odgovarajuće makroekonomske rezultate, uprkos tome što je zasnovan na optimizirajućem ponašanju individualnih aktera kao odgovor na asimetrične informacije.

Jednim delom, informaciono-teoretski pristup može da se posmatra kao pristup koji se bavi institucijama kao odgovorom na tržišne nesavršenosti i vrstama troškova koji opterećuju transakcije. Ali, novi pristup se ne ograničava na formalne institucije, već se širi i na neformalne institucije. Kultura, običaji, norme, navike i poverenje, na primer, ne uzimaju se više kao nešto egzogeno ili neracionalno. Umesto toga, takvo ponašanje može da se objasni kao racionalni ili optimizirajući odgovor na tržišne nesavršenosti. Takav pristup, međutim, nije originalan. Sajmonov koncept ograničene racionalnosti implicira da zahtevi racionalne kalkulacije koji se postavljaju pred pojedinca mogu biti tako veliki da dovode do „zadovoljavajućeg“ načina odlučivanja (Simon 1972). Imajući u vidu ograničene sposobnosti pojedinaca za prikupljanje i obradu informacija u uslovima neizvesnosti, racionalni akter zaustavlja se nalaženjem zadovoljavajućeg, a ne najboljeg mogućeg rešenja. To, naravno, ne implicira neracionalnost, već razumno korišćenje kognitivnih kapaciteta i ograničenog vremena koje imamo na raspolaganju. Odlučivanje u ovakvim uslovima interpretira se kao racionalni pristup troškovima dešifrovanja i kalkulisanja raspoloživim informacijama.

Uloga informaciono-teoretskog pristupa u razvoju „novog“ ekonomsko-teorijskog imperijalizma

Matematičko dokazivanje uslova za postojanje ravnoteže u uslovima savršeno konkurentnih tržišta od strane Eroua i Debrea, rezultiralo je onim što je Bejts (Bates 1995, 28-29) nazvao „krizom proisteklom iz trijumfa“. Primenom neoklasičnog ortodoksnog modela privrede, ekonomisti 20. veka ukazali su na svu apsurdnost sveta koji su stvorili i time dali neprocenjiv doprinos budućem razvoju ekonomske nauke, ističe Štiglic (Stiglitz 1991, 136). Preterana formalizacija, zajedno sa izuzetno strogim uslovima koje je podrazumevao valrasijanski model, uticali su na preusmeravanje pažnje ekonomista na one situacije kada ovi uslovi nisu ispunjeni. To je rezultiralo obogaćivanjem teorije tržišnih grešaka nedostacima tržišta (baziranim na nesavršenim i skupim informacijama) i nepotpunim tržištima. Ono što je suštinski inovativno u vezi s novom mikroekonomijom informacionih asimetrija je sposobnost da se istraže društvene strukture, institucije i običaji, iako i dalje na osnovama metodološkog individualizma, unutar ekonomskog mejnstrima. Maksimizacija korisnosti je krajnji cilj ekonomskog i neekonomskog ponašanja, a društveni fenomeni objašnjavaju se logikom individualnog izbora.

Pojava nove informaciono-teoretske i nove institucionalne ekonomije, zasnovane na asimetričnim informacijama, transakcionim troškovima i drugim tržišnim nesavršenostima, označila je pojavu nove forme ekonomsko-teorijskog imperijalizma. Ona se bazira na onom što je Štiglic nazvao informaciono-teoretskim pristupom ekonomiji ili novoj informacionoj ekonomiji.

Nasuprot staroj verziji ekonomsko-teorijskog imperijalizma, nova forma bazirana je na ideji tržišnih nesavršenosti. Informaciono-teoretski pristup uspeo je da endogenizuje ekonomske strukture, koje se prethodno tretirane kao egzogeno

data ograničenja (ili su isključene iz analize, kao u novoj klasičnoj ekonomiji). Ono što je od ključnog značaja za ekonomsko-teorijski imperijalizam jesu zaključci u vezi s neekonomskim (ponašanjem i rezultatima). Razlog za to je jednostavan. U prisustvu tržišnih nesavršenosti, za pojedince postaje racionalno da ustanove ili da se prilagode već uspostavljenim, netržišnim mehanizmima za relativizovanje tih nesavršenosti. U slučaju tržišta „limun proizvoda“, npr. učesnici u razmeni mogu odlučiti da ustanove garantnu šemu. To bi bila elementarna forma institucije za rešavanje problema informacionih asimetrija koje prate transakcije. Sledstveno tome, institucije možemo posmatrati kao netržišni odgovor na tržišne nesavršenosti.³

Početni korak predstavljalo je saznanje da tržišta funkcionišu drugačije kada kupci i prodavci imaju nesavršene informacije o dobrima koja se razmenjuju ili o ponašanju drugih. Uključivanje pretpostavke o nesavršenim informacijama pokazalo se na početku kao produktivno u razumevanju pojedinačnih tržišta; između ostalog tržišta polovnih automobila i osiguranja. Širenje ove pretpostavke na institucije i društvene odnose omogućilo je neoklasičnoj ekonomiji da iskorači izvan tradicionalnih okvira. Polazeći od pretpostavke da su tržišne funkcije modifikovane postojanjem nesavršenih informacija, tradicionalno neekonomski fenomeni mogu da se objasne tako što pojedinci ulaze u međusobne interakcije sa ciljem prevazilaženja nepotpunih informacija. Formiranje udruženja npr. za neekonomske svrhe ili na osnovu neekonomskih kriterija, može da bude indirektan način dobijanja informacija o tržišnim transakcijama. Drugim rečima, netržišni odnosi su način kompenzacije za nepotpune informacije na tržištu. Naoko, neoptimalne forme ponašanja kao što su poverenje, reciprocitet, običaji i norme jesu optimalan način putem kojeg pojedinci odgovaraju na tržišne nesavršenosti. Postavlja se, međutim, pitanje da li se na ovaj način istorijski i društveni fenomeni jednostavno svode samo na sredstva za prevazilaženje informacionih asimetrija?

Na ovaj način, neoklasična ekonomija ponovo je uključila društvenu komponentu u ekonomsku analizu (posebno je pitanje načina na koji je ona vraćena) i time postala atraktivnija drugim društvenim naukama. Pomenute promene proširile su analitički teren neoklasične ekonomije tako što su učinile endogenim ono što je prethodno smatrano egzogenim, kao i stavljanjem naglaska na interakcije između tržišta i netržišnih faktora. To je dovelo do jačanja čitavog niza novih disciplina (poput nove ekonomske istorije, nove institucionalne ekonomije, nove političke ekonomije, nove ekonomske geografije itd.) u kojima informacione asimetrije i nesavršenosti predstavljaju osnovu za analizu različitih neekonomskih fenomena. Jedan od primera primene metoda ekonomske analize na ono što se nekada smatralo neekonomskim terenom nalazimo u teoriji endogenog rasta. Faktori kao što su tehnološke promene ili politika, koji su prethodno smatrani egzogenima, sada postaju endogeni. Pomenuti faktori, koji se sada objašnjavaju metodološkim

³ Ta ideja, međutim, nije nova u ekonomskoj nauci. Kouz je postojanje institucije preduzeća tumačio kao efikasan odgovor na prisustvo transakcionih troškova.

individualizmom, uz priznavanje informacionih i tržišnih nesavršenosti, potenciraju se kao jedan od ključnih uzroka razlike u stopama rasta među zemljama. Ova forma ekonomsko-teorijskog imperijalizma omogućila je neoklasičnoj ekonomiji da ponovo uvede istorijsku komponentu u analizu, mada u ograničenoj formi trajektorijske predodređenosti i/ili izbora između različitih ravnoteža.

Pri prelasku iz sveta tržišnih savršenosti u svet tržišnih nesavršenosti, novi informaciono-teoretski pristup podrazumeva univerzalnu aplikabilnost ekonomskih principa. Ali, ovaj pristup takođe širi polje svoje primenljivosti prihvatanjem postojanja netržišnog i neracionalnog ponašanja, kao i njihovim tumačenjem kao posledice tržišnih nesavršenosti. Novi pristup otvara vrata za ponovno uvođenje istorijskog kroz istraživanje posledica funkcionisanja nesavršenih tržišta u odnosu na savršeno funkcionišuća tržišta, kao i institucija, običaja, struktura itd., do kojih one dovode. Rečima Granovetera, „...novi ekonomsko-teorijski imperijalizam nastoji da podigne ogromnu superstrukturu na uskoj i krhkoj bazi“ (Granovetter 1992, s. 4). Mnogo čvršći temelji, po njemu, mogu se postaviti na osnovu tri klasične sociološke pretpostavke: 1) realizacija ekonomskih ciljeva praćena je ostvarivanjem takvih neekonomskih ciljeva poput društvenosti, potvrde, statusa i moći; 2) ekonomska akcija (kao i svaka druga) društveno je uslovljena i ne može se objasniti isključivo individualnim motivima; ona je utkana u mrežu različitih odnosa, a ne sprovode je atomizirani akteri; 3) ekonomske institucije (poput ostalih institucija) ne nastaju automatski, kao neizbežna posledica postojećih okolnosti, već su „društveno konstruisane“ (ibid, 4).

Zaključna razmatranja

Za pripadnike klasične škole politička ekonomija predstavljala je nauku o privredi, ali je privreda tretirana kao deo šireg društvenog okruženja. Vremenom je, a naročito nakon marginalističke revolucije s kraja 19. veka, došlo do sužavanja predmeta ekonomske nauke na analizu problema alokacije retkih resursa i određivanje cena, pri čemu se tržišni odnosi posmatraju izolovano od šireg društvenog i istorijskog konteksta. Ekonomska nauka je u dobroj meri izgubila društvenu, a naročito istorijsku komponentu, u smislu da primenjuje univerzalne kategorije, bez obzira na vreme, mesto ili kontekst (takva je npr. priroda koncepta proizvodne funkcije i funkcije korisnosti). Prvobitno, delokrug ekonomskog pristupa bio je ograničen na tržište, a racionalnost, shvaćena kao maksimizacija korisnosti, odnosno profita, bila je ograničena na cenovni sistem. Preferencije, tehnologija i resursi, garantovana i jasno definisana svojinska prava uzimani su kao dati. Analiza ovih egzogenih faktora predstavljala je predmet drugih društvenih nauka. Međutim, situacija je vrlo brzo počela da se menja. Ekonomska nauka znatno je proširila svoj analitički domen, što joj je omogućilo da objasni kako društvene strukture, institucije i običaji mogu da se formiraju na osnovu individualne optimizacije, odnosno da iste objasni logikom racionalnog izbora. Analitičko „kvadratiranje kruga“, izvođenjem društvenog iz individualnog, a ne

obrnuto, predstavljalo je krucijalan momenat koji je omogućio ekonomskoj nauci da adresira neekonomske činioce i da pomeri granice između ekonomske i ostalih društvenih nauka. Iz perspektive drugih društvenih nauka, ekonomska nauka doživljava se kao nauka koja je zasnovana na metodološkom individualizmu, prema kome se društvo shvata kroz agregiranje ponašanja kvazi-autonomnih pojedinaca. Štaviše, ekonomska nauka je daleko otišla sa posebnom verzijom metodološkog individualizma, onom u kojoj su preferencije određene egzogeno, tj. date su i niti se objašnjavaju, niti situiraju u istorijski i društveni kontekst. Motivacija ekonomskih aktera ograničava se na maksimizaciju korisnosti, a ponašanje pojedinaca objašnjava se kroz maksimizaciju ciljne funkcije, pri čemu su preferencije egzogeno određene.

Za staru verziju ekonomsko-teorijskog imperijalizma, oličenu u stvaralaštvu Garija Bekera, možemo reći da je imala najviše uticaja u onim društvenim naukama gde je teorija racionalnog izbora bila ukorenjena ili, kao što je slučaj sa teorijom ljudskog kapitala, gde su njeni koncepti mogli da se prihvate, prilagode i primene, bez obzira na njihove korene u mejnstrim ekonomiji i činjenice da protivureče postojećim konceptualnim okvirima u tim naukama. Treba, međutim, napomenuti da su čak i vatreni zagovornici ekonomsko-teorijskog imperijalizma, poput pristalica teorije javnog izbora, bili rezervisani u vezi s granicama do kojih se može ići s primenom principa racionalnosti izvan okvira tržišta. Hiršlajfer (Hirshleifer 1985), jedan od najenergičnijih zagovornika ekonomsko-teorijskog imperijalizma Bekеровog tipa, uvideo je da određivanje ponašanja kao racionalnog, odnosno stavljanje u stranu, kao neracionalnog, ono ponašanje koje se ne može objasniti kao racionalno, znači isto što i nemati objašnjenje uopšte.

Beker predstavlja ekstreman primer nastojanja da se ukupno ljudsko ponašanje podvede pod ekonomski pristup. Nejasnoće u vezi sa odnosom individualnog i društvenog, umanjile su prihvatljivost Bekerove verzije ekonomsko-teorijskog imperijalizma. Iako i novi ekonomsko-teorijski imperijalizam podrazumeva širenje ekonomskih principa na analitički teren ostalih društvenih nauka, to se čini na način koji je ovim naukama prihvatljiviji. Naime, neekonomske ponašanje ne tretira se jednostavno kao tržišno ponašanje, već u kontekstu institucija, običaja, navika i istorije. Društveni entiteti nastaju kao odgovor na tržišne nesavršenosti, posebno informacione prirode. To je omogućilo ekonomskoj nauci da se pozabavi društvenom komponentom, ne kao logičkim nastavkom efikasnog tržišta, već kao odgovorom na njegove nesavršenosti. Tako se ekonomske i društvene strukture, institucije, običaji, navike, kultura i razne forme neracionalnog ponašanja, objašnjavaju kao racionalan, kolektivni i trajektorijski predodređen odgovor na tržišne nesavršenosti. Treba, međutim, ukazati na to da je i pored preispitivanja pretpostavke efikasnih informacija i kompletnih tržišta, u svim ostalim aspektima informaciono-teoretski pristup ostao čvrsto vezan za neoklasičnu paradigmu. Sve važne odlike neoklasičnog sveta, uključujući metodološki individualizam, instrumentalnu racionalnost, ravnotežne cene, marginalizam i stabilne preferencije, ostale su netaknute.

Literatura

1. Akerlof, G. (2002) Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *American Economic Review*, 92 (3): 411-433.
2. Bates, R. (1995) Social Dilemmas and Rational Individuals. In Harriss, J. et al. (eds.) *The New Institutional economics and Third World Development*. London: Routledge.
3. Becker, G. (1968) Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*. 76 (2): 169-217.
4. Becker, G. (1976) *The Economic Approach to Human Behaviour*. Chicago: University of Chicago Press.
5. Becker, G. (1996) *Accounting for Tastes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
6. Buchanan, J. M. (1972) Towards Analysis of Closed Behavioural Systems. In Buchanan, J. M., Tollison, R. (eds) *Theory of Public Choice: Political Applications of Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
7. Buchanan, J. M. (1984) Politics without Romance: A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications. In Buchanan, J. M., Tollison, R. (eds) *The Theory of Public Choice – II*: 11-22. Ann Arbor: University of Michigan Press.
8. Burling, R. (1962) Maximisation Theories and the Study of Economic Anthropology. *American Anthropologist*, 64: 802-821.
9. Carrier, J. Miller, D. (1998) *Virtualism: The New Political Economy*. London: Berg.
10. Cyert, R., Simon, H. (1983) The Behavioural Approach with Emphasis on Economics. *Behavioural Science*, 1 (28): 95-108.
11. Coase, R. (1937) On the Nature of the Firm. *Economica*, 4 (16): 386-405.
12. Fine, B., Milonakis, D. (2009) *From Economics Imperialism to Freakonomics*. London: Routledge.
13. Granovetter, M. (1992) Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica*, 35 (3-11).
14. Hirshleifer, J. (1985) The Expanding Domain of Economics. *American Economic Review Special Edition*, 75: 53-68.
15. Kahneman, D., Tversky, A. (1974) Judgment and Uncertainty: Heuristics and Biases. In: Maital, S., Maital, S. L. (eds.) (1993) *Economics and Psychology*. Aldershot: Edward Elgar Publishing.
16. McKenzie, R. (1979) The Non-Rational Domain and the Limits of Economic Analysis. *Southern Economic Journal*, 46 (1): 145-157.
17. McKenzie, R. (1983) *The Limits of Economic Science*. Kluwer-Nijhoff Studies in Human Issues. London: Kluwer-Nijhoff Publishing.
18. Milonakis, D., Fine, B. (2009) *From Political Economy to Economics*. London and New York: Routledge.
19. Nicolaidis, P. (1988) Limits to the Expansion of Neoclassical Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 12 (3): 313-328.
20. Potts, J. (2000) *The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, Competence and Adaptive Behaviour*. Cheltenham: Edward Elgar.
21. Robbins, L. (1945 [1932]) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan.
22. Simon, H. (1972) Theories of Bounded Rationality. In: McGuire, C. B., Radner, R. (eds.) *Decision and Organization*: 161-176. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.

23. Slater, D., Tonkiss, F. (2001) *Market Society: Markets and Modern Social Theory*. Cambridge: Polity Press.
24. Souter, R. (1933) „The Nature and Significance of Economic Science“, in Recent Discussion. *Quarterly Journal of Economics*, 47 (3): 377-413.
25. Stigler, G. (1984) Economics – The Imperial Science? *Scandinavian Journal of Economics*, 86 (3): 301-313.
26. Stiglitz, J. (1991) Another Century of Economic Science. *Economic Journal*, 101 (404): 134-141.
27. Tullock, G. (1972) Economic Imperialism. In: Buchanan, J. M., Tollison, R. (eds) *Theory of Public Choice: Political Applications of Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
28. Udehn, L. (1992) The Limits of Economic Imperialism. In: Himmelstrand, U. (ed.) *Interfaces in Economic and Social Analysis*. London: Routledge.

FROM THE „OLD“ TO „NEW“ ECONOMIC IMPERIALISM

Abstract: Economic imperialism implies an application of economic methodology on the analytical terrain of other social sciences. „Old“ economic imperialism represents an extreme example of endeavour to procure the whole human behaviour under the economic approach. The „new“ economic imperialism also means widening of economic principles in order to analyse other social phenomena, but it is performed in a way more acceptable to other social sciences. Namely, non-economic behaviour is not treated simply like market behaviour, rather it is perceived as a response to market imperfections, especially of informational nature. Based on the analysis of the conditions of appearance, as well as basic characteristics of economic imperialism, the main goal of this paper is to point out the analytic potential and also key shortcomings of this approach.

Keywords: economic imperialism, neoclassical economics, economic approach, information, choice